



ПЕРВАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА

Первая профессиональная ювелирная выставка пройдет в январе 2012 года в Москве

Десять крупнейших российских компаний-производителей объединились для создания абсолютно беспрецедентного для отрасли проекта – первой профессиональной оптовой ювелирной выставки. Здесь не будет «людей с улицы», непрофильных экспонентов и общей атмосферы напряжения и цейтнота, присущей традиционным ювелирным экспозициям.

Созданная для продуктивной работы, Первая профессиональная ювелирная выставка будет отвечать самым высоким требованиям экспонентов и клиентов: деловая атмосфера, отличная инфраструктура и все условия для заключения выгодных контрактов.

**Тел./факс: +7 (495) 988-77-55
(доп. 2251, 2193)
exhibition@estet.ru**

В число организаторов Первой профессиональной выставки вошли десять крупнейших компаний производственного сектора российской ювелирной отрасли: «Адамас», «Аквамарин», «Алмаз-Холдинг», «Диамант», «Золотов», «Золотые Узоры», «Инталия», «Платина», «Топаз» и «Эстет».

Мероприятие пройдет в январе 2012 года в Москве на территории ЮД «Эстет».

Таким образом, участниками экспозиции, которая расположится *на 3000 квадратных метров идеально подготовленного для подобных мероприятий выставочного зала Ювелирного дома «Эстет»* в непосредственной близости от делового центра российской столицы, станут исключительно отечественные компании – производители ювелирных и других изделий из драгоценных металлов и камней. «Данная выставка станет одним из важнейших элементов производственной деятельности ювелирных предприятий, наиболее действенным инструментом в формировании правил цивилизованного ювелирного рынка и продвижении собственного ювелирного бренда», – заявляют ее организаторы.

В числе приглашенных на выставку – только профессионалы: ювелирные организации, занимающиеся оптовой и розничной торговлей (ювелирные магазины, оптовые компании и существующие сети).

Основные цели выставки ее создатели описали в нескольких пунктах:

- организация профессиональной площадки для прямого общения производителей и торгующих организаций,
- создание благоприятных условий для работы торгующих организаций с производителями ювелирных изделий,
- получение предприятием-производителем полной и достоверной информации о спросе торговли на его продукцию и возможность обеспечить максимальный объем продаж,
- предоставление производителями максимально полного ассортимента производимой продукции,
- проведение достоверной маркетинговой политики и продвижение собственного бренда,
- в преддверии вступления России в ВТО – защита отечественного производителя от экспансии иностранных розничных сетей,
- защита оптово-розничных сетей от недобросовестных поставщиков.

Стоит добавить, что в планах организаторов проведение выставки четыре раза в год. Первая экспозиция состоится в январе 2012 года.



Слово организаторам



Гагик ГЕВОРКЯН,
председатель
совета директоров
ЗАО «Первая профессиональная
ювелирная выставка»,
президент Ювелирного дома
«Эстет»:

«Уважаемые коллеги! Выставка является одним из важнейших элементов производственной деятельности ювелирных предприятий. Я искренне надеюсь, что наша

выставка станет действенным инструментом в формировании профессионального оптового ювелирного рынка и послужит хорошей поддержкой для отечественного производителя.

Мы должны сформировать в России прозрачный ювелирный рынок и конкурентные условия для российских предприятий. Я желаю успеха российским производителям, они это заслужили. Россия имеет все возможности, чтобы стать великой ювелирной державой, признанной во всем мире.

Я желаю торгующим организациям и производителям ювелирных изделий обрести в лице друг друга надежных партнеров, не бояться вести честный и открытый диалог и с оптимизмом смотреть в будущее, которое во многом создаем мы сами».



Андрей ПАНФЕРОВ,
первый вице-президент
Ювелирного дома «Эстет»:

оптовые компании, существующие сети. Приглашение торгующих организаций осуществляется исключительно от имени организаторов выставки. Розничная торговля на выставке не ведется, входные билеты не продаются. Магазинам не нужна розничная торговля производителей на выставке – она им вредит. На выставке магазины будут работать непосредственно с производителем, будет идти прямой отбор товара. Данная выставка будет являться одним из важнейших элементов производственной деятельности ювелирных предприятий, наиболее действенным инструментом в формировании правил цивилизованного оптового ювелирного рынка и продвижении собственного ювелирного бренда.

«Эстет» принял решение выступить соорганизатором и участником первой специализированной оптовой ювелирной выставки, потому что мы принимаем ее концепцию. В лице нового выставочного проекта предприятия ювелирной отрасли приобретают эффективный механизм взаимовыгодного партнерства и сотрудничества с торгующими организациями, оптимальный охват представителей ювелирной торговли, получение предприятием-производителем полной и достоверной информации о спросе торговли на его продукцию и возможность обеспечить максимальный объем продаж.

Что касается того, какие сюрпризы мы приготовили для наших партнеров и клиентов, то пока мы держим это в секрете. Могу только сказать, что «Эстет» представит торгующим организациям полную коллекцию своих ювелирных изделий».

«Количество ювелирных выставок, ежегодно проводимых в России, достаточно велико, и их уровень высок. Это подтверждается постоянным ростом количества участников и посетителей выставок, особенно следует отметить мероприятия, организуемые холдингом «РЕСТЕК JUNWEX». И все предприятия, принявшие решение провести профессиональную оптовую ювелирную выставку, будут по-прежнему принимать участие в существующих экспозициях.

В чем отличие нашей выставки? Ее участниками являются только российские производители ювелирных и других изделий из драгоценных металлов. Ее цель – поддержать российского производителя и создать ему и торгующей организации максимально комфортные условия. Участники не будут строить индивидуальные стенды, что сократит их расходы. На выставку приглашаются ювелирные организации, занимающиеся оптово-розничной торговлей: ювелирные магазины,



Флун ГУМЕРОВ,
президент ювелирной
компании «АЛМАЗ-ХОЛДИНГ»:

«Идея выставки заключается в самом ее названии – это первая профессиональная ювелирная выставка в России, организаторами которой являются сами производители ювелирных изделий, а не структуры, специализирующиеся на выставочной деятельности. Суммарный объем выпускаемой продукции компаниями – учредителями данной выставки велик, и вместе они занимают большую долю российского рынка.

Сейчас у отечественных ювелирных компаний сложилось четкое понимание того, что основная угроза российской ювелирной промышленности исходит от зарубежных производителей. Российские импортеры зарубежных ювелирных изделий невольно «копают могилу» отечественным производителям, используя в том числе такой серьезный инструмент, как выставки. Более того, и многие российские компании представляют на выставках импортную продукцию под видом отечественной, своего производства, и я считаю, что перед лицом такой угрозы мы должны объединиться.

Меня радует тот факт, что среди участников нашей новой выставки и предприятий, которые стоят у ее истоков, много ювелирных заводов Костромы. Совместными усилиями мы уже сделали Кострому ювелирной столицей России, и теперь наша основная задача – сделать Россию мировой ювелирной державой. Но совершить это в одиночку никто из нас не сможет, и поэтому мы должны объединиться. И решать все проблемы и задачи, стоящие перед отраслью, сообща – с привлечением производителей ювелирной продукции, компаний розничной торговли, с привлечением всех ветвей власти – в первую очередь федеральных органов. Радует, что на эту выставку приглашены руководители Пробирной палаты Российской Федерации, что мы продолжим с ними давно начатый диалог, который ведем уже много лет. Они тоже, как и все мы, обеспокоены негативными тенденциями в отрасли.

Мы понимаем, что розница продает то, что экономически выгодно брать на реализацию. Отчасти здесь

есть вина оптовых и производственных компаний. Импортёры пришли на рынок и заполнили розничные сети своей продукцией. Поэтому нам сегодня необходимо изменить эту ситуацию, найти новые инструменты для отстаивания и укрепления своих позиций. Я считаю, что данная выставка будет способствовать решению проблем отрасли, в первую очередь – укреплению позиций отечественного производителя. А уж время покажет, насколько эта выставка окажется востребованной. В любом новом деле важен опыт – он является основным показателем успешности и перспективности любого начинания. Но я полагаю, что проект будет работать. В то же время мы считаем, что данный формат проведения выставки – не догма. Время покажет, как можно усовершенствовать ее и сделать еще удобнее для всех участников и заинтересованных лиц.

Что касается сюрпризов, которые готовит «АЛМАЗ-ХОЛДИНГ» для своих партнеров, – то лучший сюрприз, я считаю, это изделия, которые востребованы конечным потребителем. Мы получаем всю информацию от своих розничных сетей напрямую о том, какие товары сегодня пользуются наибольшим спросом, и готовим на основании этих данных новые линии ювелирных украшений. Одной из таковых станут украшения палладиевой группы, в том числе с бриллиантами и фианитами, обручальные кольца. Опыт показал, что на изделия из этого металла значительно вырос спрос. Я бы сказал без преувеличения, что палладий стал металлом XXI века. Не стоит обольщаться насчет его дешевизны – еще недавно он стоил гораздо дороже золота. Это металл не только «звучной» платиновой группы, но и на самом деле очень красивый, аристократический металл. Мы также обратили взгляд на золото 375-й пробы, которая почему-то была незаслуженно забыта, том числе на детские украшения из него. В Англии, например, аристократия всегда считала необходимым иметь большое количество украшений из золота данной пробы. Другое направление – украшения для детей из золота 375-й пробы. Дети постоянно растут, им хочется все новых украшений – как у одноклассников, например, и у друзей. При умеренных ценах на детские изделия, но их высоком качестве, спрос на новые детские коллекции из золота 375-й пробы в розничных сетях постоянно растет, и на сегодняшний день все наши производства загружены на 100%. Кроме того, все больший вес в розничной торговле приобретает серебро. Еще недавно оно занимало лишь малую часть ассортиментной матрицы розничного магазина, но сегодня его доля в общем объеме розничных продаж увеличилась в разы. Здесь «АЛМАЗ-ХОЛДИНГ» также серьезно поработал над повышением качества и ассортимента – как по посудной группе, так и по ювелирным изделиям».

Единство для развития

Новую выставку поддерживает Ассоциация «Гильдия ювелиров России». Ее генеральный директор, Владимир МОСПАН, считает, что подобное мероприятие очень своевременно и должно сослужить хорошую службу в деле развития отрасли и выведения ее на качественно новый, кон-



Владимир МОСПАН,
генеральный директор
Ассоциации
«Гильдия ювелиров России»:

«Организация новой специализированной оптовой ювелирной выставки-ярмарки будет служить хорошим шагом на пути к объединению всех участников отрасли. Для Гильдии ювелиров, десять лет работавшей над данной задачей, это наиболее актуально. Разрозненность в отрасли часто вредит общему делу. А общее дело – это защита интересов наших компаний, создание нормативной базы, которая устраивала бы ювелиров и позволяла бы им развиваться. Основная проблема в ювелирной отрасли, на мой взгляд, устаревшая нормативная база, которая делает российские ювелирные изделия неконкурентоспособными, фактически обуславливает стагнацию сегодня и ухудшение ситуации завтра. Вопрос о вступлении в ВТО практически решен, и, пусть не сразу, но на рынок в перспективе хлынут импортные изделия, более дешевые. Наши компании не смогут выдержать эту конкуренцию. Отечественные изделия будут вытесняться с рынка, и это напрямую ударит по крупным российским производителям. Наша задача – сохранить производство здесь, а не выводить его за границу, чтобы остаться конкурентоспособными. Это первое.

И второе. Если отечественный рынок насыщается, то должна усиливаться работа по экспорту ювелирных изделий. И такие возможности у нас есть. Мы не можем конкурировать с Китаем и Индией по массовке, но в секторе авторских ювелирных изделий мы вполне конкурентоспособны. Для того чтобы мир узнал о российских ювелирных товарах, в частности о российском авторском ювелирном искусстве, их нужно вывозить за рубеж, знакомить с ними потребителя по ту сторону границы. К сожалению, административные барьеры в этой области таковы, что экспортировать ювелирные изделия сегодня невыгодно.

курентоспособный уровень. Кроме того, объединение ювелиров полезно для начала конструктивного диалога с государством – и, как следствие, улучшения законодательства и получения права голоса при принятии законов, касающихся развития и работы отрасли.

Возвращаясь к выставке, я могу сказать, что существует потребность в объединении ювелиров – в первую очередь для того, чтобы они стали полноценной сплоченной стороной в переговорах с государством. На примере данного совместного проекта можно будет увидеть, насколько мы сами готовы к этому единению, к тому, чтобы превратить Гильдию ювелиров в саморегулируемую организацию, которая по закону является партнером государства при разработке тех или иных нормативных актов, касающихся сферы деятельности ювелирных компаний. Сегодня ювелиры никакого участия в этой работе не принимают. Их не приглашают на заседания профильных комиссий, кто контролирует эту работу со стороны государства. А раз мнение заинтересованной стороны не принимается в расчет, то и законодательные акты наверняка будут не совершенны. Но ведь никто не знает отрасль лучше, чем сами ювелиры.

В рамках проекта новой специализированной оптовой ювелирной выставки ювелиры объединяются на коммерческой основе, что делает этот союз крепче, чем объединение по профессиональному признаку. Объединяются крупные фирмы, пытаются практически организовать свой элитный клуб (можно даже провести аналогию с *De Birs*). На этой выставке не будет людей с улицы. Я считаю, что сотрудничество таких крупных фирм даст нам возможность двигаться дальше, отстаивая свои интересы. Тем более что интересы ювелиров совпадают с интересами государства. Наша слабость в разрозненности, а единство укрепит ювелирное сообщество, укрепит гильдию, и в конечном счете это будет выгодно и для отрасли, и для государства.

Организаторы выставки создают великолепные условия для работы всем участникам – деловая атмосфера без суеты, беготни и шума будет располагать к тому, чтобы спокойно осмотреть весь ассортимент и заключить выгодные контракты. Кроме того, такая экспозиция может стать определенным регулятором всей выставочной деятельности. Порядок в ювелирной выставочной деятельности давно пора навести, так как часто несколько выставок могут проходить в одно и то же время, что создает определенные неудобства и для экспонентов, и для посетителей.

Безусловно, практика – критерий истины, поэтому об успехах проекта будем судить по его результатам, но на наш взгляд, – ювелирное сообщество на правильном пути». 