



Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

896 от 28 октября 2025

• www.junwex.com

Выставка ювелирных
украшений и подарков

JUNWEX

Лучшие украшения в России

18–21 декабря 2025

Москва, ВДНХ, павильон 57



КОСТРОМСКОЙ ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД

junwex.com

ПРОДОЛЖАЕМ ОБСУЖДЕНИЕ

НЕ CARTIER ЕДИНЫМ...

ЧЕМ СЕГОДНЯ ЖИВЕТ РОССИЙСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ РОЗНИЦА | ЧАСТЬ 2



НИКИТИНА О.А.,
Коммерческий директор
АО «Алмаз»,
г. Иркутск



Сегодня ювелирная отрасль переживает действительно непростой период серьезной трансформации. Постоянный рост цен на золото на фоне снижения покупательской способности — это реалии времени и новый вызов, к которому мы вынуждены адаптироваться комплексно.

Прежде всего, мы пересматриваем ассортимент: развиваем разные линейки серебра от демократичных до премиальных, усиливаем акцент на дизайне, делая ставку на уникальность и сложность работы, усиливаемся в бриллиантовой группе, т.к. здесь есть возможность отстроиться от федеральных сетей.

Параллельно набирает обороты и качественная ювелирная бижутерия — не как «дешёвая замена», а как полноценный инструмент самовыражения.

Если говорить откровенно, мы — розничные ювелирные магазины — больше не можем быть просто точкой продажи золота и бриллиантов. Поэтому меняем риторику маркетинга: учимся продавать эмоции, значимые моменты жизни.

Особое внимание уделяем услугам: чистка, полировка, ремонт,

экспертная оценка геммолога.

Это не просто сервис — это повод вернуться в салон, постоянная точка контакта с клиентами, укрепление долгосрочных отношений.

Можно сказать, что в условиях нестабильности лояльность — главный актив. Думаю, многие коллеги в отрасли действуют похожим образом.

Есть ли примеры успешного «импортозамещения» российскими марками в премиум-сегменте?

Для нас этот вопрос имеет особый контекст: мы всегда работали исключительно с российскими брендами и не включали известные мировые бренды в свой ассортимент. Это не реакция на текущую геополитическую или экономическую ситуацию — это наша позиция, заложенная в основу бизнеса с самого начала.

А если в целом отсутствие мировых ювелирных домов, безусловно, оставило пустоту — особенно в премиум- и люкс-сегментах, где они задавали тренды, форматы подачи и уровень клиентского сервиса.

Тем не менее, мы видим, что в этом вакууме родилось пространство для роста.

РОССИЙСКИЕ БРЕНДЫ ПОЛУЧИЛИ ШАНС ЗАЯВИТЬ О СЕБЕ— И МНОГИЕ ИМ ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ.

Мы всегда верили в российский талант и то, что происходит на рынке, лишь подтверждает: наш фокус на российские марки — правильное решение. Менять его пока мы не планируем.

Каким путем, на Ваш взгляд, пойдет отечественная ювелирная отрасль в дальнейшем?

Да, есть интересные проекты, растёт цифровизация, появляются новые форматы — но в целом отрасль находится под сильным давлением.

Металл дорожает, клиенты тратят осторожнее, а конкуренция между ритейлерами обостряется до предела. Многие магазины, особенно небольшие и региональные, работают на грани рентабельности. Так что говорить о «стабильном росте» пока рано — скорее мы ищем точки опоры.

СЕЙЧАС НЕ ВРЕМЯ РОСТА, А ПЕРЕЗАГРУЗКИ И АДАПТАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ И ХАОСА.

Так что возврата к прошлому не будет. Но если удастся удержать связь с клиентом, предложить ему доступность, смысл и сервис, — есть шанс не просто выстоять, но и заложить основу для более устойчивого будущего. Надеемся.





АНДРЕЙ И СЕРАФИМА
ЛАПИНЫ
ИП Лапин, магазины
"Золотое кольцо"



Чтобы сохранить свою целевую аудиторию мы находимся в постоянном поиске нового ассортимента, который отличается от массового рынка.

Используем индивидуальный адресный подход к каждому клиенту, сохраняя полную погруженность в запросы и потребности; работаем с индивидуальными заказами; повышаем лояльность к бренду через выстраивание коммуникации с покупателями. Основа - это предельная честность в отношениях с клиентом.

БРЕНД - это люди, с которыми приятно общаться, делится новостями, обсуждать увиденное или случившееся. Это люди, к которым хочется вернуться за покупкой и эмоциями! Мы не продаем ювелирные украшения, мы дарим эмоции!

Ни для кого не секрет, что качество украшений у российских производителей, а также характеристики вставок превосходят многие мировые бренды по этим показателям. А также дополнительные опции такие как: пожизненная гарантия, ремонт, проверка вставок, чистка изделий, производство изделий по

индивидуальному заказу - все это является огромным плюсом!

Процесс замещения ещё идёт, но сейчас уже можно говорить, что по некоторым позициям российские производители на прилавках, в частности нашего салона, заместили своих иностранных коллег.





ОБСУЖДАЕМ

НОВЫЙ ОБОРОТНЫЙ СБОР И ОТМЕНА ВЫЧЕТОВ ПОНИЖЕННОГО НДС: ЧТО БИЗНЕС ПРЕДЛОЖИЛ ПРАВИТЕЛЬСТВУ

Правительство наверняка скорректирует поправки в НК, которые внесло в Госдуму (проект № 1026190-8). Бизнес сформулировал свои пожелания, и Минфин обещал все их отработать. В первую очередь речь идет о повышении лимита для УСН и патента, который в текущем законопроекте установлен в размере 10 млн руб. Что еще предлагает бизнес?

Ввести оборотный сбор со всего бизнеса

Вместо всех сложных корректировок НК можно установить для бизнеса единый оборотный платеж в размере 1,5-2 процента. Он должен быть временным, пока тяжелая ситуация в стране сохраняется. С таким революционным предложением выступила ОПОРА России.

Разрешить свободный переход на общую ставку НДС

Сейчас упрощенцы, которые платят НДС по ставкам 5 и 7 процентов, не могут перейти на ставку 22 процента в течение трех лет (п. 9 ст. 164 НК). Общественники считают ограничение лишним и предлагают его снять. Пока внесенный Минфином законопроект такой поправки не содержит.

Запретить вычеты пониженного НДС

Участники совещания считают, что пополнять бюджет должен в первую очередь крупный бизнес, а не малый. Поэтому внесли идею — запретить вычеты НДС по ставкам 5 и 7 процентов. Мэру предлагают как временную.

"Предлагаю этот вычет ликвидировать на случай сложного периода, в то время, когда бюджету нужны средства. Ликвидируйте этот вычет от малого бизнеса к крупному. Пусть он (НДС) напрямую идет в бюджет, без вычетов, - считает Сергей Борисов, председатель Попечительского совета «ОПОРЫ России».



ЕВГЕНИЙ:

Ну что, коллеги, идёт очередной коллапс или новое налогообложение государства с участием двойных стандартов. Оказывается бизнес предложил (!), чтобы понижающие коэффициенты НДС (5% и 7%) не применять к зачёту тем, кто на ОСНО.

Правда, платить должен крупный бизнес, про малый и средний ничего не сказано.))

А теперь представьте, если они эту идею протолкнут в закон. Вы будете получать товар с 5 или 7% НДС, и он будет в стоимости товара, а потом вы сделаете наценку и будете платить 22% с общей стоимости продажи.

К зачёту поставить нельзя, значит вы 22% заплатите с налога НДС 5 или 7%. Это называется заплатить налог на налог.(((

АЛЬБЕРТ:

Наложили дополнительные санкции на Россию. Мишустину поручили разработать дополнительные меры для поддержки экономики. Экономика в их понимании - это нацпроекты, бюджет. Самые большие поступления в бюджет даёт НДС, поэтому понизили порог упрощёнки, повысили НДС.

А чтобы эффект был, и выйти на запланированные поступления в бюджет, ввели такие поправки. Не принимать

в зачёт 5% или 7% - это мы как будто то живём как раньше, как сегодня, поэтому с нас не убудет. Идёт война. Всё для фронта, всё для победы.

Вот Силуанов сказал, что банки доп.налогами нельзя обкладывать, потому что от них зависит экономика страны. Налог на роскошь эффекта не принесёт, а отменить упрощёнку, это на экономике страны не скажется. Потому как экономика страны - это банки, газовая и нефтяная отрасли, госкорпорации, агропромышленные комплексы.

СЕРГЕЙ:

Мы платим налог в 5 и более раз больше, чем остальной малый бизнес. И уйти не получится, потому что все через ГИИС.



АНАТОЛИЙ:

Это было мною написано 08.02.2023. Не худо бы ещё всю эту "мутную" историю на антикоррупционную составляющую проверить. Полагаю наша отрасль стала "пробным шаром".

Широкая общественность вряд ли обратила бы внимание на "обезжиривание" ювелирки. А там, глядишь, и планы "распатронивания" всего малого бизнеса не за горами.

И электоральный 2024 год на носу..., да тут только планы вкинь в информационное поле и понесётся ... Антигосударственная деятельность, однако, стоит в центре всего этого блуда!

А сейчас: Добавилась затянувшаяся война (перестройка всего мироустройства) и планы у антигосударства круче, прямее и стремительнее: взорвать Россию изнутри!

АЛИНА:

А налоги на налоги они любят... Например, владелец коммерческой недвижимости сначала платит налог на имущество (очень не маленький в настоящее время), вне зависимости от того, использует помещение или нет, потом налог от сдачи в аренду (с дохода), а потом ещё и с продажи этой недвижимости... хотя эта недвижимость была куплена с денег после уплаты всех налогов... а не доход, с неба свалившийся... Итого 3 раза за один объект... Конечно, наоборот бы оставить в покое, особенно микробизнес, лишь бы выжить в таких условиях...

**ЕЛЕНА:**

Все идет к тому, что все мы закроемся! С такими налогами нереально работать при такой покупательской способности.

**ЛЮДМИЛА:**

Оценивать "введут-не введут" налоговые изменения - это "гадание на кофейной гуще", и самым верным способом реагирования является не надеяться на обычный русский "авось". Авось не примут. А если примут? Нужно заранее продумывать пути работы, которые приведут к равномерному распределению налоговой нагрузки.

В описанной ситуации очень важной становится роль главного бухгалтера, который должен анализировать текущие принятые налоговые системы и предлагать собственникам законные способы их минимизации.

Критически важными становится прогнозируемость финансовых потоков, которые обеспечивают ритмичные закупки. А это работа с продавцами, работа

с выкладкой, увеличение оборачиваемости товара, как следствие - более частые закупки, планирование календаря поставок, осознанное распределение закупок по разным кварталам, точечная работа с товарной матрицей, оперативная работа с дозаказом и заполнение витрины в режиме реального времени, системная товарная аналитика, финансовый менеджмент, а также переход на работу в более маржинальные сегменты.

Работа с весовым бескаменным товаром зачастую не может обеспечить безопасного уровня наценки, который дает финансовую подушку для бизнеса, если "что-то идет не так" (например, этим "не так" могут быть резкие скачки цен на металл или резкое падение спроса).



ПО СЛЕДАМ ВЫСТАВКИ

CHINA PAVILLION НА JUNWEX МОСКВА. КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ

Wonder Scenarios Trading Ltd. при поддержке Gold Association of Guangdong Province представила отчет об участии китайских компаний в рамках осенней выставки JUNWEX МОСКВА. Большинство китайских экспонентов на этот раз впервые вышли на российский рынок.

"Благодаря участию, они глубоко изучили покупательские привычки и эстетические предпочтения местных покупателей; они не только получили заказы и намерения о сотрудничестве на месте, но и повысили узнаваемость брендов.

Положительные отзывы относительно дизайна изделий, ценового позиционирования и качества дополнительно подтвердили, что китайские ювелирные бренды переходят от «производства» к «брендингу», - отмечается в отчете.



Shanli Jewelry Supply Chain (Jiyuan) Limited Company:

Наша продукция привлекла широкое внимание покупателей благодаря изысканному дизайну и высокой стоимости.

Отзывы на месте были положительными, клиенты высоко оценили качество изделий и инновации в дизайне.

Shanghai Railsen Industrial Co., Ltd:

Мы блестяще представили свои новейшие разработки и технологические достижения, добившись результатов, значительно превзошедших ожидания. Это вновь подтвердило наши лидирующие позиции и сильную конкурентоспособность в отрасли.

Благодаря этой эффективной выставочной платформе мы провели углубленные обсуждения с ювелирными брендами, ритейлерами и дизайнерами со всего мира, точно определили новые тенденции в дизайне ювелирных розничных пространств (например, иммерсивный опыт (с эффектом погружения), применение экологичных материалов, интеграция искусства и коммерции и т.д.), что предоставило четкое направление для нашей будущей разработки изделий.



**Alpha Jewelry
Technology Co., Ltd**

Используя окно возможностей, связанное с модернизацией производства и расширением сетевых брендов в России, наше передовое ювелирное оборудование привлекло широкое внимание и получило прямые отзывы на выставке, что способствует эффективному расширению партнерских отношений и повышению производственных мощностей. Участие в выставке JUNWEX признано высокоценной инвестицией.



ДЕЛОВЫЕ СВЯЗИ И СОТРУДНИЧЕСТВО

Помимо участия в выставке JUNWEX делегация подписала меморандум о стратегическом сотрудничестве с Клубом "Российская ювелирная торговля", провела официальные встречи с Министерством финансов РФ, а также посетила алмазного гиганта ALROSA, ведущую российскую

маркетплейс-платформу Wildberries и икомпанию Primossa для углубленного обмена.

Многие участники отметили, что визит был «практичным и эффективным» и создал реальные возможности для китайско-российского ювелирного сотрудничества.



"Мероприятие получило значительную поддержку со стороны Клуба "Российская ювелирная торговля". Гуандунская ассоциация продолжит содействовать углубленному отраслевому сотрудничеству между двумя странами на уровнях брендов, цепочек поставок и рынков, способствуя скорейшей трансформации двусторонних торговых результатов в практические проекты".





ПЕРСПЕКТИВЫ

В перспективе потенциал сотрудничества между китайской и российской ювелирными отраслями будет реализовываться главным образом через синергию цепочек поставок, обмен дизайнерскими решениями и совместное развитие рынков.

Преимущества Китая в области производства и дизайна в сочетании с сильными сторонами России в сфере природных ресурсов, брендинга и розничных каналов будут совместно способствовать устойчивому развитию отрасли.

Что касается следующей выставки JUNWEX, китайская экспозиция продолжит наращивать масштабы участия, углублять сотрудничество с местными ассоциациями, электронной коммерцией и розничными сетями России, способствуя выходу китайских брендов на качественно новый уровень освоения российского рынка.



ОБЗОР СТАТИСТИКИ ПО РЫНКУ

В 2024 году объем экспорта ювелирных товаров из материкового Китая в Россию составил 518 миллионов юаней, что означает рост на 66% в годовом исчислении.

ЭТО УЖЕ ВТОРОЙ ГОД ПОДРЯД, КОГДА ТЕМПЫ РОСТА ПРЕВЫШАЮТ 60% (В 2023 ГОДУ РОСТ СОСТАВИЛ 64%).

С точки зрения структуры экспорта основными категориями являются бижутерия, ювелирные изделия из драгоценных металлов, а также неогранённые синтетические алмазы/драгоценные камни.

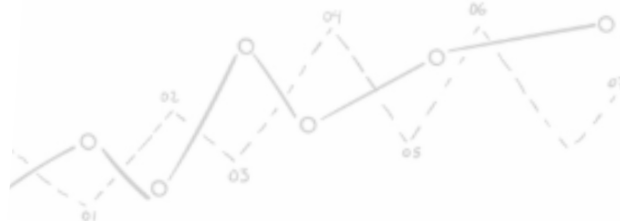
В частности:

- Бижутерия составляет 37%
- Ювелирные изделия из драгоценных металлов — 8%
- Неогранённый жемчуг — 5%
- Неогранённые синтетические алмазы/драгоценные камни — 4%

Примечательно, что доля экспорта неогранённых природных алмазов в 2024 году достигла 32%, тогда как за предыдущие три года этот показатель экспорта был нулевым, что свидетельствует о прорывном прогрессе китайских предприятий в экспорте сырья.

В ЭКСПОРТЕ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИЮ В 2024 ГОДУ (БЕЗ УЧЕТА НЕОГРАНЁННЫХ АЛМАЗОВ), 8 КАТЕГОРИЙ ПОКАЗАЛИ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ:

- Платина: +3056% в годовом исчислении
- Жемчуг (неогранённый): +1500% в годовом исчислении
- Прочие изделия из драгоценных металлов или металлов, плакированных драгоценными металлами: +199% в годовом исчислении
- Материалы, плакированные серебром, на основе неблагородных металлов: +186% в годовом исчислении
- Изделия из драгоценных металлов или металлов, плакированных драгоценными металлами, и их части: +100% в годовом исчислении
- Синтетические алмазы/драгоценные камни (неогранённые): +59% в годовом исчислении
- Бижутерия: +6% в годовом исчислении
- Золото: +5% в годовом исчислении



Эти данные свидетельствуют о сохранении быстрого и диверсифицированного развития китайско-российской ювелирной торговли.

JUNWEX, как одна из самых влиятельных ювелирных выставок в России, продолжает усиливать свое международное влияние. Китай, будучи важной глобальной базой производства и экспорта золотых и ювелирных изделий, использует эту выставку для углубления

промышленного сотрудничества с Россией и системной демонстрации полного потенциала и возможностей китайского ювелирного производства.

В целом, преимущества Китая очевидно дополняются богатыми природными ресурсами и уникальной дизайнерской культурой России, создавая широкие возможности для долгосрочного сотрудничества между двумя сторонами.





ОПРОС

93% ЖЕНЩИН ВЫБРАЛИ БЫ БРИЛЛИАНТ БОЛЬШЕ 1 КАРАТА

Бриллианты размером больше одного карата предпочли 93% россиянок, тогда как 73% мужчин выбирают украшения с камнями до одного карата, говорится в исследовании "585 Золотой".

"Идеальным размером драгоценного камня более половины опрошенных женщин считают 1-2 карата (51%). При этом каждая пятая хотела бы иметь украшение с бриллиантом в 3-5 карат (20%), а еще 9% мечтают о более крупном камне. Лишь 7%

россиянок предпочитают украшения с бриллиантом до 1 карата. Однако именно такие ювелирные украшения с небольшим камнем выбирает в качестве подарка большинство мужчин (73%)", — отмечается в исследовании.

При этом, по данным исследования, еще 13% россиянок предпочли бы бриллиант размером 2-3 карата. Таким образом, в сумме для 93% женщин подходящим камнем был бы любой бриллиант больше 1 карата.

Большинство девушек обращают внимание на эстетические характеристики украшения – дизайн (85%), блеск (68%), размер (66%) и огранку бриллианта (65%), – а также эмоциональную ценность подарка (72%).

Более трети россиянок (37%) признались, что предпочтут украшение с крупным бриллиантом лабораторного происхождения более скромному, но природному камню.

При этом почти две трети девушек склоняются к натуральным драгоценным камням, но 78% будут счастливы получить в подарок ювелирное изделие с крупным выращенным бриллиантом.

ОТНОШЕНИЕ РОССИЯН К ВЫРАЩЕННЫМ БРИЛЛИАНТАМ МЕНЯЕТСЯ.

По данным экспертов, 85% россиян отмечают, что благодаря выращенным камням могут себе позволить более крупный бриллиант, а стоимость украшения будет ниже. Также более половины считают, что внешний вид лабораторных драгоценностей совершеннее природных, поскольку они создаются в контролируемых условиях.

Исследование показало, что для большинства девушек бриллианты — прежде всего показатель высокого статуса, так считают 65% опрошенных.

Интерес к выращенным камням напрямую пересекается с ценовыми ожиданиями потребителей. Так, 32% женщин оценили стоимость желаемого украшения с бриллиантом в диапазоне от 1 до 3 млн рублей.

Каждая четвертая (25%) считает, что приемлемое бриллиантовое украшение должно стоить от 500 тысяч до 1 млн рублей, 18% – 100–500 тыс, 21% – дороже 5 млн рублей. Треть мужчин же (35%) рассчитывают на сумму в 100–500 тысяч рублей, 9% – до 1 млн.

**ПОЛОВИНА ОПРОШЕННЫХ РОССИЯН (52%) НЕ ГОТОВА
ПОТРАТИТЬ НА ДРАГОЦЕННОСТИ БОЛЕЕ 100 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ.**

В опросе, который проходил с 4 по 12 октября, приняли участие 2 000 человек по всей России.

КОМПАНИИ

"ИМПЕРИАЛ" ПОЛУЧИЛ СТАТУС «ЛИДЕР (AAA)» В РЕЙТИНГЕ ЭКГ

Единая система оценки ЭКГ-рейтинг была разработана в России в 2024 году. Рейтинг основан на национальном стандарте и представляет собой индекс деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности в РФ. Рейтинг охватывает три направления деятельности компаний: Экология, Кадры и Государство и отражает степень их зрелости и ответственности.

Экология: Оценивается воздействие на окружающую среду и использование наилучших доступных технологий.

Кадры: Анализируются условия труда, оплата, социальные и демографические программы для сотрудников.

Государство: Учитывается налоговая история, социальное инвестирование в регионы, финансовая устойчивость и деловая репутация.

"Для нас этот рейтинг — не просто формальность. Это подтверждение того, что мы движемся в правильном направлении. Для покупателей — это новые коллекции, улучшенный сервис и интересные предложения. Для партнеров — это новые возможности для роста и укрепления сотрудничества, - комментируют в компании "Империял".





PER SEMPRES ОТКРЫЛ НОВЫЙ БУТИК В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

Ювелирная марка Per Sempre, чьё название переводится как «навсегда», открыла новый фирменный бутик в историческом центре Москвы, в престижном отеле Baltschug Kempinski Moscow, с живописным видом на Кремль.

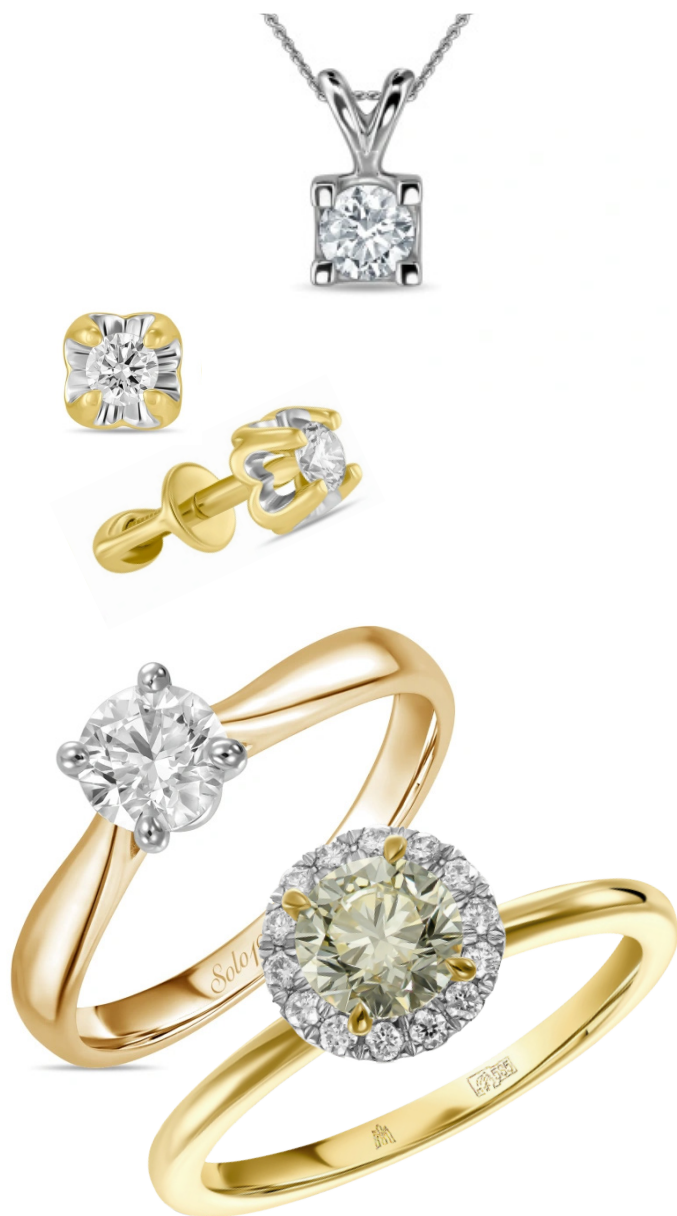
Новое пространство бренда создано как уютный салон, где гости могут не просто познакомиться со всеми коллекциями Per Sempre, но и насладиться чашечкой кофе за примеркой украшений.

MIUZ DIAMONDS ПРЕДСТАВИЛ КОЛЛЕКЦИЮ В ЧЕСТЬ СВОЕГО 105-ЛЕТИЯ

Ювелирный дом MIUZ Diamonds празднует в этом году 105-летие с момента основания. В честь юбилея бренд представляет проект «SOLO 1920. Настроено на тебя» — обновленную главную коллекцию с солирующим бриллиантом.

Основой коллекции стала техника симметричной посадки камня, которой владеют дома высокой ювелирной моды.

Параллельно бренд участвует в выставке Государственного исторического музея «Очарование красоты. Из истории ювелирных украшений в России», где представит как архивные музейные экспонаты, так и две современные коллекции — «Изобилие», вдохновленную образом пшеничного колоса, и «Драгоценное наследие», созданную в эстетике ювелирных традиций дома Романовых.



ГУБЕРНАТОР ПОСЕТИЛ «МСТЕРСКИЙ ЮВЕЛИР» В ПРЕДДВЕРИИ СТОЛЕТНЕГО ЮБИЛЕЯ

«Мстерский ювелир» входит в федеральный реестр предприятий народных художественных промыслов. Чтобы соответствовать этому статусу, завод ежегодно модернизируется.

«За прошедшие два года мы как ювелирная группа сделали очень большие строительные работы. Построили новую линию гальваники, новые очистные сооружения. Завод преобразился. Завод развивается. Мы думаем, как развить завод еще больше. На данный момент частично переехала площадка Кольчугинского мельхиора на территорию завода «Мстерский ювелир». Все позитивно», - рассказывает Дмитрий Мазаников, исполнительный директор ЗАО «Мстерский ювелир».

Завод ведет постоянную работу по сохранению традиций малой

родины. Чтобы населенный пункт стал еще лучше, губернатор поручил создать оргкомитет по развитию поселка.

«Этот оргкомитет должен совместно с бизнесом, жителями, с поселковой администрацией дать предложения, которые будут выходить за рамки трехлетнего бюджета, на который мы должны дать поселку импульс к развитию», - Александр Авдеев, Губернатор Владимирской области.

Работа будущего комитета уже намечена. Его составу предстоит организовать полное обновление инфраструктуры и туризма. Подобный опыт уже есть. Поэтому региональные власти уверены, в ближайшие годы Мстера станет местом притяжения мастеров, туристов и жителей всей области.



Вконтакте



Telegram

JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг

(812) 303 98 69

press@rjexpert.ru

www.junwex.com