



Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

916 от 31 марта 2026

- www.junwex.com

В.В.БУДНЫЙ: "РОДНАЯ РЕЧЬ БЛЕДНА БЕЗ МАТА!"



В.Будный,
руководитель Единой выставочной
программы "Ювелирная Россия"

А КАК БЕЗ КРЕПКОГО СЛОВЦА
МОЖНО ОЦЕНИВАТЬ
ГОСУДАРСТВО, КОТОРОЕ В
100% ЮВЕЛИРНОГО БИЗНЕСА
ВИДИТ ДОЛЖНИКОВ ЕЩЕ НЕ
НАЧИСЛЕННЫХ ШТРАФОВ?

По информации от
производственных предприятий,
даже после введения ГИИС
и, казалось бы, абсолютного,
даже запредельного контроля,
фискальные органы в регионах с
невыменяемой страстностью ищут
причины для назначений штрафов
и доначислений налогов. То, что
вчера не возбранялось, сегодня
становится незаконным.

Предпринимателям приходится на
ходу прилаживаться к постоянно
меняющимся правилам. И
ведь не найти примеров опыта
выживания в других отраслях, так
как ювелиров вообще вывели
за конституционные рамки
общепринятых норм и законов.

Конечно, схожая с крепостным правом налоговая реальность для отрасли - справедливый результат пассивности в общественной профессиональной среде, который мы заслужили. Иначе как оценить нежелание многих участвовать в работе Гильдии ювелиров России и Клуба «Российская Ювелирная Торговля»? Хорошо еще, что так называемая элита, тупо не замечая проблем ювелирного бизнеса, даже не представляет степень нашей всеобщей, мягко говоря, недалекости. И, продолжая жить пассивно, завтра мы позавидуем себе вчерашним.

Есть опасение, что элита, олицетворяющая сегодня власть, вся одинакова. Надо думать, что делать, чтобы на предстоящих осенних выборах опять не выбрать «особо одинаковых» их них. Иначе и чиновники на местах останутся соответствующие нынешним.

КТО ЭТО ИЗМЕНИТ, ЕСЛИ НЕ МЫ САМИ? ГИЛЬДИИ И КЛУБУ, ЮВЕЛИРНОМУ СООБЩЕСТВУ ТАКЖЕ НЕОБХОДИМО ОПРЕДЕЛИТЬСЯ С РОЛЬЮ В ПРЕДСТОЯЩИХ ВЫБОРАХ.

Стабильность в рядах «нулей по эффективности» создает «островок безопасности» только присосавшимся к власти, что позволяет им бездарно управлять нами от имени Президента, неоднократно указывающего на необходимость развития промышленной переработки драгсырья в стране!

Правда, в последнее время появилось ощущение попытки «прореживания этих грядок от сорняка» и первым лицом, раз на центральные телеканалы стала попадать информация о персонах из «ближнего круга» в необычном стиле. Слышащий да услышит.

И это вынужденный шаг раз: «Президент Путин запретил с 1 апреля вывозить из РФ в ЕАЭС наличные на сумму выше \$100 000» - об этом сообщает ТАСС (а сколько же им до этого было разрешено?!).

Может быть, это начало возможности развития в нужном направлении?..

А пока приведу один из примеров равнодушия органов власти к ювелирному бизнесу.

В эти дни решается судьба ООО «Торговый центр «Атолл».

В результате кассового разрыва предприятие не способно единовременно выплатить сформировавшуюся задолженность по уплате обязательных платежей в бюджет. «Атолл» просит отсрочку у правительства Новосибирской области для аккумулирования денежных средств.

Предприятие является постоянным партнером Единой Выставочной Программы «Ювелирная Россия» и относится к пулу системообразующих поставщиков ювелирной продукции на отечественном рынке. Руководство компании неоднократно поощрялось за вклад в развитие цивилизованных отношений в ювелирной индустрии России, а глава ТЦ «Атолл» Е. В. Епимахов является кавалером Отраслевого знака почета «Ювелирная Россия».

Мы знаем о патриотическом настрое владельцев предприятия, на постоянной основе оказывающих существенную шефскую помощь участникам СВО. Профессиональное сообщество ценит вклад ТЦ «Атолл» в общественную, культурную, спортивную жизнь как отрасли, так и Сибирского ФО.

Нельзя допустить закрытия исторически значимого предприятия, вносящего вклад в экономику региона!

Неправильно обобщать. Люди, хочется верить, везде разные. Да и чем дальше от центра, тем воздух чище. Надеемся на внимание региональных властей к проблеме и на их разумный подход к сохранению важного бизнес-подразделения в экономике Новосибирской области.

Конечно, время нелегкое. И настроения в покупательской среде не способствуют продажам: сжирающая доходы инфляция на фоне воровского обогащения коррупционеро, нескончаемая война и пустота в её информационном сопровождении ... Но потребитель не утратит привычку покупать.

**СНИЖЕНИЕ ЦЕН НА
МЕТАЛЛЫ ОПЯТЬ ПОДНЯЛО
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНТЕРЕС
В ТОМ ЧИСЛЕ И К ЮВЕЛИРНЫМ
ПОКУПКАМ.**

С нетерпением и надеждой ждем хороших вестей с весенне-летней кампании на СВО. А весна пришла даже раньше обычного!

Важно, чтобы потребитель не забыл о нас, не ушел к конкуренту!

УДЕРЖАНИЕ СВОЕЙ АУДИТОРИИ ДЛЯ ОТРАСЛЕВЫХ КОМПАНИЙ НЕ ХЛЕБ ПРОИЗВОДЯЩИХ - ОСТРАЯ ПРОБЛЕМА ДНЯ.

Спрос на украшения поддерживается во многом только удобством для потребителя. Он бегать за нами не будет, и стабильность предложения для клиента - главное условие продолжения работы ювелирного предприятия.

Ассортимент, конечно, другой, рассчитанный либо на самый низкий доход, либо, напротив, на премиальный. Мы слышим это от членов Клуба «Российская Ювелирная Торговля» ежедневно.

Кстати, почему-то крупные заводы, запустившие параллельно с массовой производством премиальных украшений, не видят необходимости предложения элитной продукции в бутиковом пространстве, разделения этого ассортимента на планировке выставки. Это тоже про удобство, сервис, комфорт...

На выставке с 3 по 7 июня, с одной стороны, ритейлу нужно восстановить тот редкий ассортимент, что сейчас продается, с другой - найти что-то новое, необычное. Восполнить лакуны в витринах поможет предстоящая выставка.



Как доказывает практика, ничто не заменит прямого общения завода с торговлей - ни поездки по регионам, ни посылки спецсвязью, ни старые договоренности.

Это я слышу от своих знакомых - опытных руководителей предприятий: «работаем в ручном управлении».

Все, еще вчера казавшееся верным, сегодня в прошлом. Как в шутке: «реальность наша - параллельней прежней».

ДЛЯ ПОЯВЛЕНИЯ В
ЭКСПОЗИЦИЯХ НЕОБЫЧНЫХ
НОВЫХ УКРАШЕНИЙ
ЧЛЕНЫ КЛУБА ПРЕДЛАГАЮТ
ПОДДЕРЖАТЬ СОЗДАНИЕ
АССОЦИАЦИИ МОЛОДЫХ
ДИЗАЙНЕРОВ И ХУДОЖНИКОВ-
ЮВЕЛИРОВ.

Они могут стать регулярными поставщиками авторских украшений в независимые магазины, для которых это возможность выделиться в конкуренции с крупными ювелирными сетями.

Идею поддержали члены Высшей экспертной коллегии Программы «Ювелирная Россия» и конкурсов JUNWEX. Наряду со сформированным постоянными участниками выставок сегментом демократичного по ценам ассортимента, сложившимся за многие годы пулом премиальных брендов, новые экспоненты из числа молодых дизайнеров с изделиями,

зачастую даже не из драгоценных материалов, могут пополнить предложение современной востребованной продукции, заменив игроков, уходящих с рынка.

Есть хороший повод собрать молодые таланты: на «JUNWEX Новый Русский Стиль» будем праздновать 180-летие со дня рождения Карла Фаберже.

Глубокое понимание происходящего в отрасли демонстрируют сегодняшние лидеры (см. планировку).



Соответствующий духу времени ассортимент, приготовленный ими к выставке, станет основным драйвером продаж второго полугодия.

Среди лучших, на кого надеется торговля и благодаря кому она будет успешной в новом сезоне, - «Атолл», TALANT, SOKOLOV, Efremov, GRIGORIEV, «Альфа-Карат», Красцветмет, Московский цепевязальный завод, Master Brilliant, Brilliant Style, Красносельский ювелирпром, «Эстет», RoseGrace, Vesna, SANIS, «Бриллианты Костромы», DeFleur...

Закономерно в такое время появление на выставке и малоизвестных ранее предприятий: в ювелирном производстве - это активно развивающаяся компания «Ювелон», в разделе оборудования – «МеталлТест-ГОЛД», среди поставщиков вставок – Diamond Land, в премиальном сегменте - Moroz Jewellery.

Обращаемся к участникам с просьбой больше информировать нас о новинках для рассылок в торговые сети, рекламы в еженедельниках накануне выставки. Это не требует от вас дополнительных затрат, но



стимулирует интерес оптовиков и поможет сформировать предварительные графики переговоров на выставке.

Оргкомитет Программы «Ювелирная Россия» продолжает прием заявок от участников.

В соответствии с ситуацией рассматриваем условия, учитывая состояния дел на предприятиях.

Для нас ведь тоже задача удержания постоянных участников в приоритете. И, глядя вперед, хочется не терять оптимизм. Выжили в кризисах, в пандемию - переживем и это время! Главное не потеряться, быть на своем месте!

До встречи!

ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА

JUNWEX

НОВЫЙ РУССКИЙ СТИЛЬ

Тимирязев Центр

3–7 июня 2026



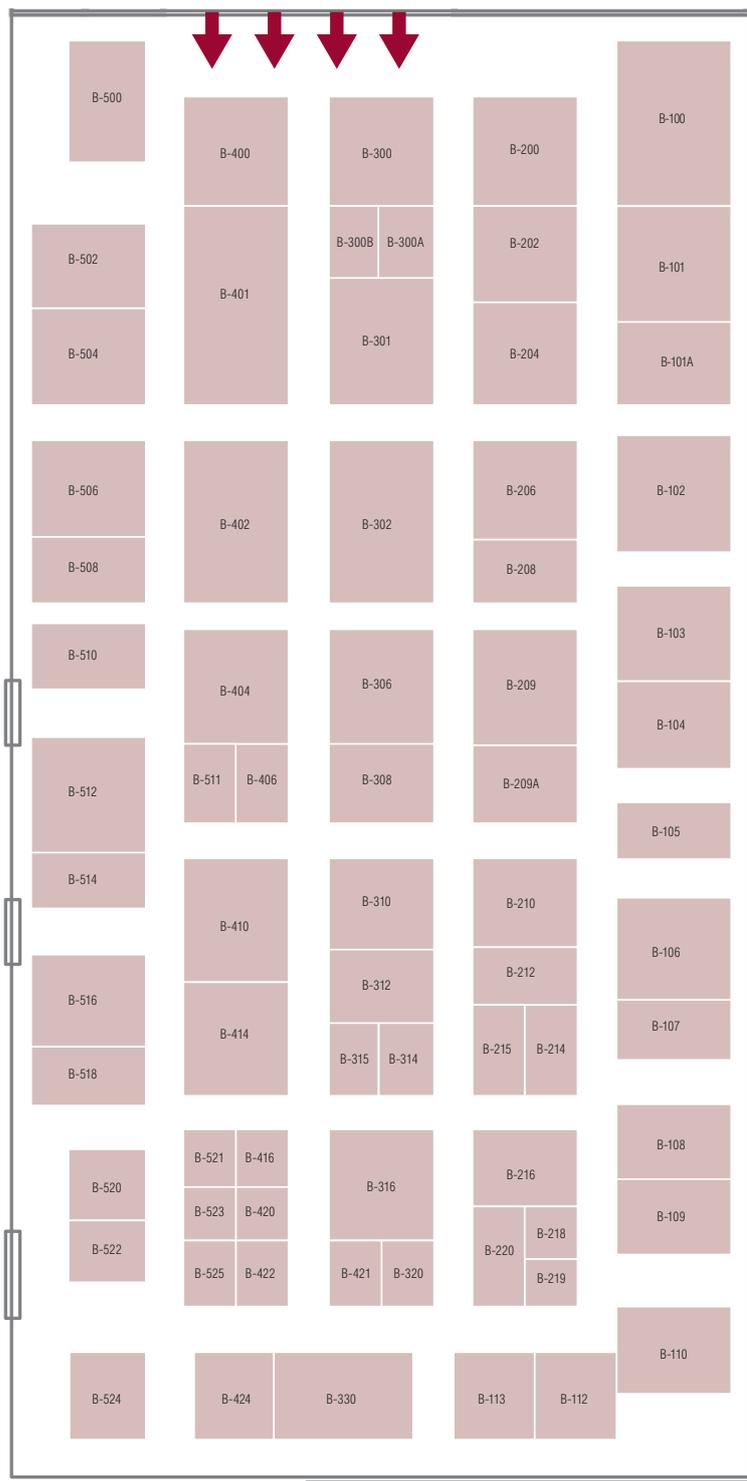
KABAROVSKY



ЮВЕЛИРНЫЙ ЦЕНТР

0+

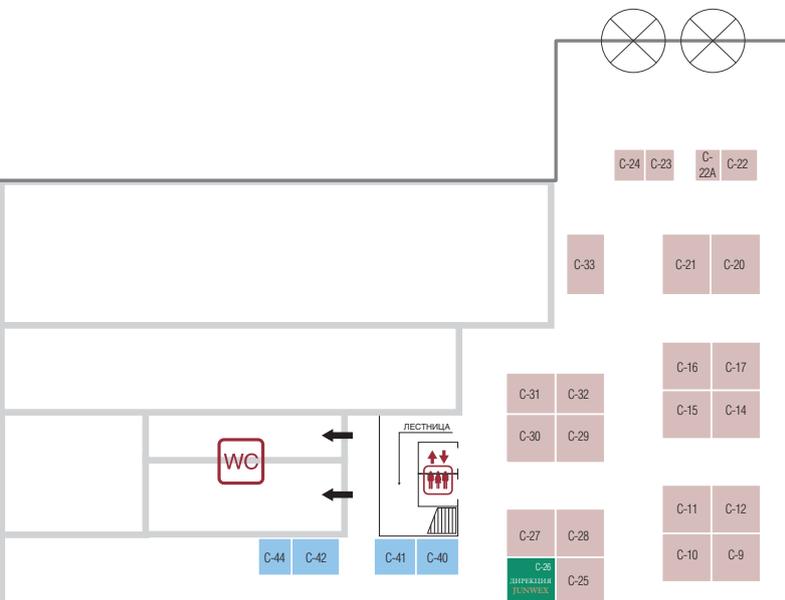
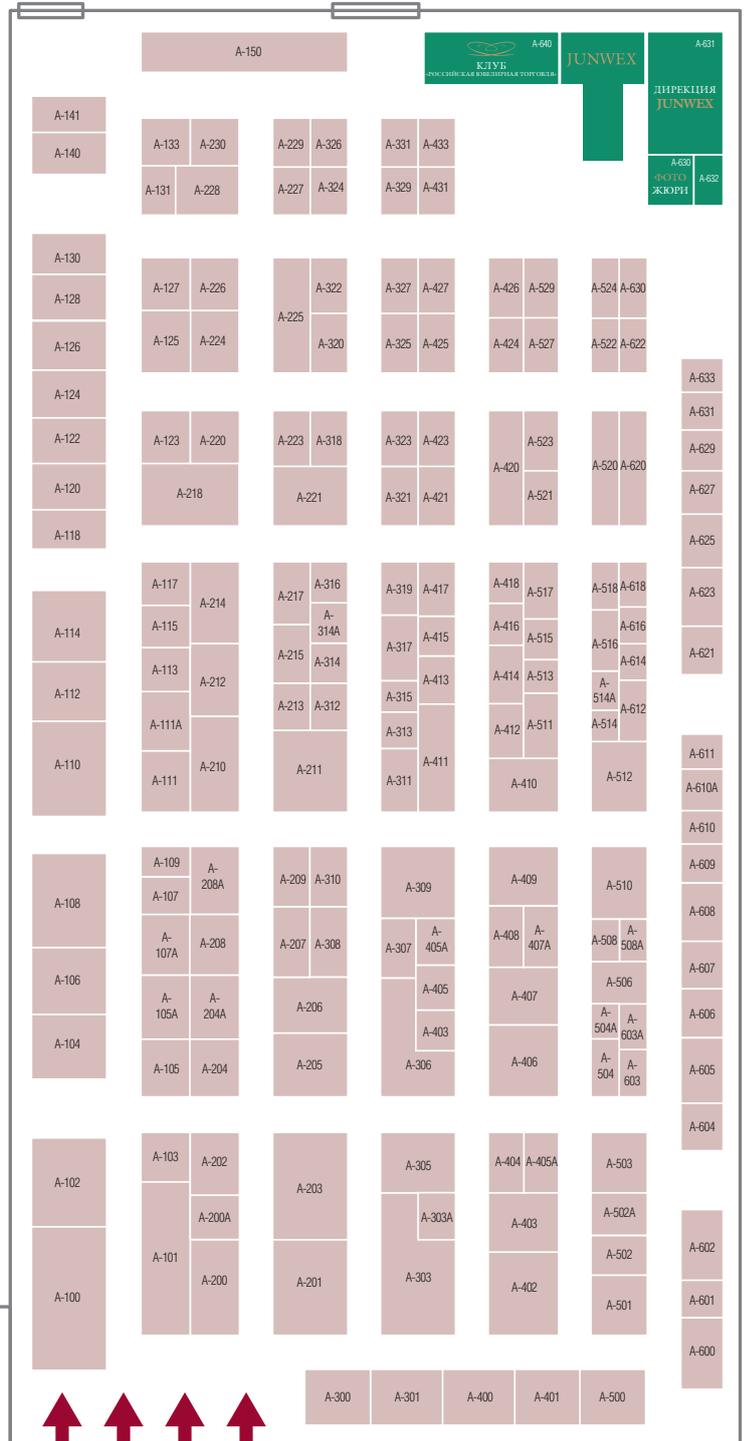
Зал В. «Вавилон» ОПТОВЫЙ



НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
АТОЛЛ, ЮЗ (ATOLL)	B-100
БРИЛЛИАНТЫ КОСТРОМЫ	B-502
БУБЛИК А. А., ИП / BUBLIK ALEXEY	B-218
ВЕСНА / VESNA	B-206
ДНК	B-404
ЗОЛОТАЯ ЛАДЬЯ, ЮП	B-320
ИЛЛАДА, ЮП	B-209A
КАРАВАЕВСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ФАБРИКА	B-220
КРАСЦВЕТМЕТ / KRASTSVETMET	B-104
ЛЕТО	B-404
МОСКОВСКИЙ ЦЕПЕВЯЗАЛЬНЫЙ ЗАВОД	B-402
ПРИМАЭКСКЛЮЗИВ	B-210
СОУЛ, ЮК / SOUL JEWELRY	B-508
СТАТУС, ЮК	B-300A
ТРИЛЛИАНТ / TRILLIANT	B-208
ЭСТЕТ, ЮД	B-302
BERGER	B-209
BRILLIANT STYLE	B-404
DINASTIA	B-306
EFREMOV	B-103
GRANT, ЮЗ	B-200
GRIGORIEV	B-500
КАВАРОВСКИЙ, ЮД	B-301
KARATOV	B-112
MARIOLA JEWELRY	B-312
MASTER BRILLIANT	B-102
ORTAGOLD	B-216
PLATIKA	B-212
PRESTIGE	B-510
ROSEGRACE	B-204
SANIS JEWELRY	B-300
SOKOLOV	B-330
TALANT	B-401

Зал А. «Чаянов»

ОПТОВО-РОЗНИЧНЫЙ



3-7 июня 2026

Москва, «Тимирязев Центр»

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
АВРОРА, ЮД	A-407
АКРИЛ ЛАЙТ	A-316
АЛЬФА-КАРАТ	A-100
АРИНА, ЮК	A-102
АРТ СТОУН	A-403
БАРХАТНЫЙ СЕЗОН	A-206
БРИЛЛИАНТЫ БЕЛОМОРЬЯ	C-24
ВАЛЕНТИКО	A-413
ВБИК, ЮК / VBIK JEWELRY	A-117
ВЕГА	A-306
ВЕРОНА / VERONA	A-410
ВЫСОКОВЫ 585	A-315
ГАЛЬВАНО	A-431
ГИАЛИТ КОСТРОМА	A-514A
ГИАЛИТ МОСКВА	A-508
ГОРОД-Е	A-207
ДАР	A-309
ДЖЕМСИЛВЕР / GEMSILVER	A-602
ИАНА	A-414
ДМО	A-200A
ЕЛИЗАВЕТА	A-404
ЖЕМЧУЖНОЕ ПОДВОРЬЕ	A-401
ЗЛАТОВЕСТ	A-423
ЗОЛОТО И СТИЛЬ	A-308
ЗОЛОТО КУБАЧИ	A-320
ЗОЛОТОЙ МЕТЕОРИТ. ЧЕЛЯБИНСК	A-506
КАПОВАЯ ШКАТУЛКА	A
КОРАЛЛ / CORALL	A-321
ЛАЙК	A-325
Л-СИЛВЕР, КОРПОРАЦИЯ / L-SILVER	A-111
ЛЮКС, ЮК	A-225
МАЗНИЦЫНЫ, ЮВЕЛИРНЫЙ ДОМ	A-601
МАРИ, ЮК / MARY JEWELRY	A-111A
МАРИЯ ЯРВА, КАМНИ / MARIA JARVA GEMS	A-508A
МАСТЕР КЛИО	A-108
МУРАНОЛЭНД / MURANOLAND	A-521
НЕВСКИЙ-Т	A-306
НОВОЕ ВРЕМЯ	A-106
НЬЮГОЛД / NEWGOLD	A-126
ПЛАТА / PLATA	A-405
ПРОКОЗЫРЕВ	A
ПРОТАЙМ РУС	A-411
РАДУГА, ЮФ	A-407A

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
РЕМИКС	A-120
РИНГО	A-101
РОСЗОЛОТО КУБАЧИ	A-605
РУССКИЙ ЮВЕЛИР, РА	A-104
САМОРОДОК ЕК	A-607
СИГМА ГОЛД	A-125
СЛАВНОВ	A-502A
СОРОКИН, ЮК	A-212
СУГУЕВА Д. М., ИП	A-502
Т.Л.Т. ДАЙМОНД	A-421
ТУЛИКОВ	A-307
УРАЛЬСКОЕ ЗОЛОТО & ДЕМАНТОИДЫ	A-504
ФАБРИКА ГАЛЬВАНИКИ	A-522
ФИТ	A-406
ФОМЕНКО, ЮД	A-228
ХОТЬКОВСКАЯ ФАБРИКА РЕЗНЫХ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ИЗДЕЛИЙ	A-223
ЦИРКОН С	A-104
ЭВОРА	A-112
ЮВЕЛОН	A-311
ЯНТАРНАЯ ВОЛНА	A-512
ЯНТАРНАЯ МАНУФАКТУРА БАЛТИЙСКАЯ	A-128
ЯСПИС	A-611
ЯХОНТ-ЮВЕЛИР	A-514
AMBER-WEST	A-133
BROVANZ	C-38
DARVIN JEWELRY	A-210
DEFLEUR	A-303
ELEMENT 47	A-211
ENZO BENZO	A-520
FILLART	A-306
KRASNOE	A-408
MAXIM DEMIDOV	A-200
MOSTAR JEWELLERY	A-400
PERASKEVA	A-604
PRIMOSSA (ДВОРЕЦ ОБРУЧАЛЬНЫХ КОЛЕЦ)	A-305
RAGANELLA PRINCESS	A-517
SARGON	A-402
SEVEN DIAMONDS	A-205
STYLEAVENUE	A-301
TESORO	A-510
URBAN M	A-303
YAROSLAVNA	A-412



УЖЕ НА ЭТОЙ ВЫСТАВКЕ В ЭКСПОЗИЦИИ JUNWEX ПОЯВИТСЯ БЛОК ИНТЕРЬЕРНОГО ДИЗАЙНА И ДЕКОРА.

Запуск направления «Искусство для дома» — это ответ на ключевой тренд современного рынка, где ценность смещается с обладания отдельными предметами к формированию целостной, эстетически осмысленной среды обитания.

JUNWEX «Искусство для дома» —

это возможность для дизайнеров, мастерских и брендов декора выйти на платежеспособную аудиторию, которая ищет не просто товары, а идеи и вдохновение для своего пространства.



БЛОК БУДЕТ РАЗДЕЛЕН НА ДВЕ КЛЮЧЕВЫЕ ЗОНЫ:

«ПРЕДМЕТ КАК ИСКУССТВО»

Здесь будут представлены предметы, являющиеся законченными художественными высказываниями: картины и панно, интерьерные часы и посуда из серебра, янтаря, бронзы, искусная резьба по кости и дереву.



«ПРОЕКТЫ И РЕШЕНИЯ»

Сердцем нового направления станут капсульные интерьерные проекты, созданные в коллаборации с дизайнерами и архитекторами. В этих живых инсталляциях предметы декора и ювелирного искусства перестанут быть просто экспонатами, а станут частью целостной истории о стиле жизни, предлагая посетителям готовые идеи и источники вдохновения.



ПО ПОВОДУ УЧАСТИЯ

info@jewellerclub.ru
8 (921) 320 5532



ИКОНА

СТИЛЬ



Надежда Ткаченко,
Минерал 1

ВДОХНОВЛЯЕМСЯ ВМЕСТЕ:

НА КОНКУРС «ИКОНА СТИЛЯ» УЖЕ ПРИШЛИ ПЕРВЫЕ ФОТО!

После долгой зимы хочется лёгкости, тепла и ярких красок. И что может быть лучше, чем напомнить себе и окружающим, как много вокруг красивых, стильных женщин, способных заряжать своим настроением и вкусом?

Поэтому мы снова открываем приём заявок на конкурс «Икона стиля» — и приглашаем к участию представительниц ювелирного бизнеса.

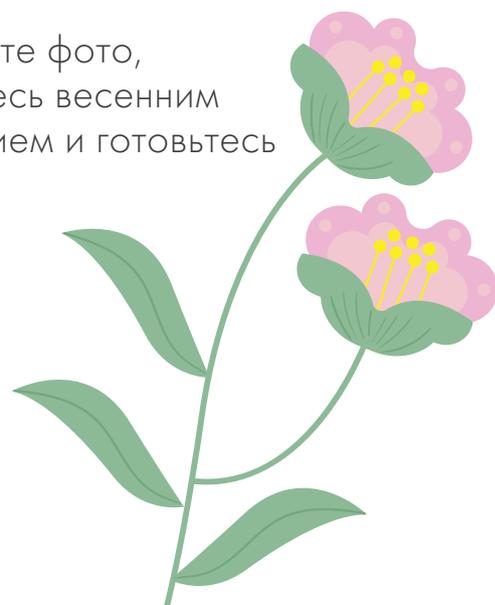
У нас удивительная отрасль: мы работаем с красотой, создаём её, дарим эмоции. Неудивительно, что в ней так много женщин с безупречным чувством стиля. Давайте покажем это! В конце концов, весна — идеальное время для новых образов, вдохновения и маленьких побед.

ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ?

- прислать в редакцию три фото в разных образах с ювелирными украшениями;
- дождаться голосования;
- получить звание самой стильной в своей номинации.

А ещё — просто получить удовольствие от процесса, вдохновить коллег и напомнить себе: красота — это то, что делает жизнь светлее даже в непростые времена.

Присылайте фото, заряжайтесь весенним настроением и готовьтесь сиять!





Влада Федорова,
Fresh Jewelry



Юлия Садовая,
Пойзон Дроп



ЖДЕМ ВАШИ ФОТО

info@jewellerclub.ru
8 (921) 320 5532



Мария Климова,
лауреат конкурса 2025



РЫНОК

РОССИЯ С 1 МАЯ ОГРАНИЧИЛА ВЫВОЗ ЗОЛОТА В СЛИТКАХ

Президент подписал указ, запрещающий с 1 мая вывозить из РФ аффинированное золото в слитках весом более 100 граммов, за рядом исключений.

"Установить с 1 мая 2026 г. запрет на вывоз из Российской Федерации физическими лицами, юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями аффинированного золота в слитках общим весом более 100 граммов", - говорится в документе.

Исключением являются случаи, когда вывоз аффинированного золота в слитках осуществляется в страны ЕАЭС через

воздушные пункты пропуска через границу РФ в московских аэропортах "Внуково", "Домодедово" и "Шереметьево", а также в аэропорту "Кневичи" (Владивосток) при наличии разрешительного документа Федеральной пробирной палаты.

Кроме того, исключения сделаны для вывоза золота в слитках физлицами в государства, не входящие в ЕАЭС, через воздушные пункты пропуска в тех же аэропортах при наличии разрешения Федеральной пробирной палаты; а также для вывоза золотых слитков юрлицами и ИП в страны, не входящие в ЕАЭС.

//ИЗВЕСТИЯ

ВДВОЕ БОЛЬШЕ РОССИЯН НАЧАЛИ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ДРАГМЕТАЛЛЫ

Число частных инвесторов на срочном рынке драгметаллов Московской биржи превысило в январе 55 тыс. — это вдвое больше, чем год назад, выяснили «Известия».

БОЛЕЕ 70% НОВИЧКОВ
ВЫБРАЛИ ИМЕННО ЗОЛОТО
И СЕРЕБРО, А ПРИТОК
ИНВЕТОРОВ УСКОРИЛСЯ В
ПЯТЬ РАЗ.

Ажиотаж развернулся на фоне падения ставок по вкладам до минимума за два года (13,8%). Подогрел спрос и конфликт на Ближнем Востоке: в золото вкладываются как в защитный актив.

В январе 2026-го общее число инвесторов на срочном рынке драгметаллов достигло рекордных 82 тыс., а частных — 55 тыс., следует из данных Мосбиржи. Их количество увеличилось вдвое по сравнению

с аналогичным периодом прошлого года. При этом доля частных в торгах серебром, платиной и палладием превысила 50%.

Одна из основных причин этой тенденции — снижение процентов по вкладам, считают эксперты.

К такой ситуации привело смягчение денежно-кредитной политики Банка России. Средняя максимальная ставка топ-10 банков в январе опустилась до 14,5%, а в первой декаде марта снизилась до 13,87% — это минимум за два года, следует из данных ЦБ.

Когда доходность депозитов падает, частные инвесторы начинают искать альтернативы, и драгметаллы выглядят вполне логичным следующим шагом, объяснил главный аналитик



по финансовым рынкам АО ИК «Вектор Капитал» Алексей Головинов. По его словам, условия для перетока капитала с депозитов сохранятся как минимум до конца года.

Но главная причина — поиск защиты.

Золото - исторически главный защитный актив от любых экономических и геополитических потрясений, пояснила эксперт по финансовым рынкам Ольга Гогаладзе. Для российского инвестора покупка золота работает как двойной хедж, то есть защищает сразу от двух угроз: цены на золото в мире привязаны к доллару, поэтому, приобретая его за рубли, инвестор страхуется

и от глобальной инфляции, и от девальвации нацвалюты.

В ПСБ согласились: драгметаллы остаются востребованным инструментом для диверсификации активов в условиях ограниченного выбора валютных инструментов. В прошлом году банк продал 87 тыс. инвестиционных монет — на 10% больше, чем годом ранее. При этом объемы приобретаемого металла на счетах выросли на 85%: покупки золота клиентами увеличились на 70%, а серебра — в 1,5 раза.

В ВТБ портфель драгметаллов клиентов за год вырос на 46%, а число обезличенных металлических счетов (ОМС) увеличилось на 40%. Сейчас клиенты банка держат на золотых счетах 34 т, на серебряных — 230 т.

В «Сбере» продажи контрактов на золото (по физическому металлу и на счетах) в январе выросли в четыре раза по сравнению с аналогичным месяцем прошлого года, а на серебро — в 25 раз.

При этом число покупателей фьючерсов (производных финансовых инструментов, дающих право купить или продать актив в будущем) на серебро в банке увеличилось втрое.

При принятии решения, куда вложить деньги, инвесторы оценивают три фактора — уровень доходности, риска и понимание инструмента, отметил финансовый советник и основатель Rodin.Capital Алексей Родин. По его словам, драгметаллы сейчас всё еще на взлете и показывают хорошую динамику, что привлекает частных инвесторов.

В долгосрочной перспективе золото будет расти, но для спекуляций и быстрых денег это не самый удачный актив, считает эксперт.

ПОЧЕМУ СЕРЕБРО И ПЛАТИНА ПОПУЛЯРНЕЕ ЗОЛОТА?

В январе более половины объема торгов пришлось на квартальные фьючерсы на серебро, 33% —

на золото, а 7% — на платину, следует из данных Московской биржи. Объем открытых позиций (суммарное количество неисполненных контрактов) по драгметаллам вырос на 49% в этом месяце и достиг 239 млрд рублей. Причем в серебре этот показатель подскочил сразу в 2,8 раза.

ПОПУЛЯРНОСТЬ СЕРЕБРА И ПЛАТИНЫ ОБЪЯСНЯЕТСЯ ВОЛАТИЛЬНОСТЬЮ И ЖЕЛАНИЕМ БЫСТРО ЗАРАБОТАТЬ.

Золото более устойчиво, его график роста более плавный. А вот серебро, наоборот, может быстро расти и падать, у платины и палладия динамика еще сильнее, пояснила Ольга Гогаладзе.

— Частные инвесторы, особенно новички, приходят за быстрой прибылью. Им кажется, что на резких скачках серебра можно заработать больше. Но где высокая доходность, там и выше риски падения стоимости, — предупредила эксперт.

Здесь играют роль два фактора — низкий порог входа и высокая волатильность, пояснил Алексей

Головинов. Золото сейчас чаще выбирают институциональные игроки и состоятельные инвесторы. Серебро, платина и палладий заметно доступнее, и высокая амплитуда ценовых движений притягивает частных, хотя она же повышает риски.

Серебро с начала 2025 года подорожало более чем в два раза — с \$30 до \$69 за унцию, платина — с \$950 до \$1943, а палладий — с \$870 до \$1428 за унцию.

ПРОГНОЗ ЦЕН НА ДРАГМЕТАЛЛЫ В 2026-М

При обострении геополитической обстановки цена на золото может вырасти до \$5300–5400 за унцию, а на серебро — до \$100–110 на фоне хронического дефицита в промышленности, прогнозирует Ольга Гогаладзе. Алексей Родин допускает повышение первого до \$5500–6000 к середине года.

По мнению Александра Шнейдермана из «Альфа-Форекс», в начале весны скорее стоит ожидать котировок золота в пределах \$4900–5400 за унцию, а серебра — \$73–98. Он отметил, что рост замедляют экономическая статистика и пауза в снижении ставки ФРС.

Сейчас локально рынок перегрет, считает Алексей Головинов. Соотношение стоимости золота и серебра опустилось ниже исторической нормы (около 60) и составляет примерно 58,6 — это похоже на признак агрессивного позиционирования спекулянтов, считает эксперт.

Платина выглядит увереннее из-за структурного дефицита предложения, а палладий может прийти к профициту на горизонте двух лет, полагает эксперт. Золото же остается наиболее сбалансированным активом с меньшей вероятностью резкой коррекции.



//КОММЕРСАНТ

У АЛРОСА ПОДОРОЖАЛИ КРУПНЫЕ АЛМАЗЫ

АЛРОСА, которая добывает 30% алмазов в мире, повысила цены на часть ассортимента, указав на все более заметный дефицит редких и крупных камней.

ПОДСТЕГИВАЮТ ЦЕНЫ НА
КРУПНЫЕ БРИЛЛИАНТЫ
ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ТРУДНОСТИ
ИЗ-ЗА КРИЗИСА НА БЛИЖНЕМ
ВОСТОКЕ.

Но на массового потребителя это едва ли повлияет, так как в этом сегменте преимущественно используются камни менее 1 карата.

За первые три месяца текущего года АЛРОСА «в той или иной степени» повысила отпускные цены почти на половину алмазов регулярного ассортимента в стоимостном выражении, сообщила компания 23 марта. Как отмечают в АЛРОСА, развороту нисходящего тренда, который наблюдался на алмазно-бриллиантовом рынке в последние

несколько лет, способствует дефицит предложения редких и крупных камней, используемых в изготовлении бриллиантов с высокой инвестиционной ценностью — весом от 2 карат и выше.

В компании уточнили, что с начала 2026 года повышение цен на 6–9% затронуло в стоимостном выражении около 80% продукции АЛРОСА весом от 2 до 10 карат.

Цены на данные категории повышались на трех торговых сессиях подряд: сначала в январе, а затем, более ощутимо, — в феврале и марте. Уровень повышения цен на собственную продукцию в АЛРОСА не раскрыли.

Как отметили в АЛРОСА, сокращение мировой добычи стабилизировало цены на крупные алмазы и бриллианты от 3 карат уже в прошлом году.

«Такие экземпляры наиболее редки и помимо прочего обладают высокой инвестиционной ценностью. Повышенный спрос на эту категорию наблюдается уже не первый месяц», — говорят в компании.

Второй важный фактор — устойчивый, близкий к рекордным уровням спрос на ювелирную продукцию на основных мировых рынках, особенно в США и Индии, продолжают в АПРОСА. В США, по данным компании, в последнее время растет средний чек — потребители люкса ориентируются на дорогие украшения с редкими природными бриллиантами.

Отраслевое агентство Raparort в конце февраля сообщило, что De Beers повысила цены на свои алмазы весом от 5 карат на последнем аукционе в Ботсване. Этот шаг отражает растущий дефицит камней такого размера, указывают аналитики. По данным Raparort, спрос превышает предложение на бриллианты высшего качества в изысканной огранке размером 2,5–2,99 карата. В Бельгии драгоценные камни весом 2–6,99 карата — в дефиците, бриллианты весом от

7 карат найти очень сложно, отмечают в Raparort. В Гонконге наибольшим спросом пользуются камни весом от 2 карат и более.

Исполнительный директор ассоциации «Гильдия ювелиров» Владимир Збойков говорит, что необработанные алмазы массой от 2 до 10 карат в среднем позволяют получить бриллианты весом от 1 до 5 карат. Выход бриллиантов классической огранки КР-57 (круглая огранка с 57 гранями), как правило, составляет 40–60% от исходной массы сырья, поясняет он. По словам эксперта, из последних данных Raparort видно, что вновь произошло снижение стоимости бриллиантов — на этот раз в сегменте от самых мелких калибровок вплоть до камней весом 1,99 карата. Но на более крупные экземпляры цены остались стабильными, говорит он.

Источник "Ъ" отмечает, что крупные ювелирные сети, работающие в массовом сегменте, повышение отпускных цен на камни вряд ли затронет: в их ассортименте украшений с бриллиантами больше 1 карата почти нет.



БРОННИЦКИЙ ЮВЕЛИР

КОМПАНИИ

"БРОННИЦКИЙ ЮВЕЛИР" ПРЕДСТАВИЛ НОВУЮ КОЛЛЕКЦИЮ "ШАМПАНЬ"

Лёгкий звон тонкого стекла, мягкий блик света в бокале, едва уловимая игра отражений, и время словно замирает. Именно это состояние света, воздуха и внутреннего сияния стало вдохновением для коллекции «ШАМПАНЬ».

В её центре - жёлтый бриллиант. Редкий и притягательный, он словно хранит в себе тёплый луч, пойманный в движении. Его оттенки: от мягкого золотистого до глубокого медового, напоминают свет, который не ослепляет, а согревает.

Белое золото оправы создаёт ощущение чистоты и прозрачности, усиливая звучание центрального камня. В кольцах и других украшениях его окружают россыпи бесцветных бриллиантов, как тонкие искры, отражающиеся в гранях стекла, создавая эффект живого, мерцающего света.





Вконтакте



Telegram

JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг

(812) 303 98 69

press@rjexpert.ru

www.junwex.com