



Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

919 от 21 апреля 2026

- www.junwex.com

В.БУДНЫЙ: "НЕТ СМЫСЛА ГОВОРИТЬ, КОГДА НАС НЕ СЛЫШАТ"



В.В.Будный

В сегодняшней смешной ситуации с экономикой или плакать, или молчать. Нет смысла говорить и писать, когда вас не слышат.

На прошлой неделе прошло совещание под руководством В.Путина, где он сказал фактически то, что внизу точно знали и предвидели, предупреждая давно.

Поэтому нет нужды в передовице в этом номере. Просто отошлём вас к предыдущим выпускам ([номер 917](#)) и еще раз вспоминаем слова товарища Президента:

"Считаю нужным постоянно нацеливать нашу работу на подготовку конкретных мер для стимулирования роста, на выработку адекватных решений..." ([полная версия](#))

А 26 апреля, видимо, будет 1-м апреля наоборот. Когда все сказанное нами прежде - правда.

ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА

JUNWEX

НОВЫЙ РУССКИЙ СТИЛЬ

Тимирязев Центр

3–7 июня 2026



KABAROVSKY



ЮВЕЛИРНЫЙ ЦЕНТР

0+

JUNWEX

ВПЕРВЫЕ НА ВЫСТАВКЕ: НОВЫЕ ИМЕНА ПОПОЛНЯЮТ ЭКСПОЗИЦИЮ

К экспозиции выставки JUNWEX (3–7 июня в «Тимирязев Центре») присоединились новые компании.

Примечательно, что они делают свой первый шаг на нашей площадке именно сейчас, когда некоторые компании уходят с рынка.

- GreenLED - Светодиодное освещение (Москва)
- ДАЙМОНД ЛЭНД – искусственно выращенные алмазы (Москва)
- ИНДИ – авторская бижутерия (Санкт-Петербург)
- SHULGA – эксклюзивные обручальные кольца / собственное производство (г. Тольятти)
- МАРИ – мужские ювелирные украшения из золота и серебра (г. Ростов на Дону)
- КРИСТАЛЛ ДИАМ- промышленное предприятие полного цикла по производству бриллиантов из лабораторно выращенных алмазов. (г. Смоленск)
- ШАДИС – новый ассортимент украшений из стали (Москва)
- ДМО (Драгметопт) – эксклюзивные авторские украшения с бриллиантами и украшения с вставками первой группы (Москва)



"Несмотря на непростую экономическую ситуацию, компании ищут новые форматы работы, расширяют ассортимент, пробуют ниши, в которых ещё есть рост. И мы рады, что JUNWEX по-прежнему остаётся площадкой, где этот поиск превращается в реальные контакты и договорённости", - отмечают в Оргкомитете.

Особенно мы рады тем, кто уже пробовал свои силы на февральской выставке JUNWEX Петербург и теперь решил расширить географию своего присутствия, участвуя в Москве. Летом в "Тимирязев-центре" мы снова встретимся с:

- PERSRPOL GEMS (Москва)
- полудрагоценные ювелирные вставки;
- Прокозырев (Санкт-Петербург) — производство значков;
- Карельские мастера (Карелия)
- премиальные шкатулки для украшений, подарки, сувениры.

ПОЧЕМУ ВАЖНО НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ

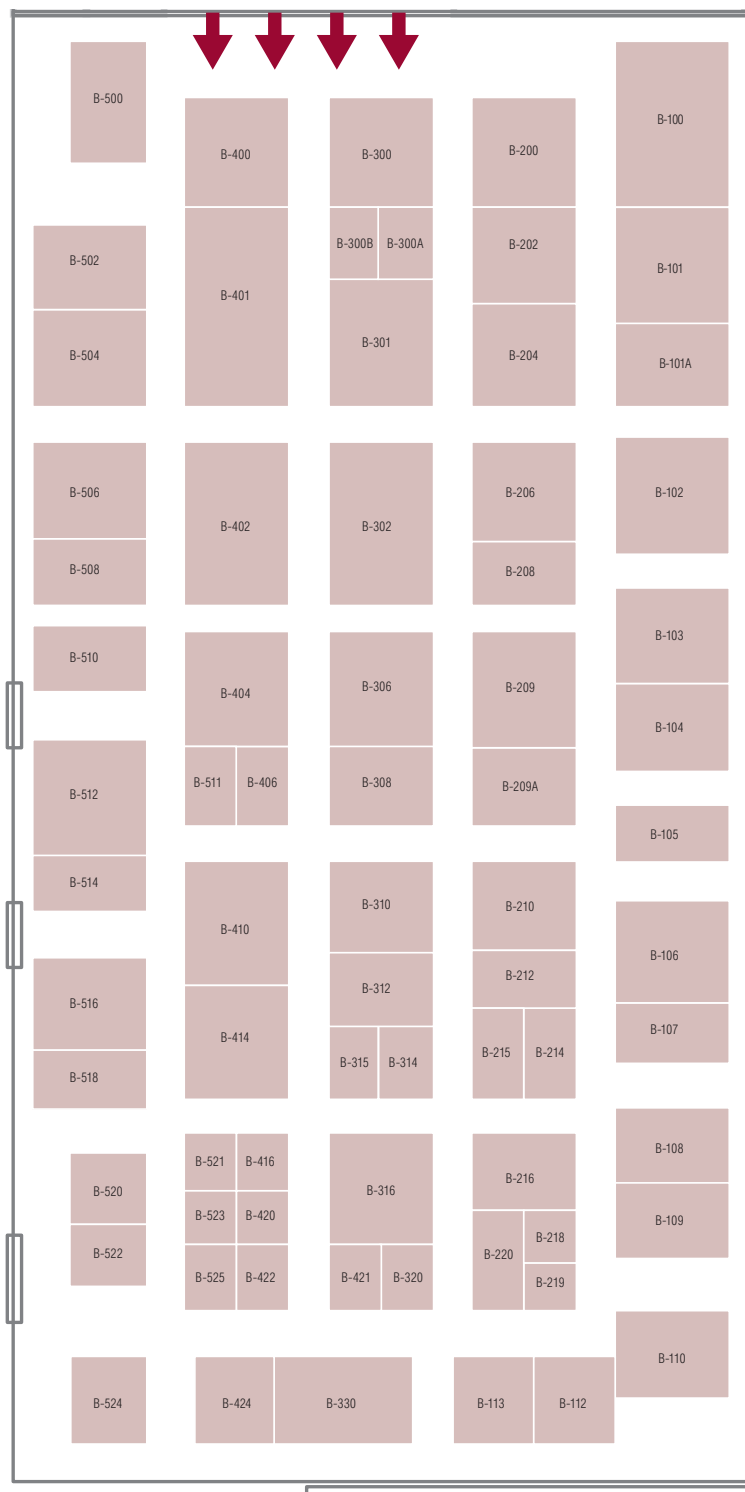
В кризис многие компании сокращают расходы — и это понятное желание сберечь ресурсы. Но практика показывает: именно те, кто продолжает быть на виду, выходят из кризиса более сильными. Выставка — это не только про продажи здесь и сейчас.

**ЭТО СИГНАЛ РЫНКУ: «МЫ
ЗДЕСЬ, МЫ РАБОТАЕМ, НАМ
МОЖНО ДОВЕРЯТЬ».**

И про встречи, которые могут не принести мгновенного контракта, но через полгода превратятся в крупного партнёра.

Присоединяйтесь! JUNWEX остаётся стабильным местом, где компании находят партнёров и договариваются о сотрудничестве. Сегодня это важно как никогда раньше.

Зал В. «Вавилов» ОПТОВЫЙ



НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
АЛЕКСИ	В-421
АТОЛЛ, ЮЗ (ATOLL)	В-100
БАРХАТНЫЙ СЕЗОН	В-504
БРИЛЛИАНТЫ КОСТРОМЫ	В-502
БУБЛИК А. А., ИП / BUBLIK ALEXEY	В-214
ГОЛДЕН ГЛОБ	В-420
ДНК	В-404
ЗОЛОТАЯ ЛАДЬЯ, ЮП	В-513
ИЛЛАДА, ЮП	В-209А
КОРОНА / CORONA	В-202
КРАСЦВЕТМЕТ / KRASTSVETMET	В-104
ЛЕТО	В-404
МОСКОВСКИЙ ЦЕПЕВЯЗАЛЬНЫЙ ЗАВОД	В-402
ПЕРВАЯ БРИЛЛИАНТОВАЯ ЮВЕЛИРНАЯ КОМПАНИЯ	В-300В
ПРИВОЛЖСКИЙ ЮВЕЛИР	В-416
ПРИМАЭКСКЛЮЗИВ	В-210
СЕРЕБРЯНАЯ ВЕНЕЦИЯ	В-416
СТАТУС, ЮЗ	В-300А
ТРИЛЛИАНТ / TRILLIANT	В-208
ЭСТЕТ, ЮД	В-302
BERGER	В-209
BRILLIANT STYLE	В-404
DELTA DIAMONDS	В-101А
EFREMOV	В-103
GRANT, ЮЗ	В-200
GRIGORIEV	В-500
КАВАРОВСКИЙ, ЮД	В-301
KARATOV	В-514
MARIOLA JEWELRY	В-312
MASTER BRILLIANT	В-102
ORTAGOLD	В-406
PLATIKA	В-212
PRESTIGE	В-510
ROSEGRACE	В-204
SANIS JEWELRY	В-300
SOKOLOV	В-101
TALANT	В-401
VESNA	В-206



3-7 июня 2026

Москва, «Тимирязев Центр»

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
АВРОРА, ЮД	A-407
АКРИЛ ЛАЙТ	A-316
АЛМАЗТРАСТ	A-505A
АЛЬТМАСТЕР	A-502C
АЛЬФА, ЮК	A-504A
АЛЬФА-КАРАТ	A-100
АНГЕЛИКА	A-402B
АНТИК (ТВОЙ СТИЛЬ)	A
АРИНА, ЮК	A-102
АРТ СТОУН	A-413
БОБЫЛЕВ А. А., ИП	A-207
БРИАЛЬ	A-312
БРИЛЛИАНТЫ БЕЛОМОРЬЯ	A
ВАЛЕНТИКО	A-405
ВБИК, ЮК / VBIK JEWELRY	A-117
ВЕГА	A-306
ВЕРОНА / VERONA	A-410
ВЫСОКОВЫ 585	A-315
ГАЛЬВАНО / GALVANO	A-425
ГЕМОТВЕТ	A-509A
ГЕМСИЛЬВЕР	A-602
ГИАЛИТ КОСТРОМА	A-508
ГИАЛИТ МОСКВА	A-514A
ГОРОД-Е	A-205A
ДАЙМОНД ЛЭНД	A-511
ДАР	A-309
ИАНА	A-609
ДМО	A-200A
ЕЛИЗАВЕТА	A-404
ЖЕМЧУЖНОЕ ПОДВОРЬЕ	A-401
ЗЛАТОГОР	A
ЗОЛОТО И СТИЛЬ	A-310
ЗОЛОТО КУБАЧИ	A-320
ЗОЛОТОЙ МЕТЕОРИТ. ЧЕЛЯБИНСК	A-501
ИНДИ / INDI	A
КАПОВАЯ ШКАТУЛКА	A-109A
КАРЕЛЬСКИЕ МАСТЕРА	A-318
КАСТИНГ ХАУЗ	A-308
КОМДРАГМЕТАЛЛ РС(Я) АО	A-105
КОРАЛЛ / CORALL	A-321
КРИСТАЛЛДИАМ	A-202
ЛА НОРДИКА / LANORDICA	A-304
ЛАЙК	A-325
Л-СИЛЬВЕР, КОРПОРАЦИЯ / L-SILVER	A-111
ЛУЧ РОЖДЕСТВА	A-509A
ЛЮКС, ЮК	A-225
МАГНАТ, ПК	A-114
МАДДЕ	A-214
МАЗНИЦЫНЫ, ЮВЕЛИРНЫЙ ДОМ	A-601
МАРИ, ЮК / MARY JEWELRY	A-113
МАСТЕР КЛИО	A-108
МИКАТ	A-317
МУРАНОЛЭНД / MURANOLAND	A-521
НЕВСКИЙ-Т	A-306
НОВОЕ ВРЕМЯ	A-106
НОРД ДАЙМОНД / NORD DIAMOND	A-103
ПЛАТА / PLATA	A-405A
ПРОКОЗЫРЕВ	A
ПРОТАЙМ РУС	A-411
РАДУГА, ЮФ	A-509
РЕМИКС	A-112

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
РИНГО	A-101
РОСЗОЛОТО КУБАЧИ	A-605
РУБИНОВ АЛЕКСАНДР	A-206
РУССКИЙ ЮВЕЛИР, РА	A-104
САМОРОДОК ЕК	A-607
СИГМА ГОЛД	A-118
СЛАВНОВ	A-502A
СПИРИДОНОВ С. М., ИП	A-130
СУВЕНИРЫ БАЛТИКИ	A-107
СУГУЕВА Д. М., ИП	A-502
Т.Л.Т. ДАЙМОНД	A-421
ТБН ТАЙМ	A-109
ТОМГЕМ ПЛЮС	A-109
ТОЧКА БЛЕСКА (GLINT POINT)	A-215
ТУЛИКОВ	A-307
УРАЛЬСКОЕ ЗОЛОТО & ДЕМАНТОИДЫ	A-504
ФИТ	A-406
ФОМЕНКО, ЮД	A-228
ХОТЬКОВСКАЯ ФАБРИКА РЕЗНЫХ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ИЗДЕЛИЙ	A-223
ЦИРКОН С	A-104
ШНУРОК ГАЙТАН / SHNUROK-GAITAN	A-518
ЭКСПО-ЮВЕЛИР	A
ЮВЕЛИНА	A-507
ЮВЕЛИРНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ	A-522
ЮВЕЛИРОФФ	A-622
ЮВЕЛОН	A-311
ЯНТАРНАЯ ВОЛНА	A-512
ЯНТАРНАЯ МАНУФАКТУРА БАЛТИЙСКАЯ	A-128
ЯНТАРНОЕ ОЧАРОВАНИЕ / AMER CHARM	A-139
ЯНТАРЬ	A-135
ЯНТАРЬ РОССИИ	A-140
ЯСПИС	A-603
ЯХОТ-ЮВЕЛИР	A-514
AMBER-WEST	A-133
BERLIANI	A-405B
BROVANZ	A-209
DARVIN JEWELRY	A-210
DEFLEUR	A-303
ELEMENT 47	A-211
ENZO BENZO	A-520
FILLART	A-306
GEVORKYAN JEWELRY	A-204
GREENLED	A-603A
KRASNOE	A-408
MATVEEV&CO	A-402A
MAXIM DEMIDOV	A-200
MOSTAR JEWELLERY	A-400
NEWGOLD	A-126
PERASKEVA	A-604
PRIMOSSA (ДВОРЕЦ ОБРУЧАЛЬНЫХ КОЛЕЦ)	A-305
RAGANELLA PRINCESS	A-517
RUSGEMS	A-409
RUSPEARLS	A-317A
SARGON	A-402
SEVEN DIAMONDS	A-205
SHADIS	A-523
STYLEAVENUE	A-301
TESORO	A-510
URBAN M	A-303
YAROSLAVNA	A-412

КЛУБ

"СЕЙЧАС ВАЖНО НЕ СТОЯТЬ НА МЕСТЕ"

КАК ДЕЛА В РЕГИОНАХ? СПРОСИЛИ У ЧЛЕНОВ КЛУБА

Ольга Доценко, Крым

Да, сейчас нам непросто. Налоги, спад покупательской способности. Но скоро в Крыму начинается сезон. С 1 мая у нас уже тепло, море и клубника. Поэтому ждем туристического сезона, готовимся!

Евгений Шевелев, Хабаровск

Поставленные планы выполняем. Стараемся держать минимум товарных запасов, оставляем только самый продаваемый ассортимент. Хорошо продаются украшения с искусственно выращенными бриллиантами, дизайнерское серебро. С реализацией больше стараемся не работать, так как дают что угодно, а не то, что нужно..

Татьяна Никулина, Москва

Мы внимательно следим за трендами, постоянно обновляем ассортимент. Неважно, что есть локомотивы (жемчуг, цепи, бусы) — базовые хорошо продаваемые украшения. Быстрые тренды, такие как эмали, тематика фруктов, птиц, цветов — актуальны сейчас, и они у нас есть. Важно, чтобы это были не вычурные украшения, а то, что можно надеть каждый день.



Марина Слотина, Киров

Сейчас очень важно не стоять на месте, важно постоянное движение и внедрение разных видов коллаборации.

Именно поэтому в этом году, празднуя день рождения компании — 34 года, мы провели совместно с Верой Кабаровской мероприятие, главной идеей которого стал «Русский код».

Именно в нашей идентичности лежит основа нашей победы. Важно не просто покупать украшения, а носить их со смыслом.



РЫНОК

ДОЛЯ ИСКУССТВЕННЫХ БРИЛЛИАНТОВ НА РЫНКЕ ВЫРОСЛА В 2,9 РАЗА

В январе—марте ювелирные сети зафиксировали рост доли украшений с выращенными бриллиантами в 2,9 раза. Такие данные проводит "Коммерсант"

СЕЙЧАС ОНИ ФОРМИРУЮТ ОТ 6,9% ДО 25% ПРОДАЖ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОМПАНИИ.

Увеличение доли объясняется ростом доступности лабораторных камней и высокой маржинальностью изделий с ними. Пока все украшения с бриллиантами воспринимаются потребителями как высокобюджетный люкс, ритейлеры могут продавать их с более высокой наценкой.

Доля изделий с искусственными камнями в структуре продаж украшений с бриллиантами сети **«585 Золотой»** в первом квартале достигла 6,9%, рассказали "Ъ" в

самой компании. Это в 2,9 раза больше значения за аналогичный период прошлого года — 2,4%. В **Sokolov** украшения с выращенными бриллиантами в январе—марте сформировали 25% продаж изделий с драгоценными вставками. В сети не привели динамики показателя, но также фиксируют растущий спрос в категории.

Ритейлеры также заинтересованы в продаже изделий с выращенными камнями за счет более высокой рентабельности. Исполнительный директор ассоциации «Гильдия ювелиров» Владимир Збойков говорит, что в оптовой закупке искусственный бриллиант в 1 карат сейчас стоит в среднем \$100 (7,6 тыс. руб.), аналогичный природный — \$4,5 тыс. (342,2 тыс. руб.).

В составе готового изделия их стоимость при этом может составить \$3 тыс. (228,2 тыс. руб.) и \$6 тыс. (456,3 тыс.) соответственно, говорит эксперт.

БЕЗ УЧЕТА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ РАСХОДОВ МАРЖИНАЛЬНОСТЬ НАТУРАЛЬНЫХ ВСТАВОК В ТАКОМ СЛУЧАЕ СОСТАВЛЯЕТ 33%, ЛАБОРАТОРНЫХ — 2900%.

В алмазодобывающей корпорации **АЛРОСА** поясняют, что производство ювелирных изделий с выращенными камнями развивается с 2000-х годов. Когда технология была в новинку, стоимость природных и искусственных бриллиантов была сопоставимой. Но сейчас производство стало массовым, и стоимость таких камней снижается.

В результате, согласно подсчетам АЛРОСА, в натуральном выражении украшения с природными бриллиантами формируют 2–3% оборота мирового ювелирного рынка, а в денежном — 20–22%, или около \$80 млрд.

В **Sunlight** считают, что говорить о замещении природных бриллиантов искусственными пока не стоит. Существуют два параллельных сегмента с разной логикой потребления.

Выращенные камни часто выглядят лучше, их создают абсолютно «чистыми». Но потребители, выбирающие натуральные бриллианты, ценят их как раз за включения, придающие индивидуальность, говорит директор по продукту бренда «**Алькор**» Полина Горькова.

В **UVI Jewellery** говорят о растущей популярности неклассических вариантов с природными бриллиантами, например с цветными камнями и из серебра.

Украшения с бриллиантами традиционно воспринимаются как люксовый продукт. Но синтетические камни выводят в сегмент массового покупателя, констатирует Владимир Збойков. Эксперт не исключает, что статус всех бриллиантов в глазах состоятельных покупателей в итоге будет подорван. «Спрос на изделия с природными камнями сильно упадет даже в премиальном секторе рынка», — не исключает он.

ПРОДАЖИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ БРИЛЛИАНТОВ АЛРОСА РЕЗКО ВЫРОСЛИ В 2025

В 2025 году продажи инвестиционных бриллиантов в рамках её программы ALROSA Diamond Exclusive выросли на 40% по сравнению с предыдущим годом.

Программа позволяет клиентам российских банков приобрести без уплаты НДС бриллианты инвестиционного класса - как бесцветные камни массой от 2 каратов высоких характеристик цвета и качества, так и бриллианты фантазийных цветов.

По словам начальника управления корпоративных финансов АЛРОСА Сергея Тахиева, рост интереса к инвестиционным бриллиантам может быть связан с желанием состоятельных клиентов диверсифицировать свои инвестпортфели в условиях неопределенности на финансовых рынках.

«На фоне снижения объемов мировой добычи алмазов дальнейший потенциал роста стоимости бриллиантов инвестиционного класса мы оцениваем как наиболее высокий - на алмазы весом 3 карата и более, наиболее подходящие для создания инвестиционных бриллиантов, приходится всего 1% - 2% от общего объема производства, поэтому дефицит в этой категории драгоценных камней заметен уже сейчас», - подчеркнул Тахиев.

Между тем, в АЛРОСА отметили рост спроса на создание украшений премиум-класса с инвестиционными бриллиантами на 30% в прошлом году по сравнению с 2024 годом, а выручка компании в данном сегменте повысилась на 28%.

В АЛЬФА-БАНКЕ ПРОГНОЗИРУЮТ РОСТ ЦЕН НА АЛМАЗЫ НА 50%

Таким прогнозом поделился с ТАСС руководитель управления аналитики по рынкам ценных бумаг Альфа-банка Борис Красноженов.

"Наш среднесрочный прогноз - для баланса рынка цены на алмазы должны вырасти на 50% плюс в течение следующих двух-трех лет. Если даже если мы предположим, что спрос останется на текущих уровнях, а добыча остается на уровнях 2025-2026 годов, около 96-100 млн карат алмазов ювелирного качества, что на 20-25% ниже, чем десять лет назад, то уровень цен имеет все шансы снова показать сопоставимую динамику роста с периодом 2020-2022 и 2010-2013 годов", - отметил эксперт.

Согласно прогнозу Красноженова, стоимость сырья может достичь \$180-190 за карат против примерно \$120 в 2025 году.

Помимо этого, эксперт отмечает, что сегмент крупных алмазов (от 1,5-2 карат), формирующий около 80% выручки рынка, демонстрирует положительную динамику с начала года.

По прогнозам аналитика "БКС Мир инвестиций" Николая Масликова, в 2026 году динамика цен будет околонулевой, а значимого восстановления стоит ждать только в 2027 году.

"Основной центр огранки находится в Индии и Европе, поэтому рынку с точки зрения логистики или потенциальных мощностей мало что угрожает", - поясняет Масликов. Основным риском для отрасли он считает потенциальную рецессию мировой экономики, которая может привести к общему снижению потребительского спроса на ювелирные украшения.

МИНФИН ОБНОВИЛ ПОРЯДОК ВЫДАЧИ ЛИЦЕНЗИЙ И ЗАКЛЮЧЕНИЙ ЧЕРЕЗ ГИИС ДМДК

Минюст России зарегистрировал приказ Министерства финансов Российской Федерации от 16.02.2026 № 10н, который вносит изменения в правила работы экспортеров на ювелирном рынке и регламентирует обновленные процедуры вывоза драгоценных металлов и сырья за пределы Евразийского экономического союза.

С 1 сентября 2026 года начнет применяться новый порядок согласования заявлений о выдаче лицензий на экспорт драгоценных металлов и сырьевых товаров, а также порядок выдачи заключений об экономической целесообразности промышленного извлечения драгоценных металлов из сырья на территории РФ.

Среди изменений — полный переход на электронный документооборот через ГИИС ДМДК. Согласование заявлений и оформление заключений теперь привязано к электронной форме, а взаимодействие с Минфином РФ будет осуществляться через личный кабинет заявителя в системе. На проверку документов и вынесение решения министерству отводится не более 10 рабочих дней со дня поступления заявки.

Новый порядок вводится на ближайшие шесть лет и будет действовать до 1 сентября 2032 года.



КОМПАНИИ

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОЛЛАБОРАЦИЯ SOKOLOV X "ВОЛЬГА"

Ювелирный бренд SOKOLOV и кинопрокатная компания «Вольга» объявили о масштабном международном партнерстве в поддержку премьеры комедийной мелодрамы «ВОТ ЭТО ДРАМА!» с Робертом Паттинсоном и Зендеей в главных ролях. Акция охватывает более 1000 магазинов в России, а также торговые точки в других странах СНГ.

В рамках партнерства при покупке двух обручальных золотых колец в магазинах SOKOLOV покупатель получает два билета на фильм «ВОТ ЭТО ДРАМА!» в подарок.

Образы из фильмов уже появились в магазинах SOKOLOV: на экранах транслируются видео — тизеры и трейлеры фильма, а в прикассовых зонах размещены изображения с главными героями. Роберт Паттинсон и Зендея — одна из

самых обсуждаемых звездных пар этой весны — встречаются покупателей прямо у касс, приглашая на «главную свадьбу года».

Предложение SOKOLOV объединяет важное жизненное событие с культурным досугом — совместным походом в кино. Это не просто покупка, а готовый сценарий для романтического вечера: выбрать кольца, получить билеты на фильм об отношениях накануне свадьбы, а после просмотра обсудить драму героев. Идеальный первый шаг к «долго и счастливо».

Согласно предварительным данным, «Вот это драма!» уже заработала порядка 160 млн рублей. Это делает картину одной из самых ожидаемых премьер этой весны.

КАВАРОВСКИЙ СОЗДАЛИ КОЛЛЕКЦИЮ ЭКСКЛЮЗИВНО ДЛЯ КАЗАХСТАНА

Название коллекции говорит само за себя: «Дала рухы» в переводе с казахского — «дух степи». Коллекция вдохновлена историей и художественным наследием казахского народа, в основе — символика и орнаменты, переосмысленные в современном ювелирном дизайне.

Украшения из золота и серебра образуют две истории — минималистичную и праздничную, акцентную.

Серебро, ювелирная эмаль и сияние фианитов объединяются в изделия, в которых национальные мотивы звучат легко, изящно и актуально.

Золотая линия коллекции «Дала рухы» — более акцентная и торжественная. Это украшения с бриллиантами, изумрудами и горячей эмалью, в которых орнаменты обретают особую глубину и драгоценное звучание.

Блеск золота, насыщенный цвет эмали, благородство изумрудов и сияние бриллиантов создают образ, в котором встречаются роскошь, история и характер.



JOSER ОТСУДИЛ У SUNLIGHT БОЛЕЕ 17 МИЛЛИОНОВ ЗА СВОЙ ДИЗАЙН

Арбитражный суд Москвы удовлетворил иск частично и установил факт нарушения сетью Sunlight авторских прав ООО «Джосер». Ответчик без разрешения правообладателя переработал и продавал 24 модели украшений из коллекции The Order.

Однако суд взыскал с ответчика 17,3 млн рублей вместо заявленных истцом 114,5 млн. Снижение обосновано тем, что реально проданных изделий оказалось значительно меньше, чем предполагал истец, а уничтоженные остатки из расчёта исключили.

Помимо денег, Sunlight обязали разместить на главной странице сайта информацию о нарушении исключительных прав истца.

Как рассказал РБК юрист Seven Hills Legal Владимир Родионов, представляющий интересы ООО «Джосер», "Sunlight ввез в Россию украшения общей

стоимостью более 57 млн руб., что подтверждается сведениями из Федеральной пробирной палаты. По утверждению Sunlight, они успели продать изделия на сумму 8,6 млн руб., а остальные были уничтожены после подачи иска. Соответственно, суд взыскал компенсацию в размере двукратного объема продажи — 17,3 млн руб. Насколько нам известно, это крупнейший случай взыскания компенсации за нарушение прав на авторский дизайн в сфере ювелирных украшений".

Суд принял во внимание и показательную деталь: ещё в апреле 2023-го сотрудник Sunlight сам выходил на связь с брендом — предлагал выпустить совместную коллекцию украшений по мотивам архитектурных элементов. Случайным совпадением дизайнов суд не счёл.

ДОЧКИ TIFFANY И RICHEMONT НАРАСТИЛИ ДОХОДЫ В 3 РАЗА, НЕСМОТРЯ НА ЗАКРЫТЫЕ БУТИКИ

Это произошло потому, что они переориентировались на оптовую продажу товаров в другие страны, в том числе в Казахстан

Доходы французского ювелирного дома Tiffany & Co., приостановившего работу своих бутиков в России четыре года назад, по итогам 2025 года достигли 2,2 млрд руб. Соответствующая информация содержится в приложении к бухгалтерской отчетности его местного подразделения.

Увеличение доходов «дочки» люксового ретейлера совпало с тем, что в прошлом году она поставляла товары в Казахстан. Компания сконцентрировалась на реализации продукции в эту страну еще в 2024 году, сказано в документах.

Доходы за прошедший год нарастила и российская дочерняя структура швейцарского холдинга Richemont, который владеет брендами Cartier, Vacheron Constantin, Van Cleef & Arpels, Montblanc, Piaget и др. Из ее отчетности следует, что выручка увеличилась на 186% год к году — с 1 млрд до 2,9 млрд руб.

Но в 2023 году холдинг также переориентировал бизнес российской «дочки» на оптовую продажу ювелирных украшений и других товаров в Казахстан. В 2025-м выручка от продажи оптом составила 99% от всех его доходов. Для сравнения: годом ранее эта доля оценивалась в 96%.



Вконтакте



MAX

JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг

(812) 303 98 69

press@rjexpert.ru

www.junwex.com