



Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

928 от 23 июня 2026

• www.junwex.com



АКТУАЛЬНОЕ

ГРАНЬ МЕЖДУ ЗАЩИТОЙ И ЗАПРЕТОМ: ЧТО ГОВОРЯТ ЮВЕЛИРЫ

В этом номере — снова о бриллиантах, но уже под другим углом. Если неделю назад мы говорили о том, как принималось решение, и сравнивали редакции, то сейчас — о том, как новые правила встретил бизнес.

Станислав Мазурчик называет новые правила шагом к прозрачности. Флун Гумеров предупреждает о том, что запреты

не остановят инновации. А «585 Золотой» готовит обращение в регуляторные органы — и считает требования невыполнимыми.

Три взгляда на запрет на название «бриллианты» для синтетических камней. Кто прав — и где на самом деле проходит грань между защитой покупателя и свободой рынка?

«585 ЗОЛОТОЙ» ВЫСТУПАЕТ ПРОТИВ ОТДЕЛЬНЫХ НОРМ О МАРКИРОВКЕ СИНТЕТИЧЕСКИХ КАМНЕЙ

Федеральная ювелирная сеть «585 Золотой» готовит официальное обращение в профильные регуляторные органы в связи с Постановлением N 657, вступающим в силу 1 сентября 2026 года. (Постановление Правительства Российской Федерации от 30.05.2026 № 657 · Официальное опубликование правовых актов)

Компания поддерживает обязательную маркировку происхождения камня, однако видит нарушения в процедуре принятия, считает ряд конкретных норм Постановления противоречащими правам потребителей и физически невыполнимыми в установленные сроки.

В ЧЕМ ВОЗРАЖЕНИЯ:

1. Запрет каратности дезориентирует покупателя и противоречит отраслевым стандартам.

Постановление обязывает указывать вес синтетического камня только в граммах. «1,036 ct» становится «0,207 г». Соотношение 1 карат = 0,2 г знают только профессиональные геммологи.

ЗАПРЕТ ПРИВЫЧНОЙ ЕДИНИЦЫ ИЗМЕРЕНИЯ РАВНОЗНАЧЕН ЗАМЕНЕ САНТИМЕТРОВ НА ЛИНЕЙКЕ АРШИНАМИ:

формально единица есть, практически покупатель не понимает, что держит в руках. Это и есть введение в заблуждение — только не со стороны продавца, а со стороны регулирования.

СТО Московского геммологического центра закрепляет карат как основную единицу измерения массы синтетических ограненных алмазов. Отраслевой стандарт СТО 52818945-1-2016 (п. 10.2) прямо допускает указание массы недорогих камней в каратах. Постановление это право отменяет.

2. Запрет качественно-цветовых характеристик нарушает права потребителя.

Цвет, чистота, огранка — измеримые свойства камня, прямо влияющие на цену. Два кольца с синтетическими камнями одного веса могут различаться в цене в 5-7 раз. Без характеристик покупатель не понимает, за что платит.

Ст. 10 ФЗ N 2300-1 «О защите прав потребителей» обязывает продавца предоставлять информацию, «обеспечивающую возможность правильного выбора». Запрет качественно-цветовых характеристик прямо противоречит этой норме.

3. 93 дня на перемаркировку 1100 магазинов в 420 городах — физически невозможно.

Постановление подписано 30 мая, вступает в силу 1 сентября. За 93 дня необходимо перемаркировать сотни тысяч единиц товара по всей стране. На период перемаркировки товар выбывает с витрины — полки пустеют, покупатель лишается выбора.

Некорректно промаркированный по действовавшим нормам товар с 1 сентября образует нарушение по ст. 14.15 коап (штраф от 10 до 30 тыс). Компания «585 Золотой» предлагает переходный период не менее 12 месяцев.

4. Нарушена процедура принятия



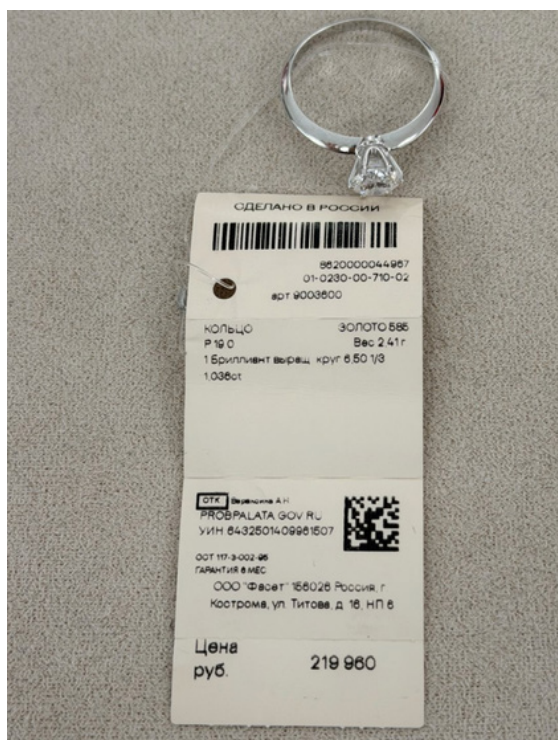
Постановление опубликовано 01.06.2026. По п. 25 ПП РФ N 851 от 25.08.2012 разработчик обязан разместить принятый акт на regulation.gov.ru в течение 3 рабочих дней. По состоянию на 11.06.2026 информация на странице проекта отсутствует.

ЧТО ГОВОРЯТ В КОМПАНИИ?

«Мы всегда честно говорим покупателю, что перед ним, и маркируем все ювелирные изделия уже сегодня».

В «585 Золотой» выращенные камни никогда не выдавались за природные. На каждой бирке «585 Золотой» указано происхождение камня: «брилл. выращ.» или «изумруд выращ.». Категории не смешиваются, цены не уравниваются. Никакого введения в заблуждение нет — система маркировки работает у бренда уже сейчас.

Бирка: выращенный бриллиант



Бирка: выращенный изумруд



«Бриллиант — это способ огранки, а не место рождения камня»

Исторически термин описывает именно способ обработки камня, а не его происхождение. С научной точки зрения выращенный бриллиант по своим физическим, химическим и оптическим свойствам является тем же самым алмазом, образованным в природе. Та же кристаллическая решетка, те же свойства. Это похоже на лед. Неважно, образовался он зимой на озере или был сделан в морозильной камере — его свойства остаются одинаковыми.

«Мечта перестает быть привилегией»

Выращенные бриллианты позволили миллионам людей приобрести украшения, которые внешне и по своим свойствам соответствуют привычным представлениям о бриллиантах, но стоят значительно дешевле. Это осознанный выбор покупателя и не прерогатива избранных. Так для многих молодых семей это возможность купить первое помолвочное кольцо мечты. Для кого-то — подарок на юбилей, который раньше был недоступен.

Именно выращенные камни дают миллионам людей возможность дотянуться до украшений, которые иначе были бы им не по карману. Ювелирная сеть считает важным сохранять эту доступность.

«На наших бирках написана правда: выращенный камень назван выращенным, цена отличается в разы. Мы не вводим в заблуждение — мы даем людям выбор. Компания готова к диалогу и предлагает конкретные поправки. Мы поддерживаем стремление государства обеспечивать прозрачность рынка и защищать права потребителей. Однако считаем, что подобные вопросы требуют дополнительного обсуждения с представителями отрасли, экспертным сообществом и участниками рынка», — Виктория Ливенская, исполнительный директор «585 Золотой»

БРЕНД УБЕЖДЕН, ЧТО ПРОЗРАЧНОСТЬ ВАЖНЕЕ ПЕРЕИМЕНОВАНИЙ. ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК ЗНАЕТ ПРОИСХОЖДЕНИЕ КАМНЯ, ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКИ И СТОИМОСТЬ, ОН НЕ ВВЕДЕН В ЗАБЛУЖДЕНИЕ.



С.МАЗУРЧИК: "ЭТО НЕ ОГРАНИЧЕНИЕ БИЗНЕСА, А ШАГ К БОЛЬШЕЙ ПРОЗРАЧНОСТИ И ДОВЕРИЮ



**Станислав Мазурчик,
руководитель ювелирного
завода GRANT**

Для нас в GRANT ничего принципиально не меняется. Мы всегда работали исключительно с природными бриллиантами и никогда не пытались выдавать один продукт за другой.

Если говорить простыми словами, государство говорит рынку: покупатель должен точно понимать, что он приобретает. Если это природный бриллиант — значит природный бриллиант. Если это камень, выращенный в лаборатории, значит он должен называться именно так.

На мой взгляд, это не ограничение бизнеса, а шаг к большей прозрачности и доверию.

Для обывателя это просто слова, а для ювелирного рынка это революция или косметический ремонт?

Я бы сказал, что это восстановление справедливости. Бриллиант — это не просто способ огранки и не просто красивый блеск. Это камень, который формировался в недрах Земли миллиарды лет. И когда покупатель слышит слово «бриллиант», он думает не только о красоте. Он думает о редкости, ценности, любви, важных жизненных событиях, статусности покупки.

И самое интересное, что для ювелирного рынка это вовсе не революция. Мы же давно различаем природный и синтетический рубин или сапфир, природный и гидротермальный изумруд, природный и культивированный жемчуг.

Никому не приходит в голову продавать синтетический рубин или сапфир как просто рубин, сапфир — это называется корунд и когда-то корунды стоили дороже оригиналов, на данный момент обесценились, что гарантированно ждёт и лабораторные бриллианты.

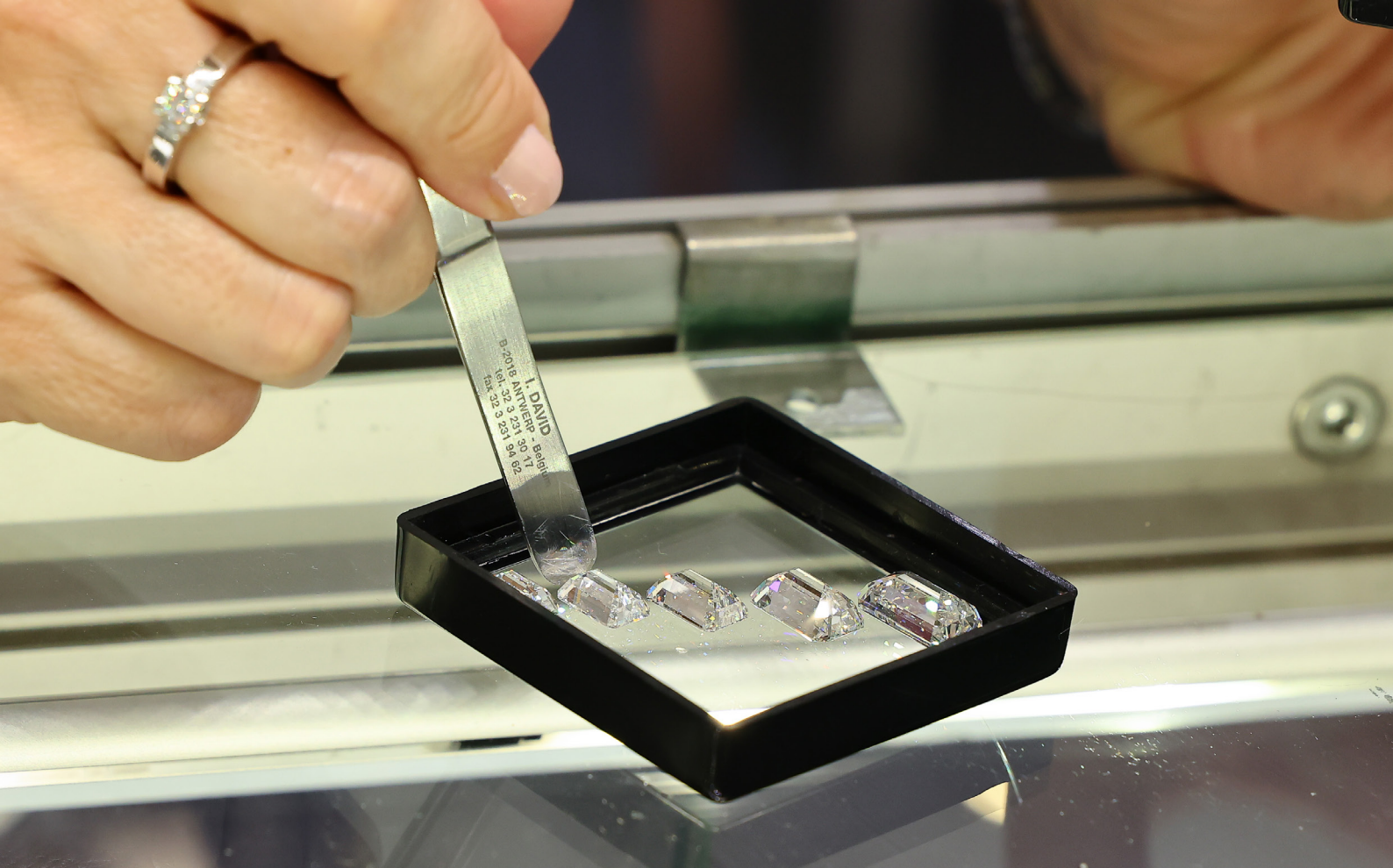
Поэтому сейчас рынок бриллиантов просто приходит к тем же правилам, которые давно действуют для других драгоценных камней. Это не революция. Это возвращение смысла словам.

Теперь вес синтетики нужно указывать в граммах, а не в каратах. Зачем потребовалось менять даже единицу измерения?

Я думаю, это способ сделать рынок более понятным. Карат исторически связан с драгоценными камнями и прежде всего с природными бриллиантами.

Когда разные продукты описываются одинаковыми терминами, у покупателя возникает ощущение, что между ними нет разницы. Новые правила помогают эту разницу сделать более очевидной. Чем меньше путаницы на рынке, тем выше доверие покупателей.

**МЫ НИКОГДА НЕ
ИСПОЛЬЗОВАЛИ
ЛАБОРАТОРНЫЕ КАМНИ,
ПОНИМАЯ, ЧТО ЭТО
ВРЕМЕННОЕ ЯВЛЕНИЕ.**



Во всем мире массовый рынок лабораторных бриллиантов появился относительно недавно, поэтому вопрос не столько в рекламе, сколько в прозрачности информации для покупателя.

Проблема заключалась в том, что покупатель далеко не всегда понимал, что именно ему продают.

Иногда! ему честно говорили, что камень выращен в лаборатории. Но чаще это звучало вскользь, мелким шрифтом на бирке или в рекламных материалах. В результате у человека оставалось ощущение, что он покупает природный бриллиант, хотя это был совсем другой продукт.

Я СЧИТАЮ, ЧТО НОВЫЕ ПРАВИЛА НЕ ЗАПРЕЩАЮТ СИНТЕТИЧЕСКИЕ КАМНИ. ОНИ ЗАПРЕЩАЮТ ПУТАНИЦУ.

И это важно, потому что сегодня мы уже видим, как развивается мировой рынок лабораторных бриллиантов. За последние несколько лет их стоимость стремительно снижалась. По отдельным категориям и размерам камней оптовые цены упали в десятки, а то и в сотни раз. Сейчас они не много дороже фианита, циркона, корунда.

Это закономерно. Любая технология по мере

масштабирования производства становится доступнее. Заводов становится больше, объемы выпуска растут, а цена снижается.

Но именно поэтому покупатель должен понимать, что он приобретает. Мы в GRANT работаем исключительно с природными бриллиантами. Для нас бриллиант — это не просто красивый камень. Это редкость.

Мы различаем природные и синтетические рубины, природные и гидротермальные изумруды, природный и культивированный жемчуг. Теперь такая же прозрачность появляется и в отношении бриллиантов.

Покупатель, особенно мужчина, часто не силен в деталях. Как вы теперь будете объяснять ему разницу, чтобы он не чувствовал себя обманутым, покупая синтетику?

Я обычно задаю простой вопрос: «Вы покупаете красивый аксессуар или семейную историю?»

Если человеку нужен прежде всего эффектный внешний вид, возможность часто менять украшения под настроение и не вкладывать в покупку дополнительный смысл, то сегодня



рынок предлагает огромное количество вариантов — от качественной бижутерии до украшений с лабораторными камнями.

Если же речь идет о помолвке, юбилее, рождении ребенка или подарке, который останется в семье на долгие годы, это уже другой выбор.



В GRANT мы продаем не граммы золота и не караты камней. Мы продаем эмоции, память и символы важных моментов жизни, уникальность. И когда люди понимают эту разницу, решение обычно приходит само.

Не кажется ли вам, что новые правила очищают рынок для настоящих бриллиантов, делая их элитнее, а синтетику оставляют в нише дешевой бижутерии?

Вы правы, у всего есть своё название. Вы видели где-нибудь, чтобы на одном прилавке

или магазине продавались оригинальные товары и их копии? Я считаю правильным, когда разные продукты называют разными именами.

Природный бриллиант всегда был символом редкости и роскоши. Его невозможно просто допечатать или быстро произвести в нужном количестве. Поэтому его ценность связана не только с красотой, но и с ограниченностью природных ресурсов.

Новые правила не делают природные бриллианты элитнее. Они просто помогают людям

лучше понимать, что именно они покупают. Хотя я уверен, что для природных бриллиантов это решение станет дополнительным фактором укрепления их статуса и ценности в глазах покупателей.

Ваши коллеги по цеху сейчас в панике или потирают руки? Кто выиграет от этих правил: крупные сети или частные ювелиры?

Я думаю, выиграет покупатель. А среди компаний выиграют те, кто строит бизнес на доверии.

Для нас в GRANT эти изменения скорее подтверждают правильность выбранного пути. Мы много лет рассказываем клиентам о ценности природных бриллиантов и никогда не смешивали разные категории камней. Поэтому наша философия остается неизменной.

Есть ли у вас на складе продукция, которую с 1 сентября придется срочно перемаркировать? Во сколько это обойдется бизнесу?

У нас такой проблемы нет. GRANT работает исключительно с природными бриллиантами,

поэтому наша маркировка и коммуникация всегда строились на прозрачности происхождения камней.

Но для части рынка такие расходы действительно появятся — потребуются менять бирки, каталоги, сайты, рекламные материалы и упаковку.

Когда человек покупает украшение за сотни тысяч рублей, он имеет право точно знать: этот камень создавался природой миллиарды лет или был выращен в лаборатории за несколько недель.

ДЛЯ МЕНЯ ЭТО ВОПРОС НЕ МАРКЕТИНГА, А ЧЕСТНОСТИ.

И опять же — рынок драгоценных камней давно живет по этому принципу. Теперь такая же прозрачность появляется и в отношении бриллиантов.

А ДОВЕРИЕ — ЭТО САМАЯ ДОРОГАЯ ВАЛЮТА ЮВЕЛИРНОГО РЫНКА.



ПЛАНЫ

СЕНТЯБРЬ В ГОНКОНГЕ: ПОЧЕМУ ЭТУ ПОЕЗДКУ НЕЛЬЗЯ ПРОПУСТИТЬ

КЛУБ «РОССИЙСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ» ОТКРЫВАЕТ НАБОР
В ДЕЛЕГАЦИЮ НА КРУПНЕЙШУЮ ЮВЕЛИРНУЮ ВЫСТАВКУ АЗИИ
И ПРОИЗВОДСТВА КИТАЯ.

Сентябрь — время, когда деловая жизнь выходит на пик. И мы снова собираем группу профессионалов, чтобы показать им то, что не увидишь

на обычных экскурсиях: живые производства, закрытые переговоры, прямой доступ к технологиям и контактам, которые решают всё.

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО ИМЕННО СЕЙЧАС

Китай — это не просто страна-производитель. Это технологический центр, где формируются тренды на годы вперёд. Те, кто пропускает этот этап, теряют конкурентное преимущество. А доступ к передовым производствам и их секретам открывается далеко не каждому.



НАША ЗАДАЧА — НЕ ПРОСТО СВОЗИТЬ ВАС НА ВЫСТАВКУ.

Мы организуем живые встречи на фабриках, переговоры с собственниками, доступ к технологиям, которые ещё не обсуждаются открыто.

Если у вас есть конкретный запрос — мы сделаем всё, чтобы закрыть его прямо в поездке.

Вот что сказала одна из участниц мартовской поездки:

«Было непросто, порой хотелось сдаться от усталости. Но сейчас я понимаю, насколько это было ценно. Когда следующая поездка?»

СЛЕДУЮЩАЯ —
УЖЕ В СЕНТЯБРЕ

ПРОГРАММА 11–18 СЕНТЯБРЯ

- 12–13 сентября — Шуанчжоу (производства)
- 14–15 сентября — Шэньчжэнь (фабрики, новые поставщики)
- 16–17 сентября — Гонконг (крупнейшая ювелирная выставка Азии)

Мы успеваем и на заводы, и на выставку.

И возвращаемся к началу JUNWEX в Москве (с 22/09)

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

Проживание в отелях с завтраком, трансферы, сопровождение и переводчик на переговорах в Китае:

1/2 Twin — 1560 USD

Sngl — 1970 USD

Авиаперелёт оплачивается отдельно.



КОМУ ЭТО НУЖНО?

Тем, кто хочет не просто смотреть, а видеть. Тем, кто готов работать с китайскими производителями напрямую. Тем, кто понимает: в этой отрасли всё решает доступ к технологиям и контактам.

Запись и детали — в Клубе «Российская Ювелирная Торговля».

INFO@JEWELLERCLUB.RU



РЫНОК

РОССИЯ ВВЕДЕТ ЭКСПОРТНУЮ ПОШЛИНУ НА АЛМАЗЫ

ПРАВИТЕЛЬСТВО ОПРЕДЕЛИЛО РАЗМЕР ЭКСПОРТНОЙ ПОШЛИНЫ НА АЛМАЗЫ – С СЕНТЯБРЯ ОНА СОСТАВИТ 8% ОТ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ.

Новая ставка будет касаться драгоценных камней, вывозимых за пределы стран Евразийского экономического союза. Она также распространится на необработанные минералы массой от 0,45 до 10,8 карата и на алмазы более 10,8 карата.

С чем связана эта мера, говорит специалист по алмазам и бриллиантам Вячеслав Манукьян:

«Российские власти хотят перераспределить каналы, сделать так, чтобы внутреннее производство развивалось. Дело в том, что раньше была очень высокая школа российских огранщиков, и

ценилось очень качество огранки в России, а сейчас гранят менее 5% добываемых алмазов, а, например, Индия гранит практически 90% всех добываемых в мире алмазов. Это довольно опасно, когда практически все сырые алмазы находятся в одной стране, в Индии.

Таким образом, пошлина сделает экспорт сырых камней менее выгодным и поднимет российские гранильные предприятия, даст им толчок для развития, для увеличения оборотов, для развития этого бизнеса.

Тем более что пошлиной облагаться будут не все камни, только те, которые экономически эффективно гранить в России, так что все равно не 100% добываемых алмазов будут гранить внутри страны».

РУБИН - «НОВЫЙ БИТКОИН» НА ФОНЕ ОЖИДАЕМОГО РОСТА ЦЕН

«НОВЫЙ БИТКОИН – ЭТО РУБИН. ОН БУДЕТ РАСТИ В ЦЕНЕ НА 50–100%, А СПРОС НА НЕГО УЖЕ ПОДСКОЧИЛ», – ПОДЧЕРКИВАЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ.

В последние годы объемы добычи снизились, в то время как цены на камни продолжают расти. Например, стоимость необработанных рубинов из Мозамбика увеличилась в 2,6 раза с 2018 по 2024 год.

Недавно Геммологический институт Америки сообщил, что в крупнейшем месторождении Мьянмы осталось всего около 15% запасов.

Ювелиры ожидают, что цена на рубины вырастет на 50–100% в год.

Сейчас стоимость обработанных камней варьируется от \$40 тысяч (2,8 млн рублей) до \$1 млн (71,8 млн рублей) за карат в зависимости от цвета, чистоты и огранки.

Хотя цветные драгоценные камни действительно демонстрируют стабильный рост цен, продажи сопряжены с определенными трудностями, сообщает исполнительный директор «Гильдии ювелиров» Владимир Збойков. Вторичный рынок в России и за границей недостаточно развит, для успешной продажи необходимы сертификаты и чеки, а найти покупателя бывает сложно.



ОБУЧЕНИЕ

ТОГУ И ФПП ОБСУДИЛИ СОТРУДНИЧЕСТВО В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ

В Тихоокеанском государственном университете состоялась встреча с представителями Межрегионального управления Федеральной пробирной палаты по Дальневосточному федеральному округу.

Стороны обсудили перспективы сотрудничества в области подготовки кадров, профорientационной работы и реализации совместных образовательных инициатив.

Руководитель Дальневосточной пробирной палаты Владимир Архипов рассказал о кадровой потребности управления и обозначил наиболее востребованные направления подготовки. Помимо технологии художественной обработки

материалов, организации необходимы специалисты в области правового обеспечения национальной безопасности, экономической безопасности, юриспруденции и металлургии.

Во встрече также приняли участие заместитель руководителя Николай Трубников и заместитель начальника отдела управления делами Елена Литвицева. Представители управления отметили, что уже готовы рассматривать студентов старших курсов ТОГУ для прохождения практики и дальнейшего трудоустройства в подразделения Межрегионального управления в Хабаровске, а также в других субъектах ДФО — Якутске, Улан-Удэ и Владивостоке.



Одной из ключевых тем встречи стало развитие долгосрочного партнёрства между университетом и Федеральной пробирной палатой.

Представители управления выступили с рядом инициатив, направленных на укрепление взаимодействия с вузом.

В частности, сотрудники палаты планируют принимать участие в защитах выпускных квалификационных работ в составе государственных экзаменационных комиссий, а также проводить экспертные лекции для студентов по вопросам контрольно-надзорной деятельности. Кроме того, стороны обсудили организацию практико-ориентированных семинаров по 3D-моделированию.

Особое внимание планируется уделить профориентационной работе со студентами и школьниками. В рамках сотрудничества предполагается проведение дней открытых дверей ТОГУ и Пробирной палаты, где будущие абитуриенты смогут познакомиться с направлениями подготовки, возможностями профессионального развития и карьерой на государственной службе.

По итогам встречи стороны договорились о подписании долгосрочного соглашения о сотрудничестве. Реализация совместных мероприятий в сфере молодёжной и кадровой политики начнётся уже в следующем учебном году.

ГОРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ И ЯНТАРНЫЙ КОМБИНАТ БУДУТ ГОТОВИТЬ СВОИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Калининградский янтарный комбинат заключил договор об академическом партнерстве со старейшим техническим вузом России — Санкт-Петербургским горным университетом императрицы Екатерины II.

В рамках сотрудничества студенты вуза получат возможность изучать производственные процессы добычи и обработки янтаря непосредственно на предприятии. Соглашение позволит готовить для янтарной отрасли до 50 специалистов в год.

Со следующего учебного года в программы обучения студентов ювелирного и горного направлений включена практическая часть на комбинате. В зависимости

от учебного курса практика на производстве будет занимать от восьми недель. Всего за время обучения студенты проведут на предприятии 52 недели.

«Сохранение высокого уровня добычи и развитие внутренней переработки требует дальнейшего привлечения работников высокой квалификации, которые понимают процессы на предприятиях янтарной отрасли и готовы начать работу сразу по окончании обучения. Партнерство с университетом позволит подготовить именно таких специалистов» — отметил генеральный директор Калининградского янтарного комбината Михаил Зацепин.



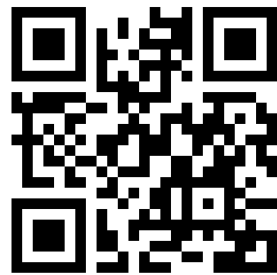
Во время практики будущие маркшейдеры, технологи художественной обработки камня, горные инженеры и геологи выполняют различные задания. Контролировать практическую часть обучения на рабочем месте будут опытные наставники. Специалисты комбината также примут участие в формировании учебных программ для актуализации узкопрофильных компетенций выпускников.

«Практико-ориентированный подход — современный стандарт инженерного образования. Взаимодействие с Янтарным

комбинатом создает условия для получения нашими выпускниками максимально востребованных на рынке знаний, навыков и компетенций. В перспективе мы рассматриваем трёхстороннюю модель партнерства с привлечением школ Калининградской области, что даст возможность более ранней профориентации», — подчеркнул проректор Санкт-Петербургского горного университета по связям с академическими партнерами Сергей Новиков.



Вконтакте



MAX

JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг

(812) 303 98 69

press@rjexpert.ru

www.junwex.com