



Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

18 августа 2026

• www.junwex.com

ПЕРЕЗАГРУЗКА ЮВЕЛИРНОГО РИТЕЙЛА: ПОЧЕМУ ОФЛАЙН СНОВА В ИГРЕ?

Говорят, что нет худа без добра, и последние события в логистике маркетплейсов — яркое тому подтверждение.

Проблемы с поставками на Wildberries, вызванные атаками БПЛА, заставили многих производителей экстренно пересмотреть свою стратегию и снова обратить внимание на офлайн-розницу.

Еще недавно ювелирный бизнес жил по принципу «захвата территорий»: владельцы сетей стремились занять все топовые локации города, лишь бы не досталось конкурентам. В итоге на одной улице можно было встретить по три-четыре салона одного бренда. Но экономические реалии и снижение покупательской способности внесли свои коррективы.

СЕЙЧАС МЫ НАБЛЮДАЕМ ЗДОРОВУЮ «ЧИСТКУ». СЕТИ НАЧАЛИ МАССОВО ЗАКРЫВАТЬ НЕРЕНТАБЕЛЬНЫЕ ТОЧКИ.

И что самое интересное — аналитика показывает удивительный результат: при закрытии 3–6 магазинов общая прибыль компании проседает всего на 10–15%, операционные расходы сокращаются, бизнес начинает «дышать» гораздо свободнее.

Торговля офлайн стала спасательным кругом для производственных компаний, они снова увидели альтернативу маркетплейсам. Чтобы поддержать продажи, поставщики стали охотнее отдавать товар на реализацию именно в небольшие, но эффективные сети.



Как метко заметил один из участников Клуба "Российская Ювелирная Торговля":

«Ситуация с логистикой заставила нас вернуться к истокам и выстраивать более гибкие отношения с офлайн-партнерами».

Похоже, рынок нащупал новую точку опоры. Именно поэтому

предстоящая сентябрьская выставка JUNWEX в Москве обещает быть особенно насыщенной: игроки рынка едут туда не просто «показаться», а предметно договариваться о работе в новых условиях.

Ювелирный ритейл становится компактнее, осознаннее и, кажется, гораздо устойчивее.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ДИАЛОГ: СОВМЕСТНОЕ СОВЕЩАНИЕ ГИЛЬДИИ И КЛУБА НА JUNWEX МОСКВА

23 сентября 2026 года в рамках деловой программы XXII Международной ювелирной выставки «JUNWEX Москва» состоится знаковое событие для отрасли — совместное совещание Высшего Совета Гильдии Ювелиров России и Клуба «Российская ювелирная торговля».

Встреча лидеров ювелирного сообщества пройдет в 57-м павильоне ВДНХ, на стенде Клуба «Российская ювелирная торговля».

Повестка дня: вызовы и решения

Текущая экономическая ситуация и изменения в законодательном регулировании требуют от участников рынка консолидации усилий.

ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ СОВЕЩАНИЯ — НЕ ПРОСТО ОБОЗНАЧИТЬ «БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ» ИНДУСТРИИ, НО И ВЫРАБОТАТЬ КОНКРЕТНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ БИЗНЕСА.

В центре внимания участников окажутся четыре ключевых вопроса:

1. Поддержка поставщиков, пострадавших при работе с маркетплейсами

Обсуждение ситуации с поставщиками ювелирных изделий, чьи товары оказались заблокированы или пострадали на складах Wildberries. Эксперты и представители бизнеса обсудят возможные варианты юридической и консультационной помощи пострадавшим компаниям, а также выработают рекомендации по

минимизации рисков при работе с крупными онлайн-площадками.

2. Ратификация соглашения с ОАЭ: защита национальных интересов

Участники совещания проанализируют, как данные изменения повлияют на российский рынок, и обсудят ответные меры, необходимые для сохранения конкурентоспособности отечественных ювелирных предприятий.

3. Лабораторные бриллианты vs синтетические алмазы: поиск баланса

Вопрос терминологии и позиционирования выращенных камней остается дискуссионным. Совещание ставит целью выработку единой стратегии, которая устроила бы как производственный сектор, так и торговые компании. Важно найти «золотую середину», которая позволит развивать новые технологии, не обесценивая при этом традиционный ювелирный рынок.

4. Сертификация бриллиантов: баланс между контролем и развитием

Завершающим блоком повестки станет обсуждение системы сертификации бриллиантов в РФ. Главный вопрос, стоящий перед отраслью: как обеспечить прозрачность рынка и доверие потребителя, не создавая при этом избыточных административных барьеров, способных «задушить» малый и средний бизнес.

Приглашение к диалогу
Совместное совещание Советов Гильдии Ювелиров России и Клуба «Российская ювелирная торговля» — это площадка для конструктивного диалога. Приглашены руководители ювелирных компаний — члены Ассоциаций, эксперты и представители профильных ведомств.

23 сентября 2026

Время: 14:00
Место: ВДНХ, павильон 57,
стенд Клуба «Российская ювелирная торговля».

XXII МЕЖДУНАРОДНАЯ
ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА

JUNWEX
МОСКВА

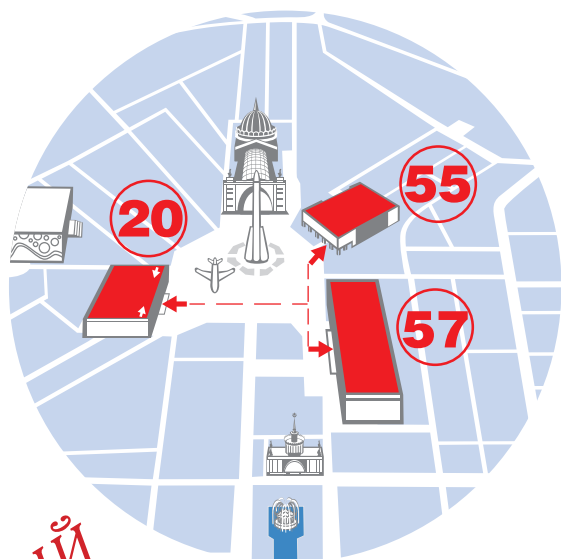
23–27 СЕНТЯБРЯ 2026

Москва, **ВДНХ**

WWW.JUNWEX.COM

ПЛАНИРОВКА ЭКСПОЗИЦИИ И СПИСОК УЧАСТНИКОВ





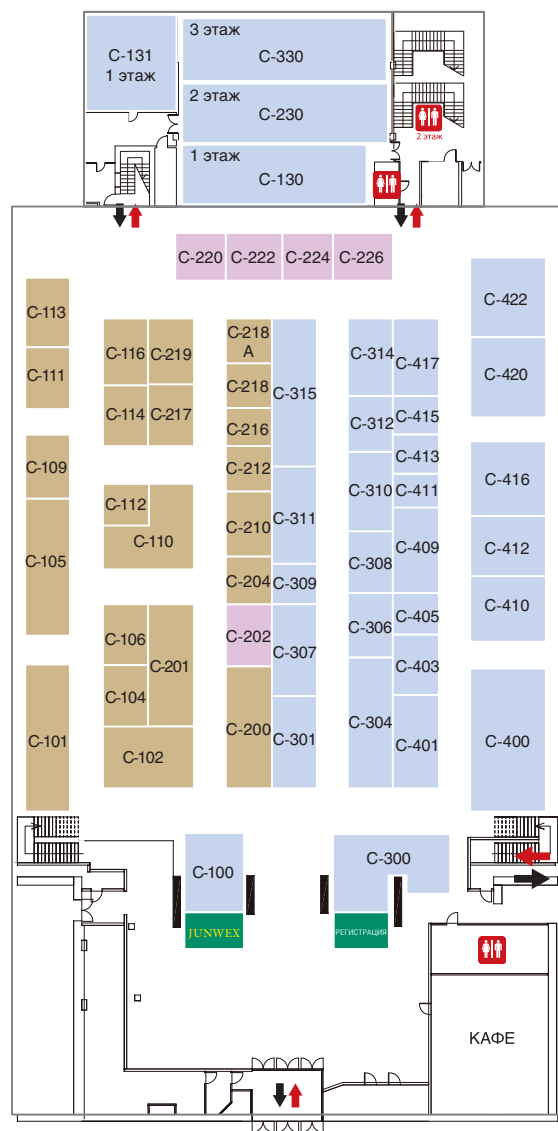
НОВЫЙ

Павильон 20
ОПТОВЫЙ ЗАЛ
23–25 сентября 2026



Павильон 55

ОПТОВЫЙ ЗАЛ & РАЗДЕЛ ТЕСН
23–27 сентября 2026

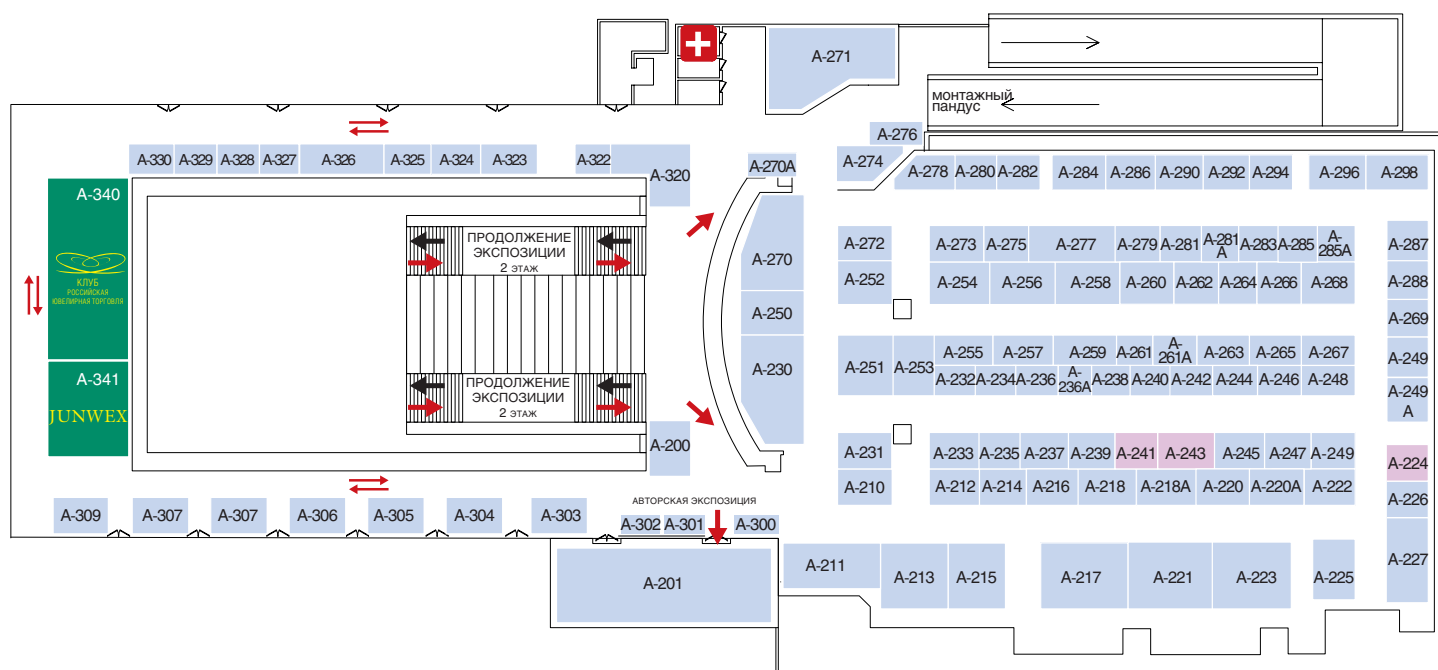


Павильон 57

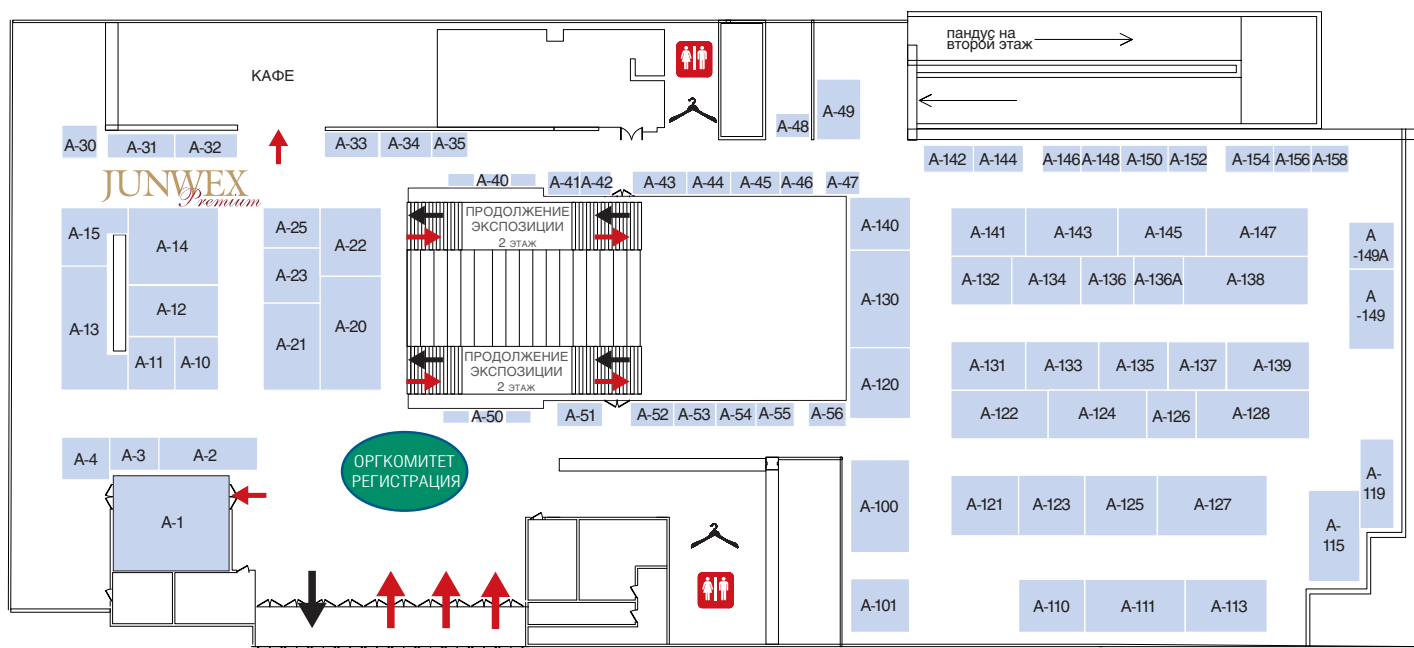
РОЗНИЧНЫЙ ЗАЛ & РАЗДЕЛ PREMIUM

23–27 сентября 2026

2 этаж



1 этаж



НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
7 ДАЙМОНДС. ЯКУТСКИЕ БРИЛЛИАНТЫ	A-22
АВРОРА, ЮД	A-270
АВРОС	A-281A
АЛЕКСАНДРА, ЮЗ	B-523
АЛЕКСИ	B-229
АЛМАЗЮВЕЛИРЭКСПОРТ	A-21
АЛЬКОР	B-111
АЛЬТАИР	A-154
АЛЬТМАСТЕР	A-152
АЛЬФА, ЮК	A-43
АЛЬФА-КАРАТ	B-510
АНЖЕЛИКА	A-263
АНФАС	A-240
АПАРТ	A-272
АРГЕНТА	B-226
АРИНА, ЮК	B-522
АТОЛЛ, ТЦ (ATOLL)	B-300
АУДЖА	A-34
БАРХАТ ЮК	B-223
БОБЫЛЕВ А. А., ИП	A-35
БРИАЛЬ	A-46
БРИЛЛИАНТЫ КОСТРОМЫ	B-113
БРОНИЦКИЙ ЮВЕЛИР	B-321
ВАЛЕНТИКО	A-269
ВБИК, ЮК / VBIK JEWELRY	B-531
ВЕГА	A-127
ВЕРОНА / VERONA	A-141
ВИПГОЛД	A-262
ВЫСОКОВЫ 585	A-252
ГАЛЬВАНО	C-106
ГВАТЕМАЛЬСКИЙ ЖАДЕИТ	A-261A
ГЕМСИЛЬВЕР	A-274
ГИАЛИТ КОСТРОМА	A-216
ГИАЛИТ МОСКВА	A-259
ГОЛДЕН ГЛОБ	B-225
ГОЛДИКА, БЮФ	A-225
ГОРОД-Е	A-149
ГРАЦИЯ, ТД	A-158

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
ДАР	A-120
ДЖЕВЕЛ / JEWEL	A-13
ДЖУЗЗ	A-270A
ДИАНА	B-124A
ДНК	B-303
ЕЛИЗАВЕТА	A-121
ЖЕМЧУЖНОЕ ПОДВОРЬЕ	A-135
ЗЛАТОГОР	A-146
ЗОЛОТАЯ ЛАДЬЯ, ЮП	B-227
ЗОЛОТАЯ ПОДКОВА, ЮЗ	B-423
ЗОЛОТО И СТИЛЬ	A-137
ЗОЛОТО КУБАЧИ	A-267
ЗОЛОТОЙ ЗАПАСЬ	A-248
ЗОЛОТОЙ МЕТЕОРИТ. ЧЕЛЯБИНСК	B-323
ИЛЛАДА, ЮП	B-122
ИМПЕРИАЛ	B-313
ИНДИАН ДЖЕМС	A-284
ИОРДАНЬ	A-110
КАРАВАЕВСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ФАБРИКА	B-228
КАРАТ-К	A-236
КАСТ ЗАВОД	A-134
КОМДРАГМЕТАЛЛ РС(Я) АО	A-2
КОРАЛЛ / CORALL	A-30
КОСТРОМСКОЙ ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД	A-124
КРАСНАЯ ПРЕСНЯ	A-213
КРАСНОЯРСКИЙ ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД	B-327
КРАСЦВЕТМЕТ / KRASTSVETMET	B-521
КРЕПКИЙ ОРЕШЕК	B-335
КУСТОВ, ЮП	A-142
ЛА НОРДИКА / LANORDICA	A-45
ЛАЙК	A-227
ЛЕНА ТОММИ	A-234
ЛЕТО	B-303
Л-СИЛЬВЕР / L-SILVER	A-132
ЛЮКС, ЮК	A-278
МАГНАТ, ПК	B-324

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
МАДДЕ	A-233
МАЗНИЦЫНЫ, ЮД	A-44
МАРИ, ЮК / MARY JEWELRY	A-111
МАРШАЛ	B-126
МАСКОМ	B-224
МАСТЕР КЛИО	A-128
МИКАТ, ЮК	A-244
МНФ ЖИНЮАНБАО	C-216
МОРОЗ, ЮК / MOROZ JEWELLERY	A-4
МОСКОВСКИЙ ЦЕПЕВЯЗАЛЬНЫЙ ЗАВОД	B-310
МУРАНОЛЭНД	A-249
НЕВСКИЙ-Г	A-127
НЕФРИТ	A-130
НОВОЕ ВРЕМЯ	A-131
ПЕРВАЯ БРИЛЛИАНТОВАЯ ЮВЕЛИРНАЯ КОМПАНИЯ	B-221
ПИРИТ	B-124
ПИЧУГОВ ВЛАДИМИР	A-32
ПРИВОЛЖСКИЙ ЮВЕЛИР	A-320
ПРОТАЙМ РУС	B-121
ПТЛ	A-264
ПЯТАШОВ, ТД	A-136A
РЕМИКС	B-325
РИНГО	A-14
РОСЗОЛОТО КУБАЧИ	A-49
РОСТЗОЛОТО-2	B-500
РУБИНОВ АЛЕКСАНДР	A-33
РУССКИЕ РЕМЕСЛА, ЦЕНТР	A-260
РУССКИЙ СТИЛЬ	A-277
РУТА	C-110
САМОРОДОК ЕК	A-42
САХА АЛААС ЯКУТИЯ	A-52
СБ ЗОЛОТО	A-212
СЕВЕРНАЯ ЧЕРНЬ	A-215
СЕВЕРНЫЙ БРИЛЛИАНТ / NORD DIAMOND	A-3
СЕРЕБРО РОССИИ	B-231
СЕРЕБРЯНАЯ ВЕНЕЦИЯ	A-320

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
СИГМА ГОЛД	A-136
СИЯНИЕ СИБИРИ	A-21
СЛАВНОВ	A-253
СОРОКА, ТМ	A-56
СОРОКИН, ЮК	A-139
СТАНКОВ ГРУПП	C-105
СТАТУС, ЮЗ	B-503
СУВЕНИРЫ БАЛТИКИ	A-25
СУГУЕВА Д. М., ИП	A-133
Т.Л.Т. ДАЙМОНД	A-150
ТБН ТАЙМ	A-322
ТЕЛУМА, ЮД	A-290
ТОМГЕМ ПЛЮС	A-55
ТОЧКА БЛЕСКА (GLINT POINT)	A-237
ТУЛИКОВ	A-214
УРАЛЬСКОЕ ЗОЛОТО & ДЕМАНТОИДЫ	A-55
ФАБРИКА ГАЛЬВАНИКИ	C-106
ФИДЕЛИС	A-101
ФИТ	A-122
ФОМЕНКО, ЮД	A-249A
ХОТЬКОВСКАЯ ФАБРИКА РЕЗНЫХ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ИЗДЕЛИЙ	A-148
ЦИРКОН С	A-125
ЭВОРА	A-145
ЭДМ-АРТ	A-242
ЭСТЕТ, ЮД	B-320
ЮВЕЛИНА	A-257
ЮВЕЛОН	A-143
ЯНТАРНАЯ ВОЛНА	A-251
ЯНТАРНАЯ МАНУФАКТУРА БАЛТИЙСКАЯ	A-250
ЯНТАРЬ РОССИИ	A-296
ЯСПИС	A-287
ЯХОНТ-ЮВЕЛИР	A-275
ALFARI	A-279
AMBER HEART	A-285
AMBER-WEST	A-283
AMER CHARM	A-294

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
AQUAMARINE	B-125
ARTEBALENO	A-246
BELLISSIMA TENTAZIONE	B-313
BERESTOVA, ЮД	A-238
BERGER	B-123
BERLIANI	A-255
BOLSHAKOFF	B-525
BRILLIANT STYLE	B-303
BROVANZ	A-156
CLARITY	A-31
CORDE	A-230
CORONA	B-120
CRYSTALIT	A-254
DARVIN JEWELRY	A-100
DEFLEUR	A-20
DELTA	C-130
DELTA DIAMONDS	B-112
DEWI	A-140
DINASTIA	B-222
EFREMOV	C-230
ELEMENT 47	A-138
ENZO BENZO	A-245
FILLART	A-127
FRESH JEWELRY	B-431
GEVORKYAN JEWELRY	A-10
GRANAT	A-1
GRANT, ЮЗ	B-101
GRIGORIEV	B-100
HARDLIGHT	C-210
JEDA	A-218A
KABAROVSKY, ЮД	B-512
KRASNOE	A-123
LAMPONI	C-309
L'VIBE (МАГИЯ ЗОЛОТА)	A-115
MARIOLA JEWELRY	B-220
MASTER BRILLIANT	B-501
MATVEEV&CO	A-300
MOSTAR JEWELLERY	A-11
NEWGOLD	B-331
ORTAGOLD	B-322

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
PERASKEVA	A-210
PLATIKA	B-102
PLATINOR	A-12
POKROVSKY JEWELRY	B-505
PREMIUM DIAMONDS	A-51
PRESTIGE	B-315
PRIMOSSA (ДВОРЕЦ ОБРУЧАЛЬНЫХ КОЛЕЦ)	B-425
RAGANELLA PRINCESS	A-235
ROMAN NIKONOV, ЮД	A-15
ROSEGRACE	B-110
RUSPEARLS	A-232
SANIS JEWELRY	B-301
SHADIS	A-220A
SILVER SKY	A-218
SOKOLOV	B-524
SOUL JEWELRY	B-314
STYLEAVENUE	A-23
TALANT	B-511
TRILLIANT	B-312
TRIORA	A-307
URBAN M	A-20
VALENTIN YAREMIO	B-535
VESNA	B-520
VICTORIA SILVER	A-265
VIOLET, ЮД	A-200
VLOES	A-282
VUA STUDIO	A-236A
WELEMENTS BY JULIA BORO	A-144
YAROSLAVNA	A-273
ZOLOTUE UZORY	B-420
КОМПАНИИ ИЗ КИТАЯ	
A1 PACKING	C-224
CLEAN JEWEL BEYOND	A-224
DONGGUAN XINYANG PACKING PRODUCTS	C-226
HANGZHOU LIUXIAOFU INDUSTRIAL COMPANY	C-220
LUSTER JEWELRY	A-243
MANN FOOK	A-241
SHENZHEN MINGXI DISPLAY AND DESIGN COMPANY	C-202



РЫНОК

ПОЧЕМУ ЭКСПЕРТИЗА БРИЛЛИАНТОВ МОЖЕТ СТАТЬ ОПАСНОЙ ДЛЯ РЫНКА

Ситуация вокруг сертификации бриллиантов в ФБУ РФЦСЭ при Минюсте России вызывает всё больше вопросов у профессионального сообщества.

Сегодня это единственная площадка в Москве, уполномоченная проводить подобные исследования по госстандартам. Однако

монопольное положение ведомства и жесткие требования к процедуре создают серьезные барьеры для отечественных ювелиров.

ЦЕНА ВОПРОСА И ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ТУПИК

Отправка камней на экспертизу — это всегда сложная логистика

со спецсвязью, что само по себе недешево. Но главная проблема кроется в результатах: по словам участников рынка, до двух третей камней, уже имеющих международные сертификаты, не проходят проверку в РФЦСЭ. Это запускает замкнутый круг: повторная отправка, повторная оплата (6 600 рублей за карат) и ожидание. Обжаловать вердикт нигде — альтернативных лабораторий с аналогичными полномочиями просто не существует.

Для сравнения: стоимость такой сертификации сопоставима с затратами на производственные процессы при создании украшения. В условиях, когда каждый рубль на счету, такие издержки становятся неподъемными для малого и среднего бизнеса.

КУДА УХОДИТ ПРОИЗВОДСТВО?

Логичный итог такой политики — бегство капитала. Производителям становится выгоднее перенести мощности в страны ЕАЭС, например, в Казахстан или

Кыргызстан. Там можно изготовить изделие, ввезти его в Россию как полуфабрикат, пройти необходимые процедуры (клеймение, УИН, маркировка) и избежать избыточных затрат на «обязательную» сертификацию бриллиантов.

В итоге государство теряет налоговые поступления, а отрасль — рабочие места.

КОМУ ЭТО ВЫГОДНО?

Многие эксперты видят в этом попытку монополизации рынка в интересах крупных игроков. Вытеснение мелких производителей под предлогом «чистки рынка» идет уже не первый год. Федеральные сети успешно поглощают доли рынка, но какой ценой?

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПАРАДОКС

На фоне того, что дефицит федерального бюджета за семь месяцев текущего года достиг внушительных 6,455 трлн рублей, действия регуляторов выглядят как минимум странно. Вместо стимулирования производства и

расширения налогооблагаемой базы мы наблюдаем удушение отрасли через избыточный контроль и монополизацию.

Возникает закономерный вопрос: куда смотрят ФАС, ФНС и Минфин? «Корова» в виде ювелирного бизнеса уже давно не дает прежних надоев, но вместо того, чтобы создать условия для её развития, её продолжают загонять в угол.

ЕСЛИ ТЕКУЩИЙ КУРС НА
УЖЕСТОЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ
СОХРАНИТСЯ, ЮВЕЛИРНАЯ
ОТРАСЛЬ РОССИИ
РИСКУЕТ ОКОНЧАТЕЛЬНО
ПРЕВРАТИТЬСЯ В ПРИДАТОК
ИМПОРТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

(учитывая ближайшую
ратификацию соглашения с ОАЭ),
а бюджет недополучит миллиарды
рублей, которые могли бы
остаться внутри страны.



"По данным нашего последнего опыта, 33% бриллиантов, направленных на экспертизу, при первичном прохождении процедуры не получили подтверждения заявленных характеристик.

Совокупные расходы на проверку, доставку камней туда и обратно транспортом «Спецсвязи», а также ожидаемые затраты на повторное исследование уже превышают 25% стоимости всей партии. При этом обратной связи и ответа на вопрос «А что конкретно не соответствует и насколько?» центр сертификации не дает.

Фактически мы оказались в ситуации «Угадай характеристику». Мы, как производители, должны проставить новые параметры камней и повторно отправить их на проверку, повторно оплатить сертификацию и все это без какой либо гарантии, что наши данные совпадут с мнением ФБУ РФЦСЭ и мы не пойдем на следующий круг", - комментирует ситуацию один из участников рынка.

Положение усугубляет продолжительность процедуры: экспертиза вместе с сопутствующей логистикой занимает более месяца. Все это время сырье фактически исключено из оборота. Чтобы избежать остановки цехов из-за нехватки бриллиантов, предприятие вынуждено как минимум на 20% увеличивать складские запасы, дополнительно замораживая значительный объем оборотных средств.

"Речь идет о сумме, близкой к нашим квартальным затратам на производственные нужды и оплату труда. Для предприятия это не просто дополнительные издержки, а критическая финансовая нагрузка", - добавляет собеседник.

**В результате перед отраслью
встает критический вопрос:
за счет чего компенсировать
дополнительные 25–30%
издержек?**

Если производитель примет их на себя, экономика предприятия окажется разрушена. Если включит в себестоимость готовой продукции, вся финансовая тяжесть в конечном счете ляжет на покупателя.

Между тем российская ювелирная отрасль уже находится под сильнейшим давлением из-за стремительного роста цен на драгоценные металлы и неизбежного удорожания готовой продукции.

По данным «Известий», в январе–июне количество покупок в ювелирных магазинах сократилось на 13% год к году. За последние три года золото подорожало на 75%, серебро — на 90%. Согласно данным Банка России, с июля 2025 года учетная цена одного грамма золота увеличилась на 19%, серебра — на 45%.

В таких условиях рост стоимости отечественных украшений еще на 25-30% исключительно из-за процедур, связанных с экспертизой, будет иметь разрушительные последствия. Это приведет к дальнейшему снижению доступности российской продукции, ускорит падение спроса и фактически лишит отечественные компании возможности работать на собственном рынке.



Одновременно усиливается давление со стороны импорта

С 6 октября 2026 года вступает в силу соглашение о зоне свободной торговли между ЕАЭС и ОАЭ. В его рамках для коммерческих поставок золотых и серебряных ювелирных изделий обнуляется действующая ввозная пошлина в размере 10%.

Отечественные предприятия, уже столкнувшиеся с растущими затратами на сырье, экспертизу, логистику и содержание дополнительных запасов, окажутся в заведомо проигрышном положении по сравнению с компаниями из ОАЭ.

КАТАСТРОФИЧЕСКИЙ СЦЕНАРИЙ ДЛЯ ВСЕЙ ОТРАСЛИ.

Российские компании оказываются в ситуации, когда отечественные ювелирные изделия становятся неконкурентоспособными по сравнению с импортными.

Российские производители несут дополнительные затраты на таможенную, логистическую, сертификационную, в то время как импортеры оказываются в привилегированном положении, не имея этих расходов.

Речь идет уже не о снижении рентабельности отдельных предприятий, а об угрозе самому существованию ювелирного производства в России. Значительная часть заводов будет вынуждена прекратить деятельность либо

перенести мощности за рубеж. Последствиями станут резкое сокращение рабочих мест, быстрая утрата производственных и дизайнерских компетенций, снижение налоговых поступлений и замещение российских товаров импортными.



"Мы считаем, что действующий порядок требует незамедлительного пересмотра. Государственный контроль должен обеспечивать качество продукции, прозрачность и безопасность отрасли, но не создавать условия, способные уничтожить отечественные предприятия.

В нынешнем виде этот механизм превращается в серьезный экономический барьер одновременно для бизнеса и конечного покупателя. Если необходимые решения не будут приняты в ближайшее время, последствия для российской ювелирной промышленности станут необратимыми", - подытоживает собеседник.



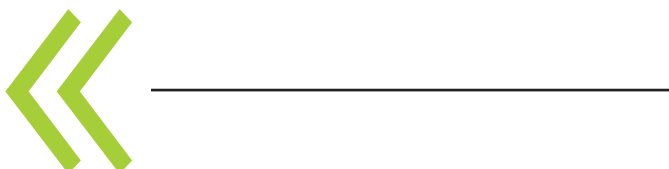
В.ЗБОЙКОВ: «ПРЕДЛАГАЕМ ЗАМЕНИТЬ КЛЕЙМЕНИЕ ЦИФРОВЫМ КОНТРОЛЕМ»

ДОКЛАД ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ДИРЕКТОРА АССОЦИАЦИИ «ГИЛЬДИЯ ЮВЕЛИРОВ РОССИИ» ВЛАДИМИРА ЗБОЙКОВА НА КРУГЛОМ СТОЛЕ У ГУБЕРНАТОРА КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ

составило 11,5%, из серебра 13,7%. А с объемом розничных продаж в штуках ситуация и вовсе разнонаправленная – при падении продаж изделий из золота всего на 2,2%, мы видим рост продаж изделий из серебра на 6,2%.

Но состояние ювелирной отрасли принято в мире оценивать не по количеству произведенных или проданных изделий в штуках, а по массе золота и серебра, пошедшего на их производство. По данным World Gold Council (WGC) потребление золота в тоннах в мире со стороны ювелирной отрасли период к периоду снизилось на 12%, достигнув минимального значения со времен пандемии. А что у нас?

Данные Федеральной пробирной палаты позволяют



На своем сайте Федеральная пробирная палата публикует некоторые данные по ювелирному рынку. Если сравнивать опубликованные данные в штуках по сравнению объема ввода и продаж ювелирных изделий за первое полугодие 2026 года к первому полугодю 2025 года, то ситуация не выглядит драматичной. Падение ввода в оборот изделий из золота

оценить ситуацию в тоннах путем несложных расчетов. Средний вес изделий из золота за 2025 год по данным палаты составил 1,78 грамм, при этом расчетный объем ввода изделий из золота в тоннах за первое полугодие 2025 г. получился равным 20,47 тонн.

Таким образом, вероятное снижение производства в тоннах полугодие к полугодию составило целых 53,9%!

ПОЛУЧАЕТСЯ, ЧТО ВВОД В ГИИС ДМДК ИЗДЕЛИЙ ИЗ ЗОЛОТА В ТОННАХ УПАЛ ПОЛУГОДИЕ К ПОЛУГОДИЮ БОЛЕЕ, ЧЕМ В 2 РАЗА! ЧТО ХУЖЕ МИРОВОГО ПОКАЗАТЕЛЯ В 4,5 РАЗА.

А сами изделия из золота вдвое полегчали в 1 полугодии 2026 г. до среднего веса всего в 0,93 грамма.

Если таким же останется ввод изделий из золота и во втором полугодии, то мы опустимся к худшим за новейшую историю оборотам, имевшим место в 2000 и 2001 годах. Заметим, что спад оборота одежды и обуви в Российской Федерации за тот же период по официальным данным также имеется, но лишь на 10...12%.

Причем этот спад по весу в 54% касается данных по объемам ввода золотых изделий в ГИИС ДМДК, включающих как отечественное производство, так и импорт. А по отдельности данные за полугодие 2026 года не приводятся, поэтому оценить корректно ситуацию именно с российским производством для нас не представляется возможным.

Что послужило такому глубокому спаду – понятно. Это всплеск цены золота на фоне снижения покупательской способности населения, из-за чего золотые ювелирные изделия в среднем почти вдвое потеряли в весе. Но спрос на ювелирную продукцию как таковую, судя по гораздо меньшему спаду ввода в штуках, упал не так сильно.

Еще более облегчать ювелирную продукцию уже некуда. В убыток ради поддержания оборотов ювелиры работать не будут. Снижение налоговой нагрузки на бизнес, по понятным причинам, обсуждать сегодня несвоевременно.

ОСТАЕТСЯ ОДНО – ПРОСИТЬ СНИЖЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНОЙ НАГРУЗКИ.



И именно для такого пути сохранения рентабельности ювелирного бизнеса сегодня самое время – благодаря технологическим достижениям от внедрения цифровизации, системы ГИИС ДМДК.

Ассоциация ранее пыталась доказать избыточность маркировки ДМ-кодом ювелирных изделий непосредственно по поверхности металла. Так называемой «физической маркировки». Но этот процесс сегодня идет и основные затраты по нему государства, а не бизнеса. А вот доставка изделий в МРУ ФПП на опробование и клеймение, их заморозка на время процедуры – это затраты, прежде всего, именно бизнеса.

Насколько эти затраты оправданы в современных условиях развития цифровизации?

Государство в условиях функционирования ГИИС ДМДК контролирует не подлинность лазерной гравировки изображения клейма и ДМ-кода на изделии, а уникальность цифрового идентификатора изделия, т.е. УИН.

Пробирная палата указывает на то, что помимо прослеживаемости, процедура обязательного опробования, клеймения и маркировки ювелирных изделий выполняет функцию опробования ювелирных изделий как защиты интересов потребителя. Выполняя роль независимого органа между бизнесом, стремящимся извлекать как можно больше прибыли, и потребителем, чьи финансовые интересы необходимо защищать.

Однако прослеживаемость всего массива оборотов в ГИИС ДМДК позволяет перейти от

контроля за содержанием золота в отдельных изделиях к контролю за среднестатистическим содержанием золота в партиях изделий производителя.

Т.е. перейти от процедуры опробования конкретных изделий в МРУ ФПП к процедуре цифрового контроля посредством ГИИС ДМДК за всем производственным процессом у каждого изготовителя изделий.

В системе есть или можно выделить расчетным путем по каждому производителю все, что нужно для расчета средней пробы изделия в каждой партии:

- поступление драгоценного металла;
- остатки;
- расход металла на изготовление партий изделий;
- технологические потери;
- масса готовых изделий.

Располагая полной цифровой картиной движения драгоценного металла в ГИИС ДМДК, поштучное опробование конкретных изделий в МРУ ФПП перестает быть единственным возможным механизмом контроля пробы изделий.

МОЖНО ПЕРЕЙТИ С КОНТРОЛЯ ПРОДУКЦИИ НА НЕПРЕРЫВНЫЙ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ КОНТРОЛЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ЭТОЙ ПРОДУКЦИИ,

используя данные ГИИС ДМДК как основной инструмент выявления отклонений пробы изделий, а лабораторные исследования в ФПП — как адресную меру проверки при наличии объективных индикаторов риска.

Такой контроль намного эффективнее. ФПП начнет в автоматическом режиме контролировать не сами изделия, а вероятность мошенничества у производителей.

Это принципиальное изменение философии регулирования.

Представим, что производитель в каждое изделие не докладывает всего 0,1% золота, т.е. фактическая проба будет 584.

Невелики потери розничного покупателя ювелирного изделия, всего 10 рублей с грамма изделий. Но при большом объеме производства в ГИИС ДМДК итоговый расход золота окажется меньше расчетного на десятки или даже сотни килограммов,

а это уже имеет значение для государства. Получается, цифровой контроль способен выявлять именно систематическое нарушение, а опробование изделий в МРУ ФПП становится при этом избыточной мерой контроля.

ВАЖНО ОТМЕТИТЬ, ЧТО ПРЕДЛАГАЕТСЯ НЕ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗА ПРОБОЙ ПРОИЗВОДИМЫХ ИЗДЕЛИЙ, А ЕГО МОДИФИЦИРОВАТЬ - ЗАМЕНИТЬ ПОШТУЧНЫЙ КОНТРОЛЬ САМИХ ИЗДЕЛИЙ НА РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ЦИФРОВОЙ КОНТРОЛЬ ИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ.

И процесс такой трансформации пробирного надзора – это долгий процесс, требующий очень существенного изменения действующего законодательства. Причем затронет он все пространство ЕАЭС.

Ассоциация предлагает его начать как можно скорее, пока наши конкуренты на пространстве ЕАЭС и стран из ближнего и дальнего зарубежья, снижающие административную нагрузку на свой ювелирный бизнес, не успели

заместить на российском рынке более конкурентными по цене изделиями наших отечественных производителей.

Ассоциация предлагает в итоговом протоколе Круглого стола записать такую рекомендацию:

"С целью снижения административной нагрузки на отечественных производителей ювелирной продукции, рекомендовать Министерству финансов России и Федеральной пробирной палате проработать юридические и технологические вопросы возможности замены процедуры обязательного опробования ювелирных и других изделий отечественного производства на процедуру цифрового контроля статистических проб производимых изделий посредством использования данных ГИИС ДМДК".

ГОСДУМА ПРЕДЛАГАЕТ СОЗДАТЬ В РОССИИ ЗОЛОТОХРАНИЛИЩЕ БРИКС

Заместитель председателя комитета Госдумы по экономической политике Артем Кирьянов предложил создать в России единый международный центр хранения золота БРИКС с участием всех стран объединения, рассказал парламентарий РИА Новости.

"Это могло бы быть совместное хранилище БРИКС - с международным надзором, с участием всех стран-участниц и юридическими гарантиями того, что доступ к золоту будет обеспечен в любой момент времени", - сказал Кирьянов.

Депутат отметил, что за последние два года стоимость золота удвоилась и превысила 4,3 тысячи долларов за унцию, а центральные банки, в том числе стран БРИКС, активно скупают его как инструмент защиты от финансовых рисков.

Он подчеркнул, что у России есть все основания для создания такого центра: репутация надежного партнера, современные хранилища, система охраны и независимость от внешнего давления. По его словам, Россия никогда не замораживала чужие активы и всегда выполняла свои обязательства.

"Мы готовы предложить силу, надежность, независимость и, главное, порядочность. Это вопрос будущего мировой финансовой архитектуры.

Мы предлагаем создать систему, которая будет работать на все наши страны, защищать наши интересы и символизировать реальную многополярность", - подытожил Кирьянов.

ЮВЕЛИРЫ ПРЕДЛОЖИЛИ WILDBERRIES ОТДЕЛЬНЫЙ РЕЖИМ ДЛЯ ДМДК

В распоряжении Uvelir.INFO оказался рабочий документ, в котором собраны обращения ювелирных компаний, предпринимателей, представителей делового сообщества и администрации Костромской области по вопросам дальнейшей работы с Wildberries после чрезвычайных ситуаций на складах маркетплейса.

Среди авторов и участников обсуждения — «Золотой Меркурий», «Аквамарин», компания «Империял», ООО «Эпика», ювелирная компания «ДАР», Санкт-Петербургская ювелирная фабрика «Елана» и другие представители отрасли.

Для ювелиров последствия принципиально отличаются от ситуации с большинством товаров.

Изделие может погибнуть как товар, но драгоценный металл не исчезает

Ювелирное украшение после сильного пожара может перестать существовать как кольцо, серьги или цепь: изделие деформируется, расплавляется, теряет вставки, маркировку и товарный вид. Но золото, серебро, платина или палладий при этом не превращаются автоматически в «ноль».

Несколько участников обсуждения предлагают разделять два понятия: гибель товарной единицы и судьбу содержащегося в ней драгоценного металла.

Представители «Аквамарина» предлагают собирать металл поврежденных изделий и

централизованно направлять его на аффинаж, после чего возвращать полученный металл селлерам пропорционально их исходным остаткам. Аналогичная схема подробно изложена в предложениях компании «Империял» и администрации Костромской области.

Аргументация строится вокруг ГИИС ДМДК. До передачи товара маркетплейсу в системе уже зафиксированы конкретные изделия, их УИН, масса и характеристики драгоценного металла.

Следовательно, даже если физически невозможно установить, какое именно расплавленное кольцо принадлежало конкретному производителю, цифровой учет позволяет определить, сколько металла соответствующей пробы находилось в партии каждого собственника.

Отсюда и ключевой отраслевой тезис:

ПОСЛЕ ЧП ДОЛЖЕН
ИСЧЕЗАТЬ УИН
ПОГИБШЕГО ИЗДЕЛИЯ,
НО НЕ ИНФОРМАЦИЯ
О ПРИНАДЛЕЖАЩЕМ
ПРОДАВЦУ ДРАГОЦЕННОМ
МЕТАЛЛЕ.

От «сгоревшего кольца» к партии лома

Предлагаемая схема выглядит логично физически, но значительно сложнее юридически и технологически.

Для отправки поврежденного металла на переработку необходимо отразить соответствующее движение в ГИИС ДМДК. Авторы документа указывают, что существующий рабочий процесс плохо приспособлен к ситуации, когда тысячи изделий разных собственников физически находятся у одного маркетплейса, повреждены одновременно и не могут быть сначала возвращены каждому владельцу.

ПРЕДЛАГАЕТСЯ СОЗДАТЬ СПЕЦИАЛЬНЫЙ АЛГОРИТМ:

Wildberries фиксирует утрату товарного вида конкретных изделий, собственники получают возможность изменить их статус в ГИИС ДМДК без физического возврата товара, после чего маркетплейс объединяет физические остатки для передачи аффинажной организации.

Полученный после переработки химически чистый металл, за вычетом технологических потерь, распределяется между собственниками.

Федеральная пробирная палата в своих действующих разъяснениях уже допускает преобразование определенных находящихся у владельца ювелирных изделий в партию «лом, отходы» с согласия собственника; собственник образовавшейся партии лома при этом не меняется. Это показывает, что модель «владелец имущества и его собственник — разные лица» сама по себе системе ГИИС ДМДК не чужда.

НО МАССОВАЯ ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ СИТУАЦИЯ НА СКЛАДЕ МАРКЕТПЛЕЙСА ЗНАЧИТЕЛЬНО СЛОЖНЕЕ ОБЫЧНОЙ ОПЕРАЦИИ.

Нужен регламент, позволяющий одновременно связать физическую массу собранного металла, тысячи УИН, данные нескольких десятков или сотен собственников, документы хранителя и результат аффинажа.

Именно такого специализированного алгоритма сейчас и добивается отрасль.

С 1 сентября вопрос становится еще острее

С 1 сентября 2026 года усиливаются требования к прослеживаемости драгоценных металлов при передаче на аффинаж.

В частности, аффинажные организации не должны принимать драгоценные металлы, если сведения в ГИИС ДМДК не позволяют обеспечить их учет и подтвердить легальность происхождения, за предусмотренными законом исключениями.

Получается показательная ситуация: физически металл после пожара может существовать, однако для его легального возвращения в хозяйственный оборот необходимо сохранить непрерывный цифровой след.

ПОЭТОМУ ПРОБЛЕМА ПОВРЕЖДЕННЫХ ЮВЕЛИРНЫХ ПАРТИЙ НА СКЛАДАХ WILDBERRIES — УЖЕ НЕ ТОЛЬКО СПОР СЕЛЛЕРА И МАРКЕТПЛЕЙСА О РАЗМЕРЕ УБЫТКА. ЭТО ВОПРОС ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧЕТА ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ.

Главный документ, которого ждут селлеры: акт с каждым УИН

Один из наиболее конкретных блоков предложений подготовлен ювелирной компанией «ДАР».

Компания обращает внимание на проблему документального основания для списания поврежденных или утраченных изделий. Селлеру необходим не просто общий документ о пожаре или денежной компенсации, а юридически значимый реестр, позволяющий связать событие с конкретными изделиями.

Предлагается утвердить единый «Акт об утрате (гибели) ювелирных изделий», где по каждой позиции будут указаны артикул, штрихкод, УИН, масса, проба и вид драгоценного металла. Документ предлагается подписывать электронной подписью РВБ.

Для обычного товара такая детализация может выглядеть избыточной. Для драгоценных металлов она фактически является связующим звеном сразу между несколькими системами учета: складом маркетплейса, бухгалтерией предприятия и ГИИС ДМДК.

Вопрос о списках конкретных утраченных УИН повторяется в документе многократно.

«Золотой Меркурий» спрашивает, когда будет предоставлен перечень с баркодами и УИН, а ИП Ю.А. Щевцов — когда завершится инвентаризация и появится список утраченного товара.

И здесь требования бизнеса совпадают с общей налоговой логикой: факт выбытия имущества вследствие чрезвычайных обстоятельств необходимо документально подтвердить.

ФНС в опубликованных разъяснениях указывает, что для налоговых последствий принципиально важно доказать сам факт утраты и то, что выбытие произошло по обстоятельствам, не зависящим от налогоплательщика.

При документально подтвержденных потерях от пожаров и других чрезвычайных ситуаций стоимость уничтоженного или поврежденного имущества может учитываться при налогообложении прибыли по установленным НК РФ правилам.

То есть требование ювелиров о детальном акте — это не бюрократическая формальность. Без него проблема склада рискует переместиться в бухгалтерию и далее — в налоговую проверку.

Компенсация: ювелиры требуют отдельной формулы

Авторы документа считают, что стандартная модель расчета стоимости утраченного товара плохо подходит ювелирным изделиям. Особенно это заметно в серебряном и дизайнерском сегменте, где стоимость металла может составлять лишь часть конечной цены, а значительную

долю формируют производство, закрепка, обработка поверхности, дизайн и ручной труд.

В предложениях компании «ДАР» сформулированы два возможных варианта.

Первый — рассчитывать компенсацию исходя из розничной цены продавца на момент передачи изделия на склад за вычетом базовой комиссии маркетплейса.

Второй — установить минимальный уровень выплаты через стоимость драгоценного металла с добавлением фиксированной составляющей за производственные операции.

Предлагается также закрепить предельный срок выплаты — например, не более 30 календарных дней с момента подтверждения утраты.

Авторы подчеркивают, что длительная заморозка денег особенно болезненна для производства, поскольку драгоценный металл требует значительного оборотного капитала.



Что предусматривает действующая oferta Wildberries

Сравнение с действующими правилами Wildberries показывает, насколько существенно предложение ювелиров отличается от стандартной модели маркетплейса.

По опубликованной сейчас ofercie товар в обычной ситуации может быть признан утраченным, в частности, если Wildberries не вернул его в течение 60 дней после требования продавца; при назначении инвентаризации срок может достигать 90 дней. Маркетплейс также может сообщить об утрате раньше.

Размер обычной компенсации определяется через специальную расчетную формулу. В ней учитываются потенциальная цена товара, НДС, комиссия Wildberries и установленная надбавка к себестоимости. При определенных обстоятельствах площадка вправе запросить документы о себестоимости товара. Срок самой выплаты по предусмотренному offerтой механизму составляет 30 рабочих дней после наступления указанных договором условий

или предоставления документов о себестоимости.

Но в ситуации с июльскими происшествиями возникает еще более принципиальный вопрос.

Пункт 11.3.4 действующих правил исключает стандартное возмещение в случаях, когда утрата является следствием обстоятельств непреодолимой силы. А пункт 11.3.4.1 прямо включает в соответствующий перечень последствия применения, воздействия, падения, запуска или срабатывания вооружений, летательных аппаратов, включая БПЛА, боеприпасов и их частей.

Следовательно, будущая дискуссия будет идти уже не только о формуле расчета стоимости украшений.

ОДИН ИЗ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ВОПРОСОВ — КАКОЙ РЕЖИМ ДОЛЖЕН ДЕЙСТВОВАТЬ ДЛЯ ДРАГОЦЕННОГО МЕТАЛЛА ДАЖЕ В СИТУАЦИИ, КОГДА ДЕНЕЖНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПЛОЩАДКИ ЗА ГИБЕЛЬ ТОВАРНОЙ ЕДИНИЦЫ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ УСЛОВИЯМИ О ФОРС-МАЖОРЕ.

Правовая оценка применимости конкретных положений оферты к каждому происшествию зависит от фактических обстоятельств и не может быть решена одним только наличием соответствующего пункта в договоре.

В документе часть участников отдельно ссылается на нормы Гражданского кодекса о сохранности переданного имущества и ответственности хранителя. ГК РФ действительно устанавливает обязанность хранителя принимать необходимые меры для сохранения вещи, а для профессионального хранителя предусматривает специальный режим ответственности. Однако вопрос о том, как именно нормы главы о хранении квалифицируют конкретные отношения Wildberries с продавцами по действующей оферте, требует самостоятельного юридического анализа.

Деньги или металл? Отрасли придется решить еще один вопрос

Предложения селлеров фактически создают два параллельных контура урегулирования.

Первый — компенсация стоимости погибшего ювелирного изделия.

Второй — возврат собственнику драгоценного металла, который удалось извлечь из поврежденных партий после аффинажа.

ДЛЯ ЗАПУСКА ТАКОЙ МОДЕЛИ ПОТРЕБУЕТСЯ ЗАРАНЕЕ ОПРЕДЕЛИТЬ, КАК ЭТИ ДВА ПОТОКА БУДУТ СООТНОСИТЬСЯ МЕЖДУ СОБОЙ.

Если стоимость металла уже вошла в денежную компенсацию, его последующий возврат должен быть учтен в расчетах. И наоборот: если собственнику возвращается принадлежащее ему золото или серебро, финансовая модель должна отделять стоимость сырья от стоимости утраченной производственной работы и коммерческой составляющей.

«Уцелевший товар просто дайте забрать»

Еще один пласт документа показывает, что проблема не ограничивается непосредственно поврежденными складами.

Ювелиры сообщают о заявках на возврат товара с других площадок и просят предоставить возможность оперативно забрать сохранившиеся изделия на собственные склады без платы за возврат.

MUST HAVE

Предлагаем участникам выставки «JUNWEX Москва» следующие возможности для рекламы и продвижения в рамках выставки с целью максимального привлечения внимания посетителей к стенду и продукции.

Интернет



Обложка в электронном еженедельнике «ЮВЕЛИРНАЯ РОССИЯ».

+
Один рекламный модуль в электронном еженедельнике «ЮВЕЛИРНАЯ РОССИЯ»

Даты рассылки
по согласованию.

Макет для еженедельника
Формат 210×297 мм
*.ai, *.eps, *.jpg, *.pdf

Логотип на плане в путеводителе выставки



Путеводитель выставки «Лучшие украшения в России» выдается каждому посетителю выставки и распространяется: курьерская рассылка по Москве; салонах красоты, фитнес-центрах, более 100 несетевых кофеен, баров и ресторанов; вместе с газетой «Метро»

Срок подачи
заявок и материалов
до 30 августа 2026 г.

Тираж 75 000 экз.
Формат А3
*.ai, *.eps

Логотип на плане выставки в зале



В выставочных павильонах, в главном холле, а также в зонах регистрации установлены планировки выставки со списком участников. Разместите на планировке Ваш логотип — это станет сигнальным флагом для клиента — Ваш стенд ЗДЕСЬ!

Срок подачи
заявок и материалов
до 30 августа 2026 г.

Формат 900×1400 мм
*.ai, *.eps

15 500 руб. + 10 500 руб.

36 000 руб.

10 500 руб.

СТОИМОСТЬ ПАКЕТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ MUST HAVE

51 000 руб.

Санкт-Петербургская ювелирная фабрика «Елана» указывает, что для средних и крупных продавцов стоимость возврата собственного товара может исчисляться миллионами и даже десятками миллионов рублей. Компания предлагает разрешить самостоятельный бесплатный вывоз остатков, поскольку селлеры переводят продажи на модель со своего склада и пытаются снизить риск дальнейшей утраты запасов.

Ситуацию усугубляет сезонность

В документе отмечается, что часть изделий уже была заранее поставлена на склады под осенний и новогодний сезоны. Теперь производителям необходимо одновременно восстанавливать ассортимент, закупать металл и финансировать новый производственный цикл — еще до окончательного понимания судьбы предыдущих партий.

Именно поэтому скорость инвентаризации и получения документов для отрасли превращается в вопрос оборотного капитала.

FBS должен стать не аварийным выходом, а полноценной альтернативой

В документе замечен еще один тренд: после ЧП часть ювелиров рассматривает переход с хранения на складах Wildberries на отгрузку со склада продавца.

Но бизнес считает, что для реального перехода на FBS недостаточно просто открыть техническую возможность отправлять заказ самостоятельно.

Селлеры ставят вопрос о пересмотре комиссий для FBS, поскольку упаковку, хранение и значительную часть операционной работы в этой модели выполняет сам продавец. Также предлагаются меры поддержки товаров FBS в ранжировании, снижение стоимости возврата к продавцу и дополнительные инструменты, позволяющие компенсировать более длинную логистику из регионов.

Для ювелирного рынка это принципиальная тема. После серии чрезвычайных ситуаций FBS рассматривается уже не только как коммерческая модель, но и как элемент диверсификации складского риска.

Страхование: еще один вопрос без готового отраслевого решения

«Золотой Меркурий» отдельно ставит вопрос о страховании товара, находящегося на складах Wildberries, и возможности появления соответствующей услуги для селлеров.

Важно отделять этот вопрос от утверждения о наличии или отсутствии страхового покрытия самого объекта: представленный документ такого факта не устанавливает.

При этом действующая оферта Wildberries сама предусматривает ситуацию, когда продавец получает страховое возмещение за утраченный или поврежденный товар: в таком случае двойное возмещение одного ущерба не допускается.

Таким образом, потенциальная модель отраслевого страхования товаров на складах маркетплейса выглядит не противоречащей самой конструкции договора. Вопрос заключается в доступности страхового продукта, его стоимости и возможности объективно оценивать дорогостоящие изделия, принадлежащие множеству разных собственников.

Отдельная проблема — налоговые споры по многолетним возвратам

В рабочем документе присутствует еще одна тема, которая напрямую не связана с пожарами, но показывает более широкую специфику ювелирной отрасли.

Компания «Империял» сообщает о споре с налоговым органом по поводу возвратов товаров, реализованных в предыдущие годы. По позиции компании, длительный жизненный цикл ювелирного изделия означает, что возврат может произойти через несколько лет после первоначальной поставки — например, из-за скрытого дефекта либо невостребованности модели.

Компания утверждает, что по итогам проверки за 2025 год ей было доначислено более 4 млн рублей налога на прибыль в связи с трактовкой подобных возвратов как корректировки прошлых периодов.

Это позиция самого налогоплательщика, изложенная в рабочем документе; материалы проверки и решение ФНС в нем не представлены, поэтому спор требует самостоятельного анализа.

Тем не менее сама тема важна: отрасль фактически предлагает обсуждать с ФНС специальные разъяснения для операций, где товар физически возвращается спустя длительный срок, а его движение одновременно подтверждается государственным учетом в ГИИС ДМДК.

«Технический мост» между Wildberries и ГИИС ДМДК

Наиболее системным предложением во всем документе можно считать идею прямого информационного взаимодействия между инфраструктурой маркетплейса и ГИИС ДМДК.

Ювелирная компания «ДАР» предлагает в перспективе создать API-шлюз, через который РВБ сможет централизованно передавать реестры утраченных УИН. В документе даже предложен специальный смысловой статус — «Утрачено агентом», после которого ответственность за дальнейшую судьбу физически отсутствующего изделия не должна продолжать числиться исключительно за поставщиком.

По сути, речь идет о создании цифрового протокола действий на случай любой массовой утраты

ювелирных изделий у логистического посредника: пожар, затопление, авария, хищение или иное чрезвычайное событие.

Такой механизм потенциально может использоваться не только Wildberries, но и другими маркетплейсами, логистическими операторами и ответственными хранителями, работающими с изделиями из драгоценных металлов.

Отрасль предлагает отдельное приложение к оферте Wildberries

В итоговой части документа сформулирован, пожалуй, главный институциональный вывод: к ювелирным изделиям нельзя механически применять те же процедуры, что и к массовым нерегулируемым товарам.

Предлагается разработать специализированное приложение к оферте РВБ — «О порядке работы с ДМДК». Оно должно синхронизировать внутренние процедуры Wildberries с требованиями ГИИС ДМДК, определить состав документов при утрате или повреждении изделий, порядок действий с драгоценным металлом, сроки и принципы компенсаций.

ИМЕННО В ЭТОЙ ИДЕЕ СХОДЯТСЯ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДОКУМЕНТА.

- УИН требует индивидуальной идентификации каждой единицы.
- Драгоценный металл требует отдельного учета даже после гибели товарной формы изделия.
- Аффинаж требует сохранения прослеживаемости происхождения металла.
- Налоговый учет требует документального подтверждения выбытия.
- Производителю необходимы понятные сроки, чтобы планировать оборотный капитал.
- А маркетплейсу нужен унифицированный процесс, который не придется заново изобретать после каждого чрезвычайного происшествия.

От компенсации убытков — к новой модели отношений

Главное, что показывает представленный пакет предложений: ювелирный бизнес постепенно переводит дискуссию с Wildberries из эмоциональной плоскости

«кто заплатит за сгоревший товар» в плоскость отраслевого регулирования.

Фактически сформировались три взаимосвязанных контура

Первый — физический: что происходит с сохранившимся после ЧП драгоценным металлом.

Второй — цифровой и юридический: как изменить статус конкретных УИН в ГИИС ДМДК, какими документами подтвердить утрату и как сохранить прослеживаемость при передаче металла на аффинаж.

Третий — экономический: как рассчитывать компенсацию, кто финансирует промежуток между потерей товара и выплатой, как поддерживать FBS и каким образом страховать дорогостоящие складские остатки.

Если такой механизм будет разработан совместно маркетплейсом, Минфином, Федеральной пробирной палатой и участниками отрасли, последствия июльских чрезвычайных происшествий могут привести к гораздо более фундаментальному результату, чем урегулирование отдельных претензий.

ИЗВЕСТИЯ: НИЗКИЙ СПРОС НА УКРАШЕНИЯ ОБВАЛИЛ ИХ ПРОИЗВОДСТВО

В первом полугодии в оборот поступило 10,18 млн золотых изделий — на 11,5% меньше, чем за аналогичный период 2025-го, а серебряных — на 13,5%, до 29,3 млн штук, подсчитали «Известия» на основе данных Федеральной пробирной палаты.

При этом продажи золотых украшений сократились лишь на 4%, тогда как серебряных, напротив, выросли на 7%. Это свидетельствует о постепенном смещении спроса в сторону более доступных изделий.

По сравнению с пиковым 2008-м спрос на золотые украшения упал почти втрое, подтвердил исполнительный директор Гильдии ювелиров России Владимир Збойков.

В Sokolov объем собственных изделий, введенных в оборот, остался «неизменным»,

рассказал генеральный директор компании Николай Поляков. По его словам, это произошло за счет роста отдельных категорий (например, продаж украшений с выращенными бриллиантами на 128%) и серебряной подарочной линейки по фиксированной цене, продажи которой выросли в 1,3 раза.

В «Адамасе», Московском ювелирном заводе и «585 Золотом» на запросы не ответили.

Что повлияло на снижение производства драгоценностей

В условиях неопределенности россияне реже совершают спонтанные покупки, которые не относятся к предметам первой необходимости, согласна управляющий партнер «ВМТ Консалт» Екатерина Косарева.

По ее словам, спрос также

сдерживает рост себестоимости производства украшений. С июля 2025 года учетная цена грамма золота увеличилась на 19%, серебра — на 45%, следует из данных ЦБ. На этом фоне ювелиры вынуждены наращивать выпуск пустотелых изделий, которые примерно вдвое легче обычных, обратил внимание Владимир Збойков.

Тенденция соответствует мировой динамике. Во II квартале продажи золотых украшений в мире снизились на 17% год к году, до 278,2 т, тогда как в денежном выражении рынок вырос на 14%, до \$40 млрд, говорится в отчете World Gold Council. В России объем рынка за тот же период сократился на 10%, до 7,2 млн т, — это минимум с 2020-го.

По итогам первого полугодия продажи украшений из золота снизились на 4% год к году, до 41,3 млн штук, следует из данных Федеральной пробирной палаты. Реализация серебряных изделий, напротив, выросла на 7%, до 115,1 млн штук.

В январе – июне количество покупок в ювелирных магазинах сократилось на 13% год к году, тогда как средний чек вырос на 11%, до 13,6 тыс. рублей, подсчитали аналитики «Чек

Индекса» компании «Платформа ОФД».

В чем причина и продолжится ли этот тренд

В то же время онлайн-продажи ювелирных изделий продолжают расти. На Wildberries их оборот в первом полугодии увеличился на 26%, сообщил представитель RWB. Оборот по основным категориям — серьгам, кольцам, подвескам, цепочкам, браслетам и колье — вырос на 15–37%. Наиболее заметно среди массовых категорий увеличился спрос на ювелирные часы: на 69% в денежном и на 78% в натуральном выражении, рассказал представитель компании. Он связал эту динамику с ростом доверия покупателей к онлайн-покупкам ювелирных изделий.

Перспективы рынка будут во многом зависеть от динамики цен на сырье, считает Екатерина Косарева. При новом росте стоимости металлов российский рынок может столкнуться с дополнительным удорожанием украшений из-за ослабления рубля к доллару, ожидает Владимир Збойков. По его мнению, это усилит переток потребителей в сегмент серебряных изделий.



Вконтакте



MAX

JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг

(812) 303 98 69

press@rjexpert.ru

www.junwex.com