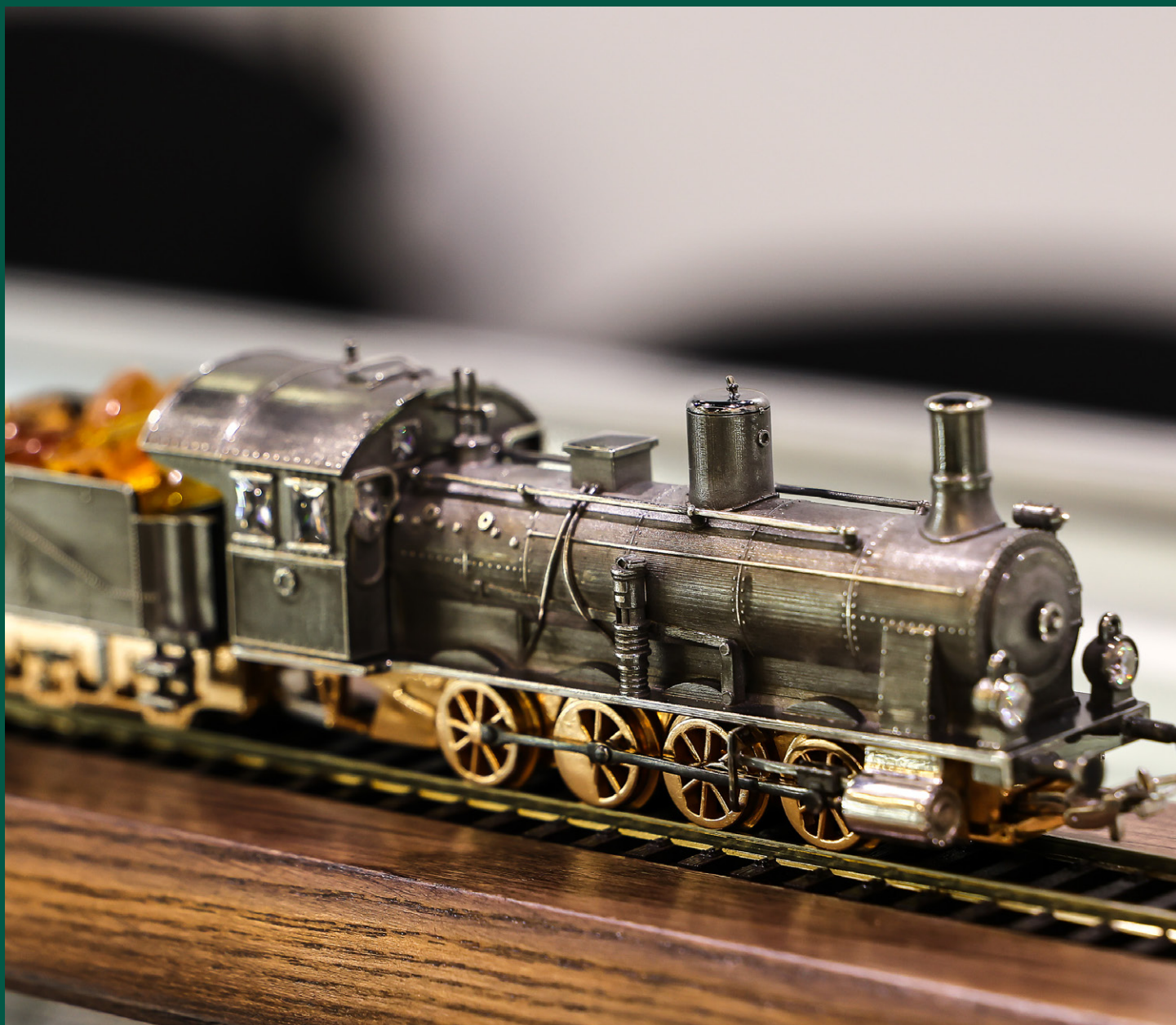




Ювелирная Россия

Новостной еженедельник 943

6 октября 2026

- www.junwex.com

РАЗМЫШЛЕНИЯ ПОСЛЕ ВЫСТАВКИ «JUNWEX МОСКВА»



В.Будный, руководитель
программы "Ювелирная Россия"

ПОСЛЕ ПРОШЕДШЕЙ ОСЕННЕЙ
ВЫСТАВКИ «JUNWEX МОСКВА»
ОСТАЛОСЬ МНОГО ВОПРОСОВ.

С мест, несмотря на активную работу на стендах, сигнализируют о дальнейшей стагнации рынка, о падении ожиданий уже и вчерашних невысоких объемов заказов, а значит, и о вынужденном сокращении производства. Из конкретных расчетов планирования работы своего предприятия - все больше тревоги. Задумываешься о жизни и будущем вообще.

Неустойчивость рынка со всеми спорами «о дне падения и отталкивании из преисподней» породила множество новых оценочных выражений об экономике. «Смешанность движений» - не самое страшное



из них. То бишь туда-сюда, ни то ни се. Напоминает классическое «шаг вперед, два шага назад». Наиболее точно определяет характер функционирования нашей экономики. При таком порядке горизонт планирования не достигает и двухлетнего срока, что не позволяет назвать экономику инвестиционной и закрывает возможность ее развития (это было сказано на Петербургском экономическом форуме от имени Сколково, за что сказавший и поплатился).

Но даже эта катастрофическая оценка касается в большей степени крупного бизнеса. Для среднего с малым и завтрашний день - вопрос! В этом сегменте нет спасательных кругов в виде кредитов-займов. Жирующая на связанности с властью банковская система закрыла возможность использования подавляющей

частью субъектов экономики этих инструментов поддержки. А своих жировых запасов у среднего и малого бизнеса не осталось. Понимания, что эти слои экономики и есть будущее страны, - нет, хотя власть заявляет возможность прогресса только за счет повышения производительности труда.

Где это повышение производительности, как не в малом и среднем?! На госпредприятиях возможность повышения производительности труда на фоне зарплат олигархов-чиновников в 6 млн ежедневно - фантастика! Вместе с самозанятыми, микробизнесом - это большая часть страны, далекая от вороватой и праздной так называемой элиты! И у этой массы, теряющей «производительность», нарастает накопительный эффект, что

крайне опасно и недопустимо для нынешней чиновничьей верхушки. Да услышите же, слушающие! Без этого снесет всех.

Вот китайцы нащупали путь к инновационному развитию как к возможности мирового господства еще в 2024 году, обозначив на съезде партии задачу и главный политический приоритет – формирование «новых качественных производительных сил».

Если «суммировать» содержание такой стратегии, основываясь на доступных нам по открытым источникам китайских правительственных документах и выступлениях лидеров КНР, его можно свести к следующим положениям:

- Китай должен генерировать технологические прорывы, а не просто развивать уже имеющиеся технологии;
- ресурсы на достижение лидерства должны быть мобилизованы через все большее государственное участие в экономике;

- государство участвует в экономике через более строгий контроль капиталов, госинвестиции и принуждение компаний к действиям в рамках определенной правительством политики, приоритет которой — инновационное лидерство;

- непосредственное участие государства в финансировании инноваций происходит за счет государственно-частного партнерства — грантов на исследования и системы национальных лабораторий и инновационных центров, которые могут работать как с государственными, так и с частными заказчиками;

- основными выгодополучателями от господдержки в бизнесе будут малые и средние предприятия, которые производят конкурентоспособные расходные материалы, детали или услуги для технологических гигантов.

Последнее говорит о понимании в Китае малого и среднего бизнеса как основы экономики. И мы знаем, как власть там поддерживает этот слой предпринимательства.



Мы же в своем государстве загоняем малый и средний бизнес в подполье в угоду исключительно сегодняшним интересам, не заглядывая в будущее.

При всем осознании трудностей, переживаемых страной и связанных с войной, нельзя согласиться с удушением основы экономики. А то, как это происходит, легко продемонстрировать на примере нашей отрасли. Пусть не говорят, что ювелирный рынок не показатель из-за малой значимости. Так происходит во всех сферах. И, несмотря на то, что госстатистика постоянно настаивает на хороших показателях, в жизни все не так красиво, как в «официозе».

Прошедшая выставка доказала пагубные последствия повышения налогов и административной нагрузки, связанной с чрезмерным контролем ювелиров.

Результат во многом получили обратный: объемы производства и торговли падают, переработка драгоценного сырья сокращается, рабочих мест и собираемых налогов не становится больше. Да и формирующееся законодательство с повышенным контролем явно попахивают коррупцией, если откровенно не скрывающиеся продавцы драгоценностей, вопреки всем требованиям, торгуют по подворотням рядом с налогоплательщиками.

предприятиями, находящимися под неусыпным давлением проверяющих. Растущий черный рынок не замечают, оплативших «налог» в «черную кассу» не трогают... Иного объяснения нет.

Поэтому – предложение: не напрягать мозги в поисках

путей роста экономики, а пользоваться опытом тех, у кого уже получилось, и изъять наворованное у несостоявшейся элиты, превратившейся в коррупционеров. Это кратчайший путь к Победе!

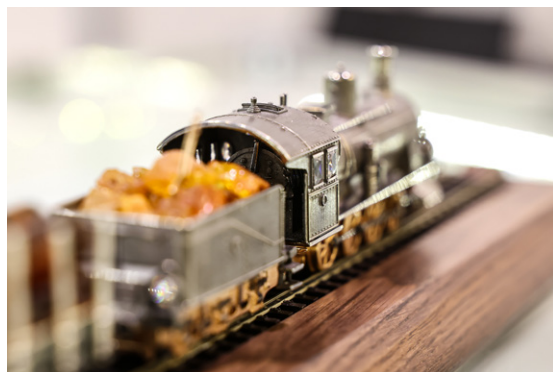
Но даже в этих условиях отрасль показывает, что умеет работать.

”

«Выставка прошла для нас с очень хорошими продажами, — делится положительными итогами Анна Баталина (TomGem Plus). — Очень рады возвращению на ВДНХ!»

Трафик розничных покупателей, причём готовых тратить значительные суммы на приобретение достойных произведений ювелирного искусства, радовал с первого дня осеннего форума.

Уже в день открытия выставки Анна Жердева (Primossa) рассказала о крупной продаже — комплекте украшений за несколько сотен тысяч. Нашёл своего нового владельца и впечатляющий ювелирным мастерством драгоценный проект компании «Сигма Голд» — «Прусский паровоз G 7.1».



И это не единичные случаи. Выставка показала: покупатель есть. Он приходит, смотрит, выбирает и готов платить за качество. Вопрос лишь в том, насколько предсказуемыми будут условия, в которых приходится работать.

ювелирная выставка

JUNWEX *Premium*



MATVEEV&CO

25–28 ноября 2026

КЦ «Петроконгресс»
Санкт-Петербург,
Лодейнопольская, 5А



Украшение
GRANT

*Лучшие
друзья...*



Украшение
GRANT



JUNWEX ПРЕМИУМ

НОВЫЙ ПРОЕКТ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА. УЖЕ В НОЯБРЕ!

С 25 по 28 ноября в КВЦ «Петроконгресс» впервые пройдет JUNWEX Premium — специализированная выставка, посвящённая эксклюзивным ювелирным изделиям, авторским коллекциям и предметам интерьера класса люкс.

Новый формат предполагает особый подход к формированию экспозиции:

тщательный отбор участников, адресную работу с аудиторией и создание пространства, где каждая вещь становится не просто украшением, а частью истории, семейной реликвией или акцентом интерьера.

Площадка «Петроконгресс» выбрана не случайно: центр Петербурга, развитая инфраструктура, соседство с деловыми и культурными центрами города.

ЭТО МЕСТО, ГДЕ СОБИРАЕТСЯ ИСКУШЁННАЯ АУДИТОРИЯ, СПОСОБНАЯ ОЦЕНИТЬ УНИКАЛЬНОСТЬ И МАСТЕРСТВО.

КВЦ регулярно принимает такие события как Евразийский Ивент Форум, Российская неделя робототехники, Medio Modo Fest, семейный фестиваль «Минерал Фест» и другие.

Теперь здесь — новое событие для ювелирной отрасли.

Рядом располагаются бизнес-центры, множество самых модных гастрозаведений и элитных ЖК.



JUNWEX PREMIUM СТАНЕТ РЕГУЛЯРНЫМ СОБЫТИЕМ.

Выставки запланированы на ноябрь и март-апрель — в канун главных праздников, когда запрос на особенные подарки и живые встречи с клиентами у компаний особенно высок.

Приглашаем к участию!



С нетто 200 кв.м.

8 800 550-41-34
junwex@junwex.com

ВСТРЕЧА С Ю.И. ЗУБАРЕВЫМ НА JUNWEX: ГЛАВНОЕ

Руководитель Федеральной пробирной палаты Юрий Зубарев принял участие в пленарной сессии деловой программы «JUNWEX Москва» и ответил на многочисленные вопросы.

1. Об электронной очереди записи в МРУ ФПП:

Работа выполнена на «отлично»: очередей практически не стало, всех тех, кто занимал очередь «впрок», на «переуступку» для торговли местами в очереди, удалось искоренить. Сейчас очередей уже нет. Нормальные сроки с нормальным запасом прочности.

2. Возможно ли расширить перечень изделий в номенклатуре ГИИС ДМДК, чтобы можно было вводить корректно необычные виды ювелирных изделий?



Посмотрим перечень того, что уже в ГИИС ДМДК реализовано, и, возможно, расширим этот перечень. Унификация наименований по принудительному справочнику была введена в ГИИС не сразу: был период, когда каждый

называл свои изделия, как хотел, и была путаница. Присылайте в ФПП предложения, рассмотрим.

3. С точки зрения Ассоциации ничто не мешает маркетплейсам в случае атак и последующих пожаров возвращать селлерам принадлежащие им ювелирные изделия в том виде, в котором их удалось найти после пожара: в поврежденном виде, в расплавленном и т.д. Какова позиция Федеральной пробирной палаты по этому вопросу?

В юридических аспектах взаимоотношений селлеров с маркетплейсом палата не участвует, она не может являться стороной спора. При этом ГИИС ДМДК дает достаточно большую информационную базу маркетплейсам для того, чтобы выяснить, что и у каких продавцов было на момент наступления события.

В этом плане ФПП готова оказывать всяческое содействие. Если есть сомнения, споры, то сделать выгрузку из ГИИС ДМДК на конкретное время для выстраивания аргументированного диалога между селлерами и

маркетплейсом, то ФПП готова оказать всяческое содействие.

Но вопросы «форс-мажор» был или нет, какие условия публичной оферты должны или не должны применяться, какая должна быть процедура по восстановлению утраченного, находятся вне полномочий ФПП, и палата не имеет никакой возможности участвовать в этих выяснениях. Но еще раз – все, что касается учета в ГИИС ДМДК – здесь ФПП готова оказать содействие обеим сторонам.



4. На данный момент сам Wildberries дает понять, что готов возвратить найденные после пожара изделия, но нет соответствующих решений. Нам сообщили, что «вопрос обращения с драгметаллом не может быть решен компанией в одностороннем порядке, необходима позиция регулятора. Вопрос важен и прорабатывается как внутри, так и совместно с Минфином». При этом селлеры понимают, что на Wildberries были нарушения хранения изделий из драгоценных металлов, а режим «суперсейф» является всего лишь регламентом обработки, а не особо защищенным объектом. Как в этой ситуации следует поступать селлерам, какой может быть совет?

Возможно, в решении этого вопроса есть какое-то участие Минфина. Непонятно, что именно ждет Wildberries от Минфина. Не понятно, на каких основаниях ФПП или Минфин могут указать маркетплейсу отдавать или не отдавать оставшееся от изделий. Со стороны палаты были периодические проверки Wildberries, итогом которых были выданы предписания по установленным нарушениям порядка хранения. Также, по итогам проверок

были выявлены нарушения законодательства селлерами. Это было примерно 3 – 4 года назад и в то время тесного сотрудничества ФПП с маркетплейсом еще не было. Они очень неохотно шли на взаимодействие, тяжело внедрялся ГИИС ДМДК. Фактически, это была «черная дыра» в ГИИС ДМДК.

Все, что не проходило в ГИИС ДМДК, отгружалось на маркетплейсы. Но за последние два года была проделана большая работа, были заключены с маркетплейсами протоколы об информационном взаимодействии, об обмене информацией, в рамках чего Wildberries сообщил о фактическом поступлении к ним изделий, а не только тех, что отражены в ГИИС ДМДК. Т.е. обмен информацией был синхронизирован. Благодаря чему остатки ювелирных изделий, не отраженные в ГИИС ДМДК, на обоих маркетплейсах были сведены к нулю.

Все изделия, числящиеся на маркетплейсах, теперь отражены в ГИИС ДМДК. Так уже было на начало лета этого года, но работа была большая и шла четыре года, от полного отрицания требований ФПП по отражению изделий в ГИИС ДМДК, до полного исполнения этих требований.

Благодаря этой проделанной работе сегодня у селлеров есть дополнительная информационная поддержка в том диалоге, что идет сегодня с Wildberries. Но решение «отдавать – не отдавать» то, что найдено от ювелирных изделий, должно достигаться в диалоге между селлерами и маркетплейсом. Здесь, вероятно, не существует какой-либо третьей стороны, кроме суда, которая могла бы дать указание «отдавать» или не «отдавать». Только суд.



5. На заседании Рабочей группы ДМДК было проголосовано, что в отношении ограниченных синтетических алмазов на бирке можно будет указывать «синтетический» или «выращенный» бриллиант. Но в итоговой редакции постановления Правительства оказался запрет на само слово «бриллиант». Почему нельзя вернуть право на слово «бриллиант» на бирке?

Уже после того, как было принято постановление, отрасль контактировала с Минфином, и на этой встрече была возможность задать этот вопрос там. Постфактум были встречи и не публичные. Были разъяснения в прессе, что изделия, выпущенные

до 1 сентября 2026 г., могут продаваться с прежней биркой. Однако нормативный акт на эту тему так и не появился. Некоторые компании, во избежание рисков, выполнили перебирковку своих изделий в соответствии с новыми требованиями. Они исходили из того, что кроме ФПП и Минфина есть еще и другие контролирующие органы, и их позиция в отсутствие нормативного акта может быть иной. Поэтому комментировать это ФПП не будет.

6. О сложностях перевода каратной системы проб в метрическую.

Определенные сложности перевода есть. Если при оценке антикварного изделия необходимо соблюсти точность, то в данном случае 14-каратная проба точнее будет соответствовать 583 пробе, она сохранена как раз для таких случаев.

7. В настоящее время обсуждается возможность обязательной сертификации полудрагоценных и поделочных камней. Такая норма действительно может быть принята?

Работа над ГОСТами на драгоценные камни идет и она скоро будет завершена. Работа по ГОСТам на полудрагоценные камни не ведется. У нас и так не самое простое законодательство по драгоценным камням и этого достаточно.

Сегодня продавать ограненные драгоценные камни в адрес физических лиц можно при наличии у них сертификата. Сертификат – это документ, который может выдаваться не всякой геммологической лабораторией. По 184 закону сертификат может выдавать только та геммологическая лаборатория, которая зарегистрирована в

Росаккредитации в качестве органа по сертификации. Таких геммологических лабораторий всего две. В то же время, 18 лабораторий, в соответствии с законодательством, зарегистрировали свою систему добровольной сертификации в Росстандарте.

При наличии зарегистрированной в Росстандарте системы добровольной сертификации, сертификат по такой системе может выдавать только орган по сертификации, зарегистрированный именно в этом статусе в Росаккредитации. Т.е. сертификаты, выданные этими 18-ю геммологическими лабораториями, не зарегистрированными в Росаккредитации, но загруженными в ГИИС ДМДК, по идее не могут быть использованы для сопровождения драгоценных камней, реализуемых физическим лицам. Это риски. Эта тема уже хорошо проработана, консолидирована, есть позиции и Росстандарта и Росаккредитации.

Поэтому необходимо обратить внимание на этот факт, т.к. последствия могут быть долгосрочные для рынка драгоценных камней. Реализация физическим лицам ограненных драгоценных камней

с сертификатами, выданными геммологическими лабораториями, не зарегистрированными в Росаккредитации, будет нести риски.

8. Вопрос по нормам потерь как индикаторе риска при работе с изделиями из серебра.

В палате понимают, что норма потерь на изделиях разной сложности колеблется от 2 до 15%. Индикатор предусматривает потери «до 4,5%, более 4,5%». И в зависимости от сложности изделий будет работать этот индикатор. На усредненное значение потерь будет накладываться поправка в зависимости от вида и сложности изделия. Контролеров мало, ко всем выходить невозможно, поэтому сейчас одна из главных задач ФПП – это оптимизация работы контрольно-надзорного блока, чтобы они выходили не больше, а точнее.

Для после срабатывания индикаторов еще накладывается дополнительный фильтр, который позволяет не выходить к тем, где больших рисков нет. За год было порядка 150 проверок



на весь рынок. Но это малое число должно компенсироваться тем, что проверки должны быть «меткими». И чтобы нагрузка на бизнес была бы небольшая, но, в то же время, чтобы участники рынка понимали, что если будут серьезные риски, то к ним придут.

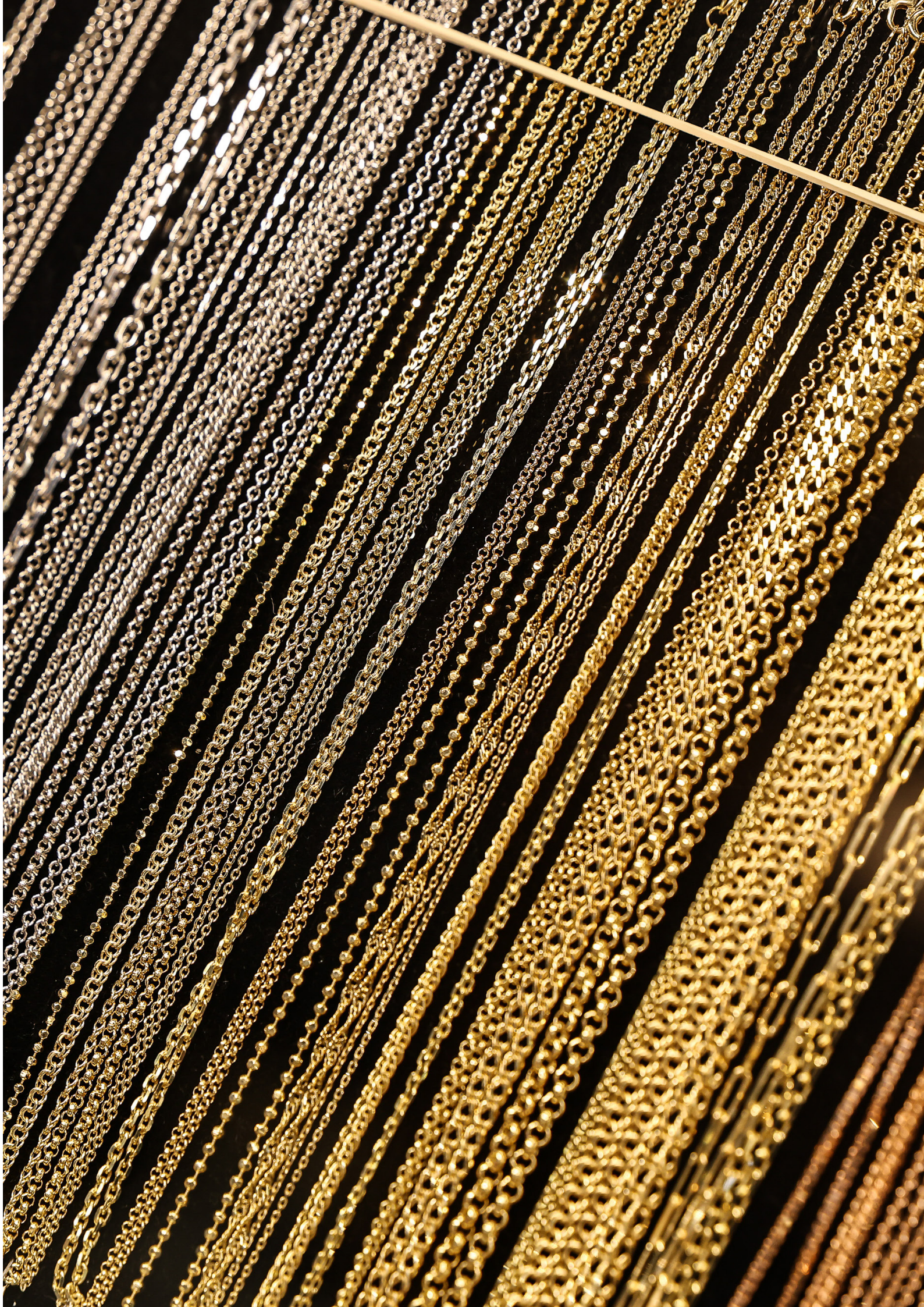
Палата планирует сделать индикаторы риска обновляемыми на месячной основе. Сейчас риски участников рынка обновляются раз в год с возможностью пересмотра в середине года. Это не стимулирует нарушителей быстро исправляться. Помимо 10 индикаторов риска для внеплановых проверок, будут работать еще критерии риска для плановых проверок. От плановых проверок ФПП отказывается в пользу профилактических визитов. Но этот список формируется уже не по индикаторам риска, а по критериям риска. Критерии риска в палате определили в зависимости от базовых видов деятельности: добытчики, производители, розница, скупки и ломбарды, комиссионки. И по ним есть общие критерии и специфические, всего порядка трех десятков.

Палата планирует не раскрывая информацию об объемах, параметрах, повесить на сайте ФПП «светофор» по участникам рынка ДМДК в разрезе этих критериев. Можно будет вбить

ИНН контрагента и выяснить его надежность по критериям. Это будет сделано для того, чтобы каждый участник смог посмотреть информацию о самом себе и если что-то не в порядке – то исправиться. И обновлять этот «светофор» палата будет на ежемесячной основе, чтобы участникам рынка был бы стимул быстро исправляться.

9. 6 октября вступает в силу Соглашение о взаимном признании клейм России и Беларуси. Все ли готово в части совмещения информационных систем, передачи данным по УИН?

Соглашение готовилось не один год, и вопрос передачи УИН был одним из главных. Были прямые контакты операторов систем. Только после того, как все было готово, стороны дали «отмашку» на подписание Соглашения.



КЛУБ ПОДВЁЛ ИТОГИ ПОЕЗДКИ НА ISTANBUL JEWELRY SHOW

ДЕЛЕГАЦИЯ КЛУБА "РОССИЙСКАЯ
ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ"
ВЕРНУЛАСЬ ИЗ СТАМБУЛА,
ОТРАБОТАВ НА ВЫСТАВКЕ IJS '26.

Делегация была сформирована Клубом при поддержке Jewellery Exporters' Association of Türkiye. В её состав вошли представители региональных ювелирных сетей и российские производители.

Четыре дня на выставке, наполненные плотным рабочим графиком, пролетели незаметно. Участники группы вели переговоры с самого открытия и до "последнего звонка". По итогам же общие впечатления от мероприятия оказались неоднозначными.

Турецкий ювелирный рынок действительно переживает сложный период, и причины этого кроются не только в росте цен на золото, но и в высокой инфляции, которая давит на потребительский спрос и бизнес-процессы.



Серебряные украшения, представленные на выставке, преимущественно были произведены в Китае и Гонконге. Такое доминирование вызвало разочарование у многих закупщиков, ожидавших большего разнообразия от локальных производств.



В техническом разделе заметно присутствие турецких компаний, выступающих официальными представителями китайских производителей. Этот тренд еще раз подтверждает лидерство Китая в сфере производства ювелирных изделий, вытесняя локальные бренды с позиций основного поставщика.

На фоне экономической нестабильности обострилась и проблема безопасности. Активизировались мошенники, поэтому при выборе потенциальных партнеров по бизнесу критически важно проявлять бдительность

Состав посетителей выставки тоже претерпел изменения.

Количество российских байеров заметно сократилось. На их место пришли представители стран СНГ, в большом количестве из Узбекистана, чье правительство оказывает серьезную поддержку ювелирной отрасли. Узбекские компании уже заявляют о себе не только на локальных площадках, но и на международных, например, принимая участие в выставках в Италии.

Международный ювелирный рынок находится в стадии активной трансформации. Наблюдаются изменения в структуре поставок, географии участников. Эти изменения требуют от участников рынка гибкости и готовности адаптироваться к новым реалиям.



Некоторые байеры получили приглашения на отборки в офисы в районе Grand Bazaar, однако опыт показал, что это потеря времени.

Все необходимые контакты, новинки дизайна и интересные технические решения можно было найти непосредственно в павильонах выставки, где всё было собрано в одном пространстве.



Хочу выразить огромную благодарность за организацию поездки на международную ювелирную выставку Istanbul Jewelry Show в Стамбул. Это было насыщенное и полезное событие: новые коллекции, свежие идеи, знакомство с производителями и дизайнерами авторских ювелирных изделий, а также возможность увидеть мировые тренды вживую.

Бренды представили свежие линии, где классическое золото сочетается с необычными фактурами и жемчугом. Особенно запомнились коллекции с природными и культурными историческими мотивами — тюльпан, орнаменты, плавные линии, минимализм и исторические мотивы.

Новые технологии и оборудование: автоматизация литья и пайки, новые технологии в эмали. Появились новые модели станков для точной обработки и 3D-печати восков.

Отдельное спасибо Татьяне - руководителю нашей группы. Благодаря профессионализму и вниманию поездка прошла легко и комфортно. Она взяла на себя все организационные моменты, помогала с переводами и решением любых вопросов.

Спасибо за тёплую атмосферу, поддержку и ценные советы! С такой командой любые задачи по плечу. Обязательно поедем снова!

**Магомед Якубов,
/Дагестан/**



”

Ювелирная выставка Istanbul Jewelry Show — это отличная площадка для профессионалов!

Поездка выдалась очень насыщенной и плодотворной. Удалось увидеть много нового и полезного для работы.

Хочу выразить благодарность Татьяне за безупречную организацию нашего пребывания в статусе делегации. Оперативное решение любых вопросов, качественный перевод и полное сопровождение — именно то, что нужно для эффективной работы на таком масштабном мероприятии. Спасибо за профессионализм!

**Александр,
/участник поездки/**

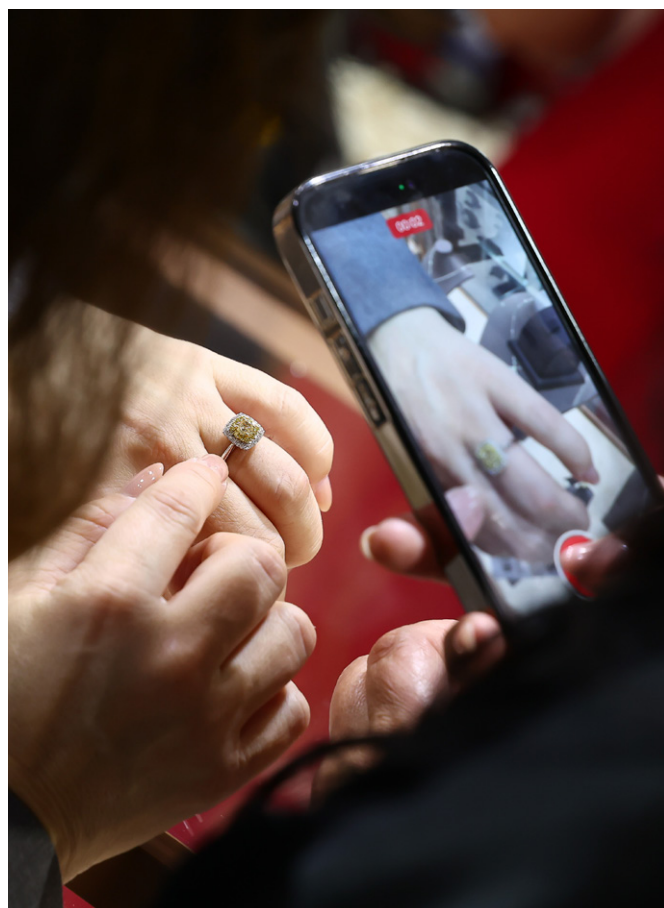


КОММЕРСАНТ: "В КРУПНЫХ ГОРОДАХ СТАЛО МЕНЬШЕ ЮВЕЛИРНЫХ МАГАЗИНОВ"

ЧИСЛО ЮВЕЛИРНЫХ МАГАЗИНОВ И МАСТЕРСКИХ В РОССИЙСКИХ ГОРОДАХ-МИЛЛИОННИКАХ ЗА ГОД СОКРАТИЛОСЬ НА 4,5%, ДО 7,9 ТЫС., - ПИШЕТ "КОММЕРСАНТ".

С рынка ушли некоторые небольшие компании, а оставшимся сетям приходится оптимизировать расходы из-за снижения продаж и перетекания спроса в онлайн. Параллельно в крупных городах растет число ломбардов. Их услуги становятся все популярнее из-за ужесточения условий выдачи микрозаймов и роста цен на драгоценные металлы.

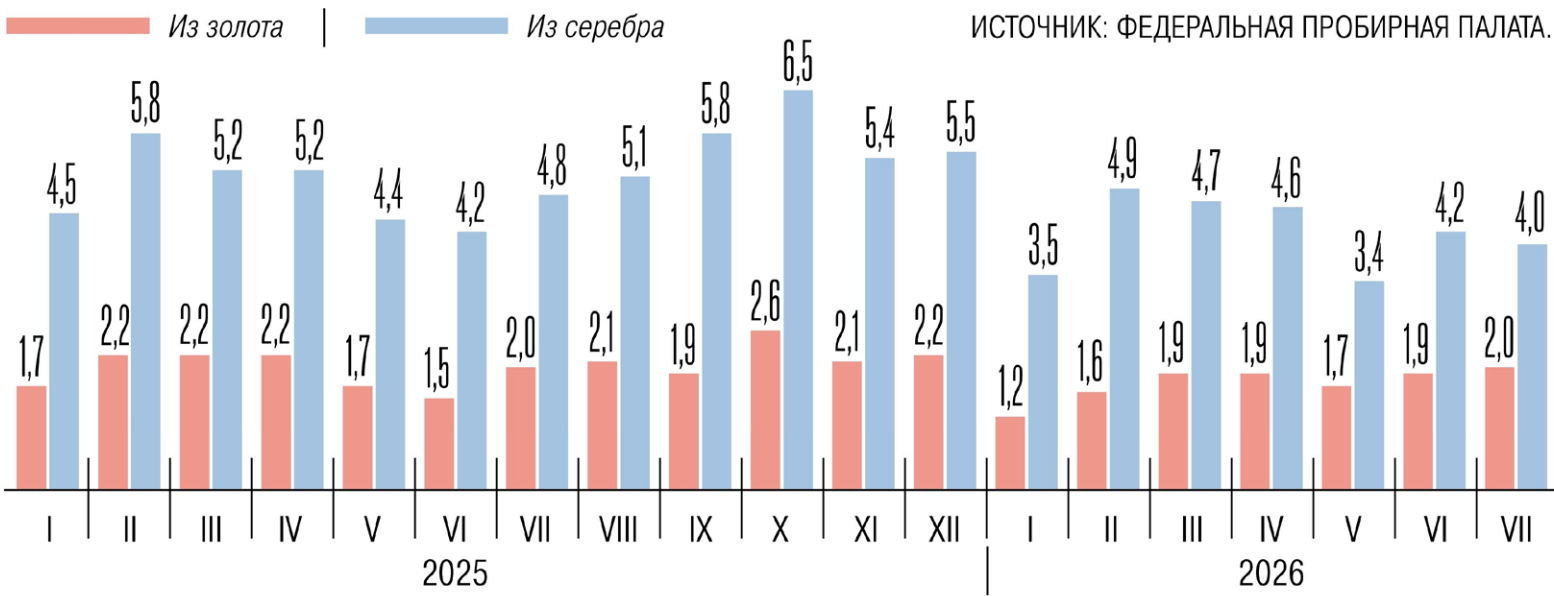
К сентябрю 2026 года число ювелирных магазинов и мастерских в 16 крупнейших городах России снизилось на 4,5% год к году, до 7,9 тыс. точек, подсчитали в 2ГИС.



Сокращение коснулось преимущественно розницы: число ювелирных мастерских уменьшилось только на 2%.

ВВОД В ОБОРОТ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ (МЛН ШТ.)

KOMMERSANT.RU



Сложившаяся ситуация обусловлена уходом небольших игроков, поясняют в NF Group: точки закрыл PanClub (бывшая Pandora), сворачивает сеть Viva la Vika. При этом крупнейшие ритейлеры, занимающие более 70% рынка, продолжают расширяться, отмечают в Ассоциации торговой недвижимости и экспертов ритейла (АТЭР). Sunlight за год открыл 28 магазинов, увеличив сеть на 3%, а Sokolov вырос на 10% по сравнению с началом 2025 года — до 1,1 тыс. точек.

Оптимизация ювелирной розницы продиктована спадом продаж в физических магазинах: по данным «Чек Индекса», число покупок украшений за январь—август упало на 6% год к году. Спрос смещается

в интернет, где число заказов выросло на 10%. У Sokolov на долю онлайн приходится уже около 40% оборота, у Sunlight продажи через сайт и приложение выросли на 10,5%.

В ЭТИХ УСЛОВИЯХ СОХРАНЯТЬ ЧАСТЬ ОФЛАЙН-МАГАЗИНОВ ЮВЕЛИРНЫМ РИТЕЙЛЕРАМ СТАНОВИТСЯ НЕВЫГОДНО.

По оценке руководителя департамента торговой недвижимости СМWP Зульфии Шияевой, аренда площади, подходящей под ювелирный магазин, может быть на уровне 80–450 тыс. руб. за 1 кв. м в год в зависимости от локации. Обычно такие торговые точки занимают 40–250 кв. м в торговом центре,



так что годовые расходы на аренду могут достигать 100 млн руб. в год. Впрочем, сейчас дефицита торговых площадей на рынке нет, поэтому многие арендодатели идут по пути снижения ставок, говорит директор по продажам Sokolov Сергей Котепахов.

ОДНОВРЕМЕННО С СОКРАЩЕНИЕМ ЮВЕЛИРНОЙ РОЗНИЦЫ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ РАСТЕТ ЧИСЛО ЛОМБАРДОВ.

Согласно подсчетам 2ГИС, на начало сентября 2026 года в российских городах-миллионниках было 3,8 тыс. таких точек, на 6% больше, чем год назад. Спрос на их услуги растет на фоне регуляторных ограничений в отношении микрофинансовых организаций (см. "Ъ" от 15 июля). Согласно данным Центробанка, во втором квартале 2026 года портфель ломбардов достиг 126 млрд руб., увеличившись на 34% год к году. За

этот период компании заключили 4,9 млн договоров займа, что на 7% больше год к году.

95% выдач в ломбардах приходится именно на ювелирные изделия, отмечает основатель Rodin.Capital Алексей Родин. Среди украшений в топе цепи, браслеты и изделия без камней, говорит операционный директор «Мосгорломбарда» Евгений Фоменко. По его словам, сдача таких предметов в ломбард становится выгодной на фоне роста цен на драгоценные металлы.

Часть клиентов ломбардов используют их как точку сбыта: они сдают туда сломанные или ненужные украшения, продать которые самостоятельно почти нереально, отмечает Алексей Родин. При этом у самих ломбардов сейчас растет спрос и на покупку изделий, добавляет Евгений Фоменко. Он связывает это с общим ростом популярности ресейла.





Вконтакте



MAX

JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг

(812) 303 98 69

press@rjexpert.ru

www.junwex.com