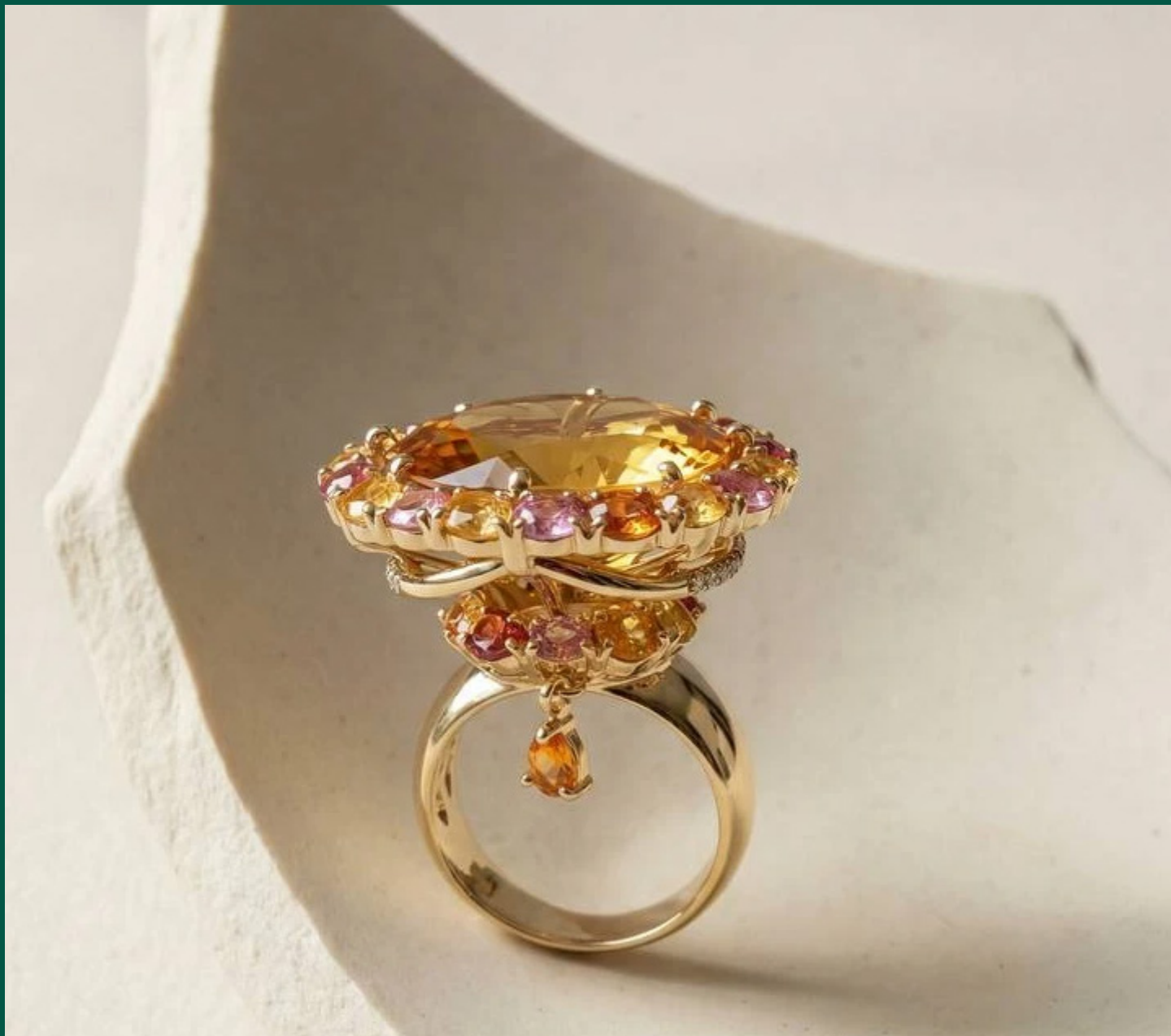




Ювелирная Россия

Новостной еженедельник 944

27 октября 2026

• www.junwex.com

ШТРАФОДОБЫВАЮЩАЯ СТРАТЕГИЯ МОЖЕТ ОБЕРНУТЬСЯ НОВОЙ ПЕРЕСТРОЙКОЙ



В.В.Будный

Сегодня реальные доходы государства, как и части благополучных граждан, еще примерно равны падению реальной стоимости денег, но завтра — туманно. Это равновесие краткосрочно и опасно.

Песочные часы могут мгновенно перевернуться, и обиженное большинство грозит захватом общественных настроений. Номинальные доходы этой части россиян отстают от непомерно растущих тарифов ЖКХ, разгоняющих инфляцию. Только в сентябре — октябре инфляция выросла в восемь раз.

ЛИШЬ ТОЛЬКО ВИЗУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОИСШЕДШИЕ В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ ПОДТВЕРЖДАЮТ БЕЗЫСХОДНОСТЬ ОТСУТСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ.

Ставка опять сделана на фискальный характер стратегии (если можно так назвать отсутствие понимания и воли к промышленному развитию).

ПО ИХ ПЛАНАМ УЖЕ К 2029 ГОДУ ТОЛЬКО ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ШТРАФОВ УВЕЛИЧАТСЯ В ПОЛТОРА РАЗА, СУДЯ ПО НОВОМУ ПРОЕКТУ БЮДЖЕТА. НЕТ СОМНЕНИЙ, ЧТО В ТАКОМ ЖЕ КЛЮЧЕ БУДУТ И НАЛОГОВЫЕ ШАГИ ПО НАПОЛНЕНИЮ БЮДЖЕТА.

Кратковременное поддержание экономики возможно за счет повышения налогово-штрафовых мер, но ненадолго. Понятно, что это вызвано болезненными для бюджета военными расходами и желанием быстро закрыть нужды в финансировании войны. Но штрафодобывающая стратегия, запущенная нынешними победителями перестановок в правительстве, может обернуться новой Перестройкой.

Жаль, что вынужден вспомнить этот угрожающий термин — «ПЕРЕСТРОЙКА» — в условиях необходимости безусловной поддержки власти в военный период, но другого определения,

возможно, грядущей катастрофы даже не нужно придумывать.

Та Перестройка стоила нам потери сильной страны, мы доньше не можем твердо встать на ноги.

Без сомнения! Россия победит в этой войне! Выйдет из нее с более современной и подготовленной армией! Но в тройку мировых лидеров наряду с США и Китаем даже внатяжку, как сегодня пытаемся представить ситуацию для своих граждан, и близко не впишемся с существующими принципами промышленной политики.

Социальная экономика все более слабеет.

Даже в сфере общепита ликвидация бизнеса увеличилась на 15%. За январь — сентябрь из-за роста налоговой нагрузки, операционных расходов и снижения посещаемости в этом сегменте рынка закрылось 28 000 компаний. Это про продукты питания - последней статье расходов, от которой откажутся. Тревожные показатели для оценки ситуации.



Нам говорят о ювелирке — мол, мы не показатель, так как не выпускаем предметы первой необходимости. Но ситуация общая, так как, вопреки официальной статистике по зарплатам, более трети российских компаний, ранее выплачивавших 13-ю зарплату, отказываются от годовых премий в этом году. Не из чего!

Больно, если страна потеряет возможность вернуть лидерские позиции.

«Завтра будет лучше, чем вчера!» — пели и верили мы в прежние годы. Но там еще было продолжение — «Проснись и пой...». В угоду сиюминутной выгоде мы подпеваем (такими перестановками в правительстве) не тем, кто выведет страну к военной Победе с сохранением

промышленного потенциала, способствующего развитию в мирном будущем.

Отрицательный результат кураторства Минфина над нашей отраслью — яркий показатель происходящего в перерабатывающей промышленности.

Налицо катастрофическое сокращение производства, что видно и по статистике ФПП, и в повседневности ювелирных заводов. Дальше, судя по повышению полномочий главы ведомства, будет еще лучше...

Зашуганность производств излишним регулированием, возросшие налоги и административное выдавливание ювелиров с открытого рынка наносят вред переработке

драгоценного сырья в стране и вызывают возрождение черного рынка. Никуда не делись снявшиеся с учета микро- и малые предприятия. Не отказались от любимого дела и ювелиры-индивидуалы. Просто первые ушли в подполье, а вторые, к примеру, — откатав днем водителем такси, по вечерам точат на кухне, ублажая старых заказчиков.

Никакие чиновничьи цифры увеличения рублевых оборотов в официальной статистике не покрывают утраченные интересы государства от ушедших с налогового поля множества ювелиров. Эти цифры — лишь прикрытие бездарно потраченных бюджетных средств на создание новой системы контроля и содержание самих контролеров.

Что делать? Происходящее наверху мы не исправим. Выборы прошли, мы дали индульгенцию ранее там сидящим править как прежде. Но и этим, наряду со штрафами и повышением налогов, надо суметь что-то еще придумать и где-то поднаскрести.

Можно предложить привычный для чиновничьей когорты подход к повышению собираемости в бюджет: все силы на контроль и борьбу с черным рынком! Вы его породили,

сами и уничтожайте. Бросьте ключ и не закручивайте гайки официально работающим предприятиям. Сами будете заняты, дадите задыхающемуся от вас производству развиваться, увеличивая налоговые поступления в бюджет, вернете ушедших в тень в налогооблагаемое поле. И польза, и уважение! Да и на фронт не отправят, вроде бы при деле.

А вообще Гильдия ювелиров России и Клуб «Российская ювелирная торговля» неоднократно предлагали конкретные меры по исправлению ситуации во внутренней переработке драгсырья в стране. Они не расходятся с интересами в развитии других отраслей.

Предлагаем представителям власти внимательно отнестись к предложениям ниже, направленным через ТПП РФ очередным письмом от имени отраслевой общественности.



ГИЛЬДИЯ ЮВЕЛИРОВ РОССИИ

129301, г. Москва, ул. Космонавтов, д. 7, кор.2. +7 977 486-90-70, elgem@mail.ru

ВЗ-26/100 от 06.10.2026

Директору
Департамента по работе с объединениями
предпринимателей
Торгово-промышленной палаты Российской Федерации

ВОЛЧЕНКО А.А.

Предложения в проект по НК РФ

Уважаемый Александр Адикович!

Ассоциация рассмотрела проект Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» и подготовила свои предложения.

Приложение: Предложения Ассоциации «Гильдия ювелиров России» по проекту внесения изменений в НК РФ, на 3 листах.

Исполнительный директор Ассоциации

Суваченко

В.А.Збойков

Предложения по дополнительному внесению поправок в НК РФ

1. Действие Подпункта 22 Пункта 3 Статья 346.12. и Подпункта 8 Пункта 6 Статья 346.43. НК РФ отменить.

ОБОСНОВАНИЕ:

Оба предлагаемых к утрате силы подпункта были введены Федеральным законом от 09.03.2022 № 47-ФЗ. В действующей редакции НК РФ они выглядят так:

«НК РФ Статья 346.12. Налогоплательщики

3. Не вправе применять упрощенную систему налогообложения:

22) организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие производство ювелирных и других изделий из драгоценных металлов и (или) оптовую (розничную) торговлю ювелирными и другими изделиями из драгоценных металлов.

Положения настоящего подпункта не применяются в отношении организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих производство ювелирных и других изделий из серебра и (или) оптовую (розничную) торговлю ювелирными и другими изделиями из серебра;»

«НК РФ Статья 346.43. Общие положения

6. Патентная система налогообложения не применяется в отношении:

8) деятельности по производству ювелирных и других изделий из драгоценных металлов, а также оптовой либо розничной торговли ювелирными и другими изделиями из драгоценных металлов.

Положения настоящего подпункта не применяются в отношении деятельности по производству ювелирных и других изделий из серебра, а также оптовой либо розничной торговли ювелирными и другими изделиями из серебра;»

Федеральный закон 47-ФЗ вводил данные нормы с целью предотвращения оборота драгоценных металлов, реализованных без НДС физическим лицам в качестве инвестиционных слитков юридическими лицами (субъектами МСП), использующими упрощенную либо патентную систему налогообложения.

Закон принимался в 2022 году, когда субъекты МСП (плательщики УСН и ПСН) были полностью освобождены от НДС. Однако Федеральным законом от 28.11.2025 № 425-ФЗ, вступившим в силу с 1 января 2026 года, освобождение от НДС для плательщиков УСН и ПСН сохраняется лишь при доходе не более 20 млн. рублей за год (около 1,67 млн. рублей в месяц). Данный порог в 20 млн. рублей в год «заморожен» на 2027–2029 годы, но в дальнейшем, вероятно, он будет понижаться вплоть до 10 млн. рублей в год.

В то же время, за период с момента принятия Федерального закона 47-ФЗ стоимость золота возросла с примерно 3 до 11,5 ... 12 рублей за грамм, т.е. в 3,5 ... 4 раза. При установленном для сохранения работы без НДС месячном обороте субъектов МСП в 20

млн. рублей за год или около 1,67 млн. рублей в месяц, ежемесячный оборот изделий из золота в натуральном выражении может составлять не более примерно 140 граммов золота в чистоте или примерно 240 граммов ювелирных изделий в пробе 585. С учетом практикуемой в ювелирной отрасли наценки примерно +100...200% от стоимости использованного золота, это соответствует числу изготовления или реализации ювелирных изделий из золота одним субъектом МСП в количестве не более 30 ... 100 штук в месяц или порядка 1 ... 3 изготовленных или проданных изделия из золота в рабочий день.

Такой малый объем производства или (тем более) реализации ювелирных изделий практически не позволяет вести экономически обоснованный бизнес. Таким образом, расчеты показывают, что заниматься прибыльным производством или реализацией ювелирных и других изделий из золота субъектам МСП, сохраняя ежегодный оборот до 20 млн. рублей, позволяющий не применять НДС, в текущих условиях практически нереально. Это означает, что практически любой субъект МСП, как в сфере производства, так и в сфере торговли, работая с золотом или ювелирными и другими изделиями из него, неизбежно подпадет под налогообложение НДС.

Но если НДС субъекту МСП придется в любом случае платить, то в этом случае уже нет смысла сохранения нормы запрета применения УСН и ПСН субъектами МСП, занимающимися производством или торговлей ювелирными изделиями из золота. А на субъектов МСП, работающие с более дешевым драгоценным металлом, серебром, нормы Подпункта 22 Пункта 3 Статья 346.12. и Подпункта 8 Пункта 6 Статья 346.43. уже не распространяются благодаря действию [Федерального закона от 23.03.2024 № 49-ФЗ](#).

В то же время, возвращение субъектам МСП, занимающимся производством или торговлей ювелирными изделиями из золота, прав на применение УСН и ПСН позволит снять с малого бизнеса дополнительную административную нагрузку по ведению общей системы налогообложения. Снятие избыточной административной нагрузки на бизнес является важной составляющей экономической программы Российской Федерации.

Стратегическая линия по снятию дополнительных административных барьеров отражена в Распоряжении Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1083-р, утвердившим Стратегию развития малого и среднего предпринимательства в РФ до 2030 года и план мероприятий к ней.

2. Подпункт 8 Статьи 150 НК РФ изложить следующим образом:

«8) необработанных природных алмазов, необработанных и обработанных драгоценных и полудрагоценных камней.

Положения подпункта в части необработанных (кроме алмазов) и обработанных драгоценных и полудрагоценных камней применяются при условии представления в таможенные органы документа, подтверждающего целевое назначение таких камней и отсутствие их аналогов, которые производятся в Российской Федерации, выданного федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере производства, переработки и обращения драгоценных металлов и драгоценных камней, в установленном указанным федеральным органом исполнительной власти порядке.

ОБОСНОВАНИЕ:

Статья 171 НК РФ прямо предусматривает возможность вычета НДС, уплаченного налогоплательщиком при ввозе товаров, если товары приобретаются для операций, облагаемых НДС. Необработанные и обработанные драгоценные и полудрагоценные камни (вставки ювелирных изделий) практически всегда **не являются товаром конечного розничного потребления**, в силу чего НДС при их импорте не является окончательным налоговым доходом государства. Данный НДС принимается к вычету при производстве ювелирных и других изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней.

С принятием Федерального закона от 09.03.2022 № 47-ФЗ все организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие производство ювелирных и других изделий из драгоценных металлов и (или) оптовую (розничную) торговлю ювелирными и другими изделиями из драгоценных металлов (за исключением серебра) утратили право на применение специальных налоговых режимов (УСН и ПСН) и перешли на общую систему налогообложения, при которой НДС на использованное при производстве сырье подлежит вычету. При этом производители ювелирных изделий из серебра в силу невысокой стоимости готовых изделий не используют драгоценные камни, а используемые в таких изделиях полудрагоценные камни имеют очень низкую стоимость, и, соответственно, НДС с их стоимости также незначителен.

В то же время, взимание НДС с ввозимого в Российскую Федерацию производственного сырья, коим являются необработанные драгоценные и полудрагоценные камни для гранильной промышленности и обработанные драгоценные и полудрагоценные камни для ювелирной промышленности, создает налогово-кассовые разрывы и административные издержки, не увеличивая конечную налоговую базу при обычной цепочке производства и реализации ювелирных изделий. Бюджет в случае принятия данного предложения в любом случае получит данный НДС, но - с реализации готового ювелирного изделия с учетом установленного налогового режима.

При этом необходимо обеспечить освобождение от НДС только тех необработанных и обработанных драгоценных и полудрагоценных камней, которые гарантированно в дальнейшем будут использоваться в производственных цепочках гранильной и ювелирной промышленности, для чего представляется необходимым предоставление импортерами в таможенные органы документа, подтверждающего целевое назначение таких камней и отсутствие их аналогов, которые производятся в Российской Федерации. Такой документ может выдавать Министерство финансов Российской Федерации, располагающее благодаря применяемой информационной системе ГИИС ДМДК всей необходимой для этого информацией.

ювелирная выставка

JUNWEX *Premium*



2026
25–28 ноября

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

Костромской
ювелирный
завод



УКРАШЕНИЯ КАК ПОВОД ПОГОВОРИТЬ О КУЛЬТУРЕ

Мы продолжаем формировать программу Арт-встреч в рамках выставки JUNWEX Premium. Проект задуман как пространство, где ювелирное искусство раскрывается шире, чем эстетика и драгоценные материалы.

Здесь украшение станет поводом говорить о культуре, индивидуальности, наследии и чувствах, которые мы сохраняем и передаём дальше.

Почему образы модных икон прошлого продолжают волновать нас сегодня? Как личность становится частью культурной истории? И что можно увидеть за пределами привычного образа?

В прошлом еженедельнике мы анонсировали Арт-встречу, посвященную Коко Шанель, а в сегодня расскажем об Эльзе Скиапарелли.



РОЗОВЫЕ СНЫ И РУБИНОВЫЕ ГУБЫ ЭЛЬЗЫ СКИАПАРЕЛЛИ

АРТ-ВСТРЕЧА 26 НОЯБРЯ

Эта женщина затмила саму Шанель, а потом была забыта на долгие годы. Эльза Скиапарелли - любимица сюрреалистов и герцогинь, прагматичная мечтательница, превращающая в платья свои сны, та, которая «умела заходить слишком далеко». Ее любимым словом было «шок», а самым не любимым «невозможно».

«Шокирующий розовый», звериный принт, платье из «жидкого стекла» и сюрреалистические украшения с тайным и волнующим смыслом. Это все - Скиапарелли! Ее ожерелья, броши и кольца словно открывали дверь в потаенные миры. Она нарушала запреты

и совмещала несовместимое, поражая безграничной смелостью и фантазией!

Мы и сейчас носим вещи, созданные гениальным предвидением Скиапарелли. Но что мы знаем о ней?!

В лекции историка моды Юлии Галич-Кирилловой познакомимся поближе с Эльзой и ее розовыми снами, в которых иллюзия становилась реальностью, которую можно было носить.



АЛЬКОР

интервью

В НАШЕМ БИЗНЕСЕ
ДОВЕРИЕ ЗНАЧИТ

НЕ МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЦЕНА

Дмитрий Болсун,
исполнительный директор
ювелирной компании АЛЬКОР

Последние годы выдались непростыми для розничной торговли. Ситуация на рынке остается нестабильной, и мы переживали за партнеров: приедут ли они на выставку, сохранят ли покупательскую активность, смогут ли делать регулярные закупки. Однако уже второй день выставки показал: все опасения были напрасны.

Для нас залог успешного бизнеса — это стабильное развитие по всем направлениям.

ПОЭТОМУ, ДАЖЕ РАЗВИВАЯ НОВЫЕ КАНАЛЫ ВРОДЕ МАРКЕТПЛЕЙСОВ, МЫ НИКОГДА НЕ ЗАБЫВАЕМ НАШУ КЛАССИЧЕСКУЮ РОЗНИЦУ.

В этом году мы сделали важный шаг — впервые привлекли амбассадора бренда.

Актрису театра и кино Екатерину Климову выбирали долго и кропотливо, и риск оправдался. Мы заключили годовой контракт, так как наши ценности совпали. Екатерина идеально вписалась в концепцию бренда: она не просто

представляет его, но и участвует в создании новых коллекций. Спустя месяц мы видим отличный результат: продажи растут, а партнеры активно используют рекламные материалы с ее участием для привлечения покупателей.

На сентябрьской выставке JUNWEX мы презентовали партнерам коллекцию «Ампула» соавтором которой стала Екатерина Климова. Украшения из золота и серебра с бриллиантами вдохновлены «делом жизни» амбассадора бренда — театром. Хочется отметить, что коллекция была высоко оценена партнерами.

Мы изначально выстраивали работу с партнерами как системный процесс, а не разовую сделку.



Наша поддержка включает обучение продавцов, помощь с оформлением витрин, аналитикой, товарной матрицей и упаковкой. Кроме того, мы предлагаем готовые механики для привлечения клиентов.

АНДРЕЙ ЯЛУНИН:

"ЮВЕЛИРНЫЕ УКРАШЕНИЯ - ЭТО НЕ ПРО БЫСТРЫЕ ТРЕНДЫ"



Андрей Ялунин,
владелец ювелирного
бренда РИНГО

Ювелирное украшение – это не про хайп и не про быстро меняющиеся тренды. Настоящая ювелирная мода гипертрадиционна и консервативна: здесь нет трендов, которые меняются сиюминутно или раз в полгода. Максимум, что обновляется достаточно быстро, – это цветовые решения, которые задает институт Pantone.

«Если ювелирный бренд говорит, что выпускает десять коллекций в сезон и следит за модой, что он весь такой фаст-фэшн, – это не про ювелирные украшения. Это в лучшем случае какая-то модная бижутерия, которая не имеет никаких смыслов. Как я говорю, это кофе в одноразовом бумажном стаканчике, который ты выпил и выбросил», – подчеркнул Андрей Ялунин.

Любое настоящее ювелирное украшение проходит минимум через десять пар рук. Это десять разных ювелиров, которые прикладывают к нему свое гиперпедантичное отношение, глубокую проработку деталей и работу над качеством обработки.

Поэтому сам процесс создания коллекции не предполагает спешки и погони за модой. Мода циклична: знаменитые гвозди Картье – это украшение тридцатых годов, ему больше ста лет, а аналогичные модели Тиффани насчитывают сотни лет.

«Если ювелирный бренд хочет быть успешным и узнаваемым, здесь точно не нужно торопиться и нужно работать в долгую – чтобы покупатель выделял себя не только по дизайну, но и по каким-то невербальным, невысказываемым ценностям, которые ты закладываешь: если бриллианты – только натуральные, никакой синтетики; если обработка металла, то такая, чтобы на нем не было ни пор, ни царапин; если оборудование, то есть культура производства – это тоже очень важно».

Андрей Ялунин уверен: потенциал российского производства огромен.

«Российские ювелиры – это люди с глубоким техническим образованием, как правило, самоучки, которые постоянно ищут этот русский характер вечного поиска идеала, порой недостижимого.

Я считаю, что русские ювелиры – одни из лучших ювелиров мира. Наверное, с нами могут соперничать только итальянские ювелирные дома, которые традиционно обслуживали Ватикан и богатые семьи Венеции», – сказал он.

Говоря о перспективных рынках, Андрей Ялунин исключил Индию: это абсолютно закрытый рынок, зайти туда невозможно. По его мнению, ставку стоит делать на Китай, экономических тигров Юго-Восточной Азии, Вьетнам и даже Северную Корею.

Неплохие результаты показывает Средняя Азия – уже есть интересные проекты в Казахстане и Узбекистане.



Один из недавних примеров — масштабная маркетинговая коллаборация с партнером. Мы задействовали наружную рекламу, радио, блогеров, новостные порталы, а также оформили витрину в торговом центре и запустили акционное предложение. В итоге партнер получил мощный приток трафика и остался доволен. Мы тестируем разные инструменты, но главное для нас — чтобы партнер видел результат и был вовлечен в процесс.

В нестабильные времена выигрывают не те, кто бездумно гонится за трендовыми каналами в ущерб традиционным, а те, кто выстраивает долгосрочные отношения.

В ювелирном бизнесе доверие значит не меньше, чем цена, и наши партнеры это ценят.

XXXIV МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА

JUNWEX

ПЕТЕРБУРГ

3–7 февраля 2026
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»



BELLISSIMA
TENTAZIONE



рынок

В ЮВЕЛИРНЫХ МАГАЗИНАХ КУБАНИ ОБЪЕМ ПРОДАЖ В ДЕНЬГАХ ВЫРОС НА 25%

ЮВЕЛИРНЫЕ МАГАЗИНЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В ЯНВАРЕ-ИЮНЕ 2026 ГОДА РЕАЛИЗОВАЛИ ТОВАРОВ НА 23,2 МЛРД РУБ. ЭТО НА 25,1% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА.

В физическом выражении объем реализации вырос на 7% год к году. Об этом «Ъ-Кубань» сообщили в Краснодарстате.

В службе статистики уточнили, что стоимость обручального кольца в августе 2026 года в сравнении с августом 2025 года выросла на 16,5%. Значительный рост продаж ювелирных изделий в денежном выражении эксперты связывают с удорожанием драгметаллов.

«В начале года цена грамма золота в крае обгоняла прошлогоднюю почти вдвое слабее, чем годом раньше. По данным Росстата, в

среднем в первом полугодии 2025 года грамм золотого обручального кольца в Краснодарском крае стоил на 34% больше, чем годом раньше, тогда как по России разница составила 24%. Самый резкий скачок пришелся на начало 2025 года: тогда грамм стоил на 36% дороже, чем годом раньше, а в январе 2026-го разрыв сократился до 17%. В среднем в первом полугодии 2026 года грамм стоил на 24% дороже прошлогоднего, вровень со страной», — комментирует Никита Малов, основатель и управляющий партнер аналитической компании «Довод».

По его словам, к весне разрыв снова вырос: в апреле и мае грамм драгметалла в Краснодарском крае подорожал на 28–29% год к году, в июле — на 28%.

«Поэтому во втором полугодии я ожидаю, что рост продаж в штуках замедлится, а выручка продолжит расти за счет цены. Самый заметный тренд ювелирного рынка Краснодарского края виден по запросам в Яндекс: рынок золота становится двусторонним. За первое полугодие 2026 года «скупку золота» в крае искали на 39% чаще, чем годом раньше, хотя всех запросов в регионе стало на 2% меньше, а годом ранее

этот запрос вырос на 55%. Чем дороже новое золото, тем больше можно выручить за старое украшение, и люди ищут, куда его продать», — отмечает Никита Малов.

Он добавляет, что магазин теперь конкурирует и за покупателя, и за продавца старого золота.

«Сеть, которая принимает лом в зачет нового изделия, получает обоих сразу. Пока золото дорожает на четверть в год, желающих сдать старые украшения, по моей оценке, будет больше», — прогнозирует эксперт.

Аналитик Freedom Global Владимир Чернов говорит, что покупатели стараются сохранить привычку приобретать украшения, но теперь внимательнее относятся к их стоимости. «Об этом говорит интерес к более простым изделиям без дорогих вставок. Например, по данным сети "Соколов", за январь–сентябрь 2026 года спрос на украшения без вставок магазинах компании в Краснодаре вырос на 31% год к году», — рассказал эксперт.

ПОЧЕМУ 64% РОССИЯН ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ НЕУВЕРЕННО В ДОРОГИХ МАГАЗИНАХ?

ЧАЩЕ ВСЕГО НЕЛОВКОСТЬ ВОЗНИКАЕТ В БУТИКАХ ОДЕЖДЫ (29%), ЮВЕЛИРНЫХ САЛОНАХ (26%) И МАГАЗИНАХ ДИЗАЙНЕРСКОЙ МЕБЕЛИ (23%), ГОВОРЯТ ДАННЫЕ ОПРОСА ФИНАНСОВОГО МАРКЕТПЛЕЙСА "ВЫБЕРУ.РУ".

Главная причина дискомфорта - страх, что вещь окажется не по карману: так ответил 31% опрошенных. Еще 22% боятся выглядеть недостаточно обеспеченными из-за одежды, обуви или аксессуаров, а 18% чувствуют, что не похожи на типичного покупателя такого магазина. Навязчивое внимание консультантов смущает 16%, незнакомый ассортимент и профессиональная терминология - 13%.

Острее всего неловкость ощущают молодые покупатели.

Среди респондентов 18-29 лет о ней сообщили 72%, в группе 30-44 лет - 65%, среди 45-65-летних - 47%.

Что отпугивает в продавцах

Больше всего волнение усиливает высокомерное поведение персонала - на него указали 32% участников опроса. Еще 24% неприятно, когда консультант сразу спрашивает о бюджете или предлагает только самые дорогие товары, а 18% напрягает ощущение, что продавец за ними наблюдает.

Оценивая платежеспособность посетителя по внешности или навязывая помощь, магазин рискует потерять не только сегодняшнюю продажу, но и доверие к бренду, считает основательница Модного дома Toomatch Анна Паначева.

"Покупатель не обязан выглядеть дорого, чтобы рассчитывать на уважительное отношение. По нашему опыту, крупные покупки нередко совершают люди, которые заехали после тренировки или по дороге из сада. Поэтому внешний вид - не основание судить о бюджете", - говорит она.

Задача консультанта - помочь с выбором, а не оценивать человека, подчеркивает Паначева. При этом важно понимать, нужна ли посетителю помощь или он хочет спокойно осмотреться.

Уйти ни с чем или купить лишнее

Сами покупатели тоже стараются заранее снизить неуверенность. Перед походом в дорогой магазин 28% изучают ассортимент и цены на сайте, 22% чувствуют себя спокойнее, если приходят с другом или родственником. Еще 20% предпочитают выбирать товар самостоятельно, без советов консультанта, тогда как 18%, напротив, увереннее себя чувствуют, если рядом находится доброжелательный помощник.

Но даже если вещь покупателю по карману, покупка может не состояться.

"Согласно исследованию, в 80% случаев человек может позволить себе желаемую вещь, но отказывается от нее из-за опасения негативной оценки или нежелания доказывать продавцу свою платежеспособность", - говорит исполнительный директор "Выберу.ру" Ярослав Баджурак.

Бывает и обратная реакция: желание доказать свою платежеспособность может подтолкнуть человека к ненужной покупке. По словам Чепалова, если консультант скептически смотрит на покупателя, тот может приобрести дорогую вещь исключительно ради того, чтобы показать свою состоятельность.

Так что владельцам дорогих магазинов стоит учитывать, что уважительное обслуживание не только вопрос этики, но и фактор продаж.

"Человек охотнее возвращается туда, где чувствует себя желанным гостем, а не участником экзамена на состоятельность", - отмечает Чепалов.

КРАСЦВЕТМЕТ УДВОИТ ВЫПУСК СЕРЕБРЯНЫХ ЦЕПЕЙ ЗА СЧЕТ ПРИОБРЕТЕНИЯ «ПАРС»

Красноярский завод цветных металлов нарастил активы и «географию» – предприятие приобрело недвижимость и производственное оборудование ювелирного завода «ПАРС», расположенного в поселке Красное-на-Волге Костромской области. Новые мощности позволят удвоить выпуск серебряных цепей и браслетов и занять лидирующие позиции в этой категории на российском рынке.

Как отмечают в компании, спрос на серебряные украшения растет: по данным Федеральной пробирной палаты, с января по июль 2026 года было продано более 28 млн изделий – на 8% больше, чем за аналогичный период 2025 года.

Действующее в Красноярске ювелирное производство ориентировано в первую очередь на изделия из золота, а на создание дополнительных мощностей потребовалось бы несколько лет.

Поэтому покупка активов «ПАРС» позволяет рационально решить задачу масштабирования ювелирного бизнеса. До конца 2026 года «ПАРС» будет исполнять обязательства перед действующими клиентами: за это время завершится интеграция площадки в Красцветмет.

«Приобретение активов завода «ПАРС» расширяет географию нашего ювелирного бизнеса: мы получаем площадку в Костромской области, в центре

ювелирной отрасли страны. Собственное производство в Центральной России сокращает логистическое плечо, сроки поставки и время реакции на запросы клиентов. Мы строим более гибкую и масштабную инфраструктуру, чтобы расширять ассортимент и быстрее отвечать на спрос рынка», – отметил исполнительный директор ювелирного дивизиона Красцветмета Алексей Кабаков.

«Уверен, что дело переходит в руки профессионалов, которые сохраняют и приумножают накопленный капитал и опыт. Красцветмет обладает большой экспертизой в работе с драгоценными металлами и производстве цепей. Масштаб компании позволит площадке расти и развиваться», – прокомментировал сделку собственник «ПАРС» Явуз Атак.

Он также добавил, что на площадке в Красном-на-Волге компания намерена создать склад полуфабрикатов и электролитов.

Красцветмет является госпредприятием: все 100% его акций находятся в собственности Красноярского края. Это крупнейший производитель цветных металлов – золота, серебра, платины и палладия – из минерального и вторичного сырья, а также технических и ювелирных изделий. Под брендом Krastsvetmet выпускается более 3000 видов «ювелирки», в том числе дизайнерские украшения на основе цепей





Вконтакте



MAX

JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг

8 800 550 41 34

press@rjexpert.ru

www.junwex.com