ЗОЛОТОЕ ДНО

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СПРОС НА УКРАШЕНИЯ СОКРАЩАЕТСЯ, А СРЕДНИЙ ЧЕК НА ПОКУПКУ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ РАСТЕТ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ, ЧТО КЛИЕНТ РЕЖЕ ДЕЛАЕТ ИМПУЛЬСИВНЫЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ И ВСЕ ЧАЩЕ ОБРАЩАЕТСЯ В АТЕЛЬЕ ЗА ПЕРЕПЛАВКОЙ СТАРОЙ МОДЕЛИ НА БОЛЕЕ СОВРЕМЕННУЮ. В УСЛОВИЯХ РОСТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ И СНИЖЕНИЯ МАРЖИНАЛЬНОСТИ БИЗНЕСА ИЗ-ЗА УВЕЛИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ ДРАГМЕТАЛЛОВ С РЫНКА МОГУТ УЙТИ ДО 15% ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ, ДОПУСКАЮТ ЭКСПЕРТЫ. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ



ФОТО: ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ

РЫНОК ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ АКТИВНО ПЕРЕХОДИТ НА СИНТЕТИЧЕСКИЕ БРИЛЛИАНТЫ

В Краснодарском крае количество покупок ювелирных изделий и бижутерии в январе—октябре 2025 года сократилось на 3% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Средний чек вырос на 8% и превысил 10 тыс. руб. Об этом Guide сообщили в аналитическом центре «Чек Индекс» компании «Платформа ОФД». Эксперты предоставили данные на основе анализа сетевой и несетевой розницы, онлайн- и офлайн-продаж.

«В сравнении с более высокой базой минувшего года, на фоне общего снижения потребления, происходит и замедление продаж в целом по категории ювелирных изделий и бижутерии. Это особенно заметно в офлайн-торговле. Реализацию "драйвит" лишь онлайн-сегмент, куда продолжает перетекать покупатель из офлайн-сектора»,— прокомментировали эксперты компании «Платформа ОФД».

По данным «Контур.Фокус», ювелирные изделия продают 27 кубанских компаний (3 юридических лица и 24 индивидуальных предпринимателя), что на одну организацию больше, чем годом ранее. С ноября прошлого года по 1 ноября 2025 года ликвидаций в этой сфере не зафиксировано.

В Краснодарском крае 32 компании (26 индивидуальных предпринимателей и 6 юридических лиц) производят ювелирные изделия — на две организации (6,7%) больше, чем в прошлом году. В период с 1 ноября 2024 года по 1 ноября 2025 года ликвидировано семь производителей ювелирных изделий и зарегистрировано девять новых.

«Спрос рождает предложение, и ювелирный рынок — не исключение. В условиях экономического кризиса в стране среднему классу производителей ювелирных изделий становится все сложнее. Ювелирам, которые занимают эту нишу, вскоре придется сделать выбор: либо уходить на уровень массовки, но в этом случае будет тяжело конкурировать с крупными заводами, либо подниматься в люкс-сегмент, но это требует более серьезных вложений. Начинать ювелирный бизнес в современных экономических условиях — мягко говоря, очень смелое решение»,— считает ювелир-геммолог, основатель и главный дизайнер ювелирного бренда EVOLIgems Елена Иванова.

ВРЕМЯ ЗАКУПАТЬ КАМНИ В краснодарском ювелирном ателье Goldness объем продаж готовой продукции в январе—октябре 2025 года сократился примерно на 27% по сравнению с аналогичным периодом предшествующего. При этом в денежном выражении оборот компании увеличился, средний чек вырос на 50%.

«Наши постоянные клиенты стали реже делать покупки, но при этом неизменно выбирают полновесные модели ювелирных изделий. Они ценят индивидуальный подход, качество и послепродажное обслуживание. Также все чаще обращаются не за покупкой нового украшения, а за переплавкой старого на более современную модель»,— рассказывает управляющий ювелирного ателье Goldness Екатерина Бондаренко.

Для российского ювелирного рынка переломным стал 2024 год, говорит генеральный директор и основатель Zotty Ирина Самойлова. Тогда, по словам эксперта, в Краснодарском крае потребители потратили на украшения примерно на пятую часть больше, чем годом ранее. Средний чек по региону прибавил около десятой доли, а в премиальном сегменте (украшения с бриллиантами) чек вырос почти на четверть.

Так, продажи Дома ювелирной моды Zotty (сеть из восьми бутиков — шести в Сочи и двух в Краснодаре) в 2024 году в денежном выражении выросли примерно на треть, количество реализованных изделий — на пятую часть. «Наибольший спрос пришелся на лаконичные кольца и серьги с бриллиантами среднего размера. Ожерелья и цепи с крупными звеньями также пользовались спросом. Женщины в Краснодаре и Сочи по-прежнему остаются одними из самых щедрых покупательниц страны: они тратят на украшения около одной десятой своих доходов»,— рассказывает Ирина Самойлова.

По наблюдениям эксперта, в 2025 году темп роста рынка замедлился: по итогам первых шести месяцев ювелирная розница России выросла на одну десятую, а по итогам года может прибавить 10–12%.

«Для Zotty 2025 год также стал периодом осознанных покупок: выручка выросла примерно на 15%, однако прирост количества изделий составил лишь несколько процентов. Наши клиенты все реже покупают импульсивно и чаще выбирают ювелирные объекты с историей — кольца-символы, украшения с крупными натуральными камнями»,— рассказывает Ирина Самойлова.

Владелец, основатель и руководитель компании «Баснословно» (ограночное производство в Москве) Кирилл Суслов отмечает, что мировые цены на цветные драгоценные камни хорошего качества растут, однако российским производителям удорожание приходится сдерживать, снижая свою наценку. «Это связано с некоторой затоваренностью внутри страны. Иначе говоря, в и так узкой нише недешевых камней для индивидуальных ювелирных изделий — камней с хорошими характеристиками больше, чем клиентов на них. Не то чтобы спрос упал, но и не вырос, как было в предыдущие годы. А мы и наши коллеги многое закупали и гранили с расчетом на сохранение динамики роста спроса. Ведь чтобы что-то выгодно огранить, нужно закупать сырье относительно крупными лотами, оптом»,— поясняет эксперт.

ИНВЕСТОРЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ НАТУРАЛЬНОЕ Ирина Самойлова отмечает, что стоимость ювелирных изделий растет быстрее инфляции. «Одной из причин является подорожание сырья. В 2025 году котировки добычи золота — 4 тыс. долл. США за унцию, что на 40% больше, чем в начале года. Серебро в этом году подорожало вдвое, платина догоняет его по стоимости — рост на бирже составил 60%. Это увеличило себестоимость ювелирного изделия, и Дом ювелирной моды Zotty вынужден был поднять цены

ПРОДАЖИ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

По данным Краснодарстата

18,5 млрд руб. – январь–сентябрь 2024 года

23,8 млрд руб. – январь–сентябрь 2025 года

