

Creșterea cotațiilor aurului și argintului pe piețele internaționale pune presiune pe piața bijuteriilor din România

Creșterea accelerată a cotațiilor aurului și argintului pe piețele internaționale pune presiune pe piața bijuteriilor din România, determinând ajustări ale prețurilor, schimbări în structura produselor și scăderea volumelor de vânzări, în timp ce operatorii din sector avertizează asupra unor lacune legislative în tranzacțiile cu "aur vechi", care pot genera concurența neloială și pierderi la bugetul de stat.

"Evoluția prețurilor de vânzare la raft în primele luni ale anului 2026 este o consecință directă și inevitabilă a dinamicii fără precedent a piețelor internaționale de metale prețioase. Pentru a înțelege contextul actual, trebuie să privim cifrele care dictează astăzi costurile de producție. Doar în luna ianuarie 2026, am asistat la o creștere a prețului aurului de peste 17%. Aceasta tendință vine pe fondul unui an 2025 istoric, în care aurul s-a apreciat cu 64,58%, reconfirmându-și statutul de activ de refugiu preferat în perioade de volatilitate economică globală. Mai impresionantă a fost evoluția argintului, care a înregistrat un avans spectaculos de 147,95%. În acest context, producătorii și comercianții au fost nevoiți să își actualizeze prețurile în raport cu aceste valori de referință. Bijuteria, dincolo de valoarea sa estetică și emoțională, are la bază o materie primă tranzacționată la bursă, iar prețul de vânzare este direct corelat cu aceste cotații și cu costurile de producție aferente", **a declarat pentru AGERPRES președintele Colegiului Producătorilor și Comercianților de Bijuterii (CPCB), Mihai Trif.**

El a menționat că nu toate creșterile de la bursă s-au reflectat integral sau instantaneu în prețul final la raft. În multe cazuri, pentru a menține accesibilitatea produselor și fidelitatea clienților, comercianții au ales să absoarbă o parte din aceste costuri prin ajustarea propriilor marje de adaos comercial. Astfel, deși presiunea asupra prețului este uriașă, piața de bijuterii din România depune eforturi constante pentru a rămâne echilibrată.

"Evoluția prețului la raft este dictată de structura tehnică a fiecărei bijuterii, motiv pentru care transferul creșterii cotațiilor bursiere se resimte diferit pe categorii de produse. La produse cu pondere mare de metal (verighete, lanțuri simple, brațari masive), materia primă reprezintă peste 80% din valoarea produsului. În aceste cazuri, transferul creșterii cotațiilor este cel mai vizibil și mai rapid, prețul final reflectând în proporție de 70-90% fluctuațiile de la bursă. Bijuterii cu design complex sau gramaj mic: în cazul pieselor unde manopera, designul și tehnologia de producție reprezintă o parte semnificativă din cost, creșterea prețului aurului se resimte mai temperat. Pentru aceste categorii, vorbim de un transfer de aproximativ 40-60% din creșterea bursei în prețul final. În cazul argintului, care a înregistrat un avans spectaculos de 147,95%, impactul la raft este adesea amortizat de faptul că valoarea manoperei este, în multe cazuri, mai mare decât cea a metalului propriu-zis", a explicat Mihai Trif.

Întrebat dacă se observă o scădere a volumului vânzărilor sau o reorientare a clienților către gramaje mai mici și aliaje de o puritate mai scăzută, precum aur de 9K sau 14K în detrimentul celui de 18K, el a afirmat că în prezent are loc o recalibrare a pieței.

"Creșterea prețurilor materiei prime, coroborată cu majorările de taxe și impozite din ultimul an, a pus o presiune evidentă asupra volumelor de vânzări, în special în ultimul trimestru al anului trecut. Sectorul bijuteriilor, fiind unul de nișă, resimte adesea primul efectele perioadelor de incertitudine geo-politică sau economică. Impactul este resimțit cel mai acut de clienții care revin în magazine după o pauză de 2-3 ani și care se confruntă cu o realitate a prețurilor mult diferită. În acest sens, asistăm la două tendințe majore de adaptare. Prima este optimizarea designului. Producătorii se orientează către realizarea unor piese mai ușoare ca gramaj, utilizând tehnologii care permit menținerea volumului vizual și a esteticii, dar cu un consum mai redus de metal prețios. Este o soluție care permite menținerea standardelor de 14K sau 18K la un preț sustenabil", a precizat Mihai Trif.

A doua tendința care se observa pe aceasta piață vizează diversificarea aliajelor. În acest sens, există o deschidere tot mai mare, atât din partea operatorilor, cât și a clienților, către variante mai accesibile, cum este aurul de 9K. Președintele CPCB susține că aceasta nu este o scădere a standardelor, ci o extindere a opțiunilor, oferind posibilitatea de a achiziționa o bijuterie din metal prețios autentic la un prag de preț competitiv.

În ceea ce privește creșterea cererii pentru bijuterii cu rol de teaurizare/investiție în detrimentul celor achiziționate strict ca accesoriu estetic, Trif afirmă că este esențial să facem o distincție clară între cele două concepte.

"Deși interesul pentru aur a crescut, noi comunicăm constant clienților noștri un adevăr fundamental al industriei: bijuteria este, în primul rând, o investiție emoțională și estetică, nu un instrument de investiție financiară eficient. De ce afirmăm acest lucru? Pentru că prețul unei bijuterii la raft nu este determinat doar de cotația metalului prețios. El include: costurile de creație și manopera (adesea implicând tehnologii avansate sau lucru manual de mare precizie); TVA-ul (care reprezintă o cincime din preț și nu este recuperabil la revânzare); taxele de marcă, analizele de laborator și impozitele specifice; adaosul comercial care susține logistica și experiența de cumpărare", a subliniat Mihai Trif.

În acest sens, atunci când un client dorește valorificarea unei bijuterii, piața de profil va oferi un preț raportat strict la gramaj și puritate, fără a putea compensa restul costurilor menționate mai sus.

"Prin urmare, deși observăm o creștere a dorinței de a deține obiecte din aur ca o formă de siguranță, noi încurajăm cumpărătorii să privească bijuteria ca pe un bun de patrimoniu familial, care își păstrează frumusețea și valoarea simbolică peste generații. Pentru cei care caută strict randament financiar și teaurizare, recomandăm orientarea către produsele bancare specifice, precum lingourile sau monedele de investiție (bullion), unde costurile de producție sunt minime, iar regimul fiscal este diferit", a declarat președintele Colegiului Producătorilor și Comercianților de Bijuterii.

Referitor la gestionarea volatilității cursului, el a spus că acesta este cea mai mare provocare logistică pentru producătorii români în 2026.

"Într-o piață unde prețul materiei prime se poate schimba de la o oră la alta, strategiile de aprovizionare au devenit vitale pentru menținerea competitivității. În prezent, producătorii români își asigură necesarul de metal prețios din două surse principale, fiecare cu rolul său strategic. Achiziția de metal pur (24K). Aceasta se face la cotațiile bursiere internaționale și reprezintă sursa standard, dar expusă direct fluctuațiilor zilnice. Este o metodă care necesită fluxuri de numerar rapide și o planificare riguroasă a stocurilor. A doua reprezintă achiziția de la populație și reciclarea (Buy-back). Aceasta este o soluție extrem de eficientă și tot mai utilizată. Bijuteriile și obiectele din metale prețioase achiziționate de la persoanele fizice sunt supuse unor procese de topire și afinare (purificare), reintrând ulterior în circuitul de producție sub forma de materie primă nouă", a afirmat Mihai Trif.

Totodată, el a vorbit și despre impactul fenomenului de "aur vechi" (răscumpărări și schimburi) asupra stocurilor și producției de bijuterii noi în acest moment.

"Fenomenul achizițiilor de 'aur vechi' are un impact dual asupra industriei în acest moment. Pe de o parte, într-un context economic tensionat, populația este tentată să vândă mai mult decât de obicei, iar acest flux de metal prețios se îndreaptă deopotrivă către magazinele de bijuterii care achiziționează aur de la populație și casele de amanet. Din perspectiva producției, acest circuit reprezintă o resursă strategică, însă trebuie să privim situația cu maximă responsabilitate. Din păcate, spun asta deopotrivă pentru operatorii onești, pentru consumatori și pentru autorități: acest al doilea mijloc de aprovizionare prezintă breșe legislative care permit introducerea aurului din piața neagră în circuitul comercial", a subliniat Mihai Trif.

El a precizat ca exista câteva mecanisme care afectează grav competitivitatea și producția de bijuterii noi. Unul dintre acestea este dezechilibrul fiscal.

"În prezent, magazinele de bijuterii și casele de amanet achiziționează bijuterii de la persoane fizice. Bijuteriile declarate ca fiind achiziționate de la populație pot servi uneori drept acoperire contabilă pentru produse noi, provenite din traficul ilicit", a avertizat Mihai Trif.

Un alt mecanism îl reprezintă avantajul incorect la raft. Președintele CPCB a atras atenția ca, spre deosebire de un producător care plătește TVA la întreg prețul de vânzare, un operator care utilizează regimul 'second hand' plătește TVA doar la marja de profit. Această diferență face ca producătorul român să fie dezavantajat în raport cu operatorii asimilați.

"Practica 'schimbului de aur': deși legea permite schimbul ca metoda de prelucrare, în realitate asistăm adesea la operațiuni de vânzare-cumpărare deghizate între comercianți și distribuitori (pretins producători), mascate pentru a evita plata TVA la întreaga valoare a tranzacției. Vânzătorii 'profesioniști': lipsa unui registru centralizat facilitează activitatea unor persoane care realizează tranzacții comerciale continue sub paravanul vânzării de bunuri personale. În concluzie, deși fluxul de aur de la populație susține stocurile, el alimentează și o zonă de concurență neloială prin exploatarea lacunelor legislative. Insistența noastră asupra acestor subiecte derivă dintr-o realitate alarmantă: la nivelurile actuale de impozitare, aceste practici de eludare a sistemului devin o povară insuportabilă pentru operatorii de bună-credință și generează pierderi masive și directe la bugetul de stat, prin neplata TVA-ului aferent întregii valori a produselor noi", a menționat Mihai Trif.

În ceea ce privește perspectivele pentru acest an, președintele Colegiului Producătorilor și Comercianților de Bijuterii a declarat că acestea rămân strâns legate de modul imprevizibil în care cotațiile internaționale reacționează la factorii socio-economici globali.

"Dacă evoluția metalelor prețioase va urma panta ascendentă agresivă din 2025, ne așteptăm la o prelungire a perioadei dificile pentru operatorii care se confruntă deja cu o scădere a volumului de vânzări. Totuși, dacă vom intra într-o perioadă de stabilitate, chiar și pe un platou de preț ridicat, procesul de recuperare a domeniului va începe să se resimtă, pe măsura ce piața se adaptează noilor realități de cost. În acest context, viitorul industriei noastre nu depinde doar de factorii externi, ci și de modul în care reușim să asanăm piața internă. La nivelul prezent de taxare și impozitare și în condițiile actuale de volatilitate, industria nu mai poate suporta dezechilibrele create prin eludarea sistemului. Succesul pieței românești de bijuterii în 2026 trebuie să fie determinat de competența, etica și calitatea serviciilor, nu de exploatarea unor lacune legislative care generează pierderi masive la bugetul de stat. Apoi, să nu uităm că vremurile grele au tendința să împingă operatorii în activități în afara legii, iar domeniul bijuteriilor este recunoscut ca fiind unul cu risc crescut de evaziune. De altfel, acțiunile recente ale autorităților au scos deja la iveală cazuri de trafic de bijuterii, confirmând această vulnerabilitate", a adăugat Mihai Trif.

Acesta susține că dacă perioada de dificultate cu care se confruntă domeniul va continua, șansele ca activitățile ilegale să crească sunt extrem de mari.

"În acest context, este esențial ca autoritățile să ia măsurile necesare pentru descurajarea și descoperirea acestora. Un control riguros este singura cale pentru a asigura un mediu de afaceri predictibil, în care concurența se desfășoară la egalitate, protejând totodată interesele statului și drepturile consumatorilor. Doar printr-un mediu de afaceri echitabil și transparent putem garanta că bijuteria românească este funcțională și este un reper de excelență pentru consumatori", a concluzionat președintele Colegiului Producătorilor și Comercianților de Bijuterii, Mihai Trif.