

国际银价年内累计涨幅高达 76%，银饰零售价涨至 12—25 元 / 克 昆明本土手工银饰占据市场有利位置

都市时报全媒体记者 郑荣行 实习生 周先蕊

受国际金价飙升的联动效应影响，白银价格自今年以来也开启快速上涨通道。伦敦现货白银数据显示，截至 10 月 15 日，白银报价达每盎司 52.16 美元，年内累计涨幅高达 76%，甚至超过同期黄金的涨幅。在这一背景下，昆明多家银饰门店陆续上调零售价格，其中品牌银饰成为本轮涨价的“领头羊”。不过云南本土手工银饰凭借深厚的非遗技艺底蕴与口碑优势，在市场竞争中表现平稳且占据较为有利的位置。



银饰价格普涨



消费者在选购饰品

本版图片 都市时报全媒体记者 郑荣行 实习生 周先蕊

A 品牌银饰成为涨价“领头羊”

15 日上午，在正义坊商圈的中国黄金门店内，各式银手镯、银项链整齐陈列在橱窗中，传统的光面手镯与镶嵌着玛瑙、玉石的时尚款银饰错落摆放，吸引着过往行人的目光。店员李女士向记者介绍，受国际银价上涨影响，门店的银饰零售价已完成调整。“之前银饰售价 15.9 元/克，现在已经涨到了 18.9 元/克，每克涨了 3 元，涨幅约 19%。”谈及调价原因，李女士坦言，成本压力是核心因素，银饰价格上涨主要源于上游供货商随国际行情提价，门店也只能调整售价。

同样位于正义坊商圈的老凤祥银楼，银饰调价趋势与中国黄金基本一致。记者在门店内看到，价签上标注的银饰零售价已达 25 元/克。店员表示：“最近银价一直在涨，我们的零售价也跟着调了好几次，

现在这个价格已经是近期的第三次调整了。”店员透露，由于品牌定价体系较为规范，价格调整需遵循总部统一部署，因此调价幅度与频率都与国际银价波动紧密挂钩。

与品牌门店显著调价相比，非品牌银饰门店的调价幅度则更为温和。在正义坊附近一家经营了 5 年的非品牌银饰门店内，店长刘女士正在整理货架上的手工银饰。她透露，虽然国际银价涨幅明显，但门店的调价幅度控制得比较小。“每克只上调了 0.5—1 元，根据工艺款式不同，目前零售价维持在 12.8—20 元/克之间，不同款式的银饰价格略有差异。”刘女士解释，门店主要依靠老顾客维持生意，过于激进地调价可能会导致顾客流失。“来我们这里买银饰的大多是老顾客，大家认可我们

的手工艺，所以即使要调价，也得考虑顾客的接受度，不能涨太多。”刘女士说。

另一家位于南屏街小巷内的非品牌银饰店，店员也表达了类似的观点。该店以纯手工打造银饰为特色，店内摆放的银壶、银碗等器皿，均由师傅现场锻制。店员表示：“目前店内银饰价格上调幅度不大，因为老顾客对我们的工艺很信任，所以我们调价幅度小，所以目前来看，老顾客的复购率还没有明显下降。”记者注意到，该店墙上挂着“纯手工锻制”的招牌，货架上还摆放着师傅锻制银饰时的照片，这些细节成为门店吸引老顾客的重要筹码。这种以口碑和工艺为基础的经营模式，在一定程度上缓冲了价格波动对销量的冲击。

C 本土非遗银饰 凸显优势

不过，值得关注的是，在市场整体面临销量压力的情况下，云南本土手工银饰却展现出独特的优势。据中国黄金店员李女士分析，云南白银市场具备独特的原料优势，如大理雪花银因材质优良、知名度高，即便在整体市场波动中仍保持较大销量。这一优势背后，是如鹤庆县新华村这样被誉为“中国银器第一村”的产业支撑。该村的银器锻制技艺已被列为国家级非物质文化遗产，其手工艺与文化积淀成为吸引消费者的关键。

刘女士门店内的手工银饰均由新华村的师傅制作。“这些银饰都是一锤一锤敲出来的，上面的花纹都是手工雕刻的，和机器生产的银饰不一样，老顾客就喜欢这种手工的质感。即使在价格上调后，店内手工银饰的销量下滑幅度也远小于机器制作的银饰。”刘女士表示，很多老顾客都认为纯手工银饰戴着有质感，而且有收藏价值，所以就算价格涨了一点，他们还是愿意买。

业内人士分析，随着国际银价波动加剧，昆明银饰市场的分化趋势可能会进一步明显。品牌门店价格调整基本与国际银价联动；而非品牌门店尤其是主打本土手工银饰的门店，凭借非遗技艺与口碑优势，在市场竞争中占据较为有利的位置。

对于消费者而言，在银价上涨周期内，可根据自身需求选择合适的购买时机与产品类型，若偏爱独特工艺与文化内涵，本土手工银饰不失为优质选择。

B 部分门店销量下滑明显

走访了解到，目前昆明市场的银饰价格普遍在 12—25 元/克不等。随着银饰价格的持续上涨，昆明部分银饰门店的销量受到明显影响。

中国黄金店员李女士就坦言：“调价后门店的银饰销量出现了一定程度的下滑，虽然手镯还是最畅销的品类，但整体来看，顾客的购买意愿比之前低了一些，有些顾客看到价格涨了，就会犹豫要不要买。”

老凤祥银楼的店员也表示：“近期到店咨询银饰的顾客数量有所减少，不少顾客会先问价格，听到价格涨了之后，就会说再考虑考虑，实际成交率比之前大约下降了 10%。”

非品牌银饰门店同样面临销量压力。刘女士经营的门店近期销量下滑更为明显。“银饰价格涨了之后，不少消费者会转向更便宜的其他材质饰品，比如合金、铜饰这些，整体购买力有所降低，我们最近的销量比上个月下滑了差不多 15%。”刘女士表示。

为了应对销量下滑，部分门店开始尝试推出促销活动。在百爵珠宝的银饰专区，店内张贴着“买一送一”“全场 8 折”的促销海报。据店员透露，目前门店银饰零售价为 20 元/克，在此基础上叠加促销活动后，实际成交价格与调价前相差不大。“推出活动之后，顾客比之前多了一些，尤

其是周末的时候，不少顾客都是冲着促销来的。”该店员说。

正在店内选购银手镯的杨女士透露，自己本来已经知道银价上涨，打算暂时放弃购买，但看到促销活动后改变了主意。“我本来是来逛街的，看到这里银饰买一送一还打折，觉得挺划算的，就打算买两个，一个自己戴，一个送给我妈。”

杨女士的态度代表了一部分消费者的心理，尽管白银在保值属性上不如黄金，但其价格相对亲民，设计款式多样，若配合促销让利，仍能激发购买行为。不过，杨女士也坦言，如果银价持续上涨，她可能会考虑转向其他材质饰品。