

## Знамена бизнес-апокалипсиса-3. «Красивый» бизнес мельчает

Компании в Новосибирске умирают пачками. Местный бизнес один за другим закрывает свои филиалы из-за федеральной политики и экономической ситуации. Перемены затронули не только малый, но даже и крупный бизнес. В сложившейся ситуации виновны четыре всадника апокалипсиса: дорогие кредиты, повышение НДС, исчезновение «упрощёнки» и падение потребительского спроса. Люди теряют работу, зарплаты сокращаются, а в некоторых местах и вовсе не выплачиваются. Запускаем третий материал серии «Знамена бизнес-апокалипсиса».



Бабр уже опубликовал два материала (прочитать можно [здесь](#) и [здесь](#)), в которых подробно рассказывал о сложной ситуации, потере клиентов и сокращении количества организаций. В случае же с индустрией красоты всё не столь однозначно. Несомненно, и здесь имеются последствия появившихся сложностей, но данная сфера весьма гибкая сама по себе и смогла оперативно подстроиться под изменения. В Новосибирской области с начала 2026 года выросло количество компаний в бьюти-сфере. С января по апрель доля организаций увеличилась на 0,61%. В регионе было зарегистрировано 138 организаций.

### «Красивый» бизнес помельчал

Потребность в уходе за собой, несмотря на финансовые сложности, никуда не уходит, поэтому необходимость в бьюти-индустрии по-прежнему остаётся очень высокой. К тому же парикмахеру достаточно иметь свою базу клиентов и небольшой кабинет для осуществления деятельности. Увеличилось количество индивидуальных предпринимателей: на 1 апреля 2024 года их было 2078, а в 2026 году — уже 2540. А вот количество юридических лиц сократилось с 314 до 277, то есть за три года их стало на 12% меньше.

Бизнес мельчает: число индивидуальных предпринимателей становится больше, а количество юридических лиц уменьшается. Только за первый квартал 2026 года доля индивидуальных предпринимателей увеличилась

на 0,42%. С января зарегистрировалось 17 новых компаний. Но даже несмотря на это, ещё в декабре 2025 года мастера бьюти-сферы заявили о кризисе.



Всего в регионе значится 2,8 тысячи организаций из сферы красоты, и при этом девять из десяти организаций в сфере работают как индивидуальные предприниматели. Из этого исходит, что большая часть работает с нулевой выручкой, так как финансовые показатели по ИП в открытых источниках не отображаются. Половина организаций моложе трёх лет; в топ-20 по выручке организаций числится всего одна, которой два года (остальные ещё моложе). Всего 12 компаний из общего числа работают более десяти лет.

### **Долгожданный прирост не состоялся**

Обычно весной в «красивом» бизнесе начинается прирост, так как многие готовятся к лету и приводят себя в порядок, но в 2026 году ситуация иная. Большинство салонов так и не увидели положительной динамики из-за снижения доходов у населения и увеличения цен. В лучшем случае не произошло регресса, а в худшем — прибыль сократилась на 30% из-за роста издержек, зарплат и налоговой нагрузки. Несомненно, некоторые организации смогли остаться на плаву даже при такой экономической ситуации. Среди таких — либо особо крупные, либо мастера с внушительной личной базой клиентов, которые могут ограничиться парой кресел или небольшим кабинетом для работы.

«Люди не отказываются от бьюти-услуг полностью, но всё чаще уходят в эконом-сегмент или к частным мастерам, которые дешевле за счёт отсутствия налоговой нагрузки. В результате честный бизнес страдает особенно сильно, потому что клиент выбирает не официальность и не системный сервис, а более доступную цену», — рассказала Ксения Васильева, и. о. руководителя комитета по развитию предприятий индустрии красоты Новосибирского областного отделения «Опоры России», в интервью РБК.

Как итог: спрос на барбершопы за один квартал 2026 года снизился на 23% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. При этом средний чек вырос на 16%, с 1 301 рубля до 1 505 рублей. По данным 2ГИС, в Новосибирске в рубрике «Барбершопы» зарегистрировано 264 компании. В случае с барбершопами многие уходят на домашний уход, как в советские времена, когда жёны стригли своих мужей дома ножницами или машинкой. Сейчас многое будет зависеть от разумности и предпринимательской жилки самих компаний. Расходы растут, но если значительно увеличить цены, то отток клиентов неминуем: необходимо найти золотую середину.

Продолжение следует...

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Новосибирской области:

[nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Автор текста: **Адриан Орлов.**

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

Прислать свою новость

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot\\_bot](#)

эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)