

РУССКИЙ ЮВЕЛИР

февраль | 2018



РУССКИЕ САМОЦВЕТЫ



Сплав лирики и геометрии
Пять приемов успеха в Инстаграме
Автоматизация ювелирного магазина

ПРОГРАММА ВЫСТАВОК «ЮВЕЛИРНАЯ РОССИЯ»

JUNWEX

ПЕТЕРБУРГ

31 января – 4 февраля 2018

Санкт-Петербург, КВЦ «ЭкспоФорум»

JUNWEX

НОВЫЙ РУССКИЙ СТИЛЬ

23–27 мая 2018

Москва, ВДНХ, павильон 75

JUNWEX

МОСКВА

26–30 сентября 2018

Москва, ВДНХ, павильоны 75, 69

9–11 ноября 2018

JUNWEX

Premium

Москва, ЦМТ

Лучшие Украшения
России

1–4 марта 2018

Москва, ВДНХ, павильон 75

JUNWEX

YEREVAN SHOW

4–7 октября 2018

Армения, Ереван, Экспо-центр «Меридиан»

JUNWEX

ЕКАТЕРИНБУРГ

15–18 ноября 2018

Екатеринбург, МВЦ «Екатеринбург-Экспо»

Лучшие Украшения
России

12–16 декабря 2018

Москва, ВДНХ, павильон 75

ЮВЕЛИРНЫЕ ВЫСТАВКИ
ПРЕМИУМ-КЛАССА

JUNWEX
Premium

Всемирный конкурс ювелиров им. Карла Фаберже

31 января – 4 февраля 2018

Санкт-Петербург, ЭкспоФорум, зал Е

9–11 ноября 2018

Москва, Центр Международной Торговли



РЕКЛАМА



ЧАМОВСКИИХ
JEWELLERY HOUSE

JUNWEX
ОТРАСЛЕВОЙ МЕДИА-ХОЛДИНГ

www.junwex.com

JO
РосЮвелирЭксперт

РУССКИЙ ЮВЕЛИР

РЕДАКЦИЯ

главный редактор Владимир Пилушин

1-й заместитель главного редактора

Светлана Пилушина — sveta@russianjeweller.ru

заместитель главного редактора

Татьяна Самойлова — ts@russianjeweller.ru

редактор

Виктор Латанский

эксперт-геммолог

Михаил Чижов

дизайн и верстка

Ирина Серова

фото

Алексей Боголепов

корректор

Людмила Лебедева

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

рекламный отдел

advvert@russianjeweller.ru

ОТДЕЛ РАСПРОСТРАНЕНИЯ

info@russianjeweller.ru

АДРЕС РЕДАКЦИИ

199034, Санкт-Петербург, В. О.,

16 линия, д. 7, оф. 1402.

Тел./факс (812) 327-75-65

www.russianjeweller.ru

e-mail: info@russianjeweller.ru

УЧРЕДИТЕЛЬ ООО «РА «Русский Ювелир»

ИЗДАТЕЛЬ ООО «РА «Русский Ювелир»

БУХГАЛТЕРСКАЯ ПОДДЕРЖКА

Центр учета и аудита

ЖУРНАЛ «РУССКИЙ ЮВЕЛИР», № 1, 2018 год

ТИРАЖ 7000 экз.

свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-35990. Выдано 22 апреля 2009 года Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи и информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

ПЕЧАТЬ Типография «Премиум Пресс», Санкт-Петербург

«РУССКИЙ ЮВЕЛИР» ® — зарегистрированная торговая марка

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. Полное или частичное воспроизведение материалов, опубликованных в журнале, допускается только с письменного разрешения редакции со ссылкой на «Русский Ювелир». Все рекламируемые товары и услуги имеют необходимые сертификаты и лицензии. Рукописи не рецензируются и не возвращаются. Свободная цена



Журнал «Русский Ювелир» —
кавалер ордена Карла Фаберже
III степени.

Журнал «Русский Ювелир» основан
в 1912 году, возрожден в 1996 году



НА ОБЛОЖКЕ:

ОАО «Русские самоцветы»

Россия, 195112, Санкт-Петербург,
пл. Карла Фаберже, д. 8

Тел.; (812) 528-10-91

www.russam.ru

e-mail: office@russam.ru

Интернет-магазин:

www.russammarket.ru

Русский ювелирный музей:

www.jewelry-museum.ru

содержание

АКТУАЛЬНО

- 6 Федеральный закон
- 10 Без объявления войны
- 12 О роли авторского искусства

ТРЕНДЫ

- 14 Пять приемов, которые помогут
увеличить число подписчиков в Instagramе

МАСТЕРА

- 19 Сплав лирики и геометрии в творчестве
Владимира Долбина

ОБУЧЕНИЕ

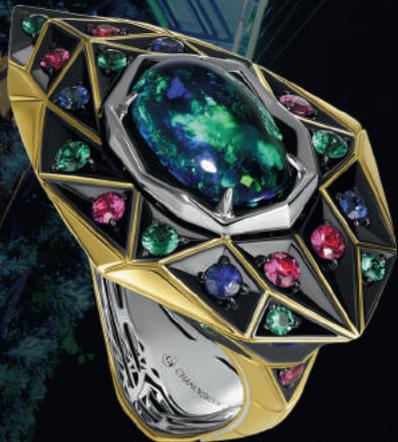
- 24 Автоматизация ювелирного магазина:
ассортимент и товародвижение
- 31 Как организовать работу с драгоценны-
ми металлами и драгоценными камнями
- 34 Дизайнеры Художественного лица...

ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

- 44 Подарки – награды из Кабинета
Его Величества на антикварном рынке

ДРАГОЦЕННОСТЬ

- 54 Золото бывает разное



Кольцо «Сингапур»
из коллекции «АСЕАН»

РЕКЛАМА



Joerg Henz

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О внесении изменений в статью 9 Федерального закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»

Внести в пункт 9 статьи 9 Федерального закона от 26 декабря 2008 года № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2012, № 26, ст. 3446) следующее изменение:

После слов «энергетической эффективности», дополнить словами «а также в сфере производства, использования и обращения драгоценных металлов и драгоценных камней».

*Президент Российской Федерации
В. Путин*

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

к проекту федерального закона «О внесении изменений в статью 9 Федерального

закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»

Проект федерального закона «О внесении изменений в статью 9 федерального закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (далее — законопроект) предусматривает снятие запрета на проведение плановых проверок в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, отнесенных к субъектам малого предпринимательства и осуществляющих операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями.

В соответствии с Федеральным законом от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей



РУССКИЕ САМОЦВЕТЫ
RUSKIYE SAMOTSVETY

— с 1912 года —

*Серебряные изделия,
достойные стать фамильными*

г. Санкт-Петербург
пл. Карла Фаберже, д. 8

www.russam.ru
www.faberge.ru

 /russamarket

 /russam.ru

 /russamocvet



при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (далее — Федеральный закон № 294-ФЗ) организации и индивидуальные предприниматели подлежат проверке не чаще 1 раза в 3 года. Указанная норма позволяет недобросовестным участникам перерегистрироваться до истечения трехлетнего периода бесконечное количество раз, что способствует выводу из-под государственного контроля значительной части участников рынка.

Федеральным законом № 294-ФЗ введен запрет на осуществление плановых проверок в отношении субъектов малого предпринимательства до конца 2018 года.

Анализ субъектного состава рынка драгоценных металлов и драгоценных камней показал, что 90% организаций и индивидуальных предпринимателей, стоящих на специальном учете в ФКУ «Пробирная палата России», относятся к субъектам малого предпринимательства и в отношении них могут быть проведены только внеплановые проверки по ограниченному перечню оснований.

Таким образом, в настоящее время отсутствует возможность осуществить проверку 99,1 % участников рынка драгоценных металлов и драгоценных камней.

Вместе с тем, по данным ФНС России общее количество действующих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, заявивших при государственной регистрации и постановке на налоговый учет виды экономической деятельности, связанные с осуществлением операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями, в 21 раз превышает число организаций, вставших в установленном законодательством порядке на специальный учет в ФКУ «Пробирная палата России» (916 846 и 42 384 организаций соответственно).

Существование различных налоговых режимов в сфере драгоценных металлов и драгоценных камней позволяет использовать нелегальные схемы в виде незаконного возмещения НДС, а также уклонения от уплаты НДС.

При применении обычного режима налогообложения уплаченный НДС в 2016 году должен был составить 40 млрд. рублей против уплаченных 1,5 млрд. рублей.

Кроме того, существующий налоговый режим позволяет осуществлять фиктивный и/или многократный возврат НДС. Напри-

мер, сумма возмещенного из бюджета НДС превысила сумму налога, поступившую в бюджет от деятельности по производству драгоценных металлов: в 2014 — на 9,6 млрд. руб., в 2015 — на 12,8 млрд. руб., в 2016 — на 6 млрд. рублей.

По данным Росстата в 2016 году стоимость проданных ювелирных изделий составила 224 млрд. рублей, из них стоимость драгоценных камней — около 50 млрд. рублей.

Согласно данным Гохрана России в 2016 году было ввезено 28 тыс. карат драгоценных камней (за исключением алмазов) всего на сумму 231 млн. рублей (уплачено пошлин в бюджет ~ 30 млн. рублей).

В соответствии с данными отчетности 3-ДМ 3 тыс. карат бриллиантов на сумму около 375 млн. рублей, произведенных на территории Российской Федерации, могли быть использованы в качестве ювелирных вставок.

Таким образом, объем нелегально ввезенных драгоценных камней превышает в 82 раза объем драгоценных камней, правомерно используемых в качестве вставок в ювелирных изделиях, а бюджет недополучил около 5 млрд. рублей таможенных пошлин, что в 166 раз больше суммы официально уплаченных.

Количество возбужденных в 2014-2016 годах и I квартале 2017 года уголовных дел по ст. 194 Уголовного кодекса Российской Федерации «Уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица», связанных с ввозом-вывозом драгоценных металлов и драгоценных камней, составляет 322 дела.

Стоимость материальных ценностей, содержащих драгоценные металлы и драгоценные камни, ввезенные с нарушением таможенных правил, в денежном эквиваленте составляет 22,4 млрд. руб.

Законопроект соответствует положениям Договора о Евразийском экономическом союзе, а также положениям иных международных договоров Российской Федерации.

Принятие законопроекта не несет отрицательных социально-экономических последствий, а также будет способствовать сокращению теневого сектора рынка ювелирных и других изделий из драгоценных металлов и (или) драгоценных камней и повышению прозрачности оборота драгоценных металлов и драгоценных камней. 

*Материал предоставлен
ГИЛЬДИЕЙ ЮВЕЛИРОВ РОССИИ*



ГРИНГОР
St. Petersburg

*Мода проходит —
драгоценное вечно*



ПЛАТИНА С ДРАГОЦЕННЫМИ КАМНЯМИ



**ПОСТАВЩИК РОССИЙСКОГО
ИМПЕРАТОРСКОГО ДОМА**

191124, Санкт-Петербург,
пл. Растрелли 2
Тел.: (812) 318-18-99, 318-19-39

РЕКЛАМА

Выставка JUNWEX-Петербург, стенд Е 421

Александр Горыня,
председатель Союза ювелиров Северо-Западного ФО

Без объявления войны

Изменения в законодательстве меньше коснутся тех, кто грамотно работал в существующем правовом поле. А вот часть крупных предприятий, у которых и прежде были проблемы с НДС и отчетностью, будут вынуждены уйти с рынка. И этот процесс уже начался, как мы видим по Костромскому региону. Многие из таких игроков вместо того, чтобы следовать принципу «виноват — плати», пытались решить проблему в Арбитражном суде, чем только усугубили свою ситуацию. Арбитраж, наоборот, доначислил им платежи. А это уже прецедент.

Что касается предприятий малого бизнеса, которые кое-как развивались при ограничении количества плановых проверок, то в новых условиях их, конечно, будет лихорадить.

Финмониторинг вообще стал жупелом, который можно применить к кому угодно. Захотел «убить» бизнес конкурента — присылай к нему тех, кто по сути, ни за что не отвечает, только штрафы выписывает. Это прямой путь не только к «убийству» отдельного бизнеса, но и отрасли в целом. Хотя основная задача финмониторинга — выполнение функций по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения, эту службу превратили по сути, в «наказание» ювелирных производителей.

При этом все объективные требования, которые представители профессионального сообщества озвучивают уже в течение двадцати пяти лет (отмена таможенных пошлин на драгоценные камни первой группы и решение других назревших вопросов), остаются без внимания. Три министерства, в обязанности которых входит решение этих задач, — Минфин, Минэкономразвития и Минпромторг в курсе существующих проблем ювелиров, но и только. Помощи пока не ощутили. Зато фискальные решения принимают регулярно, причем без согласования с профессиональным сообществом, что в конце концов приведет к «сворачиванию» отечественной ювелирной



промышленности и выводу ее за рубежи нашей Родины. Яркий пример подобных действий — одномоментное увеличение сборов за клеймение в два раза — без какого-либо предварительного обсуждения с отраслевыми экспертами.

Из всего вышесказанного следует печальный вывод. Некомпетентность некоторых чиновников уже угробила ограночную отрасль России (согласитесь, по меньшей мере странно осознать, что в стране, которая добывает алмазов больше всех в мире, действует всего один ограночный завод). Теперь намечается стремление то же самое сделать с ювелирной индустрией, то есть вывести ее в приграничные страны: Киргизстан, Казахстан, Туркменистан, Армению... Делается это тихо, без объявления войны, но планомерно. ■■■

*Фото предоставлено
ИА «РосЮвелирЭксперт»*



Тимофеев

Мир обручальных колец



**ОБРУЧАЛЬНЫЕ КОЛЬЦА
ОТ «ТИМОФЕЕВЪ» ЭТО:**



*Золото 585 пробы
Уникальный дизайн
Современные технологии
производства
Неизменное качество
Индивидуальный подход*

Адрес в г. Чебоксары: 428903, Чувашская Республика,
г. Чебоксары, Березовый проезд, д.7
Телефоны: +7 (8352) 641-888, +7 (8352) 507-366

Адрес в г. Москве: 109377, г. Москва, Рязанский проспект, д.61, стр.4
Телефон: +7 (926) 710-67-13

E-mail: info@timofeev-gold.com, e.petrova@timofeev-gold.com
сайт: www.timofeev-gold.ru

РЕКЛАМА



Это мы, художники,
будем служить вам авангардом.
Анри Сен-Симон

*Ilgiz F.; браслет;
кварц, эмаль*

«Авангард» — понятие, изначально имеющее «военное» происхождение. Так называли небольшой передовой отряд, который двигался впереди основных сил — тяжелых пехотных и артиллерийских полков. Этот отряд разведчиков исследовал территорию, оценивал размер и состав войск противника, устранял препятствия, которые могли встретиться на пути следования войск. Важно заметить, что авангард и основные войска (армия) двигались в одном направлении.



О роли авторского искусства

Татьяна Самойлова

В искусстве термин «авангард» предполагает отрицание традиционных художественных ценностей, его идея — революция. Форм и цвета, стилей и жанров... Авангард утверждает неизбежный прогресс современного искусства и без сожаления отмечает все, что стоит на его пути.

Если же применить этот термин к ювелирному искусству в его изначальном значении, то заметим, что авторское ювелирное искусство и может стать тем самым *avant-garde*, способным проложить путь основным силам — ювелирной промышленности — в стремлении покорить мир. Не стоит забывать, что со второй половины XIX века Россия являлась крупной ювелирной державой. Отсчет ведется с 1851 года, когда на Всемирной выставке, проходившей в Лондоне, ювелирная фирма И. П. Сазикова получила высшую награду за художественное мастерство и национальное своеобразие своих изделий. Участие в ней в том числе и ювелиров изменило взгляд западной публики на Россию. Вот что писала одна из французских газет: «Я не знаю России. Хотя во Франции, благодаря Богу, уже не представляют себе подданных Императора Николая I суровыми дикарями. Контраст слишком силен между воспоминаниями о веке Петра Великого и этой цивилизацией, утонченной, изящной, чрезвычайной».



Татьяна и Наталья Тарасовы, Юрий Бычков; Сергей «Левитация»; серебро, титан, бумага, холодная эмаль, акрил. Фото Л. Салмин



Сегодня многим в нашей стране известны имена Фаберже, Хлебникова, Овчинникова — они составляют цвет нации и государства, но прошлого. А как обстоят дела сегодня?

В профессиональной среде, безусловно, знают, «кто есть кто», но за пределами ювелирного сообщества, к сожалению, имена художников-ювелиров современности назовут не многие, несмотря на то что России в этой области есть чем гордиться. Блестательные ювелиры, чьи работы производят ошеломляющее впечатление на профессионалов всего мира, у нас были и в 60-е, и в 70-е годы прошлого века, есть они и сейчас. Но мало кто знает их, а потому нам придется начинать с чистого листа...

Когда мы говорим об авторском ювелирном искусстве, то как бы ни называли профессию людей, занятых искусством: художник-ювелир, дизайнер или просто ювелир, — мы должны понимать, что они прежде всего художники, потому что создают уникальные произведения, которые не предназначены для производства в промышленных масштабах. Они могут использовать золото и драгоценные камни, а могут любые другие металлы, бумагу, пластмассы и все что заблагорассудится. Каждая их работа — новый взгляд, новое визуальное искусство, через которое художник выражает собственные идеи. Сегодня художники-ювелиры побеждают на международных конкурсах, формируя тем самым лицо современного российского ювелирного искусства. Из последних достижений — победы Ильгиза Фальзузянова, в наградной коллекции которого два Гран-при конкурса мирового ювелирного дизайна International Jewellery Design Excellence Award 2011 и 2013, Натальи и Татьяны Тарасовых — победителей того же конкурса в 2017 году в номинации «Инновация и уникальность в дизайне».

Но эти и другие победы наших ювелиров пока мало что меняют в развитии российского ювелирного искусства, его отечественной школы. Необходимо создать/возродить творческую, дискуссионную среду для работы и самовыражения, чтобы ювелиры могли делать себе имя не в узком кругу профессионалов, а выносить свои труды на суд тысяч зрителей. Сегодня эту роль выполняют конкурсы авторского ювелирного искусства, немногочисленные персональные выставки. Огромную работу в этом направлении ведет Международный форум авторского ювелирного искусства «Образ и Форма», который с 2000 года проводит конкурс для молодых дизайнеров. В 2012 году Калининградский музей янтаря подхватил эстафету и стал проводить Всероссийский конкурс авторского ювелирного и камнерезного искусства. Большую роль в развитии авторского (в первую очередь камнерезного) искусства сыграло объединение «Мир камня», в 1996 году учредившее

выставку-конкурс «Петербургский ювелир». Ювелирный завод «Русские самоцветы» в рамках Петербургского Ювелирного Фестиваля «Наследие Фаберже» представляет выставки современного ювелирного искусства.

Но и этого недостаточно. Может быть, Интернету суждено стать той площадкой, которая кардинально переломит ситуацию? Еще десятилетие назад мало кто мог подумать, что можно, сидя дома и просто щелкая мышью, увидеть работы художников со всего мира и дать возможность любому желающему увидеть/приобрести их в течение нескольких минут? Профессиональные сайты, социальные медиа определяют новый способ коммуникации. Но ювелирные изделия — это не просто предметы визуального искусства, зритель должен не только увидеть вещь, заинтересовавшую его на экране, но и прикоснуться к украшению, примерить его и, возможно, узнать больше о человеке, который создал это произведение. Авторское искусство ориентировано персонально на человека, и культурные коды автора и зрителя должны совпасть. И тут на помощь должны прийти галереи, кураторы, критики, искусствоведы, профессионально работающие с предметами ювелирного искусства. Каждому художнику необходимо найти достаточно клиентов, чтобы оставаться занятым и иметь возможность творить. К счастью, уже создаются галереи современного авторского искусства. В Петербурге Arts Square Gallery приобрела большую часть лотов благотворительного аукциона «Движение и свет» в пользу фонда Advita. Работы участников творческого объединения «I+I» заложили основу ювелирной коллекции галереи, которая будет пополняться. В пространстве галереи будут проходить не только выставки, но и семинары, форумы, читать лекции ведущие искусствоведы. В Москве в начале февраля Ильгиз Фальзузянов открывает галерею современного ювелирного искусства. Как подчеркивает Ильгиз, это будет не торговая, а в первую очередь художественная площадка, на которой будут выставляться как известные, так начинающие ювелиры. Это первые ласточки, за которыми, надеюсь, в скором времени последуют другие.

Резюмируя сказанное, отмечу: нам нужны выставки, чтобы поддерживать связь с аудиторией и предоставлять возможность продемонстрировать работы; галереи и магазины, умеющие продавать работы ювелиров круглый год; кураторы как ключевые фигуры в продвижении современного ювелирного искусства; представители медиасреды, чтобы рассказать общественности об этом, и, конечно же, историки, преподаватели, студенты, коллекционеры, почитатели, чтобы носить то, что создадут художники. Все вместе мы можем стать настоящей силой. 



Инстаграм когда-то был лишь развлекательным приложением для публикации фотографий из жизни его пользователей. Но бренды, в том числе и ювелирные, признали невероятный бизнес-потенциал этого приложения, и теперь даже эксклюзивные дизайнеры пользуются Инстаграмом. Все хотят, чтобы их аккаунт заметили, и задаются вопросом, что же для этого нужно сделать. Международный ювелирный обозреватель Катерина Перез @katerina_perez и бывший менеджер социальных сетей компании Faberge Жаклин Порчиани рассказывают про пять приемов, которые помогут продвинуть Инстаграм.

Катерина Перез

Пять приемов, которые помогут увеличить число подписчиков в Инстаграме

Волшебной формулы для быстрого достижения успеха в Инстаграме не существует. Даже несмотря на то что после покупки приложения Фейсбук-алгоритм секции топов показывает посты на интересующую вас тему, а не аккаунты с многомиллионными подписчиками, этого недостаточно, чтобы набрать большое число подписчиков. За несколько месяцев Жаклин удалось увеличить число фолловеров @officialfaberge на десятки тысяч по большей части благодаря тщательному планированию каждого поста и анализу результата.

Вот несколько приемов, которые увеличат шансы на то, что ваш Инстаграм заметят.

ВИЗУАЛЬНЫЙ РЯД

Самое главное для каждого аккаунта — это его содержимое, ведь именно благодаря интерес-

ным, качественным и разноплановым снимкам люди, попавшие на ваш Инстаграм, захотят на него подписаться. Брендам не стоит воспринимать эту социальную сеть только как каталог украшений, заполняя ленту лишь профессиональными фото изделий на белом фоне.

Что делать?

- проявить фантазию при создании контента. Инстаграм — это история в картинках. Вы можете публиковать украшения на людях или сами по себе, эскизы и отдельные детали изделий, акцентировать внимание на драгоценных камнях или каких-то ювелирных приемах и т. д.;

- вложиться в полу-/профессиональную камеру вместо айфона. Даже одна низкокачественная фотография способна оставить негативное впечатление от вашего Инстаграма;



GEVORKYAN
FINE JEWELRY



Колье-чокер
«Матильда»



Серьги
«Амальфи»

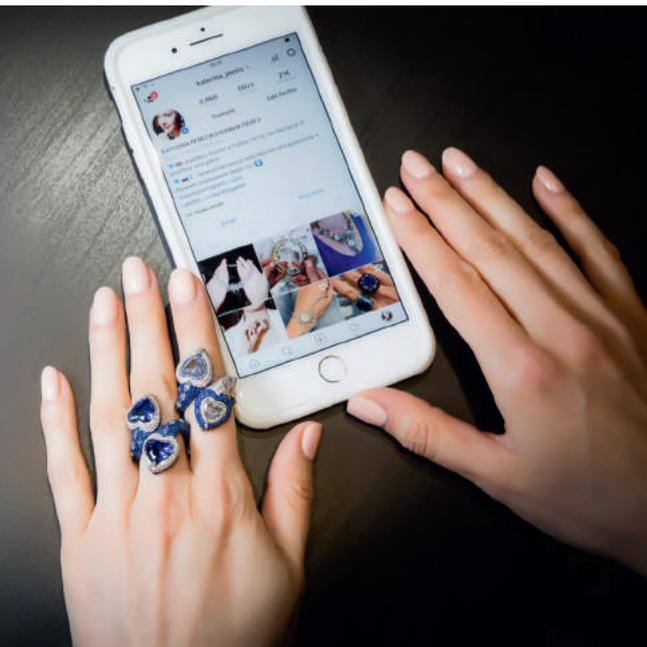
РЕКЛАМА

Больше, чем драгоценности!

Москва, ул. Веткина 4, Тел.: +7 (495) 647-81-81
www.gevorkyanjewelry.ru



@gevorkyanjewelry



— чтобы спустя некоторое время вернуть фотографию в девятку, можно заново опубликовать серию хэштегов под фото или использовать какие-нибудь из них в ответах на комментарии;

— создать брендовый хэштег, чтобы у вас появилась своя собственная категория фотографий. Например, пару лет назад Даниель Мьеле из GemGossip создала тэг #showmeyourrings, который в настоящее время насчитывает свыше 150 тысяч постов.

Совет от Жаклин: «Люди, интересующиеся ювелирным искусством, ищут по хештэгам в Поиске новые источники вдохновения, поэтому брендам крайне важно использовать уже существующие популярные слова. В этом смысле Инстаграм очень полезен, ведь он показывает размер каждой группы хэштегов: сколько изображений было размещено под каким-то конкретным хэштегом. Кроме того, очень важно разработать свою систему использования хэштегов и придерживаться ее. И еще хочу отметить важный момент: стоит регулярно под всеми фото подписывать тэг местоположения».

— время от времени публиковать «реальные» снимки вместо постановочных, проводить подписчиков «за кулисы» бренда и делать репост лучших фото подписчиков в ваших украшениях.

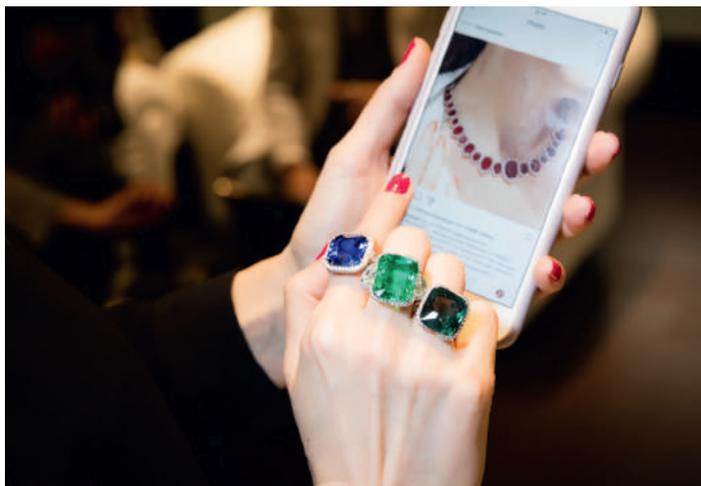
«Главная причина постоянного роста нашего Инстаграма — использование высококачественных фотографий. Мы заметили, что четкие снимки с хорошей композицией определенно получают наибольшее количество лайков и комментариев. Кроме того, при публикации украшений в увеличенном формате подписчики лучше всего реагируют на те, которые демонстрируют грани драгоценных камней или сложные детали дизайна украшений», — говорит Жаклин Порчиани.

ХЭШТЕГИ

Поисковая система Инстаграма распознает описание фото с помощью хэштегов.

Что делать?

— ставить 7–10 хэштегов, характеризующих фотографию, при этом ваш снимок попадает в девятку первых в Поиске до тех пор, пока его не вытеснит новый снимок с таким же хэштегом (это могут быть считанные секунды в зависимости от хэштега);



Отметившись на ювелирной выставке или в каком-либо бутике, вы автоматически добавите фотографию к сделанным в этом же месте другими людьми, увеличивая шансы того, что аккаунт увидят новые подписчики. Например, во время проведения выставки JUNWEX люди смогут найти ваши фотографии не только по хэштегу, но и по тэгу местоположения.

SADKO

ЮВЕЛИРНЫЙ ДОМ

Санкт-Петербург



Коллекция ювелирных украшений

ILLUZIA

www.jhsadko.ru

РАБОТА С INFLUENCER

Цель владельца бизнес-аккаунта — представить свой Инстаграм как можно более широкой аудитории, и лучше всего это помогут сделать знаменитости с сотнями тысяч, а то и миллионами фанатов или influencers в нужной вам сфере. Главное — найти человека (а не общий аккаунт), вкус и стиль которого соответствовал бы вашему бренду, ведь внушительная цифра подписчиков на его Инстаграме еще не гарантия успеха. В этом Катерина убедилась на собственном опыте, когда взялась продвинуть свой Инстаграм @katerina_perez через аккаунт-миллионник, посвященный роскоши. Лайков на фотографиях было более 2000, а добавившихся подписчиков можно было сосчитать по пальцам рук — это заставило Катерину задуматься об аутентичности этого миллиона подписчиков.

СОВМЕСТНЫЕ ПРОЕКТЫ И INSTAGRAM TAKE-OVER

«Захват» чьего-либо Инстаграма происходит тогда, когда один или несколько дней владелец аккаунта-партнера разрешает вам публиковать на нем только ваши фотографии. Так вы за очень короткий промежуток времени получаете новых подписчиков, и даже если у вашего партнера по take-over меньше 100 000 фанатов, ваши фотографии увидят тысячи людей. Два года назад Даниель

Мьеле из GemGossip в течение дня публиковала у Катерины Перез фото антикварных украшений, а автор статьи у нее — фото высокого ювелирного искусства. Публикации Даниель увидели подписчики Катерины из разных точек земли — утром из Китая, днем — из Европы, а вечером — из Америки. В результате и Даниель, и Катерина всего за день получили по несколько сотен новых фанатов. Обмен подписчиками сработал еще и потому, что обе девушки публикуют совершенно разные по стилю украшения. «Любые бренды, крупные и не очень, хотят увеличить свою видимость в Интернете. Поэтому мы советуем сотрудничать с неконкурирующими брендами, которые помогут увеличить число подписчиков, отмечая друг друга на фотографиях. Например, в Faberge мы начали каждый месяц делать съемки в различных именитых ресторанах Лондона. Так и мы и они открываем друг друга новой аудитории подписчиков, которые, возможно, заинтересуются в нашей продукции», — комментирует Жаклин Порчиани.

К сожалению, в одной статье все способы популяризации аккаунта описать невозможно, поэтому попробуйте начать с описанных выше ключевых способов и наблюдайте за результатом. Самое главное — предложить потенциальным подписчикам интересный контент, благодаря которому они, попав на ваш аккаунт, нажмут кнопку «подписаться».

ОБ АВТОРЕ

Катерина Перез — международный ювелирный обозреватель и геммолог, проживающий в Лондоне. В 2013 году она основала информационный веб-сайт katerinaperez.com, который посвящен лучшим ювелирным украшениям мира и драгоценным камням. Помимо того, что она ведет авторский интернет-портал Катерина регулярно пишет для глянцевого печатного издания Европы и России, проводит образовательные семинары и консультирует бренды на предмет ведения социальных сетей.

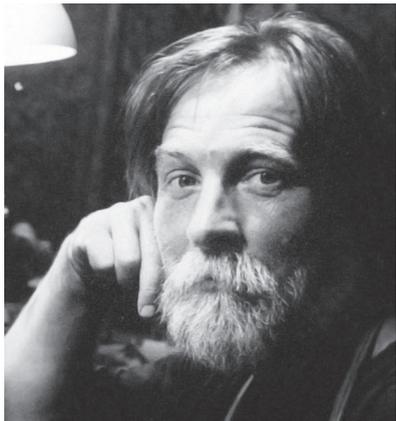


СЕМИНАР

Следующий семинар Катерины на тему «Качественный контент — ключ к развитию Инстаграма» пройдет в Москве 12 апреля. За более подробной информацией обращайтесь к Катерине на info@katerinaperez.com.



*Кольцо «Мой Черный Квадрат». 2016.
Серебро, шпинель, корунды*



Дизайнер и ювелир Владимир Долбин начал свой творческий путь ювелира в конце 1970-х, отмеченных необычайно интенсивным всплеском интереса к ювелирному ремеслу, шумными экспериментальными выставками, формированием новых концепций в авторском ювелирном направлении. Он был среди участников знаменитых выставок «Ювелирная пластика», перевернувших тогда наши представления о традициях ювелирного искусства, возможностях его присутствия в нашей жизни. В петербургском ювелирном цехе из того поколения остались сегодня самые стойкие, преданные, те, кто не мыслит себя вне этого вида творчества. Среди них — Владимир Долбин, художник со своим видением и пониманием специфики и задач ювелирного искусства, взаимосвязи украшения с пространством и человеком.

Галина Габриэль, кандидат
искусствоведения

Слав лирики и геометрии в творчестве Владимира Долбина

Работы В. Долбина — на редкость органичный сплав благородной простоты, минимализма в формальном решении вещи и одновременно умения наполнить ее образностью и эмоциональностью, живым чувством и переживанием художника, отражающим его отношение к миру. Возможно, любовь к конструктивности, лаконизму, редкостное чувство ритмических соотношений формы и деталей — от его первого технического образования — Кораблестроительного института, а лирическое наполнение — от художественного, полученного в Мухоминском училище. Влияние на формирование его творческой манеры, несомненно, оказала и работа в Государственном оптическом институте,

где он руководил группой по созданию уникальных художественных изделий и первый из ленинградских мастеров начал использовать оптическое стекло в декоративных композициях и ювелирных украшениях. В 1995 году его работы со стеклом, демонстрирующие виртуозные способы его обработки, возможности соединения с металлом, были с успехом продемонстрированы в Галерее «Серебряный век» при музее А. Ахматовой (Фонтанный дом). Эта любовь к оптическому стеклу — прозрачному и многоцветному, травленому или обработанно-



*Комплект
«Карелия» (колье,
браслет, подвес). 1977.
Металл, гранит*

*Кольца
«Летающие
шары». Серебро,
раухтопаз,
стекло*

му пескоструйным способом, сохранилась у него на всю жизнь.

Свою первую композицию из металла и камня — гарнитур «Карелия» художник показал на выставке в 1977 году. Это было время обостренного интереса к древнерусскому искусству, к традиционным формам и техникам ювелирного дела прошлого. Но, как и большинство ленинградских мастеров, не стремившихся к слепому копированию и подражанию русскому ювелирному наследию, В. Долбин дает свое, самое опос-





*«Трилистник», серьи, 2015.
Серебро, агатъ*

как результат, — рождение образа вещи появляется и во многих последующих композициях В. Долбина, но не в плане повторения приема, а как развитие темы, художественных возможностей разных материалов и технологий. Такой контраст эффектно работает и в еще одной его ранней композиции — гарнитуре «Руслан и Люд-

*Комплект «Руслан
и Людмила» (гривна, два
кольца). 1977. Металл, обсидиан,
оптическое стекло*



редованное и индивидуальное прочтение этой темы. Выбрав форму гривны, подвеса и браслета, он смело, одним росчерком вырезает их из металла, завораживая безупречной линией силуэтов, а вставки из необработанного мелкозернистого гранита в соединении с блеском полированного металла рожают выразительный образ суровых карельских скал и прозрачных холодных озер.

Контрастное сопоставление металла и камня, жесткой и мягкой формы, линии и,

мила», состоящем из гривны и двух колец, выполненных из прокованного металла и дополненных звучным синим оптическим стеклом. В этом комплекте, вдохновленном традиционными славянскими гривнами, мастер продемонстрировал блестящее владение чеканкой и пайкой металла, которую он редко использовал в те годы в своих ювелирных вещах.

Владимира вдохновляют самые разные темы, понятия, смыслы, отражающие его восприятие богатства и разнообразия природы,

МАСТЕРА

техники, его собственный жизненный опыт. Все это органично сплавляется в его творчестве, становится основой концепции работы, ее архитектурного и образного решения, где нет места конкретной изобразительности, а есть структурированная «формула» того или иного явления, обычно решенная в лаконичных геометрических формах. Круг, квадрат, треугольник, разнообразное, порой неожиданное их сопоставление в одной композиции часто становятся формальной основой его работ, а тактично и точно использованный камень, кабошированный или граненый, яркий или монохромный, может акцентировать смысловой контекст работы. Так, статика



*Подвес
«Круг
звездного
неба»*



*Комплект колец «Простая геометрия». 2006.
Серебро, аникс, нефрит*

металлического квадрата в комплекте «Мой Черный Квадрат» удачно подчеркнута четкими линиями холодной граненой черной шпинели. Необычное и эффектное сочетание намеренно жестких, точно выверенных геометрических линий металла в комплекте колец «Простая геометрия» с акцентами ярких вставок камней рождает аллюзии на авангардные украшения эпохи ар-деко. Не менее выразительно работает контраст мягких, плавных форм металла в соединении с шарами из раухтопаза и стекла в кольцах «Летающие шары».

Фактура металла, кстати, всегда важный акцент, смысловая категория в работах В. Долбина. Подчеркивая или, наоборот, нивелируя уникальные свойства металлов: ковкость, твердость, способность отражать свет, — художник пытается заострить точность художественного посыла своих композиций. Так, в серьгах «Лавина» фактурированный рельефный металл «разрывается» неровной трещиной, рождая образ горного ущелья, схода лавины. Мелкая россыпь фианитов изящно соединяется с мягким мерцающим серебром в подвесе «Круг звездного неба». Стилистика этих укра-

Серьги «Мой Черный Квадрат». 2016. Серебро, шпинель, корунды

Кольца «Летающие шары». Серебро, раухтопаз, стекло



шений безупречна, технологическое воплощение точно соответствует концепции вещи, мастерство исполнения, как всегда, на высочайшем уровне. И эти качества работ художника не раз заслуженно отмечались жюри различных ювелирных выставок и конкурсов.

Владимир Долбин продолжает много работать и сегодня, потому что не мыслит себя вне творчества. И каждая его работа — это новый образ, новая пластическая формула, где нашли отражение красота и многогранность окружающего мира, который умеет видеть этот талантливый художник. 



Автоматизация ювелирного магазина: ассортимент и товародвижение

Многолетний опыт работы в рознице, в том числе ювелирной, научил меня, что к работе с данными в информационной системе стоит относиться серьезно и ответственно. Хочу представить вам пять самых важных правил, которые будут полезны, если Вы хотите получить четкую и прозрачную картину в управлении ассортиментом своей компании. Я их сформулировала для участников семинаров по управлению ассортиментом и предлагаю сегодня Вам.



ПРАВИЛО № 1. НАДЕЖНАЯ АРХИТЕКТУРА ВСЕГДА НАЧИНАЕТСЯ С ПРОЕКТА

Точно так же как постройка любого дома, хоть дачного домика, хоть башни-высотки должны начинаться с проекта, так и выстраивание системы управления розничным бизнесом стоит начинать с того же. Чтобы потом не было обидно, что «лесенка слишком узкая и ступеньки крутые», «эх, дверной проем бы на тридцать сантиметров левее», «одного окна для света в большой комнате не хватает», «крыша слишком покатая или крутая» и т. д. Бывает, что некоторые огрехи в проекте удаётся исправить и перестроить в ходе строительства без серьезных потерь, но чаще оказывается, что нужно сносить здание и строить заново. Что, согласитесь, затратно как по времени, так и финансово. Поэтому перед тем как наполнять данными



РЕКЛАМА



САМОРОДОК®
ЮВЕЛИРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Санкт-Петербург серебро 925⁰
+7(812)309-03-30 Гарнитур
+7(812)309-37-73 ХАН
samorodok.com 1530-108



Зал G, стенд № 605

телефон на выставке:
+7(911)929-23-32

*Доступная
роскошь*

ERP-систему и настраивать в ней правила, создайте проект ее работы. Обсудите, какую информацию Вам важно получать для управленческих решений, для правильного ведения дел по бухгалтерии, оформите это в техническое задание и четко следуйте принятым решениям.

Варианты тех вопросов, по которым важно иметь решение:

- Как наша система управления ювелирным ассортиментом и товародвижением будет обмениваться данными с бухгалтерской системой учета и при этом соотноситься с юридической структурой компании?

- Какая информация по поставщикам нам нужна? Актуальные договоры, условия по работе с двальческим сырьем и т. п.?

- Какую структуру ассортимента хотим видеть? Товарный классификатор на сколько уровней?

- Какие данные в карточке товара должны быть обязательно? Какие справочники для этого нужны? Кто и как будет отвечать за качество их ведения?

- Будем ли мы оперировать карточкой магазина, объединять в отчеты группы магазинов по форматам? Или по пулам менеджеров, ведущих группы магазинов?

- Будем пользоваться системой только для учета свершившихся событий, или мы будем выставлять нормативы как целевые показатели через ИТ-систему (план продаж, оборачиваемость, выручка с квадратного метра и т. п.) и оценивать в динамике план-факт?

- Какие именно отчеты мы хотим получать регулярно: ежедневно, раз в неделю, по итогам месяца? Какие срезы в них должны быть? Будет ли их снимать аналитик, или автоматически их будет формировать сама система и отправлять по почте на адреса руководителей?

Конечно, это далеко не полный список вопросов, который стоит обсудить. И чем больше их будет задано на старте, обсуждены и проверены найденные решения на согласованность, здравый смысл и «дуракаустойчивость», тем понятнее, прозрачнее и надежнее будет работа ИТ.

Помним об этом, серьезно относимся к проекту будущей системы.

ПРАВИЛО № 2. ИНФОРМАЦИЯ НЕ ПОЯВЛЯЕТСЯ «ИЗ НИОТКУДА», НО МОЖЕТ ПРОПАСТЬ «В НИКУДА».

Эту фразу я позаимствовала от одного очень уважаемого мною ИТ-директора. И если вторая ее часть скорее относится к технической безопасности, то первая — чисто менеджерская.

Как организовать наполнение данных в ERP-систему? Кто и как это будет делать?

Пример: прошу собрать отчет по продажам обручальных колец, а менеджер мне отвечает, что в карточках товара нет такого признака, поэтому нужно выгрузку сделать по всем кольцам, а потом проверять вручную по артикулам. Если какие-то признаки отсутствуют в карточке товара, то сделать отчет по ним невозможно. Какой выход?

Традиционный вариант: операторы вносят признаки товара вручную.

Более продвинутый: «заливаем» из приходных электронных накладных или спецификаций от поставщиков модели/ артикулы, фотографии изделий и их характеристики. Работу операторов унифицируем — создаем алгоритмы.

Приятно видеть, что сегодня на рынке производителей ювелирных изделий все больше игроков понимает, что такая технология — требование времени.

Можем также вручную или с помощью настроенных в системе правил управлять статусами товаров: новинка, «закрыт к заказу», сезонный, акционный и т. п. Или создавать связи между карточками товаров, которые являются моделями – аналогами (один дизайн) от разных производителей. Или товаров – комплектов: серьги и кольцо, подвеска и цепь. Такие связи в информационной системе дадут возможность анализировать их наличие и продажи. Если же эта информация не будет создана, мы не сможем собрать полный структурированный отчет по продажам или остаткам.

ПРАВИЛО № 3. МУСОР НА ВХОДЕ – МУСОР НА ВЫХОДЕ

С такой формулировкой я познакомилась в компании METRO Cash&Carry. Любой менеджер поймет, о чем речь.

Итак, собираем отчет по продажам и смотрим наименования...

- Кольцо обручальное — кольцо — Кольцо обуч...

- Цитрин — цирконий — фианит — Фианит...

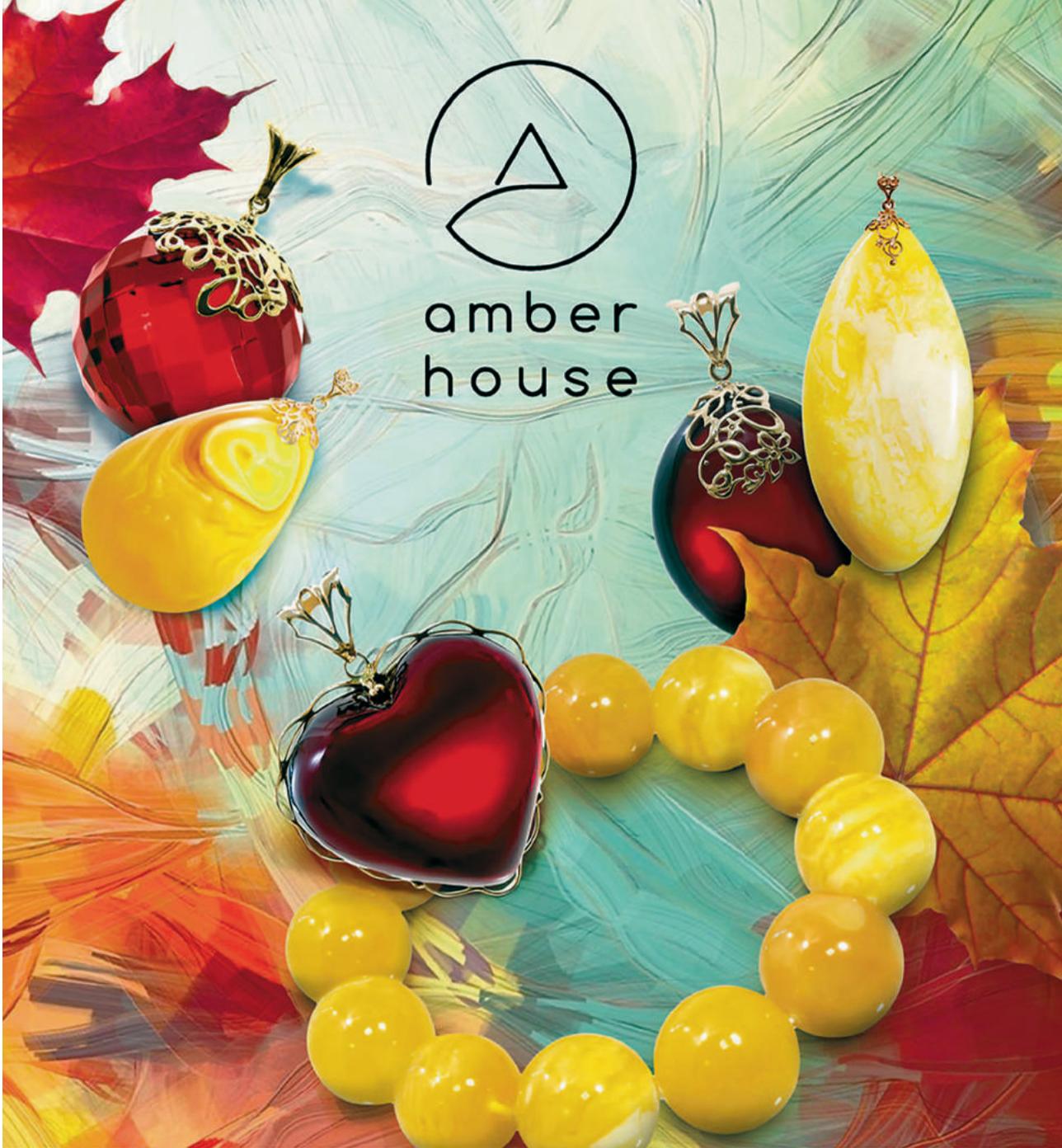
- Пусета — пуса — Пусетта...

Отсутствие правил введения информации, частая смена менеджеров и операторов, неграмотность, орфографические ошибки и т. д. В итоге данные превращаются в так называемый «мусор». Что получаем? Отчеты, которые невозможно собрать, сгруппировать. Смотришь на такую картину и понимаешь, что придется тратить время на «чистку». А времени, как всегда, нет.

Поэтому создаем для сотрудников четкие и простые правила работы с информацией. Контролируем их выполнение. Там, где это можно, исключаем ручной ввод данных, пользуемся справочниками и выпадающими списками.



amber
house



ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА ЯНТАРЯ

тел. +7(903) 725-93-79
info@house-amber.ru

www.house-amber.ru
www.amber.moscow
www.amber-moscow.cn

WeChat



Минимизировать «мусор на входе» можно также за счет автоматизированного создания карточек товаров по расшифровке характеристик изделия по артикулу поставщика. Правда, для этого важно, чтобы поставщик такую информацию в свой штрихкод изначально «зашил» и логику создания кодов поддерживал. Тогда розница может прописать алгоритм обработки штрихкода, согласованный с логикой создания его производителем.

Примеры

Структура артикула для кольца 02-41R03776-1DW

02 — техническая информация, имеющая ценность на производстве, показывает, из какой модельной группы это изделие;

4 — 595 проба (а если бы было 5, то золото было бы 750ой пробы);

1 — цвет металла (1 — красное золото, 2 — белое золото, 3 — желтое золото);

R — наименование изделия (R — кольцо, E — серьги, P — подвеска и т. п.);

03776 — уникальный код модели (по нему легко найти модель — аналог в другом цвете или подобрать комплект);

1 DW — описание группы с камнем, где 1 — размер бриллианта до 0,074 карата, DW — белый бриллиант;

Теперь мы знаем: 02-41R03776-1DW — это кольцо в красном золоте 585 пробы, содержит белый бриллиант размером до 0,074 карата.

Структура артикула для цепей

Зл 585 К — 1 071 050 50 Д1-1

Зл — код металла (Зл — золото, Ср — серебро, Пл — платина);

585 — проба;

К — цвет (К — красное, Б — белое и т. д.);

1 — (1 — полновесная, 2 — пустотелая);

071 — вид цепи (071 — «Бисмарк», 036 — «Нонна» с алмазной огранкой и т. д.);

050 — толщина проволоки (050 — 0,5 мм, 100 — 1 мм и т. д.);

50 — длина изделия в см;

Д1-1 — форма огранки цепи (Гб — огранка 6 граней, Д1-1 — «Бисмарк» и т. д.).

Теперь мы знаем: Зл 585 К — 1 003 050 50 Д1-1 — это цепь в красном золоте, 585 пробы, полновесная, тип плетения и форма огранки Бисмарк, толщина проволоки 0,5 мм, длиной 50 см.

Берем на вооружение.

Анализируем пул поставщиков, проверяем их работу со штрихкодами. Сегодня на рынке самыми готовыми для такой работы являются крупные

компании производители цепей. Автоматизируем создание карточек по штрихкоду с распознаванием характеристик товара и заполнением всех полей в карточке товара. Работаем на чистоту информации.

ПРАВИЛО № 4. КАЧЕСТВО ДАННЫХ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ – ЗАБОТА РУКОВОДИТЕЛЯ.

Чем детальнее и качественнее наполнение данных в карточках товаров, тем больше времени это займет у операторов. А также кто-то потратит время на проверку полноты и соответствия введенных данных. Казалось бы, очевидно. И тем не менее в моей практике встречались ситуации, когда операторы тратят время на занесение данных, а в реальности отчетами с данными параметрами никто не пользуется. И наоборот: когда желание посмотреть структуру остатков или продаж есть, а данных в системе нет.

Как можно сэкономить усилия?

- Выбираем только те характеристики, с которыми будем работать.
- Согласовываем электронные загрузки от ключевых поставщиков.
- Создаем памятку по ручному вводу и размещаем на стене перед товароведом.
- Проводим регулярную проверку полноты и достоверности информации в карточках товаров.

ПРАВИЛО № 5. ГОВОРИМ НА ОДНОМ ЯЗЫКЕ.

Речь не о русском, английском или китайском. Речь о понятиях, и прежде всего — экономических. Менеджеры, руководители, собственник бизнеса часто имеют очень разный опыт за плечами, экономическое образование, историю работы в других компаниях. И поэтому в компании полезно иметь правила для создания и чтения отчетности. Речь идет о точности названий заголовков в отчетах и соответствии им собираемой информации.

Скажем, столбец с названием «Продажи» — это что? Продажи по розничной цене или в себестоимости, штука? С учетом скидок (по цене прайс-листа) или уже после скидки? С НДС или без? Или «Маржа» (имеется ввиду разница в рублях между розничной по факту оплаты и себестоимостью)? Тогда почему цифры в колонке от 0 до 100? А, это % валовой прибыли в выручке. И так далее...

Поэтому точно указываем заголовки и названия столбцов в отчетах, даже можем создать свой глоссарий для работы с отчетностью.



КРАСИВОЙ ИГРЫ И ЯРКИХ ПОБЕД В НОВОМ ГОДУ!

УНИКАЛЬНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ ЮВЕЛИРНЫХ КАМНЕЙ

МОСКВА • КОСТРОМА • КРАСНОЕ-НА-ВОЛГЕ • ЕКАТЕРИНБУРГ • РОСТОВ-НА-ДОНУ

8 (800) 200 22 28 Звонок с любого телефона бесплатный

www.crystalit.ru

В качестве примера приведу определения, согласованные в одной ювелирной компании:

Понятие	Определение
Розничная цена	Продажи в ценах прайс-листа, указанные на ценнике в рознице, рубли.
Выручка (объем продаж)	Реально полученная сумма за товар (разница от розничной цены и предоставленных скидок), рубли. Если скидки на изделие не было, то розничная цена соответствует выручке за изделие.
Сумма скидок	Разница между розничной ценой и выручкой в рублях.
Скидка	Доля суммы скидки в выручке, %.
Себестоимость товара	Сумма по закупочной стоимости от поставщика, рубли. Сумма выданного займа по кредиту (товар из аукционного зала), рубли. Сумма с учетом разнесенных затрат на партию изготовленных изделий (по давальческой схеме), рубли.
Маржинальный доход	Разница между выручкой и себестоимостью реализованных изделий (или партии), рубли.
Доходность	Доля маржинального дохода в выручке, %.
Наценка	Доля маржинального дохода в цене закупки, %.
Оборачиваемость в днях	Среднедневной товарный запас с НДС, цена поставщика / Продажи в ценах поставщика с НДС за весь период * дни периода Если по каким-то дням периода артикула не было на стоке, то эти дни не идут в расчет оборачиваемости по конкретному артикулу
Организационная иерархия	В отчетах, где есть такое понятие, можно детализировать уровень анализа до минимальной единицы. Варианты иерархий: • организационная (дивизионы, форматы, магазины); • ассортиментная (группы, категории, вид изделий, артикула).

Несмотря на то, что ювелирная розница работает «вживую» с товаром, клиентами, поставщиками, большинство важных решений по ассортименту и закупкам мы принимаем на основе данных из информационной системы. Именно поэтому четкость и достоверность данных в ней так важна. 



12–13 февраля 2018 года

АВТОРСКИЙ СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ ЕКАТЕРИНЫ КАЗАРИНОВОЙ

«Ассортиментная матрица и товародвижение в ювелирной рознице» (ключевые подходы, примеры из практики, решение и анализ задач)

Основные темы:

- оптимальный товарный классификатор ювелирного магазина;
- взаимосвязь мерчандайзинга товарных групп, расположенных на витрине магазина, и структуры классификатора в информационной системе;
- сегментирование (портрет) покупателей ювелирного магазина;
- примеры позиционирования ювелирной компании;
- формирование товарного портфеля;
- товародвижение и товарные запасы;
- примеры отчетов категориального менеджера;
- алгоритм работы с информационной системой — аналитика и отчетность

Получить дополнительную информацию можно в Международном бизнес-центре «6 карат» по телефонам: +7-903-751-58-58; +7-495-744-34-64; по e-mail: 6carat@inbox.ru; www.6carat.ru

Как организовать работу с драгоценными металлами и драгоценными камнями. Пишем собственную инструкцию

В соответствии с требованиями инструкций Минфина РФ (ИМФ-68н, ИМФ-231н) все юридические лица и индивидуальные предприниматели должны разработать собственные инструкции о порядке получения, расходования, учета и хранения драгоценных металлов (ДМ) и драгоценных камней (ДК), учитывая специфику выполняемых ими операций с ДМ и ДК.



В помощь желающим разработать собственную инструкцию Консультационный центр «ДРАГМЕТКОНСАЛТ» разработал практическое пособие «Как организовать работу с драгоценными металлами и драгоценными камнями. Пишем собственную инструкцию». В пособии рассказывается, какие требования предъявляются к вашей инструкции, какие разделы должны быть в ней, даются примеры инструкций организаций с различной спецификой работы.

Например, как показывает практика, наибольшие трудности вызывает написание раздела «Ответственность должностных лиц». Поэтому, для распределения ответственности и последующего создания должностных инструкций и других локальных документов пособие предлагает использовать не совсем традиционные приемы: Описание бизнес-процесса и Матрицу ответственности. В пособии приводятся примеры распределения ответственности должностных лиц: генерального директора, главного бухгалтера, главного инженера, главного технолога, ответственного за ДМ (бухгалтера по учету ДМ).

В разделе «Материальная ответственность» рассказывается об особенностях заключения договоров о полной индивидуальной и коллективной материальной ответственности, о нарушениях при заключении таких договоров, о порядке привлечения к материальной ответственности.

В разделе «Организация контроля действующих норм расходования драгоценных металлов» рассказывается об эволюции требований ин-

струкций Минфина РФ к нормированию расхода ДМ. В настоящее время нормирование расхода ДМ служит только целям оперативного учета; руководители современных предприятий должны быть заинтересованы в соблюдении работниками установленных норм расходования ДМ с точки зрения безопасности бизнеса, а именно, исключения злоупотреблений, с одной стороны, и обеспечения надежности выпускаемой продукции, с другой. В разделе также приводятся примеры серьезности последствий отсутствия технологического контроля соблюдения действующих норм расходования драгоценных металлов.

В разделе «Организация работ по учету ДМ» дается понятие единой системы учета и схематично приводятся особенности учета драгоценных металлов в различных группах на ювелирных и промышленных предприятиях: в ювелирном производстве, на гальванических участках, в оборудовании и приборах и т.д.

В других разделах пособия подробно рассматриваются вопросы организации работ по проведению инвентаризации, по сбору лома и отходов ДМ от всех источников образования, по формированию статотчетности и т.д.

Наконец, при создании собственной инструкции пособием можно просто воспользоваться как конструктором.

Заказать пособие можно на сайте Консультационного центра «ДРАГМЕТКОНСАЛТ» (<http://dmetconsult.ru>).





БРИЛЛАНС

ООО «Бриллианс» производит оптовую и розничную продажу ограненных полудрагоценных камней, фианитов и синтетических ювелирных вставок высшего качества фирмы SWAROVSKI, а также азиатского производства в широком ассортименте

- ∟ Более 40 цветовых вариантов фианитов и синтетических камней
- ∟ Более 20 цветов модифицированного фианита «Бриллианс»
- ∟ Большой выбор формы: от традиционной бриллиантовой огранки до оригинальных форм (квадраты, багеты, овалы, груши, маркизы, треугольники, сердца, кабошоны, звезды)
- ∟ Более 10 000 видов вставок, включая жемчуг
- ∟ Гибкая система скидок, удобная доставка «от двери до двери», специальные предложения

Санкт-Петербург,
ул. Яблочкова, д. 3 (напротив проходной
завода им. Кулакова),
ст. м. «Спортивная»
e-mail: chief@brilliance.ru
Тел/факс: (812) 449-77-92; (812) 449-77-93;
понедельник - четверг с 9.00 до 18.00
пятница с 9.00 до 17.00

Филиалы:
Ростов-на-Дону,
Буденновский пр., д. 93, офис 520
тел. (863) 291-32-32
e-mail: rostov@brilliance.ru

Кострома,
ул. Локомотивная 2 ф
тел. (4942) 466-266
e-mail: kostroma@brilliance.ru

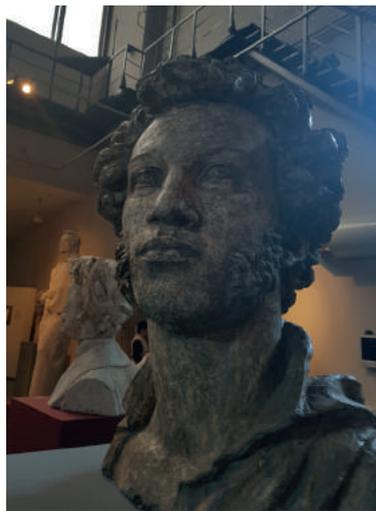
Дизайнеры Художественного лицея...

Лицей — это символ одухотворенной юности.
Лицей — это культура, без которой нет достоинства,
кладовая первого опыта, знаний и идеалов

Казалось, совсем недавно в актовом зале Художественно-профессионального лицея им. К. Фаберже состоялось торжественное вручение дипломов выпускникам по профессии ювелир. Из рук директора лицея А. В. Злобина студенты получили долгожданные дипломы, а мастера производственного обучения и классные руководители поделились с ребятами теплыми воспоминаниями о днях учебы и пожелали выпускникам быть успешными и счастливыми в их будущей жизни. Позади остались конспекты, экзамены, бессонные ночи... Настал момент, когда наши студенты попрощались с лицеем...

Но наступила новая осень, а это значит, новый учебный год — начало нового пути, новый этап в жизни каждого студента, взросление... новые цели, достижения, дела...

Наш лицей успешно принял участие в выставке-конкурсе «Аникушин в Петербурге», предоставив семь работ от студентов разных курсов. Двое из них заняли призовые места: студент 1 курса Алексей Рожков занял почетное III место в номинации «Портрет памятника», а Гран-при за лучшую работу из 55 представленных на конкурсе получила Надежда Антонова, студентка 4 курса.



Учебное издание
авторского коллектива
**Галанин С.И.,
Арнольди Н.М.,
Зезин Р.Б.**

«ТЕХНОЛОГИЯ ЮВЕЛИРНОГО ПРОИЗВОДСТВА»

Галанин С.И.
Арнольди Н.М.
Зезин Р.Б.

ТЕХНОЛОГИЯ ЮВЕЛИРНОГО ПРОИЗВОДСТВА



Разработка, проектирование и изготовление современных ювелирных художественных украшений и изделий, отвечающих возрастающим эстетическим, эргономическим и гигиеническим требованиям, невозможны без перехода на современные технологии производства. Это необходимо для производства индивидуальных изделий, а в еще большей степени – для изделий массового спроса. Учебная литература по современным технологиям ювелирного производства отсутствует, поэтому рецензируемое издание является важным и своевременным для учащихся и специалистов.

Приобрести книгу можно на стенде компании "Клио" на выставке JUNWEX-ПЕТЕРБУРГ павильон F, стенд 701

Издатель:
компания «Клио»



Контакты: info@kliogem.ru,
тел.: 8-495-252-03-45,
8-495-252-03-46

В первом разделе подробно и системно приведены физико-химические свойства драгоценных металлов, сплавов, пробы, составы лигатур, а так же вспомогательных материалов.

Второй раздел содержит подробные сведения по ювелирным камням (как природным, так и искусственным) – их классификации, свойствах, обработке, огранке, методах облагораживания и диагностики, требования к маркировке и сопроводительным документам на ювелирные вставки.

Третий раздел дает основные определения и программы по проектированию изделий в 3D формате, а так же технологию литья ЛВМ, приводит примеры современного оборудования, виды браков.

Четвертый раздел посвящен заготовительным операциям и переработке отходов – даются основные понятия.

Пятый раздел рассматривает технологическую цепочку механической обработки в ювелирном производстве достаточно логично и подробно.

Шестой раздел – новый для ювелирного производства РФ, т.к. лазерные технологии ранее практически не рассматривались. Приведены основные области использования лазеров в ювелирном производстве и принципы их действия.

Седьмой раздел дает подробное понятие по электрохимической обработке поверхности ювелирных украшений, электролитам и их влиянию на чистоту отделки поверхности, а так же современные методы подготовки и нанесения гальванопокрытий.

Восьмой раздел посвящен технологии неразъемных соединений в ювелирном производстве. Материал рассмотрен последовательно и подробно, что по-своему является редкостью в литературе современной.

Девятый раздел подробно и системно представляет закрепку ювелирных камней и вставок.

Следует отметить высокий научный и практический уровень изложенного материала и соответствие учебного пособия государственным стандартам и программам учебных дисциплин.



Рис. 2.2. Кристаллы до 10 и более мм



Рис. 2.5. Изображение «Синий» ЮВМ (искусственный драгоценный камень) при 100-кратном увеличении. Цвет камня, 4-й класс



Рис. 4.27. Фрагменты с натуральным графитом (0,20)



Рис. 6.28. Синий бриллиант «De Beers Millennium Jewel 4»



Рис. 6.29. Синий бриллиант «De Beers Millennium Jewel 1»

Учебное пособие рекомендуется для использования в преподавании студентам специальностей 261001 «Технология художественной обработки материалов» и 071504 «Художественное проектирование ювелирных изделий», бакалаврам и магистрам по направлениям подготовки «Технология художественной обработки материалов», «Декоративно-прикладное искусство и народные промыслы (художественный металл)».



С нового учебного года в лицее начались занятия по профессиональной подготовке обучающихся для участия в Региональном чемпионате «Абилимпикс» Санкт-Петербурга по компетенции «Ювелирное дело». Чемпионат проводился на четырех площадках профессиональных образовательных учреждений, находящихся в ведении комитетов по образованию,



по здравоохранению и по социальной политике Санкт-Петербурга. На базе Художественно-профессионального лицея имени Карла Фаберже находилась конкурсная площадка по компетенции «Ювелирное дело», в соревновании приняли участие пять студентов — обучающиеся на 1 и 2 курсах. В компетенции «Ювелирное дело» золотым призером — первым победителем Санкт-Петербурга, участником, набравшим высший оценочный балл, стал Фе-

дор Маслобоев. Серебряную медаль за профессиональное мастерство получил Дмитрий Егоров, обучающийся на 1 курсе; бронзовой медалисткой стала Елизавета Крышнякова, также обучающаяся на 1 курсе.

В III Национальном чемпионате по профессиональному мастерству «Абилимпикс» среди людей с инвалидностью Художественный лицей им. К. Фаберже принял участие по двум компетенциям: «Ювелирное дело» и «Огранка ювелирных вставок». В компетенции «Ювелирное дело» приняли участие пять конкурсантов из трех регионов России — Санкт-Петербурга, Красноярска и Москвы. От нашего Художественно-профессионального лицея имени Карла Фаберже выступил обучающийся на 2 курсе Федор Маслобоев в сопровождении тренера — Ю. Ю. Зяблицевой. По итогам оценки выполненных работ Федор стал серебряным призером чемпионата. В соревнованиях приняли участие более 930 победителей региональных чемпионатов из 73 субъектов Российской Федерации по 85 компетенциям.

«Ярмарка ремесел» — ежегодно наш лицей выставляет работы в разных номинациях, и этот год не стал исключением: студенты представили на конкурс более 40 художественных работ по следующим номинациям: «Предметы интерьера» (объекты, используемые для украшения интерьеров), «Декор» (декоративные изделия) и «Прикладное творчество» (объекты повседневного использования).



Традиционно в первой половине учебного года в Петербурге наступает время открытия новых талантов профессионального мастерства, возможность проявиться которым дает ежегодный чемпионат «Молодые профессионалы WorldSkills Russia». Соревнование для студентов

LRS 50 – лазер, доступный по цене

**Новое качество привычных операций
Продуманно и выгодно
Для завода и ювелирной мастерской**



Точечная и шовная сварка всех ювелирных сплавов, включая серебро, в ручном режиме. Высокая точность, надежность и аккуратность выполняемых соединений.

Место сварки (точка, шов) чистое и в дополнительной обработке не нуждается.



РЕКЛАМА

Лазерная установка LRS 50:

- Мощность в импульсе до 10 кВт.
- Запоминание подобранных режимов.
- Автономное водяное охлаждение.
- Питание от бытовой сети 220 В.
- Минимум занимаемой площади.
- Удобный рабочий столик.
- Высокая производительность.
- Нулевые эксплуатационные расходы.
- Быстрая окупаемость.

**Артикул 15769,
цена 750 000 руб.**

«Сапфир»

Москва, ул. Люблинская, 18А (ст. м. «Текстильщики»), тел.: + 7 495 739 4311

филиал в Костроме: ул. Локомотивная, 2ф, тел.: + 7 4942 49 44 41

филиал в Санкт-Петербурге: Б. Смоленский пр., 12, тел.: + 7 812 412 5777

www.sapphire.ru



ляризацию рабочих профессий. Студенты Художественного лицея им. К. Фаберже представили на суд экспертов 36 фоторабот по разным компетенциям: «Ювелир», «Продавец ювелирных украшений» и «Дизайнер ювелирных украшений».

Первым профессиональным стартом этой осенью для студентов-дизайнеров стало посеще-



организаций профессионального образования в данной компетенции предусматривало выполнение конкурсного задания в виде серебряного ювелирного кулона, на что было отведено 8 часов. В течение двух дней (по 4 рабочих часа) ребята должны были показать все свои умения и навыки, приобретенные за время обучения мастерству. По итогам оценки в компетенции «Огранка ювелирных вставок» III место было присуждено Анастасии Скибиной, II место — Марии Щербачевой, а победителем признана Динара Давлетшина. В компетенции «Ювелирное дело» III место разделили Ян Иванников и Лилия Вильданова. II место группа экспертов не присуждала. И победителем в данном направлении подготовки стала Альбина Хикматова.

«Профессии, которые мы выбираем» — городской фотоконкурс, направленный на попу-



ние студенческой конференции «Поколение Z» в рамках деловой программы специализированной выставки рекламных технологий РИДО, где студенты воочию познакомились со спикерами конференции — профессионалами своего дела, руководителями ведущих в своей сфере компаний, маркетологами и дизайнерами. Параллельно Центральная библиотека им. М. Ю. Лермонтова проводила масштабную программу «Назад в СССР», в которой дизайнеры второго курса ока-



НПФ ЭКСИТОН — предприятие-изготовитель монокристаллического оптического иттрий-алюминиевого граната

НОВЫЙ, ОБНОВЛЕННЫЙ САЙТ ПРЕДПРИЯТИЯ УЖЕ ГОТОВ!

<http://npf-exiton.ru>

ООО НПФ «Экситон» является предприятием-изготовителем монокристаллического оптического иттрий-алюминиевого граната различных окрасок и оттенков. Передовые разработки и собственное производство, использующее новейшее оборудование позволяет нам синтезировать уникальные камни «даймоники» бездефектного качества, которые превосходят природные аналоги по твердости прозрачности и размерам. Они имеют сильную дисперсию, вызывающую бриллиантовую игру света.

НПФ «Экситон» производит лейкосапфир и иттрий-алюминиевый гранат с 2002 года. Так же наша компания является единственным в России сертифицированным предприятием-изготовителем лазерных активных элементов.

ЭКСИТОН

ООО научно-производственная фирма
«ЭКСИТОН»

На данный момент налажено производство материала порядка 10 цветов.

Успешно проведены эксперименты по технологии выращивания монокристаллического александрита для ювелирной промышленности:



СЫРЬЕ ДЛЯ ЮВЕЛИРНОЙ И ЧАСОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



ЮВЕЛИРНЫЕ ВСТАВКИ



ГОТОВЫЕ ЮВЕЛИРНЫЕ ИЗДЕЛИЯ



зали помощь библиотеке в организации игры «Красный день календаря», проведя мастер-класс по изготовлению одного из главных символов СССР — красной звезды. А участие в городских художественных конкурсах, проводимых Дворцом учащейся молодежи, таких как «По следам реформаторов» и «Белый журавлик», завершилось победами наших дизайнеров, получивших четыре первых места и только одно третье, что подтверждает их высокий уровень профессиональной подготовки. Эрмитаж, Русский музей — в таких знаковых культурно-исторических местах города в первом полугодии проходили занятия в рамках учебной программы по предмету «Мировая художественная культура для студентов-дизайнеров».

Профориентационный слет «Карьера. Будущее. Успех» — параллельно обучению мастер-



наших обучающихся на свои мероприятия. За участие в них лицеисты получают сертификаты и благодарственные письма, которые пойдут в портфолио студентов.

Спорт, добрые дела, яркие события, экскурсии, концерты — жизнь лицея наполнена событиями! И пусть в жизни студентов Художественного лицея будет возможность учиться, познавать мир профессии и обретать знания не только в годы учебы, но и в будущем, в течение всей жизни! 

ству, развитию профессионализма необходимо правильно и своевременно выстроить свое будущее в профессии. СГБУ «Центр содействия занятости и профессиональной ориентации молодежи «ВЕКТОР» традиционно приглашает



Нам 25 лет

Завод основан в 1992 году



Кахолони, халцедон,
золото 585⁰, рубины.
Копия работы К. Фаберже



Белое золото 585⁰,
бриллианты, жемчуг,
кахолони



Кахолони, родонит,
золото 585⁰, агат,
гранат

Производство, оптовая
и розничная продажа изделий
из драгоценных металлов
с использованием драгоценных
и полудрагоценных камней.
Эксклюзивные авторские работы
по индивидуальным заказам.

190005, г. Санкт-Петербург,
ул. Егорова, д. 26 а, литер Б.
Тел.: (812) 317-86-20, (812) 317-84-60,
(812) 316-25-33. Факс: (812) 714-90-17.
E-mail: torg@cacholong.ru
<http://cacholong.ru>



like®

Бизнес с удовольствием



Удовольствие дарить,
дарить удовольствие



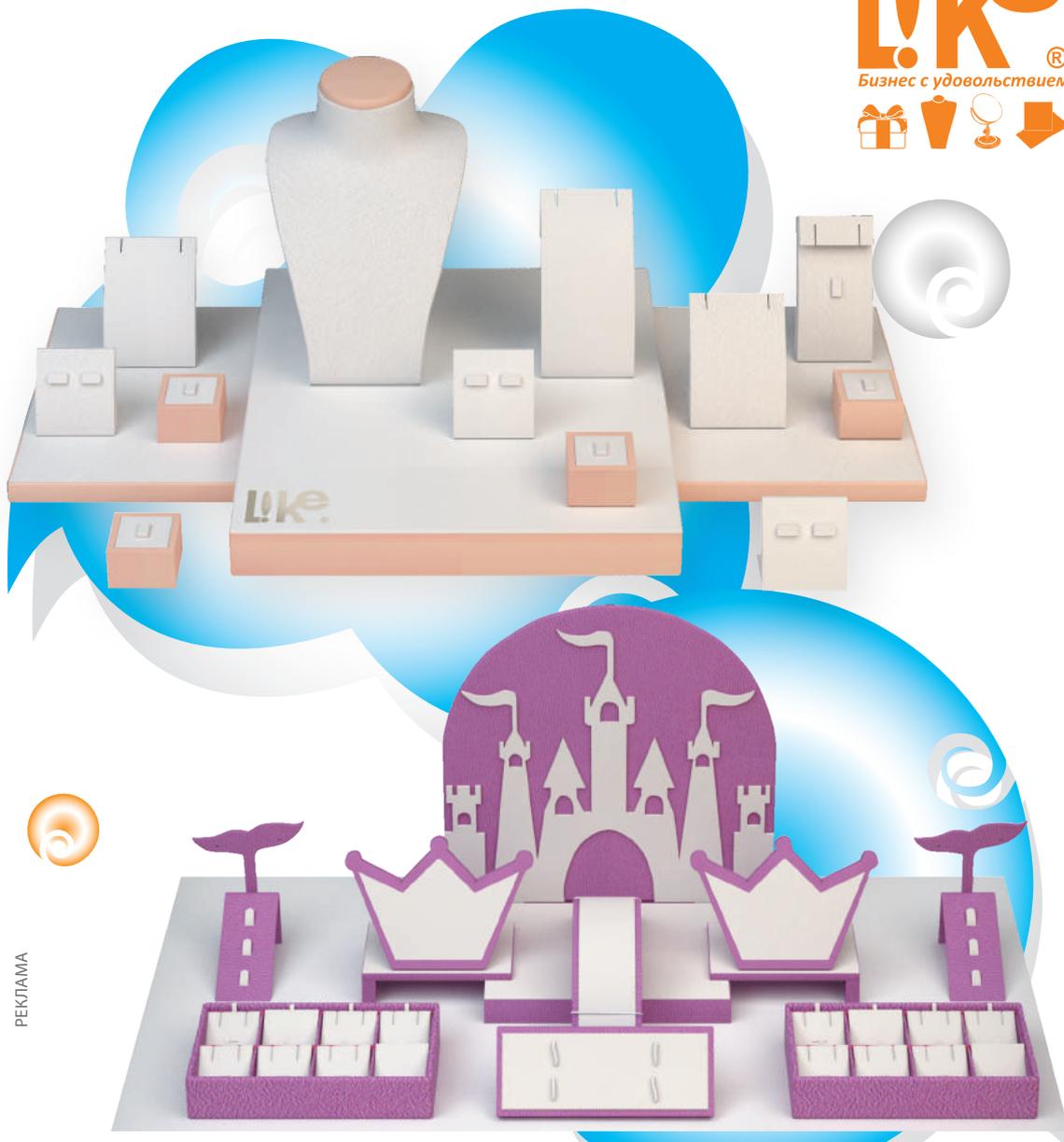
Компания ЛАЙК

Тел: +7 (343) 287-54-53 – Екатеринбург. +7 (499) 110-54-53 – Москва.

8-800-707-5453 – Бесплатный номер. e-mail: info@likecompany.ru

likecompany.ru

Создаем правильное впечатление



РЕКЛАМА

Демонстрационное оборудование собственного производства

Компания ЛАЙК

Тел: +7 (343) 287-54-53 – Екатеринбург. +7 (499) 110-54-53 – Москва.

8-800-707-5453 – Бесплатный номер. e-mail: info@likecompany.ru

likecompany.ru

Подарки – награды из Кабинета Его Величества на антикварном рынке (на примере портсигаров)



Эскиз «кабинетского» портсигара.
 Фирма Фаберже. 1913 год

Категории рынка (маркетинг, спрос и предложение, цена, конъюнктура, ассортимент, инвестиции и другие) еще не становились предметом междисциплинарных исследований, поскольку сама наука «экономика искусства» еще достаточно молода. В условиях социалистического планового хозяйства слово «рынок» было почти запретным, ситуация изменилась в 1991 году, после смены общественно – экономического строя, с введением рыночного хозяйства и сменой идеологических парадигм. Россия провозгласила себя продолжателем исторического наследия Российской империи, на антикварном рынке стали особым спросом пользоваться антикварные ювелирные изделия с государственным гербом и короной.

В главе «Клиентура. Двор и его заказы» Записок по истории фирмы Фаберже (1919 г.), главный мастер Франц Бирбаум отмечал: «За редким исключением, многочисленные подарки императоров и императриц выбирались из готовых предметов, для чего фирма посылала во дворец серии вещей на выбор. Официальные подарки заказывались через Кабинет его величества. Это были табакерки, папиросницы, перстни, панагии и кресты, брошки, запонки, булавки для галстуков. Изготавливались они на определенные цены по разрядам. Корпус табакерки исполнялся из золота, украшался чеканкой, разноцветным золотом, эмальями и бриллиантами. Табакерки иногда делались из нефрита.

Такого же характера были и папиросницы, но на них отсутствовал портрет, он заменялся вензелем. Некоторые панагии и кресты представляли художественный интерес. Рисунок более мелких подарков был довольно однообразен, так как центральным мотивом всегда служил двуглавый орел или императорская корона». [1, с.19-20]

Точное количество всех портсигаров, исполненных фирмой Фаберже еще предстоит подсчитать, когда будут найдены инвентарные книги фирмы. Пока можно делать лишь приблизительные оценки. Основываясь на Базе данных инвентарных номеров в 40 000 изделий, определяем долю портсигаров в 5%, что в пересчете на весь массив изделий фирмы, принятый считать не менее 250 000 предметов, составляет 12 500 портсигаров и папиросников, в том числе «кабинетских» 657 штук (5,2%).

Во времена царствования Императора Александра III из общего количества портсигаров в 538 штук фирма Фаберже исполнила 147, или 27,5 %.

«Золотой дамский портсигар с сапфиром, рубином и бриллиантами, 300 руб.» Фаберже исполнил для Кабинета Е. В. 10 октября 1883 г. для вояжа Их величеств в Копенгаген. Это была первая поездка Александра III с супругой после коронации в мае того же года. Цена подарка предполагает, что он предназначался матери Марии Федоровны, датской королеве Луизе. В 1885 году Фаберже исполнил еще два портсигара, а начиная с 1886 года начал делать их регулярно. Особенно большой заказ Фаберже исполнял для вояжа Наследника Цесаревича Николая Александровича. Также для этой поездки отличился ювелир Фридрих Кехли, исполнивший более 100 портсигаров.

Всего за время царствования Императора Николая II, таких «очень дорогих», то есть стоимостью более чем в 600 руб., портсигаров из Кабинета было вручено 100 штук, из них 43 выполнено фирмой Фаберже, 24 — фирмой Гана, 16 — фирмой А. Д. Иванова, 12 — мастерской Карла Бланка, 3 — фирмой Болина, и 2 — фирмой И. Е. Морозова.

Император Николай II для своих нужд получил в 1896–1911 гг. из Кабинета 22 «Кабинетских» портсигара, в том числе 12 — во время Коронации в Москве в мае 1896 года: 4 штуки по 700 руб., 4 по 600 руб., 4 по 500 руб., все эмалевые, с Императорской короной и бриллиантами, от Фаберже. К сожалению, получатели этих «коронационных»

портсигаров не обнаружены в архивах. Вдовствующая Императрица Мария Федоровна в 1895–1911 гг. получила из Кабинета 11 портсигаров, в том числе 02 января 1902 г. «С вензелем Ея Величества Г. И. Марии Федоровны, 619 руб., от ювелира Фаберже». Императрица Александра Федоровна много покупала портсигаров на личные средства, но также выбрала в 1896–1915 гг. 5 портсигаров из Кабинета, в том числе 11 января 1915 г. «Серебряный, с чеканным гербом, 50 руб., Фаберже».

Действительный статский советник В. С. Кривенко в «Обзоре деятельности Императорского двора и Уделов за период царствования в Бозе почившего Императора Александра III» (том I) дает Таблицу, раскрывающую объем и структуру ассортимента «Кабинетских» подарков за 1881–1894 годы. Всего вручено 9 688 подарков на 4 173 000 руб., в том числе 538 портсигаров на сумму 76 413 руб., (5,4% по количеству и 1,8% по сумме). Часов за это период вручено 3 477 на сумму 277 000 руб. (36% по количеству и 6,6% по сумме). [5, с.91-92].



Портсигар с вензелем императора Александра III. Подарен в 1890 году префекту полиции Парижа г-ну Лозе



Золотой «кабинетский» портсигар с бриллиантовыми вензелями Императора Николая II, короны и бриллиантовой «кионкой»

Нами подсчитано, что за время царствования Императора Николая II (20 лет. 1894–28 февр. 1917) вручено портсигаров из Кабинета 3820 штук. Доля фирмы Фаберже составила только 13,4 % (510 экземпляров). Наибольшее количество портсигаров исполнила фирма А. Д. Иванова — 1220 (32 %) и фирма Карла Гана (после 1911 года с ее продолжателем — мастерской Карла Бланка) — 1100 штук (30 процентов). После смерти ювелира Иванова, дело продолжала два года его вдова и старший мастер. Оценщик Кабинета Николай Браун, но с 1910 года активным поставщиком в Кабинет стала фирма Ивана Екимовича Морозова — 640 штук (16,7 %). Мастеров фирмы Иванова стали замещать с 1910 г. фирма Александра Тилландера — 211 «Кабинетских» портсигаров и фирма В. А. Болина (Москва) — 62 портсигара (поставки Кабинету с 1913 года).

В 1913 году Кабинет Е. В. получил от своих поставщиков новые варианты портсигаров, посвященные 300-летию Дома Романовых. Рисунки этих портсигаров предоставили Кабинету художники фирм Фаберже, Болин и Торгового Дома И. Е. Морозова. Всего в те-

чение года было получено 1042 таких портсигаров. Фирма Фаберже предоставила 73 портсигара, из которых было в том же году вручено только 29. Остальные были направлены на «удорожание» или были подарены позже.

Франц Бирбаум в своих Записках отмечал ситуацию с нарушением авторских прав, когда Кабинет передавал на исполнение другим фирмам эскизы художников Фаберже и эти конкуренты, не неся затраты на содержание штата художников, исполняли образцы дешевле. Стоимость дизайнерской работы фирмы Фаберже составляла до 20 % цены. Отличие портсигаров Фаберже в их исключительном разнообразии, как по формообразованию, так и по украшению. Не просто золотые и серебряные коробки, но украшенные всеми видами эмалей, «самородковые», с вензелями и даже портретами Императора. Известны также деревянные «кабинетские» портсигары, много нефритовых, есть кварцевые, агатовые, родонитовые, яшмовые. Есть целая группа стальных полированных портсигаров, украшенных двуглавым орлом. По цене они ненамного ниже серебряных, особенно котировались у офицеров.

Большинство «кабинетских» портсигаров Фаберже исполнены мастерскими Августа Хольминга, Августа и Альберта Хольмстремов и Перхина-Вигстрема. Был в Петербурге-Петрограде профессиональный мастер «портсигарщик» Габриэль Нюкканен. Он в отличие от других мастеров не был связан договором эксклюзивной работы на Фаберже, и поэтому исполнял заказы Торговых домов А. Д. Иванова и И. Е. Морозова. Вот почему в «кабинетских» футлярах встречаются портсигары с клеймом Нюкканена, которые часто приписывают фирме Фаберже, хотя выполнены они были другими поставщиками Двора. На эти же Торговые дома работала хорошая петербургская (петроградская) фирма Абрама Бейлина, которая сама напрямую не продавала Кабинету, но портсигары этой фирмы встречаются в «кабинетских» футлярах с «орлом» на крышке. Архивные документы фирмы А. Бейлина за 1916 год подтверждают получение заказа от Московского отделения фирмы Фаберже, подписанного Александром Фаберже. К заказу приложены эскизы портсигаров. Один «кабинетский» портсигар от фирмы А. Бейлина имеется в коллекции Музея Фаберже.



Владимир Михайлов
православные образы

СПЕЦИАЛЬНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ ЮВЕЛИРНЫХ
УКРАШЕНИЙ ВЛАДИМИРА МИХАЙЛОВА
С БРИЛЛИАНТАМИ ОТ АЛРОСА*



Золото 585⁰ «зелёное», бриллиант

* Контракт № 643/02/1727-0 от 06.10.2017 между ООО «Мастерские Михайлова» и АК «АЛРОСА»

РЕКЛАМА

Узнайте больше об авторе и его работах на сайте www.vmikhailov.com или по телефону 8 800 5555 605

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: Большой пр. ПС, 31 «Галерея Михайлов» +7 (812) 490 77 56 | Невский пр., 44 ТК «Гранд Палас» | Невский пр., 48 ТД «Пассаж»
ул. Большая Конюшенная, 10 «Галерея Михайлов» | Московский пр., 159 «Галерея Михайлов» | Владимирский пр., 19 ТК «Владимирский Пассаж»
МОСКВА: ул. Большая Дмитровка, 16 «Галерея Михайлов» +7 (495) 692 44 12 | Кутузовский пр., 2/1, к. 1А «Галерея Михайлов» | Театральный пр., 2 гост. «Метрополь»

BADEN-BADEN: Sophienstrasse, 19* +49 (7221) 302 94 67 *Германия, Баден-Баден, Софиенштрассе, 1

RIGA: Valnu iela, 1* +37 (126) 49 55 65 *Латвия, Рига, ул. Вальню, 1

МОСКВА — САНКТ-ПЕТЕРБУРГ — СОЧИ — ЕКАТЕРИНБУРГ — НИЖНИЙ НОВГОРОД — РОСТОВ-НА-ДОНУ — КРАСНОДАР — ИРКУТСК — БАДЕН-БАДЕН — РИГА



Портсигар золотой, № 4739, стоимостью в 350 руб., подаренный в 1914 году композитору Глазунову. Счет от фирмы Фаберже, с приложенным эскизом (РИИИ). Коллекция Музея Фаберже в Санкт-Петербурге



До 1895 года портсигары поступали в Кабинет в собственных футлярах фирмы. Однако чиновники Кабинета заметили, что Императрица Мария Федоровна отдает предпочтение ювелиру Фаберже, а изделия других поставщиков отмечают без движения. Поэтому было приказано обезличивать поступающие предметы и перекладывать их в казенные футляры.

Рассмотрим ассортимент портсигаров, приобретенных Кабинетом Е.В. у фирмы Фаберже в 1909–1916 гг. Источник: «Бухгалтерская книга Фирмы Фаберже. 1909–1916». [6]

Всего было приобретено 167 портсигаров и папиросников на сумму 47 282 руб. Средняя цена предмета — 289 руб. Из них 89 (53 %) шли по цене от 45 до 100 руб. (нижний ценовой диапазон). 38 портсигаров (23 %) по цене от 115 до 280 руб. (средний ценовой диапазон). 40 портсигаров (24 %) по цене от 300 руб. до 1500 руб. — так называемые «дорогие» портсигары. Серебряных портсигаров — 87 шт. (52 %), нефритовых — 2 шт., из яшмы — 1 шт.

Эскиз «кабинетского» портсигара. Фирма Фаберже. 1913 год



ЮВЕЛИЯ

ЮВЕЛИРНАЯ КОМПАНИЯ



РЕКЛАМА

www.juvelia.ru
8 (921) 941-41-33

Чтобы понять движение цен на антикварные «кабинетские» портсигары в послевоенный период надо привести цены к сопоставимому виду, то есть в золотом эквиваленте. Цена на золото с 1833 г. до 1933 г. почти не изменялась, сохранялся золотой стандарт, фиксированная привязка доллара к золоту. Тройская унция (31,1 г) более века стоила 20,67 доллара США. В период с 1895 по 1914 гг. один американский доллар стоил 2 царских золотых рубля. Поэтому можно оперировать ценами на «кабинетские» портсигары царского периода и сравнивать их с долларом. После отмены золотого стандарта в 1933 году цена на золото была стабильна до 1967 г. и держалась на уровне 35 долл. за унцию, то есть 1,13 долл. за грамм. Это важно учитывать для сравнительного анализа цен и при расчете эффективности вложения финансов (инвестировании) в предметы искусства.

1 июня 1955 года на лондонском аукционе «Сотбис» портсигар из золота и платины с бриллиантовой кнопкой был продан за 1 000 фунтов стерл. (2 800 долл.), в ценах на январь 2018 г. — 112 000 долл.

7 июля 1955 г. на таком же аукционе «Сотбис», портсигар из жадеита с императорским орлом был продан за 640 ф.ст. (1 800 долл.), в пересчете на январь 2018 г. это составляет 72 000 долл. Золотой портсигар от Фаберже продан за 540 ф. ст. (1 212 долл.), в пересчете на начало 2018 г. — это 48 000 долл. Это говорит о том, что 60 лет назад портсигары весьма котировались в цене. Сейчас за такую цену портсигар не всегда можно продать.

Самым дорогим портсигаром в истории Кабинета Е. В. был «Золотой, украшенный сапфиром и бриллиантом, с вензелем Е. И. В. Государя Императора Александра III», от Фаберже, мастера Михаила Перхина, 2 956 руб., подаренный 04 декабря 1890 года парижскому префекту Анри-Огюсту Лозе, во время визита российского Императора во Францию. Этот портсигар можно считать дипломатическим подарком, поскольку по время визита шел разговор о создании русско-французского альянса, подкрепленного с французской стороны внушительными займами из банков Ротшильда. 2 июня 2014 г. на лондонском аукционе «Сотбис» этот редкий «кабинетский» портсигар ушел за 200 000 долл. при начальной стоимости в 135 000 — 200 000 долл.. Раритет был выставлен на продажу потомками бывшего парижского префекта.

Владелец крупнейшей американской фирмы русского антиквариата «А Ля Вьей Русси» («Как в Старой России») отмечал, что «Портсигар с

красной эмалью был куплен в середине 1930-х за 54 долл., а продан в 1975 г. за 8 000 долл. (в ценах 2018 г. это 65 000 долл.). [7, р. 134]. В отличие от живописи, где стоимость холста и красок несопоставимо малы по сравнению со стоимостью полотна, цена золота в 2018 г. за портсигар весом в 200 г. (125 г. золота в чистоте) составляет 5 000 долл.. Следовательно, из общей цены 65 000 долл., стоимость работы и «антикварная надбавка» составляют 60 000 долл. Это так называемый «антикварный коэффициент», отношение цены к себестоимости, который в нашем случае равен одиннадцати (55 000 : 5 000 = 11). Уже в 1927 году, при оценке Императорских пасхальных яиц фирмы Фаберже в Оружейной палате комиссией под руководством акад. А. Е. Ферсмана, подобный «антикварный коэффициент» определен комиссией как «4». [8, с. 40].

Как установлено нами еще в 2000 г. в статье «Портсигары Фаберже. Справочные цены», цены 1890 – 1918 гг. в царских рублях надо умножать на коэффициент 100 и мы получим нынешнюю цену, но уже в долларах. То есть портсигар в 100 руб. на рынке сейчас стоит



Эскиз «кабинетского» портсигара с «шанкой Мономаха». Фирма Фаберже. 1913 год

РУССКИЙ ЮВЕЛИР

НОВОСТИ ОТРАСЛИ

www.russianjeweller.ru

HALL G
Стенд 528 С



10 000 долл., а дорогие особые «кабинетские» портсигары в 600 руб. стоят 60 000 долл. [8, с. 40]. Практика показывает справедливость подобных расчетов.

3820 портсигаров, подаренных за время царствования последнего российского Императора не является окончательной цифрой. Количество приобретенных от поставщиков портсигаров превышает более чем на 10% количество подаренных предметов, поскольку часть шла на пополнение товарного запаса. Кроме того, во время войны, в связи с непрерывным возрастанием стоимости драгоценных металлов, Кабинет явно «придерживал» награждение по «разряду портсигаров». На 01 января 1895 г. товарный остаток портсигаров в Кабинете составлял 25 штук на сумму 3 400 руб. На 01 января 1912 г. в наличии был 121 портсигар на сумму 18 760 руб. (средняя цена 150 руб.).

На 23 мая 1917 года последняя запись в Книге «Прихода и расхода драгоценных вещей Кабинета Е. В.» по разделу «Портсигары» показывает остаток в 460 Портсигаров на сумму 59 137 руб., средняя цена 126 руб. Снижение средней цены объясняется тем, что в остатке осели недорогие Портсигары по цене 55 руб., сотнями исполненные Торговым домом И. Е. Морозова к 300-летию Дома Романовых и не востребованные из Кабинета. Во время Первой Мировой войны много «дорогих» портсигаров по цене 300 руб. и больше ушло на подарки офицерам и чиновникам, связанным с «Великой войной».

Портсигары стали учитываться в реестрах Камерального управления как отдельная группа «кабинетских» подарков только с 1885 года. До 1917 года вручено не менее 4500 «кабинетских» портсигаров. Эта группа наиболее часто встречается в аукционной продаже. По нашим расчетам, за период 1974—2017 гг. прошло порядка 700 портсигаров, то есть встречаемость почти 15%. Это при том, что последние 20 лет, в связи с борьбой с курением, коллекционирование портсигаров становится менее популярным и цены на них уже не растут.

Исследование показывает, что в настоящее время сложились благоприятная конъюнктура для создания музейных коллекций портсигаров с российской государственной символикой. Структуру музейной коллекции следует приводить к фактической структуре «кабинетских» подарков, которая выявлена на основе архивных документов. Анализ выявил чрезвычайное разнообразие подобных изде-

лий, как по материалам, так и в ценовом диапазоне. Помимо фирмы Фаберже, не менее 80% «кабинетских» портсигаров исполняли другие придворные ювелиры и поставщики, изделия которых практически не представлены в коллекциях и музеях. Исследования следует продолжать не только по группе «портсигары», но и по остальным группам «подарков-наград» из Кабинета его величества. 

ЛИТЕРАТУРА:

1. Франц Бирбаум. Каменно-резное дело, ювелирное и золото-серебряное производство фирмы Фаберже (Рукопись 1919 г.) // Татьяна Фаберже и Валентин Скурлов. История фирмы Фаберже. – А. О. «Русские самоцветы». 1993.

2. John Traina. The Faberge Case: From the Private Collection of John Traina. Harry N. Abrams Inc., Publishers. New York. 1998 – 192 pp.

3. Ulla Tillander-Godenhjelm. Russian imperial award system during the reign of Nicholas II 1894-1917. Väitöskirja. Toim. Edgren, Torsten. Helsinki: Suomen muinaismuistoyhdistys, 2005. – 566 pp.

4. 07 января 1899 года в приобретен в Кабинет Е. В. «Портсигар золотой, синей эмали, с короною, украшенной бриллиантами и розами.....600 руб.». Фирма Фаберже, инвентарный № 1160. 28 ноября 1899 г в Копенгагене вручен Камергеру Датского двора Л. Кастенкильду.

5. Обзор деятельности Министерства Императорского Двора и Уделов за время царствования в Бозе почившего Государя Императора Александра III (1881 – 1894). Часть I, книга 2. – СПб.: Главное Управление Уделов, 1901. – 604 с. Часть II. – СПб.: Главное управление Уделов, 1901. – 308 с.

6. Государственный архив Российской Федерации. (ГА РФ). Ф. 1463. Оп. 3. Д. 3194.»Бухгалтерская книга фирмы Фаберже. 1909-1916 гг.».

7. Paul Schaffer. A La Vieille Russie's Faberge // Masterpieces from the House of Faberge. New York. 1984. Pp.131-137ю

8. В.В. Скурлов. СПРАВОЧНЫЕ ЦЕНЫ. Портсигары Фаберже // «АНТИКВАРИАТЪ» (Пилотный выпуск журнала «АНТИКВАРНОЕ ОБОЗРЕНИЕ» № 01, 2000 – С. 40.

9. ТОРГСИН (ТОРГОВЛЯ С ИНОСТРАНЦАМИ). Приемка и оценка драгоценных металлов Руководство для скупочных магазинов Торгсина М.—Л: Внешторгиздат, 1933.- 62 с.

КАЛЕНДАРЬ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАТИВНЫХ ПРОЕКТОВ НА 2018 ГОД

Дата	Название
12-13 февраля	Семинар-практикум «Категорийный менеджмент. Ассортиментная матрица и товародвижение в ювелирной рознице»
19-20 февраля	Двухдневный интенсив (недельный курс за два дня) «Мерчандайзинг. Оформление внешних и внутренних витрин ювелирного магазина»
22 февраля	Семинар-практикум «Практика проведения торговых акций в ювелирной рознице»
16-17 марта	Семинар-практикум «Управление ювелирным бизнесом» (оптимизация бизнес-процессов)
17 марта	Тренинг Клиенты из интернета для директора и собственника ювелирной компании Кого нанимать? Что контролировать? Сколько и когда платить?
3-4 апреля	Тренинг «Практика продаж ювелирных украшений»
11 апреля	Тренинг «Продажи ювелирных украшений высоких брендов: сегмент PREMIUM и LUXE»
12-13 апреля	Тренинг для тренеров и наставников ювелирной розницы «Научите их продавать»

Получить дополнительную информацию и записаться на семинары
можно в Международном Бизнес-центре «6 карат»
по телефонам: +7-495-744-34-64; +7-903-751-58-58
или по e-mail: 6carat@inbox.ru; info@6carat.ru



Romellato, кольца «Ночь и день» из коллекции Nido; белое золото, лунный камень, бриллианты; розовое золото, титан, лунный камень, черные бриллианты

«Теперь речь будет идти о металлах, представляющих собою ценности в настоящем смысле слова, а также выражение цены вещей. Предприимчивость многообразными способами исследует недра земли. Действительно, люди копают землю то ради богатств, когда они требуют золота, серебра, электра, меди, то ради удовольствий, когда ищут драгоценных, камней и красок для стен и дерева, то ради дерзкой отваги, когда требуют железа, которое во время войн и кровопролития бывает дороже золота. Мы обследуем все жилы земли и живем над образовавшимися в ней пустотами, удивляясь тому, что временами она разверзается и сотрясается, словно это нельзя признать выражением негодования священной родительницы».

Плиний Старший,
«Естественная история»

Золото бывает разное, черное, белое, красное...

Кто сказал, что Золото — золотого цвета? Это безнадежно устаревшая информация! Золото может быть разноцветным, как радуга, но при этом оно всегда остается драгоценным.

Lorenz Baumer, кольцо, желтое, красное, белое золото



Светлана Пилюшина

ЧИСТОЕ ЗОЛОТО

Начнем с того, что ювелирных изделий из чистого золота не бывает. То есть изготовить их можно, но само по себе золото настолько мягкий металл, что «чистопробное» колечко быстро сомнется, поцарапается и начисто потеряет товарный вид. Этого ли мы ждем от драгоценностей?

Чтобы ювелирные изделия служили дольше, лучше блестели и сопротивлялись царапинам, к золоту с давних времен добавляли другие металлы — серебро, медь, цинк. Ювелиры называют такие добавки лигатурой. В зависимости от количества и качества добавок цвет золота меняется от белого до черного, но золото при этом остается золотом.

На Руси у золотых украшений обычно преобладал особый красноватый оттенок — таким делало золото-медная лигатура. За рубежом этот оттенок получил устойчивое название: «царский красный». Время от времени известные дизайнеры вспоминают о «русском золоте», и оно на пару сезонов приобретает бешеную популярность.

Giovanni Ferraris



Бытует мнение, что «медное» золото очень полезно для здоровья, так как соединяет в себе свойства двух целебных металлов, играющих важную роль в обмене веществ женского организма.

В Европе в лигатуру традиционно добавляли больше серебра, от этого оттенок полученного изделия становится ярко-желтым, под цвет чистого, первородного золота. Нам такое золото кажется немного непривычным, хотя российские украшения 750-й пробы всегда имели похожий, желтоватый оттенок.

Ну, а сегодня у ювелиров нет никаких ограничений в выборе «золотого» цвета. Со времен алхимиков, искавших пути превращения металлов в золото, найдены самые невероятные сочетания драгоценных металлов и лигатур. Сегодня ювелиры могут позволить себе подбирать цвет золота под цвет волос или глаз будущей обладательницы драгоценностей. Золото зеленого, сиреневого, малинового и даже черного цвета давно не новость в ювелирных магазинах. Останавливает полет фантазии дизайнеров лишь консерватизм массового покупателя, не готового пока к золотому многоцветью. Единственный оттенок, за короткое время заслуживший безоглядную любовь посетителей ювелирных магазинов — белый. Белое золото давно считается признаком тонкого вкуса и европейского стиля.

ВЫСШАЯ ПРОБА

О количестве примесей в золотом сплаве можно судить по клейму, обозначающему пробу. Мы привыкли к тому, что в наших магазинах представлено в основном золото 585 и 750 пробы. Это индекс метрической системы определения пробы драгоценного металла, принятой в России. Он означает процентное содержание благородного металла в 1000 частей сплава. Если на золотом изделии стоит проба 750 — это означает, что сплав содержит 75% чистого золота и 25% лигатуры.

Украшения из золота 750-й пробы стоят дороже не только из-за большей доли драгметалла, а

еще из-за того, что из такого золота, как правило, делают эксклюзивные украшения, не предназначенные для повседневной носки. Ювелирные произведения искусства иногда выполняют из золота 958-й пробы. Но и эти драгоценности надевают только по особым случаям, а в остальное время они коротают свой век в сейфе на бархатной планшете.

В метрической системе применяются следующие пробы: 1000, 958, 900, 750, 585, 500, 375, 333. Из них ювелирными считаются 750, 585, 375. Изделия из золота с пробой ниже 375 относятся к бижутерии. А из золота 900 пробы раньше делали зубные протезы.



De Beers; кольца из коллекции Infinity; белое, желтое, красное золото, бриллианты

Украшения на каждый день нужно выбирать, ориентируясь на 585-ю пробу: такое золото легко перенесет все тяготы повседневного быта женщины и достойно выполнит свое главное предназначение — притягивать взгляд и завораживать блеском.

Покупая украшения за границей, будьте готовы к тому, что привычных для нас проб на ювелирных украшениях вы не встретите, потому что во многих странах Европы и в США используется другая — каратная система определения проб. Ювелирные изделия бывают в 6, 8, 10, 12, 14, 18 карат и 22 карата. Самые распространенные — 14-каратная и 18-каратная пробы, соответствующие 585-й и 750-й метрической пробе.

Но и это еще не все. Антикварные изделия, выпущенные в России до 1926 года, тоже маркировались не так, как сегодня, а по золотниковой системе, в которой индекс пробы означает количество золотников в фунте металла. Например, золотой сплав 56 пробы содержал 56 золотников

ДРАГОЦЕННОСТЬ

чистого золота и 40 золотников других металлов, а один фунт был равен 96 золотникам. Кстати, эта проба — в 56 золотников была самой популярной и тоже соответствует сегодняшней 585-й пробе золота.

Таблица соответствия метрической, каратной и золотниковой проб

585-я проба = 56 золотников = 14 карат

750-я проба = 72 золотника = 18 карат

958-я проба = 92 золотника = 23 карата

ЦВЕТ НЕ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЯ

Белое золото изобрели в XIX веке, сплавив обычное золото с палладием. Но коммерческий успех пришел к нему в 1912 года и до середины 1920-х годов белое золото успешно применяли в качестве недорогой замены платине. Белое золото идеально оттеняет блеск бриллиантов и скрывает оттенки цвета: в белом окружении любой бриллиант дает безупречно чистое сияние. Раньше под бриллианты подкладывали серебро,



< «Русские самоцветы»;
Брошь «Рассвет
на Балтике»
белое золото
750, бриллианты,
сапфиры,
аметисты,
хаецдон, горный
хрусталь

CHAMOVSKIKH JEWELLERY
HOUSE; серьи; белое золото,
бриллианты, сапфиры



«Тринтар»;
серьи; желтое
золото 750,
бриллианты



< «Смоленские
Бриллианты»
колье из коллекции
«По эскизам фирмы
Карла Фаберже»;
белое золото,
бриллианты,
жемчуг, рубины

Biscellati; подвес;
белое золото,
бриллианты

но оно быстро окислялось и темнело. Поэтому антикварные украшения часто выглядят тусклыми. С белым золотом такого не происходит — украшения с ним на долгие годы сохраняют блеск камней во всей красе.

ЗЕЛЕНОЕ ЗОЛОТО: необычно, красиво и очень редко используется. Это сплав с серебром, в котором обычно 75% золота и 25% серебра. Кстати, настоящие ценители сбиваются с ног в поисках изделий из золота редких цветов.

КРАСНОЕ ЗОЛОТО: русское золото должно быть красивым, то есть красным. Такое золото получается при добавлении к золоту лигатуры из меди. До сих пор красный — это самый привыч-



Циркон С

**Циркон С
стенд 811-D зал G
телефон для связи
на выставке
8-911-280-40-32**

**Наш адрес:
Санкт-Петербург
ул. Сабиловская д.37 корпус Д
8 (812) 649-73-73 отдел продаж,
8 (812) 649-73-77 бухгалтерия**

**сайт и интернет-магазин:
<http://www.zircon-s.ru/>**



Пейзажный агат

ный и любимый оттенок драгоценного металла. Все остальные цвета золота многие считают фальшивыми. И совершенно напрасно.

ЧЕРНОЕ ЗОЛОТО: Это золото за последние пару лет стало любимым средством самовыражения многих ювелиров-дизайнеров. Эстетика установки драгоценных камней в черный металл известна ювелирам с викторианских времен. Тогда это было серебро, которое чернело со временем, так что это был, скорее вынужденный эффект. Сейчас все иначе. Около тридцати лет назад прогресс в технологиях привел к «изобретению» черного золота. Гальванизация черным родием или контролируемое окисление золотого сплава, содержащего хром или кобальт, сделали производство украшений из черного золота доступным. Сегодня оно почти так же распространено, как и традиционные оттенки золота.

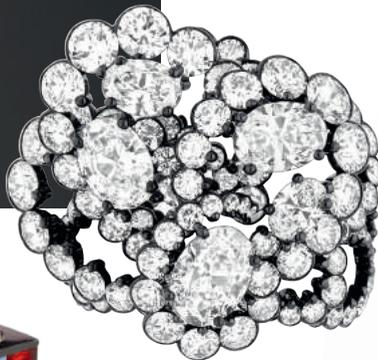
КАРАТ

Многие знают, что вес драгоценных камней, в первую очередь бриллиантов, измеряется в каратах. Название дано в честь семян тропического дерева цератонии: эти семена не меняют своего веса при высыхании, и в старину их использовали при взвешивании драгоценных камней. Но история возникновения термина «карат» в применении к весу золота, иная. Она родом из Восточной Римской империи, известной нам как Византия. Стоимость основной византийской монеты, содержащей 4,45 г. золота — солида, эквивалентна 24 серебряным кератиям. Так древнеримская монета стала прародительницей современного карата, в котором во многих странах измеряется золото. Чистое золото обозначается 24 каратами, и если на бирке нашего украшения написано «18 карат», это означает, что в нем содержится 18 частей золота из 24 возможных. В метрической системе 18 карат соответствует 750 пробе. И расшифровывается следующим образом: золото в данном украшении содержит 750 частей чистого золота из 1000, что соответствует 75%. 



*Владимир Михайлов;
кольцо «Сады Эдема»;
зеленое золото,
топаз*

*de Grisogono; кольцо
из коллекции Venice;
красное золото,
бриллианты*



*Dior; кольцо Archi Dior Milieu du
Siècle; черное золото, бриллианты*



*Solange Azagury-
Patridge; кольцо;
черное золото,
сапфиры, рубины*



*Vivita; кольцо;
красное золото,
топазы, розовые
сапфиры*

СМОЛЕНСКИЕ  БРИЛЛИАНТЫ
ювелирная группа



Коллекция "Русское поле"
Приглашаем на наш стенд- E200
Специальные цены на время
проведения выставки

smolenskdiamonds.ru



А.

АКИМОВ

Ювелирная компания

Поздравляем с новосельем!

С 31 января 2018 по новому адресу:
199106, Санкт-Петербург, Васильевский
остров, 19-я линия, д. 32, корп. 6, «Литера Л»

Новые телефоны:

+7(812)3239453

+7(812)3251110

В период проведения
выставки «JUNWEX-Петербург»
телефон для связи: 8(921)309 49 25

www.akimow.com