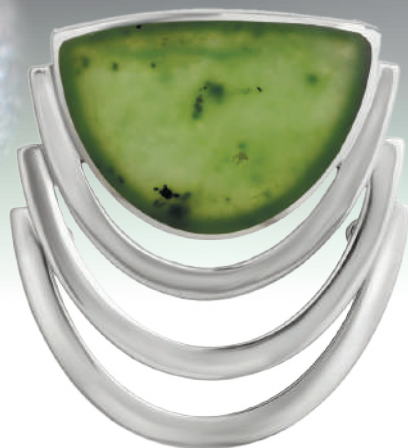


# РУССКИЙ ЮВЕЛИР

январь | 2023

*Целебная сила  
натуральных камней  
в украшениях  
из серебра!*



Циркон С 



XXII МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ЮВЕЛИРНЫХ И ЧАСОВЫХ БРЕНДОВ

# JUNWEX

НОВЫЙ РУССКИЙ СТИЛЬ

17–21 мая 2023

Москва, ВДНХ, павильоны 55, 57

XIX МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА

# JUNWEX

МОСКВА

27 сентября – 1 октября 2023

Москва, ВДНХ, павильоны 55, 57

[WWW.JUNWEX.COM](http://WWW.JUNWEX.COM)



XXII Международная выставка ювелирных и часовых брендов

# JUNWEX

НОВЫЙ РУССКИЙ СТИЛЬ

17–21 мая 2023  
Москва, ВДНХ

XX Международная ювелирная выставка

# JUNWEX

МОСКВА

27 сентября – 1 октября 2023  
Москва, ВДНХ

[WWW.JUNWEX.COM](http://WWW.JUNWEX.COM)

## РЕДАКЦИЯ

**главный редактор** Владимир Пилюшин

**1-й заместитель главного редактора**

Светлана Пилюшина — [info@russianjeweller.ru](mailto:info@russianjeweller.ru)

**заместитель главного редактора**

Татьяна Самойлова, искусствовед

## редактор

Виктор Латанский

## эксперт-геммолог

Михаил Чижов

## арт-директор

Олег Подгурский

## дизайн и верстка

Ирина Серова

## фото

Алексей Боголепов

## корректор

Евдокия Бубенина

## ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

### рекламный отдел

[advert@russianjeweller.ru](mailto:advert@russianjeweller.ru)

## ОТДЕЛ РАСПРОСТРАНЕНИЯ

[info@russianjeweller.ru](mailto:info@russianjeweller.ru)

## АДРЕС РЕДАКЦИИ

199034, Санкт-Петербург, В. О.,

16 линия, д. 7, оф. 1402.

Тел./факс +7 (812) 912-80-05

[www.russianjeweller.ru](http://www.russianjeweller.ru)

e-mail: [info@russianjeweller.ru](mailto:info@russianjeweller.ru)

**учредитель** ООО «РА «Русский Ювелир»

**издатель** ООО «РА «Русский Ювелир»

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Александр Горыня, Валерий Крылов

Михаил Пиотровский

## БУХГАЛТЕРСКАЯ ПОДДЕРЖКА

Центр учета и аудита

**ЖУРНАЛ «РУССКИЙ ЮВЕЛИР», №1, 2023 год**

**ТИРАЖ** 3500 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»<sup>®</sup> — 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

# содержание

## НА ОБЛОЖКЕ

Ювелирный завод «Циркон С»

[www.zircon-s.ru](http://www.zircon-s.ru)

## АКТУАЛЬНО

- 6 Власти выпустили на волю злого Джинна
- 10 Цифровая интеграция рынка ювелирных изделий
- 22 Есть решение!
- 48 Как сделать так, чтобы стажер выполнял план продаж с первого месяца работы
- 52 Почему сегодня важно модернизировать ювелирные производства?

## СЕРЕБРЯНЫЙ СОВЕТ

- 14 Час пробил: ФЗ–47 вступил в силу
- 16 «Циркон С» — законодатель серебряной моды
- 18 Шаг за грань
- 19 Каффы. Тайный код любви
- 29 «Сезон серебра» в роли хэдлайнера
- 20 Наталья и Татьяна Тарасовы: наша жизнь — калейдоскоп!

## КОЛЛЕКЦИИ

- 26 «ЯСПИС» — украшения, меняющие жизнь!
- 30 Серебро — символ вечных ценностей
- 34 Разбудить принцессу...
- 44 Уэнсдей Аддамс как икона стиля готической моды

## ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

- 36 **КРУПНЫМ ПЛАНОМ:** коллекционное собрание предметов ювелирного искусства Галины Габриэль
- 60 Художник выступает как творец...
- 64 Ювелиры Петербурга: Карл Ган и Карл Бланк

## ГЕММОЛОГИЯ

- 40 28 лет идей, развития и драгоценного опыта





РУССКИЕ САМОЛЕТЫ

1912



[WWW.MARKET.RUSSAM.RU](http://WWW.MARKET.RUSSAM.RU)

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, пл. КАРЛА ФАБЕРЖЕ, 8

## Власти выпустили на волю злого Джинна

Сегодня приходится признать, что за прошедшие 30 лет ювелирная отрасль, проделав большой и сложный путь в своем развитии, оказалась в исходной точке. Импортировать ювелирные изделия стало выгоднее и проще.



**П**роще, так как при импорте изделий объемом обязательных к исполнению требований меньше, чем при их производстве. Особенно в части учета, отчетности, инвентаризации, маркировки и организации мер противодействия легализации преступно нажитых доходов.

Выгоднее, поскольку суммарные издержки на производство, логистику и таможенное оформление при импорте из стран, считающихся ведущими производителями ювелирных изделий ниже, чем при производстве в России.

То небольшое преимущество перед импортируемыми изделиями, которым обладали российские производители, а именно взвозная пошлина в размере 10% теперь нивелируется более низкими издержками для импортируемых изделий.

Ну а в уплате НДС теперь все равны. Импортеры его оплачивают при ввозе, а отечественные предприятия при отгрузке. Таким образом продукция мелких производителей потеряла одно из конкурентных преимуществ.

Про негативные последствия, которые принесла в отрасль отмена возможности применения специальных налоговых режимов, сказано много. Это рост цен на продукцию и падение спроса, как следствие. Это сокращение числа рабочих мест из-за прекращения деятельности компаний. Это новый расцвет серых схем оптимизации налогообложения через дробление, комиссию, подряды, и т.д. Это увеличение доли откровенно черного рынка. Это уход торговли из магазинов в сеть Интернет через физических лиц. Это существование на рынке двух потоков металла: с НДС и



без НДС, которые неминуемо смешаются, ибо нет четкого «водораздела» между физическими лицами и индивидуальными предпринимателями. На практике получается, что борьба с дроблением бизнеса приводит к расширению теневого сегмента и стимулированию нелегального оборота. Нарушено основополагающее соглашение между малым бизнесом и государством: «Вы нам незатейливое и необременительное налогообложение, мы вам легальность оборота и прозрачность бизнес-процессов».

Проще говоря, власти выпустили на волю злого Джинна, которого загнать в бутылку обратно будет крайне сложно.

Я же самой страшной проблемой считаю грядущее вытеснение отечественной продукции с прилавков магазинов импортными ювелирными





Владимир Михайлов

ООО «МОНАРХ», 191011, Санкт-Петербург, Невский проспект, д. 32-34, литер А, помещение 72-Н, комнаты, 3-10 ОГРН: 1089847175263



## ИМЕННАЯ КОЛЛЕКЦИЯ С САМОЦВЕТАМИ

МОСКВА — САНКТ-ПЕТЕРБУРГ — ЕКАТЕРИНБУРГ — КРАСНОДАР — КАЗАНЬ — БАДЕН-БАДЕН  
МОСКВА: ул. Большая Дмитровка, 16 «Галерея Михайлов» | Кутузовский пр., 2/1 Отель «Рэдиссон»  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: ул. Михайловская, 1/7 Гранд Отель Европа | ул. Большая Конюшенная, 10 «Галерея Михайлов»  
8 800 505 69 31 | [WWW.VMIKHAILOV.COM](http://WWW.VMIKHAILOV.COM)



изделиями. Хорошо помню времена, когда они доминировали на прилавках. Механизм этого вытеснения прост и понятен:

На первом этапе увеличение налоговой нагрузки и невозможность принятия к зачету уже оплаченных налогов по товарным остаткам вынудит магазины увеличить отпускные цены на 20–30%. В противном случае они будут вынуждены работать в убыток. В крупных же федеральных сетях цены останутся прежними. Магазины мелких региональных сетей начнут закрываться, не выдерживая конкуренции.

На втором этапе региональные розничные сети перестанут приобретать товар у производителей категории малого бизнеса из-за дефицита оборотных средств и сокращения объемов кредитования. Произойдет качественное ухудшение предлагаемого ассортимента.

На третьем этапе федеральные торговые сети превратятся в монополистов по числу торговых точек, разнообразию ассортимента и, конечно, по ценам.

На четвертом этапе мелкие производители, лишившиеся самостоятельных каналов сбыта и несогласные с кабальными условиями поставок, предлагаемыми федеральными сетями, начнут уходить с рынка.

На пятом этапе ценовая и ассортиментная конкуренция между федеральными торговыми сетями заставит их существенно увеличить объемы импорта ювелирных изделий в ущерб закупке отечественных. Впрочем, оставшиеся на рынке региональные сети поступят таким же образом: сработает инстинкт выживания.

Невозможность конкурировать с продукцией, произведенной в юрисдикциях с более приятным предпринимательским климатом и отсутствие в государстве грамотной и последовательной регуляторной и налоговой политики, погубили уже не одну отрасль. Есть опасения, что настает и наш черед.

Кто же останется на рынке? Понятно, что крупные компании. Из небольших останутся только самые сильные и удачливые. Но и им придется думать о том, как самим заботиться о благоприятных условиях для ведения бизнеса. За эти условия нужно будет бороться. Все будет, как в четверостишии «Интернационала»:

*Никто не даст нам избавленья:*

*Ни бог, ни царь и не герой,*

*Добьемся мы освобожденья*

*Своею собственной рукой.*



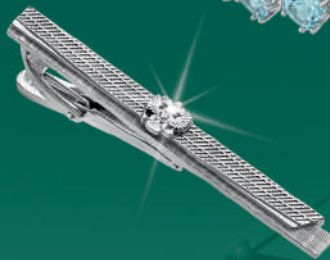
**goldnet.market**





**ГРИНГОР**  
St. Petersburg

*Мода проходит —  
драгоценное вечно*



**СЕРЕБРО С БРИЛЛИАНТАМИ**



**ПОСТАВЩИК РОССИЙСКОГО  
ИМПЕРАТОРСКОГО ДОМА**

191144, Санкт-Петербург, ул. Моисеенко, 22, лит. Д

Тел.: (812) 318-18-99, 318-19-39

[www.грингор.рф](http://www.грингор.рф)

ГОНЧАРЕНКО Ю.А.,  
Директор Департамента государственного регулирования отрасли  
драгоценных металлов и драгоценных камней Министерства финансов  
Российской Федерации

# Цифровая интеграция рынка ювелирных изделий

«Ювелирная сфера демонстрирует возможности экономик, технологий и культуры нашего интеграционного объединения. Поэтому нам следует уделить особое внимание данному направлению сотрудничества в рамках ЕАЭС с акцентом на широкое внедрение цифровых инструментов»

Ю.А. Гончаренко

Сегодня в системе международных отношений ярко выражена тенденция смещения вектора сотрудничества в сторону торговых противоречий и дезинтеграционных процессов. Однако, несмотря на процессы деглобализации, интерес к евразийской интеграции все равно сохраняется.

Если говорить о Евразийском экономическом союзе, можно отметить, что во взаимной торговле ежегодно фиксируется прирост доли несырьевых товаров с высокой добавленной стоимостью. К таким товарам можно справедливо отнести ювелирные изделия.

С 2019 года вопросы в сфере обращения драгоценных металлов, драгоценных камней и ювелирных изделий активно включаются в повестку Евразийского экономического союза. В 2019 году главы правительств стран ЕАЭС утвердили сразу два важных документа, регулирующих рынок ювелирных изделий на всем пространстве евразийской пятетки. Первый документ – международный договор об особенностях осуществления операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями в рамках ЕАЭС – направлен на создание условий для функционирования внутреннего рынка ювелирных изделий. Второй документ касается совместного выхода производимых в ЕАЭС ювелирных украшений на рынки третьих стран, в том числе за счет деятельности Евразийского ювелирного бюро, которое было учреждено двумя



годами позже (в 2021 году) на базе Международного финансового центра «Астана».

В свою очередь в 2020 году наша интеграция стала ответом на вызовы, связанные с пандемией и последовавшими за ней торгового-экономическими ограничениями в глобальной экономике, а также значительным прогрессом цифровых технологий.

Таким образом, в 2020 году по инициативе участников отрасли государств-членов ЕАЭС при тесном взаимодействии с Евразийским банком развития и Евразийским ювелирным экспортным бюро была начата разработка цифрового проекта электронной торговли ювелирными изделиями.

Сегодня цифровизация сферы ДМДК стала одним из приоритетных направлений развития ювелирной отрасли в Российской Федерации и Республике



# ADAMAS

## МАГИЯ ПРИТЯЖЕНИЯ



Украшения ADAMAS – эталон качества и красоты!

Широчайший ассортимент из золота и серебра  
Собственное производство с 1993 года  
Более 20 уникальных преимуществ

РЕКЛАМА



ADAMAS – ЛАУРЕАТ ПРЕМИИ «МАРКА №1 В РОССИИ» 2022 Г.

[WWW.ADAMAS.RU](http://WWW.ADAMAS.RU)

Беларусь, в том числе в рамках сотрудничества в форматах Евразийского экономического союза и Союзного государства.

Одним из результатов нашей цифровой интеграции на евразийском пространстве стал запуск пилотного проекта по созданию ювелирного маркетплейса.

22 ноября 2022 года Группа высокого уровня Совета Министров Союзного государства нормативно (протокольным решением) зафиксировала намерение Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства финансов Российской Федерации с участием Фонда цифровых инициатив Евразийского банка развития и Евразийского ювелирного экспортного бюро начать эксперимент по развитию цифровой торговли ювелирными изделиями в целях наращивания совместного экспорта ювелирной продукции в рамках Союзного государства, которое остается основой и одним из драйверов развития интеграционных процессов в целом на евразийском пространстве.

Пилотный проект цифровой торговли будет реализован до марта 2024 года.

За этот период должен быть запущен бизнес-процесс для создания online и offline присутствия ювелирных изделий на рынках третьих стран через создание цифровой торговой площадки и инфраструктуры с соответствующей системой логистики.

Одним из приоритетов мы ставим наращивание экспорта ювелирной продукции евразийского объединения за счет нашей кооперации и оцифровки бизнес-процессов.

Мы конкурентоспособны на мировом рынке благодаря уникальному дизайну ювелирных изделий и гарантированному качеству драгоценных металлов и камней, но, к сожалению, доля отраслевого экспорта скромна на глобальном рынке по сравнению с импортом. Сегодня совокупный объем экспорта ювелирной продукции стран-участниц ЕАЭС составляет менее 0,1% от мирового ювелирного рынка.

Поэтому мы намерены создать условия, при которых потенциальные потребители в других странах

смогут по достоинству оценить ювелирные изделия из наших стран и увидеть высокохудожественные уникальные ювелирные произведения.

За счет идентификации ювелирных изделий на маркетплейсе для производителей будет сокращено время предоставления таких изделий потребителю. Это позволит усилить позиции наших ювелирных брендов на внешних и внутренних рынках.

Конечно, есть ряд вопросов, к которым мы должны подойти с тщательным анализом и пристальным вниманием. Речь идет о защите ювелирных изделий от копирования и недопущении плагиата с правовой точки зрения.

Защите интеллектуальной собственности уделяется большое внимание во всех сферах предпринимательской деятельности и в ювелирной индустрии, в частности. Речь идет о высокохудожественных произведениях. Ведь мастерство великих ювелиров веками создавало культурный образ наших стран. Об этом свидетельствуют многочисленные призы и награды на всемирных конкурсах.

Если говорить о Российской Федерации, то следует отметить, что мы недавно законодательно закрепили статус художников-ювелиров. Такая новелла позволит создать для художников-ювелиров условия для творчества и создания культурных ценностей из драгоценных металлов и камней. Решение о предоставлении статуса художника-ювелира будет принимать специальная государственная комиссия. Одно из условий для предоставления соответствующего статуса – ювелир должен быть автором трех оригинальных изделий, которые прошли государственное опробование и клеймение.

Поэтому, говоря об экономической и цифровой составляющей развития отрасли, не менее актуально в рамках стимулирования экспорта активно задействовать культурно-историческую составляющую ювелирной отрасли и весь потенциал ее уникальных традиций. Развитие экспортного потенциала с опорой на культурно-историческую составляющую позволит ускорить процесс наращивания экспорта ювелирной продукции на глобальном рынке.





# Fresh

JEWELRY

## САМЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЮВЕЛИРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ:

- Юник-плейтинг
- Электроформинг
- Мультисеттинг
- CNC



## О НАС В ЦИФРАХ:

- Более **30+** коллекций ювелирных украшений из серебра;
- **380** высококвалифицированных специалистов;
- **250 тысяч** ежемесячная производительность;
- **1500 м2** собственных производственных площадей;
- **15** художников-дизайнеров в штате;
- **16 000** востребованных моделей в ассортименте.





В новом году вступил в действие ФЗ-47 — законодательная инициатива, которая по признанию многих ювелиров приведет к полному краху отрасли и исчезновению большинства малых и средних предприятий, которые не справятся с налоговым и административным давлением и вынуждены будут уйти с рынка. О том, сбудутся ли такие пессимистичные прогнозы, наш разговор с президентом общественной организации «Серебряный Совет» Сергеем Владимировичем Куколевским.



## Час пробил: ФЗ-47 вступил в силу

– Сергей Владимирович, законы, о несовершенстве которых так много говорили в прошлом году, все-таки вступили в силу. Как теперь будет жить отрасль, какие перспективы нас ожидают?

– Я не отношу себя к паникерам, которые кричат о крахе отрасли, хотя, конечно, не могу причислить себя и к тем плохо информированным людям, которые называют себя оптимистами. Сегодняшняя ситуация вынуждает нас работать в очень сложных условиях, но мы стараемся сохранять присутствие духа и выживать в предлагаемых обстоятельствах.

Ювелирную отрасль лихорадит уже не в первый раз. Можно вспомнить, что в 1990-е, когда мы начинали, налоги были драконовскими – 28% НДС и 30% акциз, плюс все это сопровождалось бесконечными бухгалтерскими проверками. Потом один за другим кризисы... В общем, признаемся, что спокойно ювелирам не жилось никогда. Хотя нынешние реформы поставили многие предприятия отрасли на перепутье – работать дальше или перепрофилироваться, заняться чем-то другим. К сожалению, значительная часть предпринимателей склоняется ко второму варианту.

– Какими станут первые изменения?

– Налоговое бремя повысит стоимость продукции на 30–35%, а это резко снизит спрос. С наибольшими проблемами столкнется торговля, у которой накопилось много товарных запасов. Они принимаются по нулевой себестоимости, несмотря на то, что когда-то за них уже были уплачены налоги. И тот, старый НДС к зачету уже не принимается.

Любопытно, что в нынешней ситуации в чуть более выигрышном положении окажутся те, кто только собирается стартовать в ювелирной торговле, новые изделия без НДС-ного прошлого будут гораздо конкурентнее по стоимости.

А вот торговым предприятиям с многолетним опытом придется изворачиваться, например, ИП можно самим у себя купить изделия со скидкой 99% – обну-

лить таким образом, вывести из ГИИС. Мера, конечно, крайняя, но хоть какой-то выход из положения. Приходится искать любые законные варианты для снижения налогового и административного бремени, чтобы ювелиры могли заниматься своим делом, а не искать ходы, чтобы выжить.

– То есть ювелиры и покупатели уже оказались в проигрыше. Может быть, государство получит выгоду от введенных новшества?

– Задача государства – получать с отрасли больше налогов. Но выбранные методы приведут к обратному результату. Чтобы понять это, не нужно обладать даром предвидения, достаточно обратиться к аналитикам, которые четко определяют, к каким результатам приведут реформы. Что мы, кстати, и сделали, заказав независимую экспертизу ФЗ-47 у экспертов МГУ. Их вердикт, как и следовало ожидать, однозначен: нововведения приведут к упадку отрасли – закрытию небольших предприятий, сокращению числа рабочих мест, снижению отчислений в бюджет. То есть закон, призванный увеличить поступления в госбюджет от ювелирной отрасли, приведет к тому, что казна лишится весомой доли доходов. Если сегодня отрасль приносит бюджету 12 млрд отчислений, то в 2023 году даст не более 3–4 млрд а не оптимистично ожидаемые 20 млрд.

Еще одно исследование, с аналогичными выводами было проведено специалистами Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

– Получается, что новый закон – это что-то недальновидное решение, или..

– О том, что изменения в регулировании ювелирной отрасли были пролоббированы крупными игроками рынка, не сказал уже только ленивый. Крупные предприятия, которые в условиях санкций и падения импорта вынуждены были обратить внимание на отечественный рынок, решили «зачистить» территорию от мелких конкурентов – небольших предприятий и частных мастеров – всех тех, кто на самом деле соз-

дает и развивает ювелирное искусство. Они гибкие, оперативно реагируют на моду и потребительский спрос, могут позволить себе создание мелкосерийных изделий, индивидуальные заказы, эксперименты, без которых невозможно творчество.

Способны ли крупные предприятия вести такую работу в тех же масштабах, что и тысячи ИП и небольших компаний? Однозначно, нет. Значит в проигрыше окажется потребитель, который не получит то, чего хочет, а вынужден будет довольствоваться массовой вместо оригинальных украшений. Да и сама отрасль без притока этой живой, творческой энергии, будет отброшена на несколько лет назад. А ведь наша ювелирная промышленность была одной из немногих отраслей, в которых мы могли бы чувствовать себя на достойном мировом уровне.

#### – Где искать выход из этого патового положения? Как выживать ювелирам?

– Путь один – объединяться. Наш «Серебряный Совет» наглядно продемонстрировал, что консолидация помогает преодолеть любые трудности. Судите сами Совет – это четыре предприятия, которые формально являются прямыми конкурентами, поскольку каждый из нас работает с серебром, но в то же время мы настолько разные, что можем дополнять друг друга. И опыт показал, что сотрудничество намного выгоднее конкуренции.

Например, на выставках мы выступаем на одном объединенном стенде: четыре компании могут позволить себе аренду большого павильона в самом проходном месте, тогда как каждый по отдельности, скорее всего, вынужден был бы ограничиться маленьким стендом где-нибудь на периферии выставочного павильона. К нам приходит очень много покупателей, которых привлекает возможность в одном месте увидеть и купить изделия сразу всех направлений и стилей ювелирного серебра.

И для налаживания бухгалтерского учета тоже полезно объединение. Вовсе не обязательно нанимать специалиста для ведения отчетности по НДС, можно взять одного толкового бухгалтера, который будет вести сразу несколько фирм, вообще перевести всю бухгалтерию на аутсорсинг. Я понимаю, что ювелиры – это художники, а художники редко бывают хорошими бухгалтерами. И даже очень заметные на профессиональном поприще персоны нередко являются очень слабыми бизнес-единицами. Да что там – для большинства мастеров даже банальный документооборот – лишняя трата времени, дело второстепенное, не существенное. Поэтому делегируйте отчетность профильным специалистам: цена вопроса – 15–20 тысяч в месяц, а проблем с отчетностью больше не будет.

Только объединившись, мы сможем противостоять недобросовестной конкуренции, некорректным маркетинговым программам: всем этим нескончаемым

распродажам по поводу ухода с рынка магазинов, которые длятся годами, распродажам со скидками в 60%, которые по факту продают изделия по цене выше, чем в соседнем магазине без всяких акций. Такие акции дают сиюминутный результат, но в долгосрочной перспективе обрушивают доверие покупателя к отрасли в целом.

#### – Весь прошлый год Совет выступал с инициативами по отмене Ф3-47, что конкретно было сделано?

– Мы поставили перед собой задачу доказать, что решение, которое сейчас вступило в силу, не принесет того положительного эффекта, на который рассчитывали его разработчики. Причем желательно сделать это раньше, нежели отрасль пройдет невозвратную стадию распада и этот процесс станет очевидным для всех.

Я понимаю, что государственная машина очень неповоротлива, а чиновники не склонны признавать свои ошибки. Но под натиском очевидных фактов им придется это сделать. Тем более что мы не только критикуем, но и ищем варианты для снижения налогового и административного бремени, предлагаем альтернативные варианты, которые помогли бы и увеличить собираемость налогов и дать стимул для развития ювелирного производства и торговли. Одно из таких предложений – перевод ювелиров на упрощенную систему налогообложения, а НДС можно оставить на покупку «входящего» металла.

Но и нам необходимо приложить усилия для достижения позитивных перемен. Ювелиры по природе своей одиночки, мы привыкли работать кулуарно, каждый сам по себе. Но эта стратегия больше не работает. Если мы хотим, чтобы нас услышали, нужно объединяться и защищать свои интересы сообща. За минувший год тысячи писем, запросов были направлены в Минфин с требованием отменить вступление в силу второй части Ф3-47, довести до ума систему ГИИС, а не заставлять людей применять систему отчетности, которая работает с бесконечными ошибками и постоянно дорабатывается. Нашу инициативу поддержало Законодательное собрание Петербурга, региональные Гильдии ювелиров, общественные организации, объединяющие предпринимателей. Бой продолжается.

**Выставка «JUNWEX- Петербург 2023», Экспофорум, 1–5 февраля 2023 г. Номер стенда компаний, участников общественной организации «Серебряный Совет»: Павильон G-811**



# «Циркон С» — законодатель серебряной моды

28 лет ювелирная компания «Циркон С» радует своих покупателей оригинальными серебряными изделиями со вставками из полудрагоценных и поделочных камней. За десятилетия работы компания превратилась в локомотив российской индустрии серебра: широкая номенклатура изделий, собственное производство как самих изделий, так вставок для них, строгие стандарты качества и разноплановый дизайн украшений позволил «Циркон С» стать не просто заметной фигурой на рынке, но и законодателем серебряной моды.



По словам генерального директора «Циркон С» Антона Куколевского, 2023 год компания встречает со сдержанным оптимизмом: налоговые нововведения, которые лихорадят ювелир-

ную отрасль, разумеется, потребовали серьезного переосмысления всех финансовых стратегий, но запас прочности у предприятия высок, что позволит не только удержаться на плаву, но и не понизить высокую планку качества выпускаемых изделий. Все цеха работают на полную мощность, план выпуска товара не снижен, договоры с партнерами выполняются в полном объеме, так что даже в нынешние непростые времена «Циркон С» остается островком стабильности.

Проведенная заранее аккумуляция ресурсов, оптимизация производственных процессов, расходов и внутренней логистики позволили сохранить цены на уровне 2022 года. Серебряные украшения от «Циркон С» по-прежнему останутся наиболее демократичными по стоимости и доступными самому широкому кругу покупателей.

За почти 30 лет работы у «Циркон С» появилось немало преданных поклонников, которые пристально следят за новинками и с удовольствием приобретают ставшие хитами модели прежних лет. Дизайнерами компании разработан модельный ряд из более чем 3000 артикулов. Добавьте сюда более 150 вариантов вставок из самых красивых поделочных и полудрагоценных камней, и станет понятно, что выбор изделий, предлагаемых предприятием – безграничен.

Ассортимент представлен в самых разных стилевых направлениях – от всегда элегантной классики и драгоценного кружева филигранны, до изделий в современном дизайне. Ювелиры компании





смело играют с текстурами, объемами, формами, соединяют в одном изделии порой казалось бы несочетаемые материалы, получают оригинальные, притягивающие взгляд изделия: взять хотя бы брутальную коллекцию со вставками из дерева или кожи, невероятно притягательные подиумные украшения со вставками из джинсовой ткани.

Но, разумеется, главный козырь «Циркон С» – это самоцветы! Компания приобретает самое интересное сырье у геологов и на аукционах, чтобы предложить своим покупателям все многоцветье минералов, которые подарила нам природа. Во вставках используются как всеми любимые агаты, сердолики, халцедоны, так и редкие, коллекционные камни.

Наличие собственной камнерезной мастерской позволяет создавать вставки нужного размера и формы, заботясь прежде всего о том, чтобы максимально раскрыть красоту каждого природного минерала. А потом уже дизайнеры находят пласти-



ческое решение, позволяющее максимально выгодно подчеркнуть достоинства самоцвета.

Компания пристально следит за развитием мировой ювелирной моды, улавливая тренды, которые станут популярными в ближайшем будущем. Впрочем, ювелиры «Циркон С» и сами разрабатывают стиливые решения, которые превращаются в модные тенденции, цитируемые другими.

Каждая модель изготавливается ограниченным тиражом – покупательница может быть уверена, что приобретает нетривиальное украшение, которое будет выделять ее среди окружающих.

Сегодня купить украшения от «Циркон С» можно в фирменном магазине в Санкт-Петербурге, который расположен на канале Грибоедова, д. 18/20, на всех отраслевых выставках, а также в ювелирных магазинах по всей России и за ее пределами. Компания ведет лояльную ценовую политику и развивает крепкие партнерские отношения с оптовыми покупателями в каждом регионе страны, чтобы актуальные, яркие и доступные по цене украшения были доступны каждому.

**Выставка «JUNWEX –Петербург». Экспофорум, стенд G-811**



Лидия РОЖКОВА  
владелец, руководитель  
и идеолог компании ВЕГА



Комплект  
«МОРСКИЕ КАМНИ»  
арт. 3190

## ШАГ ЗА ГРАНЬ

Мы уже много раз подмечали, что ВЕГА обладает удивительным талантом не только угадывать, но и предугадывать настроение покупателей задолго до того, как новые идеи ювелирной моды завладеют умами ценителей. Казалось бы, граненое разноцветье, которое пришло вместе с эйфорией от падения ковидных ограничений, еще долго будет на вершинах ювелирных топов, но произошло неожиданное. Резкие грани и яркие цвета очень быстро отступили, освободив дорогу для украшений мягкого рисунка.

Надо сказать, что сама Лидия Рожкова вовсе не сторонник полумер и других полурешений. Тем интересней увидеть в сегодняшних предложениях ВЕГИ полутоновые ком-

позиции без намека на грани, где свет и цвет, как сквозь спокойную воду, пробиваются через матированную поверхность камня.

Обратим внимание и на то, что модели появились на стыке агрессивно-тигриного и пушисто-кроличьего годов, когда в нашу жизнь и лексикон понемногу стали возвращаться понятия мира и взаимопонимания.

Наверное, не стоит делать далекоидущие выводы, вполне достаточно явленной нам красоты, но, судя по всему, способность слышать пока почти неуловимые тенденции и здесь не оставила мастеров ВЕГИ.

Олег Подгурский



Комплект из серии  
«ВИТРАЖИ»  
арт. 4093



<http://vega-srebro.ru>





*Согласитесь,  
отправить тайное  
послание на виду у всех,  
пообещать  
вашему визави  
романтический вечер,  
не произнеся  
ни слова,—  
интригующе,  
загадочно и очень  
соблазнительно...*

Лариса ФРОЛОВА и Филипп КОЛОНИЦКИЙ — две неразрывные составляющие бренда ФИЛЛАРТ,

# КАФФЫ ТАЙНЫЙ КОД ЛЮБВИ



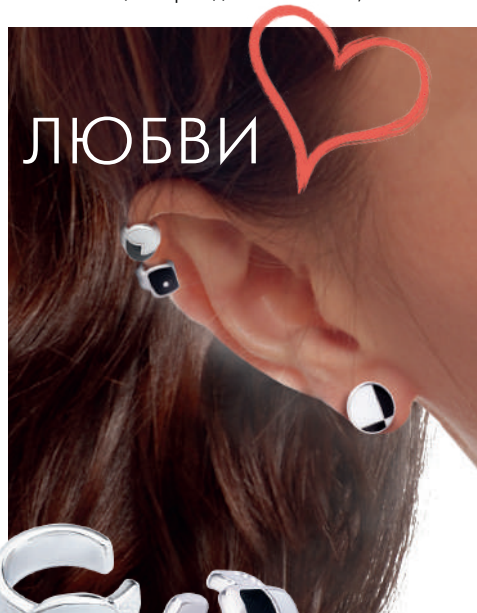
**В** XVII-XVIII веках дамы изобрели целую систему особых сигналов, которые они подавали окружающим поклонникам или соперникам. Мушки (mouche). Маленькие черные точки, которые наклеивались на напудренное лицо и лучше всяких слов объясняли намерения владелицы.

Два века спустя эта сигнальная система безнадежно устарела, но необходимость в подаче миру своих сигналов — осталась. На помощь пришло изобретение КАФФ. Одно или несколько маленьких украшений крепятся по краешку ушной раковины и лучше всяких слов общат вашему визави тайную информацию, оставаясь при этом на общем обозрении. Каффы разнообразны по рисунку, поэтому количество комбинаций вашего шифра — практически бесконечно.

Олег Подгурский



Кому недостаточно отвлеченных намеков, вполне могут конкретизировать приглашение, обозначив полночный, а то и раннеутренний час свидания.



ПОСТОЯННО ОБНОВЛЯЕМАЯ И ПОПОЛНЯЕМАЯ  
СЕРИЯ КАФФ В ЭМАЛЕВОЙ КОЛЛЕКЦИИ



<http://filart.su>

# Наталья и Татьяна Тарасовы: наша жизнь — калейдоскоп!

Принято считать, что жизнь ювелиров тиха и размерена. Известные петербургские мастера Наталья и Татьяна Тарасовы опровергают это заблуждение: их жизнь — многоцветный калейдоскоп, сплетенный не только из трудовых будней, но и из выставок, конкурсов, вернисажей.



**НЕВСКИЙ-Т**  
ЮВЕЛИРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

[www.nevsky-t.ru](http://www.nevsky-t.ru)

Только в декабре минувшего 2022 года работы талантливых сестер были представлены на пяти разных площадках, и везде были тепло встречены публикой. Самыми яркими событиями минувшего года, пожалуй, можно назвать участие ювелиров в Artistar Jewels и конкурсе Гохрана России «Россия. XXI век».



*Наталья и Татьяна Тарасовы.  
Кольцо «Вулкан; булгага; 2021*

О выставке в Милане стоит рассказать отдельно, потому что это история из серии — событие случилось вопреки всему. Дело в том, что один из престижнейших конкурсов Artistar Jewels, проходящий в рамках крупнейшего события ювелирного мира — Milan Jewellery Week (MJW) из-за пандемии был заморожен на два года.

В 2020 году, таком далеком от нас, что про него можно сказать — практически в прошлой жизни, сестры Тарасовы должны были принять участие в Artistar Jewels. Но не случилось, по очевидным причинам. Казалось бы, можно забыть об этой упущенной возможности. Но в 2022 году организаторы решили пригласить к участию всех тех, кто не смог попасть на конкурс тогда и тех, кто подал заявку в новом сезоне. В итоге на конкурс было представлено колоссальное количество работ. Глаза разбегались от всего того великолепия, что было представлено миланском Palazzo Bovara. Попутно заметим, что доставка конкурсных украшений в Милан стала отдельным квестом — спасибо Анне Костиной за помощь в этом нелегком деле.

Впрочем, все хлопоты и волнения оказались не напрасными: несмотря на огромную конкуренцию, работы Натальи и Татьяны Тарасовых не затерялись среди других, а были замечены, отмечены за дизайн и исполнение, и мастера получили приглашение к сотрудничеству от двух галерей.

Еще одним безусловным успехом Натальи и Татьяны стало участие в конкурсе Гохрана России «Россия. XXI век». Серьги «Танец», выполненные в эксклюзивной технике, были отмечены членами жюри и отобраны для экспонирования на выставке «Рукотворная связь времен. Искусство ювелиров России» в Государственном историческом музее.



*Татьяна и Наталья Тарасовы.  
 Кольцо «Бразильская гордайка»;  
 янтарь, серебро; 2022*



*Татьяна и Наталья  
 Тарасовы. Серьги  
 «Взмах»; серебро,  
 бумага, акрил; 2022*

После окончания выставки авторы приняли решение передать свою работу в коллекцию Гохрана России. Невзирая на то, что серьги «Танец», заслужившие столь высокую оценку профессионалов, выполнены из бумаги, можно без преувеличения сказать, что работы сестер Тарасовых навечно вошли в золотой фонд произведений ювелирного искусства нашей страны.

Татьяна и Наталья давно признаны в профессиональном сообществе, их мастерство и дизайнерский талант высоко оценены коллегами. Но каждый художник стремится к народному признанию, хочет, чтобы его работы увидели не только специалисты, ведь оценка обычных людей порой не менее значима и интересна. Вот поэтому сестры

Тарасовы не упускают возможности поучаствовать в различных выставочных мероприятиях, благо приглашения нет недостатка.

В преддверии новогодних праздников Музей Мирового океана в Калининграде представил их работы на выставке «Симфония моря». В декабре открылась выставка «На свет звезды» во Всероссийском музее декоративного искусства в Москве, где так же можно было увидеть работы Тарасовых.

До 15 февраля в Петербурге в музее В. В. Набокова проходит персональная выставка сестер «Буммагия». Обязательно стоит заглянуть в этот камерный музей, чтобы увидеть лучшие изделия, выполненные в прославленной «бумажной» технике.

Разумеется, работы Натальи и Татьяны Тарасовых, а так же украшения от компании «Невский-Т», которую возглавляют сестры, можно будет увидеть и на XXXI Международной ювелирной выставке «JUNWEX —Петербург». Стенд компании G-811.

*Наталья и Татьяна  
 Тарасовы. Объект  
 «Рыда-прорад»; кирпич,  
 сталь, медь; 2022*







Символ-2023  
предоставлен  
Студией ФИЛЛАРТ



От сэлфи не отказалась даже Ольга Егупец – московский кукольный мастер, «мама» Сезонии, это их первое свидание за четыре года после переезда куклы в Санкт-Петербург.

## СЕЗОН СЕРЕБРА В РОЛИ ХЭДЛАЙНЕРА

Именно в тот момент, когда многие коллеги по ювелирному бизнесу задумываются о переформатировании, а то и закрытии бизнеса, СЕЗОН СЕРЕБРА активно разрабатывает новые формы работы с покупателями, не ограничиваясь стенами магазина. Только за последние полгода креативная петербургская торговая точка ведущих производителей серебряных украшений поучаствовала в нескольких выставках Северной Пальмиры и даже добралась до Москвы.

В декабре талисман салона – кукла Сезония – впервые за четыре года покинула окно-витрину магазина и укатила в столицу, чтобы стать front-girl предновогодней выставки JUNWEX «Лучшие украшения в России» в московском Гостином Дворе. Теперь сэлфи с нашей мечтательной петербурженкой смогли сделать не только прохожие, оказавшиеся на Казанской площади Санкт-Петербурга, но и все ценители ювелирного искусства, слетевшиеся на представительный зимний форум.

Олег Подгурский

В русском языке множество идиом, непереводаемых по набору слов, однако понятных собеседникам и более того — точно отражающих текущую ситуацию. Сегодняшняя идиома: «А как вообще?». Ответим, как и положено в ювелирном журнале, — образом беззащитного кота из коллекции ВЕГИ.



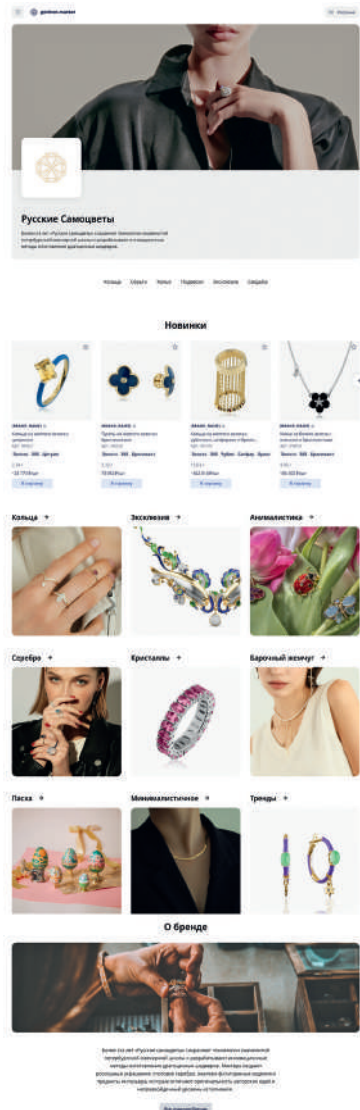


# ЕСТЬ РЕШЕНИЕ!

## Забросившим свой сайт посвящается

Полагаю, многие из читающих эти строки помнят, сколько сил, времени и денег тратится на создание собственных сайтов: 50 тыс. рублей (не понятно на что, но надо), составление тех. задания, попытка понять «птичий язык» it-специалистов и перевести на человеческий, еще 50 тыс. (снова на что-то), потом еще 50 тыс. Разработчик пропал... Ищем следующего и вновь по кругу: 50, 50, 50, 100... Непонятно за что, но платим. Вновь возникает «птичий язык» — это мы уже общаемся со специалистом по маркетингу, узнаем, что снова все не так. Траты уже подходят к миллиону, вроде и сайт есть, но для того, чтобы его «увидели» покупатели, нужна seo-оптимизация, продвижение в поисковиках и т.д. и т.п. И снова тратим, тратим, тратим...

Специализированная торговая платформа для ювелиров (производств и ритейла) Goldnet.market предлагает решение проблемы – индивидуальная страница бренда. По сути, это полноценный сайт внутри платформы Goldnet.market со всем ее функционалом. В этом случае компания за более чем гуманную абонентскую плату в 12 000 рублей





## Кольцо из белого золота с бриллиантом

2 151 479 Р/шт

Добавить в корзину



## Характеристики Вставки Описание

Категория	Украшения
Вид изделия	Кольцо
Бренд	Русские Самоцветы
Артикул	54226

в месяц работает на платформе. Со всеми вытекающими плюшками: поддержкой, продвижением, покупкой трафика, сертификатов, поддержкой в соцсетях.

Другими словами, на платформе появляется индивидуальная страница компании – ювелирного производства или магазина – которая выглядит как отдельный сайт и имеет свое доменное имя (короткое или с расширением Goldnet), которое можно использовать для дальнейшего продвижения своего бренда и полноценной работы в сети Интернет.

Успех – в простоте использования. Покупатель (как оптовик, так и розничный) может выбирать ювелирные изделия, как это происходит в традиционном ювелирном салоне. И далее напрямую связывается с поставщиком (в роли которого могут в равной степени выступать производства и торговля), уточняет наличие, способ оплаты, доставки. И становится счастливым обладателем понравившегося украшения.

Сайт максимально адаптирован к потребностям покупателей и работает одинаково хорошо как на офисных компью-

терах, так и на мобильных устройствах. Возможности Goldnet.market дают возможность продавать ювелирные изделия исключительно оптом (b2b), в розницу (d2c), либо совмещать оба этих подхода.

Сегодня существуют огромные риски, что федеральные сети подомнут под себя розничную онлайн торговлю, к этому есть все предпосылки. Что будет дальше, все себе хорошо представляют. Мы предлагаем объединить усилия ювелирных производств и магазинов и под эгидой Гильдии ювелиров России совместными усилиями продвигать это направление на нашей платформе.

**Если вы читаете эти строки на выставке «JUNWEX-ПЕТЕРБУРГ», приглашаем посетить наш стенд G-81, наши специалисты проведут мастер-класс по работе на платформе Goldnet.market и ответят на все возникшие вопросы.**

**Приглашаем к сотрудничеству!**  
**Связаться с командой Goldnet.market:**  
**info@goldnet.market**  
**<https://goldnet.market/>**



# О ЮВЕЛИЯ



[www.juvelia.ru](http://www.juvelia.ru)  
8 (921) 941-41-33

# «ЯСПИС» — украшения, меняющие жизнь!

Ювелирный бренд «ЯСПИС» известен в Петербурге как самая креативная компания, изготавливающая изделия из серебра. Разнообразный и современный дизайн привлекает покупателей разных возрастов — в серьгах и кольцах от «ЯСПИС» могут одновременно щеголять и бабушки и их внучки, для каждого поколения находятся свои

украшения, созвучные современному настроению. О том, каково это — создавать дизайн, опережающий время, и как ювелирные изделия могут менять жизнь своих владельцев, наш разговор с директором компании «ЯСПИС» Ольгой Красильниковой.



Подвеска из коллекции «Кактусы», артикул 1747Пл; серебро, драгоценный жемчуг, эмаль

Ольга Красильникова >

– Ольга, название вашей компании звучит очень необычно, что означает слово «ЯСПИС»?

– Когда мы думали над названием бренда, нам, разумеется, хотелось найти какое-то неизбитое слово, которое было бы и ювелирным, и продемонстрировало уровень нашей креативности. Яспис, это старинное название библейского камня – яшмы, самого многоликого минерала: никакой другой самоцвет не может сравниться с ней по разнообразию окрасок и их причудливому сочетанию. Наш бренд такой же – мы стараемся не повторяться и каждый день придумывать что-то новое.

– У «ЯСПИС» уже много лет есть собственный



ограниченный цех. Зачем он вам нужен, когда на рынке так много готовых предложений?

– Как раз затем, чтобы не ограничивать себя рамками этих самых готовых предложений. Потому что при всем богатстве выбора он, по сути, сводится к весьма скудному ассортименту всем известных видов огранок. А это, в свою очередь, ставит дизайнеров в жесткие рамки заданных форм. Мы же можем позволить себе экспериментировать, делать вставки под конкретную модель, изобретать новые виды огранок, легко менять цвета вставок по требованию покупателя.

К слову, мы граним всю кварцевую группу от горного хрустала до аметиста. Каждый камень ручной огранки хранит тепло рук наших мастериц. Мощностей хватает и для удовлетворения собственных потребностей, и для выполнения заказов от других ювелирных предприятий, ценящих качество нашей работы и доступные цены на камни ручной огранки.

Кроме того, мы много работаем с эмалью – и сами по себе, и в сочетании с камнями, они позволяют создавать максимально красочные и яркие украшения.

– Ваши коллекции выделяются на общем фоне своим креативным дизайном, каждое украшение имеет «собственное лицо» и его невозможно не заметить на прилавке. Иногда даже кажется, что вы заглядываете в будущее, идете намного впереди времени...

– Да, мы осознаем, что всегда идем немного на опережение. Бренд «ЯСПИС» основан в 1991 году, за минувшие тридцать лет мы создали более 1 800 оригинальных моделей. И знаете, многие из самых первых мы постоянно запускаем в производство – они по-прежнему актуальны и мгновенно раскупаются. Впрочем, то, что в 1990-х смотрелось как эпатаж, сегодня стало класси-



Серьги «Гардсроб», артикул 1437С; серебро 925



Серьги «Серенада», артикул 1690С; серебро 925, аметист

кой, да и покупатель изменился, он теперь ищет в ювелирном изделии не столько металл и камни, сколько идею и креатив, возможность самовыражаться, менять свой образ под стать сиюминутному настроению, да даже прогнозу погоды.

К сожалению, некоторые оптовики все еще побаиваются брать наши именно креативные изделия: спокойнее торговать проверенным, устоявшимся ассортиментом, даже если понимаешь, что покупатель давно устал от однообразия. А ведь чем больше необычного товара на прилавке, тем интереснее покупателю приходиться в ювелирный магазин. Выложите наши изделия на уличную витрину, чтобы у прохожих глаз цеплялся за необычные украшения, которых они никогда не видели – им непременно захочется зайти, посмотреть поближе.

Свежий пример – у нас есть модель «The болт» – смелый дизайн для уверенных в себе и целеустремленных женщин. Долго уговаривали оптовика взять это изделие на пробу, та была уверена, что покупатель никогда не поймут такого креатива. А украшение купили в первый же день!

Кстати, сами покупатели голосуют за наши изделия на таких выставках как JUNWEX, «Авторские штучки», некоторые специально приходят на наш стенд из года в год, чтобы увидеть новинки и похвалить себя новыми украшениями.

– Профессионалы тоже высоко оценивают ваши работы, ведь на том же JUNWEX вы успешно участвовали в конкурсах и завоевывали призовые места.



– Это очень значимые для нас победы. Приятно, когда профессиональное сообщество высоко оценивает твою работу. Тем более, что мы с нашим скромным серебром выставлялись рядом с дорогостоящими, сложными изделиями бриллиантовой группы. Оставим за рамками вопрос, справедливо ли вообще сравнивать такие вещи по одним и тем же критериям, но сам факт, что в условиях жесточайшей конкуренции нас увидели и отметили строгие эксперты – дорогого стоит.

**– А кто ваш покупатель? На кого вы ориентируетесь, создавая ваши коллекции?**

– Мы изначально поставили себе задачу стать брендом, у которого найдутся украшения для каждого человека, независимо от возраста, интересов, материального положения. У нас демократичный по цене товар, и мы хотим, чтобы люди могли с нашими украшениями создавать свой новый образ каждый день. Поэтому у нас есть изделия серьезные и с юмором, для торжественных дней и для душевных посиделок, для парадного платья и для спортивного кэжуала, для детей и для людей зрелого возраста. Свое украшение найдется для каждого!

Обратите внимание на тематические коллекции – для рокеров, байкеров, футболистов, хоккеистов... К слову, мужская коллекция у нас весьма обширная: печатки с гранеными камнями, подвески, запонки, булавки для галстука – все, что позволяет даже в рамках самого строгого дресс-кода показать свой индивидуальный стиль.

**– А как удобно у вас выбирать подарки! Можно подобрать украшение, отражающее хобби, черту характера, настроение. Украшения с котиками – вообще ювелирный хит! А еще у вас ведь каждая модель имеет свое оригинальное название?**

– Да, мы даем имя каждой своей модели, может быть это и требует от нас определенных усилий, но существенно облегчает жизнь нашим покупателям, ведь каждая покупка уже наделена определенным смыслом.

Я убеждена, ювелирные изделия сегодня не просто показатель статуса, а в первую очередь средство для самовыражения. А ювелиры могут и должны менять жизнь людей! У меня есть одна очень наглядная история. Два или три года подряд к нашему стенду на JUNWEX подходила одна и та же женщина – разглядывала украшения, но ничего не примеряла. Наконец, я не выдержала, по-

дошла к ней сама, познакомилась. И выяснилось, что даме очень нравится наше серебро, однако, она уверена, что такие крупные изделия ей носить противопоказано.

Представляете, высокая, статная женщина жила в плену убеждения, что украшения должны быть миниатюрными, не выделяющимися, скромными – такие носила ее мама, да весь ее круг выбирает для себя только такие, неброские драгоценности. Но как же не шли ей эти крохотные изделия: несоответственные ее природной фактуре, они терялись совершенно, не выполняя своей роли – украшать.

Мы уговорили ее рискнуть, благо цены на серебряные украшения весьма демократичны и позволить себе эксперименты может практически каждый. Подобрали эффектную модель.

На следующую выставку покупательница пришла нас поблагодарить, и это был совершенно другой человек – осанка, взгляд – полное преобразование!

Знаете, даже если мы смогли так круто изменить жизнь всего одного человека, то эти 30 лет мы работали не зря.



*Серебряный «Смертельный номер», артикул 1787С; серебра 925*



<https://jaspis-spb.org>  
<https://goldnet.market/brands/148>  
 e-mail: [jaspis91@mail.ru](mailto:jaspis91@mail.ru)



МОСКОВСКИЙ  
САМОЦВЕТНЫЙ  
ФЕСТИВАЛЬ

при поддержке:

ГОХРАН



РОССИИ

24 февраля – 26 марта 2023

Москва, выставочный зал «Амбер Плаза»  
ул. Краснопролетарская, 36 (м. Новослободская)

выставка

# МАСТЕРА РОССИИ

ЮВЕЛИРНОЕ И КАМНЕРЕЗНОЕ ИСКУССТВО



Приглашаем вас  
на уникальное событие года!

- ✦ Эксклюзивная экспозиция ювелирных и камнерезных работ именитых и молодых мастеров со всей России
- ✦ Ярмарка авторских ювелирных украшений, коллекционный минералов, предметов интерьера из натурального камня
- ✦ Лекции и творческие встречи с известными ювелирами, огранщиками, искусствоведами и коллекционерами
- ✦ Увлекательные мастер-классы
- ✦ Показ документальных фильмов от компании «Камневеды»

Подробнее  
на [klio-art.ru](http://klio-art.ru)

Партнеры:

 **Клио**



КАМНЕВЕДЫ



Инфопартнеры:  
**JEWELRY  
GARDEN**  
magazine

**РУССКИЙ  
ЮВЕЛИР**  
ЖУРНАЛ

**ЮВЕЛИРНОЕ**  
обозрение

**mj** master journal.ru  
ювелирный журнал | творческие люди



*Самовар  
«Русь» (чайный  
сет). «Русские  
самовары»,  
Санкт-Петербург*



Преподнести в подарок столовое серебро – значит высказать особое пожелание богатства, изобилия, семейного благополучия. Для любого события: календарного праздника или особого торжества, такого как свадьба, рождение ребенка или юбилей, – это всегда идеально подходящий случаю презент.

*Набор для чая «Радные  
окна». «АЛТ.МАСТЕР»,  
г. Кострома*



## Серебро — символ вечных ценностей

Английские традиции предписывают иметь в состоятельном доме набор из не менее чем 1001 серебряного предмета, но в старинных аристократических семьях с веками накапливались куда большие сокровища. Например, граф Орлов являлся владельцем столового сервиза, состоящего из 3275 (!) предметов и весившего более двух тонн.

Сегодня все больше людей обращается к вечным ценностям, возрождая традиции фамильных коллекций столового серебра. Минимальный набор столового серебра включает в себя столовый нож, вилку, десертную и столовую ложки. И начать можно с малого – приобретая по одному предмету к праздникам и особым поводам, вы постепенно соберете свой собственный комплект столового серебра, который будет отражать ваш безупречный вкус и придавать сервировке стола подлинное изящество и аристократизм.



*Стопка.  
Приволжский  
ювелирный завод  
«Красная Пресня»,  
г. Приволжск*



*Торжественная «Бабушкины сказки».  
ИИ Герасимов И. Л., г. Волжск*





Северная  
Чернь

Чайный набор



XXXI Международная ювелирная выставка

**JUNWEX**

Петербург

**1 – 5 февраля**

**2023 года**

ЭкспоФорум, зал G,  
стенд № G-702



[www.sevchern.ru](http://www.sevchern.ru)



*Кувшин для воды. Приволжский ювелирный завод «Красная Пресня», г. Приволжск*

Обратите внимание на эксклюзивные предметы сервировки – серебряный самовар, выполненный в эмалево-филигранной технике. Такие изделия выглядят великолепно, не теряют своей привлекательности со временем, неизменно переходя в разряд фамильных ценностей и даже раритетов.

Чайный сервиз из черного серебра с золочением – это гимн ювелирным традициям России, развитие ее старинных промыслов, слава которых насчитывает не одно столетие.

Впрочем, среди ассортимента российских производств есть место и европейской классике – гладкому серебру с идеальной ручной полировкой. Сдержанный стиль, узнаваемый дизайн, изящество линий и роскош-

*Чайный набор «Державный». ЗАО «СЕВЕРНАЯ ЧЕРНЬ», г. Великий Устюг*



ное сияние – такие изделия удовлетворят даже самого искушенного покупателя.

И, наконец, ювелирная пластика, украшения для интерьера. Здесь каждая вещь выпускается ограниченным тиражом, а подчас и в единственном экземпляре. Это настоящая ручная работа, несущая в себе теплоту рук мастера, его вдохновение. Иметь в доме подобные украшения, значит дарить себе возможность ежедневно соприкасаться с истинным искусством.

Стоит начать пользоваться столовым серебром, и вы быстро войдете во вкус и захотите, чтобы прекрасный металл постоянно дарил хорошее настроение и здоровье. Серебром нужно пользоваться каждый день, тогда положительная энергетика этого металла и его целебная сила будет помогать вам.

Начните отсчет серебряной истории вашего дома уже сейчас, и предметы столового серебра в будущем обязательно станут вашей семейной реликвией!

*Сахарница «Белочка». Волгареченский ювелирный завод «Русское серебро»*







## **Завод «Красная Пресня» - бренд, проверенный временем!**

Завод «Красная Пресня» по праву гордится коллекцией столового серебра, которая постоянно обновляется. Лаконичные классические формы серебряной посуды и лунный блеск благородного металла делают ее образ неповторимо элегантным.

Следуя лучшим заветам предков и заботясь о Вашем здоровье, мы изготавливаем предметы сервировки стола из серебра высокого качества, что подтверждается в том числе и пробирным контролем.

Выбор столового серебра производства Приволжского ювелирного завода «Красная Пресня» подарит Вам здоровье, радость от эстетической красоты и качества.

Ознакомиться с полным ассортиментом столового серебра можно на нашем сайте [kr-presnya.ru](http://kr-presnya.ru)

РЕКЛАМА



# РАЗБУДИТЬ ПРИНЦЕССУ...



<http://grant-gold.ru>

**Ю**велирный завод ГРАНТ недаром стал лидером в своей отрасли на всем Северо-Западе. Каждая новая коллекция – это отражение какого-то настроения, трансляция какого-то вполне определенного образа, какой-то легко считываемой мысли. Пожалуй, именно поэтому у этого завода так много наград, сертификатов и свидетельств из Эрмитажа и Кремля о том, что украшения, которые он делает – произведения ювелирного искусства.

А начиналось все, даже не верится, с мастерской в шкафу! Больше 20 лет назад не было ни завода,





*Мария и Станислав Мазурчик*

ни производства, ни мастеров, ни художников. Как говорит владелец завода, Станислав Владимирович Мазурчик: «То, что мы сейчас делаем – это синтез инженерной мысли и прикладного искусства».

В чем же тут инженерная мысль, спросите. Вот, например, как сделать серьги легче, чем они выглядят, чтобы не оттягивалась мочка уха. Или как расположить ребра жесткости, чтобы изделие было прочным, а конструкция сохраняла жесткость. Решение этих вопросов должно быть не в ущерб внешнему виду, а внешний вид должен быть осмысленным, четким и выразительным. И в каждой кол-



лекции это сочетание несет в себе очень яркий образ. Взять хотя бы коллекцию «Принцесса».

Кто сказал, что женщине для того, чтобы быть принцессой, обязательно нужен принц? Что за глупости. В каждой из нас живет своя принцесса. Ее просто надо разбудить. И ювелирные украшения завода ГРАНТ могут это сделать.

Вы до сих пор думаете, что для того, чтобы быть принцессой нужен принц?

**Ювелирный завод «ГРАНТ»**  
**Санкт-Петербург,**  
**Кондратьевский пр., д. 2 лит. Ж**  
**Телефон +7 (812) 449-35-01**  
<https://grant-gold.ru>  
**На выставке «JUNWEX- Петербург»**  
**наш стенд G-301.**  
**Выставочный комплекс «Экспофорум»,**  
**Санкт-Петербург, с 1 по 5 февраля**

# КРУПНЫМ ПЛАНОМ: коллекционное собрание предметов ювелирного искусства Галины Габриэль

В прошедшем году в Калининградском музее янтаря и затем в галерее «Частная коллекция» в Сочи была представлена коллекция авторских ювелирных украшений петербургского искусствоведа Галины Габриэль. Основу ее собрания составляют работы отечественных ювелиров в диапазоне от шестидесятых годов до наших дней. Коллекция знакомит со значимыми именами, прежде всего, отечественных художников, как здравствующих, так и ушедших от нас, и, увы, подчас, забытых. В целом же коллекция дает определенную картину развития отечественного авторского ювелирного искусства второй половины XX–XXI вв. Мы попросили Галину Николаевну рассказать о том, как формировалось ее собрание, вспомнить о наиболее знаковых именах художников, о ситуациях, так или иначе связанных с конкретными украшениями, представленными в коллекции.



**К**огда мне предложили сделать выставку в Музее янтаря в Калининграде и попросили придумать ей название, то, как-то сразу, оно и родилось – «Естественный отбор». Действительно, Вы не найдете в моей коллекции строго артикулированной концепции и соответственного отбора работ. В ней собраны вещи, отражающие, прежде всего, мои личные вкусы и приоритеты в авторском ювелирном творчестве, исследованием которого я занимаюсь уже много лет. Но так получилось, что она отражает не только мои эстетические и художественные предпочтения, но, как

видится, дает определенный срез развития отечественного ювелирного искусства. Есть в коллекции и работы знаковых европейских мастеров, демонстрирующих как традиционный подход, так и эксперименты с камнем и металлом.

Большинство этих украшений приобретены во время путешествий по городам и странам Европы, США, России, на ювелирных выставках, в мастерских художников. Многие работы – это бескорыстные дары ювелиров, с которыми давно дружу, общаюсь или познакомилась совсем недавно. И поэтому, глядя на эти





*И. Быков.  
Гарнитур  
«От кутюр».  
Серебро, золото,  
конский волос*

работы, у меня обычно рождается щемящее чувство дежа вю... Я вспоминаю художников, обстоятельства знакомства с их творчеством, первые впечатления от той или иной вещи, и о каждой из них можно написать эссе... Приобретая авторское ювелирное украшение, я никогда мысленно не «пробую» его к какому либо конкретному наряду. Разве можно такие вещи подбирать только под цвет или фасон платья? Я надеваю их, ориентируясь, прежде всего, на свое настроение, эмоциональное состояние, и они дарят мне ощущение собственной индивидуальности, личной внутренней свободы и самодостаточности. А это так важно сегодня, в эпоху глобализации, когда мы тонем в безликой унификации и компьютеризации...



*В. Долбин. Гарнитур «Согласие».  
(Ожерелье, браслет.) Металл, обсидиан*



*М. Белкина. Гарнитур «Русь».  
(Ожерелье, браслет.) Латунь, серебро*

Основа коллекции – работы петербургских ювелиров, причем самых разных поколений. Это украшения таких мэтров как Юта Паас-Александрова, Рэмир Харитонов, Вера Поволоцкая, Владимир Долбин, Наталья и Геннадий Быковы, Виктор Горин, Татьяна Белкина и другие мастера. Когда я писала кандидатскую диссертацию, то много общалась с Р. Харитоновым, В. Поволоцкой, получая от них бесценную информацию о первых шагах становления петербургского авторского ювелирного искусства, о проблемах нашей ювелирной отрасли в те годы, когда они начали свой путь художника на «Русских Самоцветах». Много-



*В. Горин. Гривна «Весна». Титан*

летнее общение с Геннадием и Наталией Быковыми, генераторами идей, инициаторами ряда экспериментальных выставок восьмидесятых-девяностых, давали мне возможность быть не только активным зрителем, но и участником тех событий, во многом перевернувших наши представления о ювелирном искусстве.

Переоценить роль всех этих личностей в становлении отечественного авторского ювелирного искусства невозможно. Их художественный вкус, сдержанность в выборе средств всегда удерживали данных мастеров от излишнего декоративизма и помпезности, и эти черты со временем становятся характерными для петербургской школы ювелирного искусства. Поразительно, но эти работы и сегодня остаются актуальными, хотя некоторым из них уже более полувека. Например, гарнитур В. Долбина «Согласие» из стали и обсидиана, завораживает безупречной линией силуэтов, редкостным сплавом благородной простоты и «живым» переживанием художника. Редкостное изящество, потрясающее мастерство отличают цепи ручной работы из латуни и серебра Т. Белкиной, художника, о котором сегодня, увы, мало кто помнит. А комплект В. Горина «Весна» – гривна и серьги из титана с тончайшей гравировкой, сделанный в 1970-х годах, я иногда показываю молодым ювелирам, напоминая, что вовсе не они первыми начали работать с титаном...

Но, пожалуй, более всего в коллекции представлено среднее поколение ювелиров Санкт-Петербурга.



*О. Кузнецова. Кольцо «Сфера». Металл, эмаль*



*Х. Иенсен. Ожерелье «Прорастание». Резиновый шнур, искусственный жемчуг Германии. Модель Анна Терещенкова*

Это работы Анны Терещенковой, Олега Тихомирова, Владимира Шестакова, Татьяны и Натальи Тарасовых, Оксаны Наумовой, Александры Траубе. В ювелирном деле они уже несколько десятилетий и за это время отчетливо сформировались характерные для них художественные приемы, обозначились приоритеты в выборе материалов и технологий, оформилось собственное видение взаимосвязи украшения с простран-

ством и человеком. Это поколение сегодня наиболее активно и достойно представляет на отечественных и зарубежных выставках петербургское авторское ювелирное искусство во всем его художественном и стилистическом многообразии.

Есть в коллекции и работы следующей генерации ювелиров Санкт-Петербурга: Юрия Былкова, Марии Мамкаевой, Ирины Латкиной, творчество которых сосредоточено на поиске инновационных формальных и конструктивных решений, использовании нетрадиционных материалов, создании произведений, отражающих актуальные ныне концепции ресайклинга и апсайклинга. Эти украшения вызывают обычно разную реакцию у зрителей, порой негативную, может быть потому, что рассчитаны на субъективное, индивидуальное начало в человеке. В тоже время в них есть отклик на глобальные проблемы сегодняшнего социума, экологии, повсеместную компьютеризацию.

В коллекции представлены и работы известных московских ювелиров – мэтров столичного авангарда – Ольги Кузнецовой, Натальи Петровой, недавно интересно заявившего о себе Ильи Рошке, а также ювелира из Новосибирска Марка Балдина – философа-концептуалиста и великолепного мастера. Это художники очень разные в своих эстетических, художественных предпочтениях, но, пожалуй, общее в их работах – архитектурная структурность и «математическая» выверенность деталей, преимущественно работа с отвлеченными понятиями и смыслами. Совсем иные для меня по ощущению работы ювелиров из балтийских стран – Николая Балабина (Финляндия) и Анны Фаньгиной (Латвия). Отталкиваясь от конкретных мотивов, предметов, впечатлений, они создают на этом материале эмоционально и философски насыщенные образы. И, глядя на брошь Анны Фаньгиной с изображением Венеции, или на броши в виде тубика и кисточки из обычной газетной бумаги Николая Балабина, я каждый раз поражаюсь и восхищаюсь их умению увидеть красоту в обыденной жизни, обычных предметах и переплавить эти впечатления в ювелирные художественно-пластические формы.

Зарубежное ювелирное искусство также представлено в коллекции разными по концепциям и технологиям работами. Это уникальные украшения из горного хрусталя очень почитаемого в мире немецкого художника Бернда Мюнштайнера, который еще в шестидесятых годах предложил инновационные реверсные огранки полудрагоценных камней, в том числе весьма крупных размеров, сегодня использующиеся камнерезами и ювелирами всего мира. Еще одна работа из Германии – миниатюрная гемма с изображением цикады,



*И. Рошке. Серьги «Отражение». Серебро*

вырезанная Дитером Ротом, рождающая совсем иные аллюзии и эмоции. Оба эти мастера из знаменитого города Идар-Оберштайна, где мне довелось не раз бывать. Здесь режут камень уже много веков, и каждая улица – это выставка камнерезных и ювелирных произведений, а на одной из этих маленьких улочек находится единственный в мире Музей камнерезного искусства. Неизменный интерес моих студентов, посетителей прошедших выставок, вызывает кольцо молодого немецкого художника из Пфорцфайма Ханны Иенсен – черный резиновый шланг, пронизанный крупным искусственным жемчугом.

Коллекция продолжает и сегодня пополняться работами отечественных и зарубежных ювелиров. Совсем недавно в ней появилось брутальное кольцо, мастерски вырезанное из красного оргстекла Сергеем Абалуевым. Замечательные подарки я получила и от новосибирского художника Анатолия Жукова – резное из цельного камня кольцо с инкрустацией на тему произведений Малевича, а от Ольги Облезной из Калининграда – трогательную брошь «Одуванчик». Для меня было важно, что вещи эти дарились не только мне персонально, но и с пониманием знаковости моей коллекции. Очень надеюсь, что она будет пополняться и дальше, отражая движение мысли и развитие мастерства отечественных ювелиров.

*Н.В.: Габриэль Галина Николаевна, кандидат искусствоведения, заведующая кафедрой искусствоведения СПбГИК, член Союза художников, Ассоциации искусствоведов и критиков (АИС)*



# 28 лет идей, развития и драгоценного опыта



ГЕММОЛОГИЧЕСКИЙ  
ЦЕНТР МГУ

11 января 1995 года началась история Геммологического Центра МГУ. Вспоминая прежние годы и сравнивая произошедшие изменения, мы гордимся каждым годом, который нами пройден, и ясно видим будущие цели.

- Мы были и остаемся независимыми.
- Мы стали профессионалами, известными не только в России, но и в мире.
- Бережно храня научный подход к работе в лучших академических традициях, мы продолжаем развитие.

## Сегодня Геммологический Центр МГУ это:

- Геммологическая лаборатория, известная в России и за рубежом. Ежедневно с камнями работают профессионалы с многолетним опытом работы, и за каждым заключением стоит высокая репутация;
- ГемАкадемия, выпускающая востребованных специалистов в области геммологии и ювелирного дела;
- Минерал-туры, которые являются важным продолжением геммологического образования.

За прошедшие годы нами переосмыслено само понятие термина «геммология», как и значение этой науки в жизни общества. Помимо важности знаний о свойствах камней, коллектив Геммологического Центра МГУ все большее внимание уделял изучению их роли в социуме вообще и в индустрии драгоценностей в частности. Мы стали свидетелями и активными участниками того, как за прошедшее



тридцатилетие в нашей, традиционно добывающей стране, практически с нуля была создана ювелирная индустрия, включающая в себя производство и торговлю ювелирными украшениями, сопутствующую инфраструктуру, налажено взаимодействие отрасли с мировым рынком.

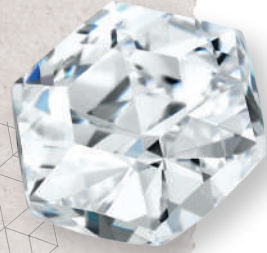
Развитие индустрии драгоценностей, мирового и внутреннего рынка привело к росту спроса на специалистов по драгоценным камням. Знания, умения и навыки геммологов позволяют решать самые разные задачи. Компетенции эксперта по алмазному сырью отличаются от компетенций специалиста по коллекционным минералам. Геммолог в лаборатории выполняет одни задачи, байер, закупаящий камни для люксового ювелирного дома – другие, дилер по камням – третьи. Такая специ-



Cubic Zirconia

## Special Cuts

Snowflake



Buff Top Square

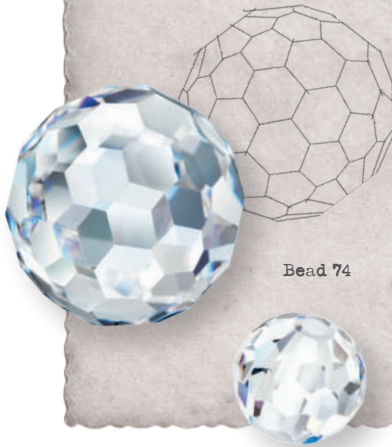


## Unrivaled Brilliance

Cushion



Bead 74



РЕКЛАМА

# PRECIOSA



официальный дистрибьютор – Кристалит Корп  
8 800 200 22 28  
[www.crystalit.ru](http://www.crystalit.ru)

ализация привела к появлению узкоспециальных учебных программ. Вместе с тем, университетский подход к образованию более фундаментальный. Поэтому в Геммологическом Центре МГУ создана новая учебная программа профессиональной переподготовки «Геммология». Она предназначена для слушателей, имеющих высшее образование, и нацелена на создание компетенций, необходимых для работы во всех областях индустрии драгоценностей, где требуются знания по геммологии.

В лаборатории ГемЦентра проводится экспертиза бриллиантов по двум системам: российской и международной. В том числе и этот фактор определил признание нашей лаборатории рынком. Научно-исследовательский отдел ГемЦентра разрабатывает новые методики по диагностике синтеза и облагораживания цветных камней и бриллиантов, а инструментальная база постоянно пополняется новейшими приборами.

Почему же сегодня драгоценные камни становятся еще более драгоценными «в оправе» из заключения нашей лаборатории? За каждым заключением стоит высокая репутация. Она складывается из профессионалов с многолетним опытом работы, из методик, основанных на собственных исследованиях, из неза-

висимой экспертной оценки и этических стандартов, которых неукоснительно придерживается Геммологический Центр МГУ.

Приходите к нам в ГемЦентр за компетенциями, окунитесь в атмосферу, где лучшие традиции МГУ сочетаются с современным подходом, оборудованием и профессионалами, которые горят своим делом, готовы быть полезны современному рынку драгоценностей, разделить свой опыт и знания со всеми, влюбленными в камни и делающими свой бизнес.

Мы благодарны всем нашим клиентам и слушателям за поддержку, и уверены в укреплении нашего сотрудничества в драгоценном будущем!



**Контакты**  
**Геммологического**  
**Центра МГУ:**  
**Сайт: gem-center.ru**  
**Экспертная лаборатория:**  
**Телефон:**  
**+7 (499) 238-00-01**  
**Почта: lab@gem-center.ru**  
**Учебные программы:**  
**Телефон:**  
**+7(915) 333-16-73**  
**Почта:**  
**courses@gem-center.ru**



# OPTIC 200

Сделано в Китае

## Настольная лазерная установка

### Возможности

Сварка любых металлов, включая "трудные", например, серебро. Оптическая система с 10-кратным увеличением

### Стоимость

Наилучшее предложение на лазеры с энергией импульса до 100 Дж и максимальной средней мощностью 200 Вт

### Окупаемость

Обслуживание малозатратно. Лазер окупится за несколько месяцев, после чего начнет приносить прибыль

### Качество и надежность

Простая и надежная конструкция, не требующая ремонта. Рабочий ресурс и гарантии аналогичны европейским



### Технические характеристики лазера OPTIC 200:

Энергия импульса	<b>0,1 – 100 Дж</b>
Максимальная средняя мощность	<b>200 Вт</b>
Пиковая мощность импульса	<b>6 кВт</b>
Управление	Сенсорный дисплей, механический джойстик, педаль
Программная память	50 наборов параметров
Рабочая камера	С регулируемой светодиодной подсветкой
Система охлаждения лазера	Встроенная воздушно-водяная, объем резервуара 3 л
Ресурс лампы	3 000 000 импульсов ("выстрелов")
Обдув свариваемой детали	Аргон (защитный газ) <b>или</b> сжатый воздух (охлаждение)
Материал корпуса	Металл
Параметры электрической сети	220 В, 50 Гц
Потребляемая мощность	3 кВт, предохранитель 15 А
Габаритные размеры лазера, вес	1030*620*820 мм (ДхШхВ), 100 кг (нетто)
Гарантия	1 год
Оптическая система	стереомикроскоп <b>10x</b> , фокусное расстояние 100-160 мм

### Пределы регулирования рабочих параметров:

Выходная мощность (0-200 Вт)	0-100 %
Частота следования импульсов	1-8 Гц
Длительность импульса	0.1-5 мс
Диаметр лазерного пятна	0.1-3.0 мм



Изготовлено в Китае по заказу компании "Сапфир"  
тел.: +7 495 739 4311  
[www.sapphire.ru](http://www.sapphire.ru) (см. раздел "Лазерная сварка")  
Артикул 16711

# Уэнсдей Аддамс как икона стиля готической моды

Популярный сериал «Уэнсдей» – спин-офф «Семейки Аддамс» – не только набрал рекордное количество просмотров, но и заставил говорить экспертов о возвращении в мир моды эстетики готиков. А ролик с показательным номером Камилы Валиевой, в котором фигуристка повторила знаменитый танец Уэнсдей на балу, ставший вирусным в Сети, похоже, подтвердил экспертные заключения модных обозревателей.



*Дженна Ортега в роли Уэнсдей*



*Предмет из коллекции  
«Неон». ЮЗ «Грант»,  
Санкт-Петербург*

**Д**женна Ортега, которая играет главную героиню Уэнсдей из культовой семейки Аддамс, и ее стилист Энрике Мелендес создали запоминающийся образ: печальное дитя с двумя строгими косичками, которое, как известно, не любит цвета, в аккуратной униформе и черном ранце за спиной. В целом, хоть образ героини сериала и отсылает нас к готической эпохе, он вполне гармонично вписывается в современные реалии и является напоминанием о том, что любой может быть иконой стиля. Новое поколение восхищается Уэнсдей и возникает вопрос: действительно ли ее готические образы перейдут с экрана в реальную жизнь?

Современная готическая субкультура — явление неординарное. Она вызывает самый широкий спектр чувств: от любви с первого взгляда до раздражения и даже ненависти. Среди этих эмоциональных по-



*Boucheron,  
кольце Vendôme Argentique*

Дорогами  
древних  
цивилизаций

ВЕГА



РЕКЛАМА

**VEGA-SEREBRO.RU**

**Комплект "ЮКАТАН"**





*Lydia Courteille, браслет из коллекции La Vie en Rose*

>> Серьги из коллекции «Моток». Т.М. «Ринго», Екатеринбург



*Ким Кардашьян на свадьбе своей сестры (2022 NINO)*

люсов нет только одного — равнодушия. Потому что оставаться беспристрастным, глядя на гота невозможно по определению. Существовать по принципам абсолютного индивидуализма и неоромантики, стремиться увидеть красоту там, где ее и быть не может, избегать банальности даже в мелочах, переплавлять любые эмоции в холодную, но мощную жизненную силу — наверное, только так можно выжить в нашем сумасшедшем мире. Именно об этом ведет разговор со зрителем режиссер сериала Тим Бертон.

И если следование канонам готического минора не всем по плечу, есть вещи, которые у готов согласны заимствовать даже хронические оптимисты — это аксессуары и украшения. Мрачная красота

готического искусства берет начало из древних таинственных культов. Готические украшения становятся оберегами, вещами, несущими глубинный сакральный смысл. Обаяние потустороннего символизма сродни гипнозу, именно в нем ювелиры открыли для себя огромный ресурс новых идей, таящийся в готическом романтизме. Сегодня практически каждый дизайнер считает необходимым высказать свое отношение к черно-белому стилю.

Мир моды быстро оценил магическое притяжение готических аксессуаров. В глянцево-преломлении готика стала синонимом роскоши, особой статусной принадлежности и проявления декадентской индивидуальности, находящейся в вечном противостоянии с респектабельной классикой. Вспомним Ким Кардашьян, надевшей на свадьбу своей сестры Кортни черное кружевное платье от Dolce&Gabbana или же показы коллекций Весна/Лето 2023 ведущих домов моды от Chanel и Dior до Valentino... Быть готичным стало признаком хорошего тона. В роскошном бриллиантовом исполнении даже самые мрачные символы поражают сверкающим, а оттого вполне жизнерадостным великолепием.



*Показ Chanel сезона весна/лето 2023*

... есть глаза  
у всех цветов...



РЕКЛАМА



Filart  
studio

FILART.SU

АНЮТИНЫ ГЛАЗКИ



Наталья Николаевна Авдеева  
Совладелец и руководитель  
ювелирных сетей «Город  
золотой» и «Золотой Лев»

**IJA** Международная  
Ювелирная  
Академия



## Как сделать так, чтобы стажер выполнял план продаж с первого месяца работы

разбор на примере  
дистанционной системы  
обучения IJA DAY

### КАК НАЧИНАЛОСЬ ОБУЧЕНИЕ

Прежде чем прийти в IJA DAY — систему обучения Международной ювелирной академии, мы обучали персонал собственными силами. Без этого наша компания не смогла бы успешно просуществовать на рынке 20 лет. У нас была своя внутренняя система, собственные наработки. *То есть на момент заключения договора с Академией IJA в нашем штате уже долгое время были специалисты по обучению и подготовке персонала, которые кропотливым трудом разрабатывали и внедряли учебные материалы.*

С Артуром Салаякаевым (владельцем и основателем Академии) мы знакомы достаточно давно. На тот момент он уже не раз проводил мероприятия по подготовке нашего персонала: семинары, вебинары и множество других полезных мероприятий. Следовательно, когда проект IJA DAY запускался, у нас были хорошие деловые связи, поэтому **мы получили предложение о подключении к обучению одними из первых.**

Скажу честно, сомнения были. Все-таки внутренняя система была налажена, деньги потрачены, а специалисты работали. К тому же на тот момент IJA DAY была системой обучения только консультантов — тех широких возможностей, которые Академия предлагает сейчас, еще не было. Ни разных уровней для консультантов, ни обучения для директоров и маркетологов ювелирных салонов. Но, взвесив все за и против, мы решили, что надо подключаться, пробовать — и не прогадали.

С первого дня система зарекомендовала себя **лучшим образом**. Она имела жесткие рамки контроля, и поэтому мотивировала персонал учиться системно, регулярно совершенствоваться. Несмотря на наличие специалистов внутри нашей компании, раньше нам не удавалось добиться таких результатов. Система взяла на себя множество функций.

### КАКИЕ БЫВАЮТ СТАЖЕРЫ

Важно помнить, что не столь важен принцип деления стажеров между собой, как персональный подход к каждому.

**Для себя мы делим новичков по наличию опыта.** Есть ли у стажера рабочий стаж в целом, работал ли он в продажах, есть ли опыт продаж именно в ювелирной отрасли.

Когда к нам трудоустраивается новый специалист, мы вводим его в работу в соответствии с его знаниями и опытом. От этого зависит, какие тесты он проходит и какие учебные материалы получает.

### КАК ПРАВИЛЬНО ВНЕДРЯТЬ В РАБОТУ РАЗНЫХ СТАЖЕРОВ

Общий принцип остается единым, за исключением тонкостей.

**Если человек пришел с опытом продаж в ювелирной отрасли,** важно соотнести его опыт с нашими внутренними корпоративными стандартами. Для такого человека мы проводим внутреннее тестирование



# ГОТОВАЯ СИСТЕМА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ ЮВЕЛИРНОЙ КОМПАНИИ

# IJA DAY

от 25  
рублей\*



РЕКЛАМА



+7 999 333 92 78  
+7 991 463 56 76  
info@ija-academy.com  
www.ija-academy.com

\* в день за человека

на знание отраслевых особенностей, которое касается товароведения и основных регламентов. В общем, делаем все, чтобы через месяц он не говорил: «А у нас было так». Потому что через месяц ваш специалист должен говорить: «А вот у НАС — так».

**Говоря о специалистах из сферы продаж, не специализировавшихся на ювелирных украшениях.** В их обучении мы уделяем больше внимания особенностям товароведения и отраслевым знаниям продукта. По всем остальным вопросам рабочего процесса работники этой категории имеют достаточные знания.

**Интереснее всего обстоит дело с работниками, которые не имеют знаний о продажах вообще.** Для них ювелирная продукция, торговля и наши корпоративные стандарты — пустые слова. Здесь под каждого стажера разрабатывается детальный план вхождения в должность, в котором расставляются нужные акценты.

**От обучения до первой продажи — сколько нужно времени на адаптацию**

Это неоднозначный вопрос. Ответ зависит от многих условий, все начинают по-разному.

**Мы даем продавать сразу.** У нас очень сильная система наставничества, которая более чем на 60% состоит из костяка серьезных специалистов. Каждый из них работает у нас более 2,5 лет — и уже прошел все 3 уровня обучения для консультантов от IJA DAY.

**Держать «по ту сторону прилавка» 3–5 дней в нашей ситуации не оправдано.** Каждый стажер после первичного инструктажа в первый день подписывает документы о материальной ответственности и отправляется продавать под пристальным контролем наставника. Для нас это правильно, с учетом показателей трафика и скорости продаж. К тому же у нас много лояльных клиентов, которые приходят в магазины и, видя стажеров, сами помогают им не волноваться и войти в «поток».

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ IJA DAY ПРИ АДАПТАЦИИ СТАЖЕРОВ

Обучение в IJA DAY включено в нашу систему по вхождению в должность. В зависимости от типа стажера, с 7 или с 14 дня мы подключаем его к системе. Дальше смотрим, что стажер успел освоить, и назначаем ему материалы из того или иного курса.

**А вообще, мы всегда начинаем обучение с последнего курса — «Безопасность ювелирного салона».** Потому что планы и мечты о том, чтобы сотрудник с первого месяца выполнял план — это, безусловно, хорошо. Однако далеко не всегда стажер имеет те знания, что нужны для начала работы. Так что главное правило для старта — не научить принести максимальную пользу, а научить, как не навредить.

**Дальше, как и было сказано ранее, зависит от опыта и имеющихся знаний.** Через месяц человек

проходит тестирование на понимание того, что он должен делать на работе в нашем салоне, где и когда. Он должен понимать основные принципы безопасности, учета, обслуживания и ориентироваться в товаре, размещённом в торговом зале.

**После адаптации консультант идеально должен знать технологию завершения контакта с покупателем и технологию завершения продажи.**

Обучение разных типов стажеров

**В этом смысле я категорична.**

На собеседовании с новым потенциальным работником мы проговариваем, что на протяжении двух с половиной лет этот специалист будет проходить вводное обучение, повышая свою квалификацию до эксперта. Если человека это не пугает, и в первые пару недель он не бросает сам, то интерес к обучению растет в геометрической прогрессии.

У нас были случаи, когда девушки в декрете просили дать возможность обучаться, чтобы не терять навыков и развиваться.

### ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ СТАЖЕРА В IJA DAY

Мы пришли в систему со своими дополнительными материалами, так как проводим у себя в компании еще и внутреннюю ежегодную аттестацию по нашим стандартам. Вопросы касаются систем лояльности, мотивации, скидок, внутреннего распорядка и так далее. Эту аттестацию ежегодно проходят все.

**Таким образом мы дополняем систему IJA DAY своими наработками,** которые позволяют держать сотрудников в максимальном рабочем тоне.


### ДЛЯ ЧЕГО НУЖНО ПОВТОРНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Мы выделяем консультантам на прохождение обучения в IJA DAY 2,5 года. Материалов в системе много, к тому же есть периоды высоких продаж, в которые интенсивность обучения падает. Плюс ко всему — есть другие продукты Академии, которые мы тоже берем, приостанавливая прохождение курсов в IJA DAY. Например, ежегодный онлайн-тренинг «Новогодние продажи».

**Что мы получаем после прохождения обучения специалистом?** Общую квалификацию он повысил, но какие-то важные детали уже забыл, глаз замылился. А еще есть человеческий фактор — разным людям трудно усвоить определенные темы.

В пользу этой аксиомы говорит наш личный опыт. Мы регулярно проводим проверку тайными покупателями, строго по чек-листу. В результате — замечания есть всегда. Даже к самым лучшим и результативным. Всегда выявляются какие-то недоработки.

**Система IJA DAY позволяет одним назначенным курсом эти недоработки закрыть.**



GLAZOVPACK

GLAZOVPACK – производитель упаковки полного цикла с 20-летним опытом работы. Производственные мощности компании – это почти 100 единиц оборудования от ведущих мировых производителей. Такой парк оборудования обеспечивает выпуск более 10 000 единиц разноплановой продукции в сутки. В производстве используются только сертифицированные материалы.

Компания «GLAZOVPACK» производит ювелирные коробки различных форм и конструкций. Основными являются: крышка-дно, крышка-дно + демпфер, пенал.

На основе базовых конструкций можно создать следующие варианты упаковки: крышка-дно с лентой, крышка-дно с основанием, книжка с косым срезом, книжка с магнитным клапаном, книжка с лентой, пенал с хлястиком, коробка-трансформер и др.

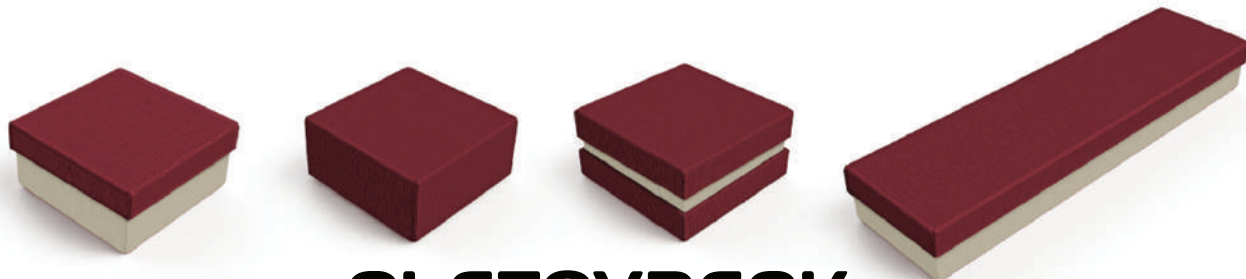
Для изготовления подарочных коробок для ювелирных изделий используется несколько видов материалов. Сначала создается основа коробки из картона. После того, как основа конструкции создана наступает этап кашировки – приклеивание лайнера. В качестве лайнера может использоваться: дизайнерская бумага с перламутровым блеском, дизайнерская бумага с различными текстурами (под кожу, бархат), мелованная бумага с печатью и ламинацией.

Для фиксации ювелирных украшений и для придания презентабельности подарочной упаковке подготовлены различные виды ложементов: поролон, эва, комбинированные материалы (бархат + поролон), различные виды крепления. На складе постоянно поддерживается большой запас материалов для их изготовления.

Компания «GLAZOVPACK» работает по двум направлениям:

- на заказ
- со склада.

В наличии готовая небрендируемая ювелирная упаковка, которую можно персонализировать.



**GLAZOVPACK**

Связаться с нами: Телефон: +7 (34141) 7 50 72, Моб. телефон: +7 912 444 27 00  
WhatsApp: +7 912 444 27 00, kopush@glazovpack.com, glazovpack.com



# Почему сегодня важно модернизировать ювелирные производства?

Рынок ювелирных украшений «трясет» уже много лет. Еще в кризис 2014 года многие начали понимать, что «как раньше», уже не будет. А последние годы стали еще более показательными для индустрии.

**О**сновные факторы, оказывавшие влияние:

- пандемия;
- введение ГИИС ДМДК;
- отмена упрощенных режимов работы для всех, что связан с д.м. и д.к.

Что делать? Сокращать обороты? Закрывать? Переходить на производство бижутерии?

Вопросов возникает множество, а ответы на них точно не лежат на поверхности.

Роман Каракуркчи, директор International Jewellery School и владелец мастерской по изготовлению ювелирных украшений премиального уровня считает, что не время опускать руки: «Наша школа дает уникальные знания в направлении развития мастерства. Курсы по разным видам закрепки, гравировка и резьба по камню за много лет работы стали нашей изюминкой. Наши выпускники работают не только по всей России, но и по всему миру. И если несколько лет назад запрос на высокое качество работы был прерогативой только крупнейших премиальных брендов, сегодня все меняется».

Действительно, даже в такие сложные для отрасли времена мастерские продолжают развиваться и расти, а некоторые производства прирастают премиальными направлениями.

Почему же так происходит, и есть ли у таких мастерских будущее?

«Клиенты становятся все более насмотренными и требовательными к качеству работы, – поясняет Роман Каракуркчи. – Конкуренция на рынке приводит к тому, что при высоких запросах на качество, сроки на изготовление сокращаются. В то же время стоимость итогового изделия растет, и ее необходимо обосновывать перед клиентом.

Эта тенденция наблюдалась последние несколько лет. А сегодня, в связи с изменениями в законодательстве, стоимость ювелирных украшений снова возросла.



Возникает совершенно логичный вопрос: как это повышение обосновать?

Кроме прочих ценностных моментов, таких как дизайн и концепция, качество выполнения работы, технологичность, становится одним из важнейших конкурентных преимуществ».

Роман подчеркивает: низкое качество исполнения ювелирного украшения приводит к ряду проблем, которые снижают продажи и становится причиной основных возражений клиентов при покупке украшений премиального сегмента:

- клиента не цепляет внешний вид украшения;
- изделие не выглядит «дорого»;
- камни в изделии не сверкают;
- консультанты не используют в качестве продающего аргумента высокое качество исполнения украшения.

Сегодня клиент все реже готов платить необоснованно высокую цену за ювелирное украшение. А уровень цен прошлых лет многие поддерживать уже просто не в состоянии. В борьбе с гигантами рынка, которые предлагают недорогие украшения, невысокого при этом качества, необходимо развивать конкурентные преимущества.

Какие? Вот несколько решений от Романа Каракуркчи и его команды:

- **повысить качество исполнения ювелирных украшений;**
- **использовать возможности оборудования на 100%;**
- **управлять сроками производства без потери в качестве;**
- **ускорить разработку коллекций и их производство, грамотно скорректировав технологию;**
- **донести до покупателя ценность мастерства и технологичность;**
- **обосновать стоимость украшения для клиента.**

«Мы давно зарекомендовали себя в качестве профессионалов в производстве и мастеров своего дела, по этой причине к нам стали обращаться за аудитом производств, за решением точечных проблем производства и даже за оснащением мастерской под ключ», — отмечает Роман Каракуртки. — На основе полученного опыта взаимодействий мы сформировали полноценное предложение для производств и мастерских, которые стремятся повысить уровень своего производства и уверенно продавать по высокой цене».

Специалисты компании грамотно настроят процессы производства, скорректировав технологию и взаимодействие между участками, а также оптимизируют сроки создания изделий без потери в качестве.

В стенах школы поднимут уровень сотрудников определенных участков производства, а специалистам по продажам дадут дополнительные инструменты, простым и понятным языком расскажут о сложностях производства и ценности для клиента.



Что это дает?

Точечный консалтинг

- **разовьет** навыки сотрудников до уровня специалистов топовых компаний;
- **укрепит** уверенность в собственных силах и умениях.

**Результат: рост производительности и качества труда конкретных мастеров.**

Команда International Jewellery School создаст производство с нуля или модернизирует существующее. А также:

- **проведет анализ** качества и производственных ресурсов;
- **повысит** уровень сотрудников вашего производства;
- **увеличит** коэффициент удовлетворенности покупателей качеством продукции.

**Результат: рост продаж; рост количества довольных покупателей.**

– «Мы успели поработать в этом направлении с такими компаниями, как Chamovskikh и АЛРОСА, а также с рядом других производств и небольших мастерских. В результате получилось выработать собственный



подход к работе и создать структуру взаимодействия, которая приносит плоды».

В результате такого подхода International Jewellery School выдает компании, с которой ведет взаимодействие следующий список продуктов:

- матрицу проблем существующего производственного процесса;
- пошаговый план решения выявленных проблем;
- описание технологических и управленческих решений.

Кроме того, по запросу команда осуществляет надзор за выполнением плана работ и обучает сотрудников под поставленные задачи.

«Я не просто уверен, но и каждый раз доказываю примером собственной деятельности, что спрос на изделия высокого уровня продолжает расти. Повышение качества работы, развитие команды, рост навыков – единственный способ увеличивать продажи в сегодняшнем мире в сегменте», — утверждает Роман».

**International Jewellery School – единственная в России и союзных республиках, одна из трех в мире школ, которая готовит специалистов уровня «премиум» в прикладных специальностях, очно.**

**За время существования школа обучила студентов из 46 стран мира.**

**Нас ценят** за высочайший уровень профессиональной подготовки. **International Jewellery School**, это:

- прикладные знания;
- современные методики;
- актуальные темы;
- высокая скорость обучения.

**С нами работают эксперты-практики с опытом в ювелирном бизнесе. Они открыто делятся информацией, доступно излагают материал и понимают задачи молодого бизнеса, а не только крупных компаний.**

**КОНТАКТЫ:**

**Интернет-сайт Международной Ювелирной Школы:** <http://jewelleryschool.com>

Электронная почта: [top@jewelleryschool.com](mailto:top@jewelleryschool.com)

**Интернет-сайт оборудования GRS:**  
<http://jewelleryair.com>

Электронная почта: [@jewelleryair.com](mailto:grs@jewelleryair.com)



**JEWELLERY AIR**  
оборудование & обучение  
Официальный дилер GRS Tools

## «ЭКСИТОНИТ» — кристальное совершенство



Научно-производственная фирма «Экситон» — российский лидер в производстве лазерных элементов и монокристаллов для оптоэлектроники и ювелирной промышленности.

Компания предлагает ювелирам высокотехнологичные и непревзойденные по качеству монокристаллы алюмоиттриевого граната, активированного оксидами редкоземельных металлов под торговым названием «Экситонит». Разработано несколько основных цветов: зеленый, розовый, желтый, синий и бежевый. По желанию заказчика возможно выращивание монокристаллов с требуемыми насыщенностью и оттенком каждого цвета. Продукция поставляется под огранку в виде заготовок произвольной формы весом от 50 ст до 50 000 ст., и, при необходимости, в виде заготовок прямоугольной и цилиндрической формы.

Помимо алюмоиттриевого граната компания «Экситон» предлагает ювелирной отрасли искусственно выращенные цветные корунды: рубин





(голубиная кровь) и сапфир, полученные методом Чохральского. Данный материал отличается высоким качеством, насыщенностью и равномерным распределением цвета в сравнении с кристаллами выращенными другими методами.

#### КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Алюмо-иттриевый гранат (АИГ) впервые был синтезирован в середине XX века. По своим физико-химическим характеристикам новый материал значительно превосходил многие драгоценные натуральные камни: твердость 8,5 по шкале Мооса (близка к показателю твердости сапфира), показатель преломления 1,831, дисперсия близка к алмазной (0,028).

Кристаллы АИГ широко применялись в оптической и лазерной отраслях, а ограниченные вставки на основе АИГ, под различными названиями производились в г. Александро-вске и имели большой спрос в ювелирной промышленности СССР и за рубежом.

В 2002 году производство монокристаллов получило новый импульс развития благодаря созданию научно-производственной фирмы «Экситон», которая провела масштабные научные изыскания и разработала не имеющие аналогов технологии синтеза кристаллов для квантовой электроники, оптики и ювелирной промышленности.

#### ЕДИНСТВЕННЫЙ РОССИЙСКИЙ ПОСТАВЩИК

В настоящее время ООО НПФ «Экситон» является единственным российским сертифицированным предприятием-изготовителем лазерных активных

элементов из монокристаллического алюмоиттриевого граната.

Инженерами НПФ «Экситон» разработана уникальная технология, позволяющая получать крупногабаритные монокристаллы алюмо-иттриевого граната, что привело к значительному уменьшению себестоимости производства и сделало возможным применение синтетического граната под торговым названием «Экситонит»<sup>®</sup> в ювелирной и часовой промышленности.

На данный момент цветовая палитра АИГ состоит из 10 цветов. Производственная мощность составляет около 6 000 кг в год. Вся продукция выпускается с сертификатом соответствия.

НПФ «Экситон» зарекомендовал себя надежным поставщиком, предлагающим качественное сырье и является постоянным участником выставок «Новый Русский Стиль» и JUNWEX, планомерно расширяя список своих партнеров и заказчиков в ювелирной отрасли.

НПФ «Экситон»:

Директор по продажам — Савицкий Алексей Александрович,  
контактный телефон: +7-928-262-06-88 (WhatsApp, Viber,  
Telegramm...)

e-mail: spc.exiton@gmail.com

site: www.npf-exiton.ru

Почтовый адрес:

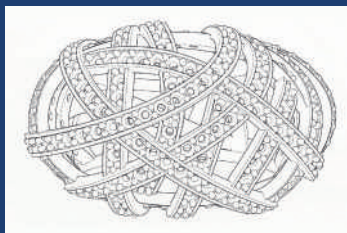
355035, РФ, г. Ставрополь, ул. 1-я Промышленная, д. 13, каб. 201



**ПРОМЫШЛЕННЫЕ  
ТЕХНОЛОГИИ**

## **3D-МОДЕЛИРОВАНИЕ И ВЫРАЩИВАНИЕ ВЫПЛАВЛЯЕМЫХ МОДЕЛЕЙ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ**

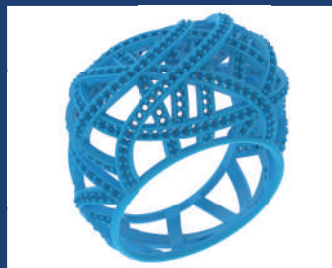
### **1 ШАГ: ФОТОГРАФИИ, ЭСКИЗЫ И ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ ОТ КЛИЕНТА**



### **2 ШАГ: СОЗДАНИЕ 3D-МОДЕЛИ**



### **3 ШАГ: ВЫРАЩИВАНИЕ МОДЕЛИ НА 3D-ПРИНТЕРЕ**



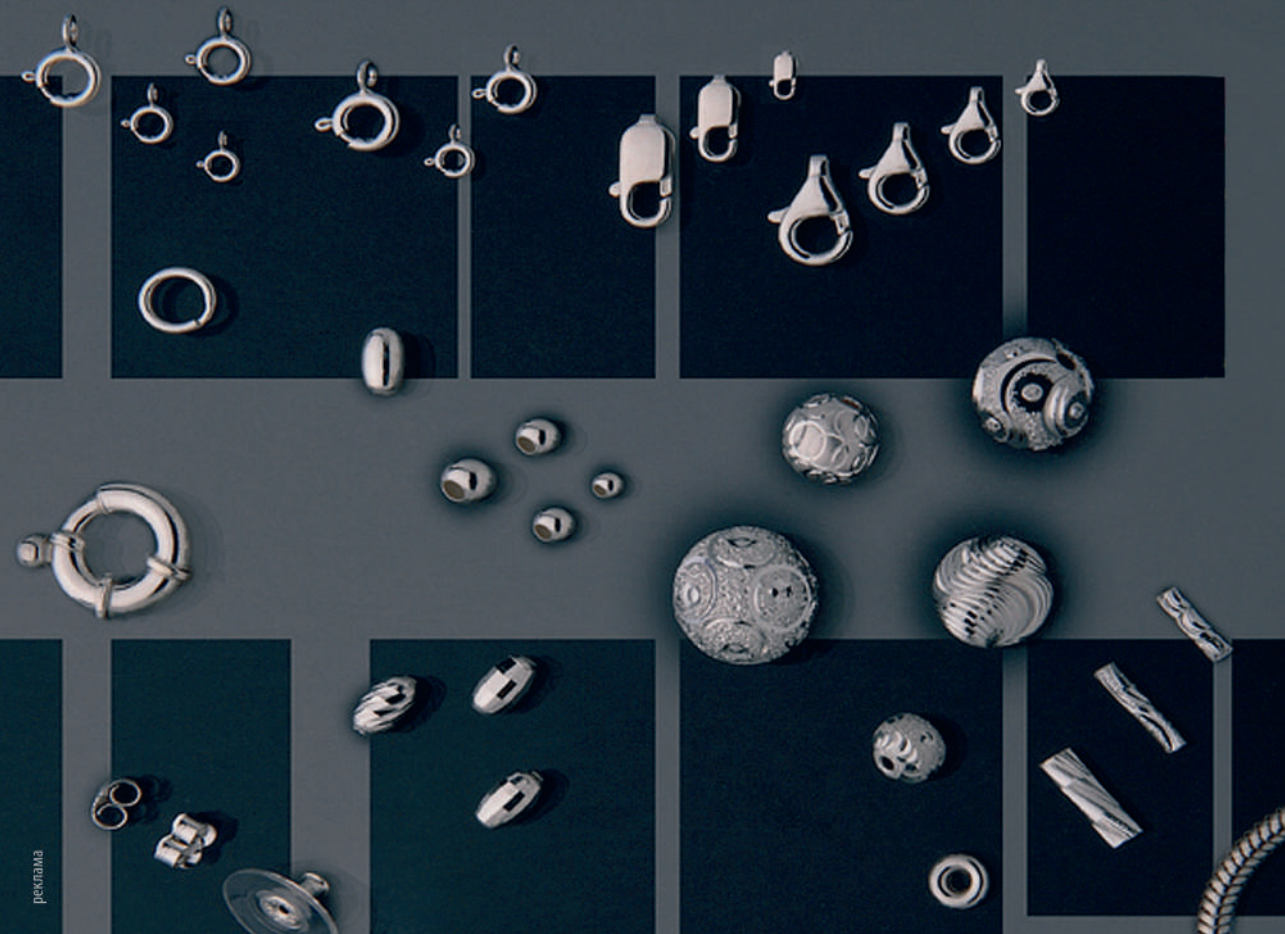
Присылайте тех.задание и эскизы на почту: [rp@promtehsrb.ru](mailto:rp@promtehsrb.ru);  
звоните по телефону +7 812 336 39 45  
<https://promtehsrb.ru>



«ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»  
196084, Санкт-Петербург, ул. Цветочная, д. 25, лит. А,  
БЦ «МАНУФАКТУРА», офис 210  
Телефоны: +7 812 336 39 45, +7 981 950 63 04  
e-mail: [rp@promtehsrb.ru](mailto:rp@promtehsrb.ru)



# Ювелирная фурнитура из золота и серебра



реклама

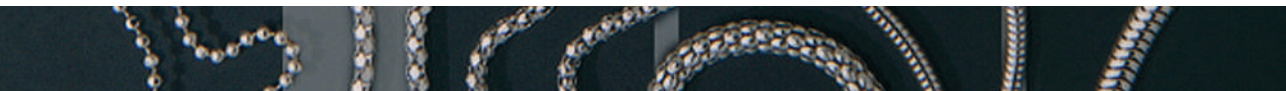


196084, Санкт-Петербург,  
ул. Цветочная, д. 25, лит. А, БЦ  
«МАНУФАКТУРА», офис 210  
Телефоны: 8 (812) 336-39-46; -47  
E-mail: [info@promtehspb.ru](mailto:info@promtehspb.ru)  
[www.promtehspb.pf](http://www.promtehspb.pf)

## ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ:

ООО «Современные Ювелирные  
Технологии – Кострома»  
156000 Россия, г. Кострома,  
2-я Волжская, д. 12  
Тел. (4942) 41-29-71  
e-mail: [office@sjt-k.ru](mailto:office@sjt-k.ru)  
[www.sjt-k.ru](http://www.sjt-k.ru)

ООО «Современные Ювелирные  
Технологии – Красное»  
157940 Россия, п.г.т. Красное-на-  
Волге, ул. Советская, д. 50  
Тел./ Факс (49432) 2-73-51  
e-mail: [sut-k@mail.ru](mailto:sut-k@mail.ru)  
[www.sjt-k.ru](http://www.sjt-k.ru)







**8-11**  
**ФЕВРАЛЯ**  
**2023**

**Екатеринбург**  
**ул. Горького, 4а**

**УРАЛЬСКИЙ ЦЕНТР**  
**РАЗВИТИЯ ДИЗАЙНА**

# Урал Ювелир

ПРЕДПРАЗДНИЧНАЯ  
ВЫСТАВКА-ПРОДАЖА

**ПОДАРКИ**

**Уральский торжок**  
*ярмарка*

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ  
ВЫСТАВКИ **UE**

**ПРИГЛАШАЕМ!**

**+7-912-242-15-56, [www.unexpo.ru](http://www.unexpo.ru)**



**Е**  
*expert*  
ЕЛЕНА ПИНИГИНА

Ваш эксперт по ПОД/ФТ

ПОМОГАЮ  
ИСПОЛНЯТЬ  
ВСЕ ЗАКОНЫ  
ЮВЕЛИРНОЙ  
ОТРАСЛИ




МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ  
ЭКСПЕРТНЫЙ ЦЕНТР  
ФИНАНСОВОГО  
МОНИТОРИНГА

НАЦИОНАЛЬНОЕ  
ДОСТояНИЕ

**Важно для организаций и индивидуальных предпринимателей ювелирной отрасли:**

- 1 Разработка обязательных документов по учёту оборота ДМ и ДК
- 2 Постановка на учёт в Пробирную палату
- 3 Внесение изменений в карту постановки на спец. учёт в Пробирную Палату
- 4 Помощь в заполнении всех вкладок личного кабинета на сайте Росфинмониторинга
- 5 Представление помощи в подаче отчётности в Росфинмониторинг
- 6 Помощь в исполнении закона №152-ФЗ "О персональных данных"
- 7 Постановка на учёт и регистрация в ГИИС ДМДК

Оказываю вашему бизнесу помощь при исполнении "антиотмывочного" закона:

-  **Обязательное обучение в целях ПОД/ФТ (целевой инструктаж) с выдачей свидетельства онлайн по всей России в форме вебинара**
-  **Разработка правил внутреннего контроля В целях ПОД/ФТ/ФРОМУ и иных документов**
-  **Аутсорсинг в сфере исполнения закона №115-ФЗ, сопровождение при проверках, полный контроль чтобы не нарушать закон!**
-  **Аутсорсинг по работе с ГИИС ДМДК Отчётность в Пробирную палату**
-  **Помощь в получении лицензии на скупку и обработку лома ДМ**

Ответственность за нарушение законодательства по ПОД/ФТ/ФРОМУ предусмотрена статьей 15.27 КоАП РФ. Штрафы за нарушения от 50 тыс. руб., в случае ненаправления информации в уполномоченный орган — от 200 тыс. руб.

**8 (800) 550-2-115**

Звонок по России бесплатный

115FZ.PRO  
INFO@115FZ.PRO  
115ZAKON.RU





БЕРЕЗОВСКАЯ СВЕТЛАНА МИХАЙЛОВНА (31.01.1933–10.01.2023)

Светлана Михайловна родилась в семье экономиста Березовского Михаила Емельяновича (1910, Винница — 1988, Ленинград) и машинистки Прасковьи Константиновны, урожд. Юцевич (1907, Каменец-Подольский — 1982, Ленинград).

В 1950 г. после окончания 8-го класса Светлана Березовская поступила в Ленинградское высшее художественно-промышленное училище — вначале на факультет живописи, затем перевелась на факультет художественной обработки металла. По окончании вуза работала в конструкторском бюро, позже возглавила отдел художественного стекла, фарфора в Павильоне лучших образцов товаров народного потребления. В 1964 г. Светлана Михайловна приступила к работе художника, проектирующего ювелирные изделия, на Ленинградской ювелирной фабрике. В 1968 г. вступила в члены Союза художников. В том же году становится главным художником ювелирной фабрики. В 1969 г. происходит слияние нескольких ювелирных предприятий и Светлана Михайловна становится главным художником Ленинградского объединения «Русские самоцветы». В этой должности она проработала до 1998 г. За время работы С. М. Березовская сформировала большой коллектив художников, организовала работу отдела главного художника по формированию ассортимента самого крупного в Европе ювелирного предприятия. В 1981 г. Светлана Михайловна — лауреат многих конкурсов и выставок — награждена орденом «Дружбы народов». Деятельность С. М. Березовской очень разнообразна и многогранна, она выполняла скульптурные работы, занималась совместно с другими художниками оформлением интерьеров атомных ледоколов «Арктика» и «Сибирь», промышленной графикой, дизайном.

## Художник выступает как творец...

В одном из своих последних интервью, которое взяла у нее В. В. Скурлов, Светлана Михайловна рассказала об особенностях работы художника ювелирного предприятия. Выдержки из него предлагаем вашему вниманию.

**Ю**велирное искусство стоит особняком в ряду других прикладных искусств, так как, во-первых, ювелирные изделия имеют прямое и непосредственное отношение к личности человека, к формированию его пластического образа, а во-вторых, в отличие от предметов одежды, будучи сделанными из драгоценных материалов, они обречены жить долго и вновь участвовать в костюме все новых и новых поколений. Можно утверждать, что ювелирные изделия являются историческими документами эпохи, говорящими о людях более правдиво и достоверно, нежели текстовые документы.

В последнее десятилетие происходит рост интереса к ювелирному искусству. В первую очередь это касается индивидуального ювелирного искусства. На мой взгляд, этот интерес продиктован общей ситуацией всесторонней стандартизации предметов быта и среды обитания людей. Волна стандартизации вышла далеко за пределы стандартов, определяемых модой. Стандартизируется не только предметный мир, но и психология человека, и как следствие — его личность. Что порождает ностальгию по индивидуальному, свое-

образному, неповторимому. Эта ностальгия заставляет человека пристальнее относиться к формированию собственного пластического образа, в котором ювелирные украшения занимают немалое место.

Когда я говорю «ювелирное искусство», я имею в виду высокое искусство, а не ювелирное производство, то есть изготовление украшений. Мне хотелось бы провести четкую границу между промышленным производством ювелирных изделий и созданием индивидуальных украшений. Я не разграничиваю их по стоимости, мне хотелось бы разделить их по внутренней сущности.

Поскольку существует одновременно искусство создания индивидуальных, эксклюзивных ювелирных вещей и искусство тиражных изделий, стоит обратить внимание на их сходство и различие.

Общее заключается в том, что те и другие ювелирные изделия имеют цель украсить и дополнить костюм человека.

Различие же состоит в том, что индивидуальное изделие адресуется конкретному человеку и даже может быть предназначено для определенного случая.



Тиражное же изделие адресуется человеку вообще, не привязано к конкретной личности и цели. В первом случае перед художником стоит задача максимально подчеркнуть индивидуальность, во втором — максимально обобщить и сконцентрировать в одном изделии требования многих.

Это очень важная задача и очень трудная. Чтобы ее выполнить достойно, художнику-ювелиру необходимо очень многое знать и понимать.

Сейчас многие стараются не очаровать зрителя, а поразить, удивить его и в погоне за вниманием публики забывают о главном смысле и назначении вещей. Такое явление представляется мне глубоко аморальным. Очень радует, когда сталкиваюсь с вдумчиво, тщательно, профессионально, без снобизма и зазнайства созданными вещами.

Теперь я хочу рассказать вам, как работаю я. Это не значит, что все должны работать так же. У других мастеров может быть другой подход, но я могу поделиться только своим методом.

Художником я, как видно, стала не случайно. У нас в роду были профессиональные художники. Родной брат моего деда, Федор Юцевич, окончил Петербургскую академию художеств, был живописцем, мозаичистом. Его мозаики есть в Исаакиевском соборе и в храме Спаса-на-Крови. Его сын — мой дядя — был профессиональным художником театра. Я, сколько себя помню, все время рисую. И обязательно с применением цвета. Должно быть, поэтому основная часть моих



Серебряная кофеварка,  
автор С.М. Березовская,  
1969

«Русские самозвезды», автор С. М. Березовская.  
Сервиз для кофе; серебро, эмаль, золочение; 1969

работ — это изделия с эмалью и цветным камнем.

Я очень благодарна судьбе за то, что работаю в промышленности. Это очень соответствует моей психологии. Задачи, которые продиктованы производством, требуют от меня организованности и целеустремленности.

Происходит это так.

Получив задание, я некоторое время, с точки зрения стороннего наблюдателя, ничего не делаю. В голове в это время происходит работа, которую я назвала бы избавлением от банальных образов. Именно они осаждают вначале сознание художника. Я отбрасываю эти тривиальные решения и делаю все возможное, чтобы очистить идею задания от шелухи традиционных воплощений. Идея приходит обычно на стыке материала, из которого надлежит создать предмет и назначения предмета. Очень важен адрес субъекта, для которого создается произведение. Необходимо знать, кому придется носить украшение — молодежи или пожилым женщинам, в будни или в праздники, с легкими платьями или деловыми костюмами. То есть задание должно быть исчерпывающим. Тогда идея скорее и полнее воплощается в образ. Вот только теперь я берусь за карандаш. Образ рождается одновременно как форма, декор и цвет. Дальше идет прорисовка. Следует добиваться наиболее выразительного силуэта изделия, наиболее красиво прорисовывать детали и максимально точно находить цветовые соотношения. Иногда приходится делать более сотни калек, прежде чем находится удовлетворяющее автора решение. В процессе рисования в мозгу, как фон, одна ассоциация сменяет другую. Именно этот процесс обеспечивает нетривиальность конечного решения.

В своей работе я редко использую смежные техники исполнения. Скажем, если изделие литое, то уже не использую филигрань или гравировку, а если оно эмалевое, то не применяю в нем алмазную обработку. Имея дело с одной техникой исполнения, можно добиться более точного решения, это позволяет не дробить форму. В основу формы и декора положен мною один размерный модуль. Таким образом, сколько бы предметов ни было в комплекте, как бы они ни разнились по размеру, масштаб их будет единым.

Как я уже говорила, очень важно знать, в какое окружение попадет проектируемый предмет. Это касается и украшений костюма, и украшений интерьера.

Не менее важно знание традиций. Это дает производству необходимый культурный подтекст, «мешает» созданию китча. Как должен работать художник в русле традиции?

1. Необходимо всестороннее знание материала и технологий его обработки: с момента возникновения до наших дней. Знать что, когда и как делалось в данной области прикладного искусства. Причем это

знание должно быть точно соотнесено с мироощущением избранной эпохи.

2. Найти в природе, жизни и материале пластическую общность, обеспечивающую гармонию в композиции.

3. Мысленно соотнести найденный синтез с произведением той эпохи, в которой идея выбранного образа выражена наиболее успешно.

4. Добиться в композиции произведения хотя бы слабого намека на чувства, выраженные в произведениях минувших времен.

5. Постараться привести в произведение свое отношение к прошлому и настоящему, свое видение пластики и назначения предмета.

6. Добиться неразрывности форм, декора и цвета в создаваемом предмете.

7. И главное — это неразрывность формы предмета и его утилитарной сущности. Именно синтез красоты и функции делает композицию логичной, так как она складывается из логики задачи, функции и материала. Все вместе создает логику образа.

Идеальные условия для работы художника — это полная технологическая свобода, свобода выбора материала, способа исполнения, а также свобода от давления заказчика. При этом заказчик не ограничивает его ни в цене, ни в материале, ни во времени. Тогда, руководствуясь своим видением образа заказчика, художник выбирает материал, технологию и стиль украшения и создает гармоничное произведение ювелирного искусства, наиболее близкое к идеальному воплощению образа.

Однако так бывает редко. Как правило, в качестве основной задачи перед художником возникают ограничения, то есть заранее определяются материал, стоимость изделия и, как правило, тип изделия. Значит, прежде чем начать работать, художник должен четко сформулировать, что он должен проектировать и к какому результату он должен прийти.

Я сама очень люблю создавать вначале словесный образ изделия. Меня приучила к этому необходимость ежемесячно давать задания художникам нашего объединения. Сформулировав задачу художнику, я точнее могу понять сама, чего я от него жду. То же самое я требую и от себя. Когда задача поставлена, начинается работа над образом изделия. Сбор информации, поиски ассоциативных рядов, сведений о материале, технологии и так далее.

И тут начинается волшебство. Оно складывается из тайны воображения художника и того факта, что ювелирные изделия — это миниатюрная архитектура. В основе этих маленьких форм, так же как и в архитектуре монументальной, лежит конструкция. Точно так же как и архитектура, ювелирное искусство вбирает в себя элементы скульптуры, живописи, иногда графики. Точно так же как и в монументальном искусстве,

привлеченные в ювелирное произведение элементы скульптуры и живописи должны быть максимально обобщенными, лишены ненужных подробностей, чтобы присущее этим видам искусства большое содержание вместить в крошечное миниатюрное произведение. Вот это «большое» в «малом» и создает магию миниатюрного. Заставляет нас вглядываться в ювелирное изделие, рассматривать его так и эдак и любоваться мастерством художника, его создавшего.

Для того чтобы не разрушить целостность ювелирной конструкции, необходимо помнить о взаимодействии масштаба украшения и входящих в него деталей декора. Первое правило — модульность. Вы выбираете модуль произведения. Этот модуль должен быть неизменен, сколько бы вы его ни применяли в своем произведении. Модулем может служить одна взятая деталь, или это может быть размерный модуль. Вы можете сколько угодно раз повторять его в изделии, но ни в коем случае не изменять модуль. Изменение модуля дает изменение масштаба, а значит, и образа.

Если вы придумали какую-то деталь, декорирующую изделие, размер этой детали должен быть один и тот же, даже если перед вами стоит задача сделать многопредметный гарнитур.

Все вышесказанное справедливо как для штучных, эксклюзивных изделий, так и для изделий серийного производства. Однако перед художником-дизайнером, работающим на производстве, стоит более трудная задача. В изделиях массового производства должно быть качество, которое я назвала бы шлягерностью, то есть при сохранении яркости и выразительности изделие должно быть доступно пониманию широких кругов покупателей, должно нравиться людям различного возраста, разных социальных слоев, разного интеллекта. Казалось бы, подобное требование должно привести к обеднению образа, но это случается лишь тогда, когда художник не справляется с задачей, либо задача поставлена неправильно.

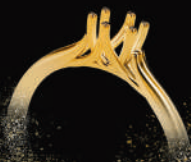
Я в этих случаях поступаю так.

Нахожу образ изделия. Он может быть достаточно сложным. Затем стараюсь представить себе идеально стандартное, тривиальное решение найденного образа. Соединяю мысленно эти две противоположные идеи. Это приводит к тому, что первоначальный сложный образ постепенно, по мере работы лишается тех подробностей, без которых можно и нужно обойтись. Идея очищается, кристаллизуется. Следующая задача — придание выразительности каждой детали и всей композиции за счет точнейшей прорисовки и пропорций. Завершением этой работы и станет изделие, достойное массового выпуска. Вот именно к такому идеалу и надо стремиться при создании изделий серийного производства. Художник, уступая требованиям технологии, экономики и моды, не должен скатываться до уровня банальности.

# LEGOR®

## ЛИГАТУРЫ И ГАЛЬВАНИЧЕСКИЕ РАСТВОРЫ ДЛЯ ВЫСОЧАЙШЕГО КАЧЕСТВА

СТРЕМЯСЬ К УСТОЙЧИВЫМ ИННОВАЦИЯМ,  
МЫ ПРЕВРАЩАЕМ ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ  
ИЗ ПЕРЕРАБОТАННЫХ МАТЕРИАЛОВ  
В ЛУЧШИЕ В СВОЕМ КЛАССЕ СПЛАВЫ,  
ПОРОШКИ И ГАЛЬВАНИЧЕСКИЕ РАСТВОРЫ,  
ЧТОБЫ ВОПЛОТИТЬ ВАШИ ИДЕИ  
В ВОСХИТИТЕЛЬНЫЕ ТВОРЕНИЯ.





# Ювелиры Петербурга: Карл Ган и Карл Бланк

## Ган Карл-Август. Фирма «К. ГАН»



Кубок, Фирма «К. ГАН»

Карл-Август-Фердинанд Ган родился в 1836 г. Австрийский подданный, в 1892 г. принял российское подданство. Награжден в 1897 г. орденом св. Станислава 3 степени, в 1898 г. получил звания потомственного почетного гражданина. В 1896 г. уже будучи с 26 сентября 1895 г. Поставщиком Высочайшего двора, назначен Оценщиком при Кабинете Е.И.В. Умер в 1899 г.

**В** 1874 г. проживал по Невскому просп., 26–14. В 1875 г. жил на Малой Конюшенной улице, в доме Шведской церкви, а торговал на Невском проспекте, 26 (в 1911 г. помещение магазина перешло фирме «А. Тилландер»). В 1900 г. Аделаида Ган, вдова Карла Гана, проживала в Новой деревне, Благовещенская улица, собств. дом, а в 1907 г. по адресу: Басков переулок, 20 (собств. дом). В том же 1907 г. сын Дмитрий Карлович Ган проживал на Надеждинской улице (ныне ул. Маяковская), 46 и был владельцем дома на Казначейской улице, 7/4. Дмитрий Ган полу-



Табакерка, Фирма «К. ГАН»



Магазин Карла Гана на Невском, 26

чил удостоверение придворного поставщика 29 марта 1903 г., после того, как прошло 8 лет поставок Двору фирмой под его руководством.

В 1890 г. доверенным фирмы Карла Гана был ювелир Мюрштедт. В Указателе Русского отдела Всемирной Колумбовой выставки в Чикаго (1893 г.) указывалось, что мастерская К. Гана основана в 1873 г., производство ручное. Золото и серебро приобреталось в слитках в Санкт-Петербурге. В 1900 г. Ган Аделаида Ивановна (потомственная почетная гражданка, вдова Карла Гана, купца 2 гильдии, в купечестве с 1874 по 1892 г., при муже). После смерти мужа работала по его клеймом «К. ГАНЬ».

В 1900 г. при проверке пробирной инспекцией магазина Аделаиды Ган были обнаружены неклеяемые изделия (наложен штраф). В то же время отмечалось, что «магазин торгует золотыми и серебряными изделиями лучших петербургских ювелиров, равно и заграничных фабрикантов». В 1901 г. вдова и дочь К. Гана предоставили фирму в полную собственность Дмитрию Карловичу Гану. С этого же года Дмитрий Карлович начал выполнять обязанности Оценщика Кабинета Его Величества.



Старшим мастером фирмы до 1892 г. был Трейден Александр Адольфович (1858 г.р.). В 1908 г. он был депутатом от зол., сер. и часовых дел мастеров при осмотре пробирным надзором магазинов зол. и сер. изд. Значился в купцах с 1897 г., свидетельство – с 1892 г. Адрес его мастерской: Екатеринбургский канал. С 1892 г. по 1909 гг. старшим мастером работал ювелир К. К. Бланк. Основной капитал Товарищества в 1909 г. составлял 50 000 руб.

< Фрейлинский знак

## Бланк Карл Карлович

Бланк Карл Карлович (1860–1923), потомственный почетный гражданин, купец 2 гильдии, ювелир. Финляндский гражданин, уроженец г. Гельсинфорса, житель Санкт – Петербурга (Петрограда).



Карл Бланк

Проживал на набережной Екатерининского канала, 23. Первая собственная мастерская была у Карла Бланка на Гороховой улице, 36. Позже он переехал в мастерскую в Зиминном переулке, 4, в доме жительствова. С 1892 по 1909 гг. Бланк работал старшим мастером у ювелира Карла-Августа Гана. В 1908 г. Бланк выбран «депутатом от золотых и серебряных дел мастеров для осмотра и надзора магазинов золотых и серебряных изделий».

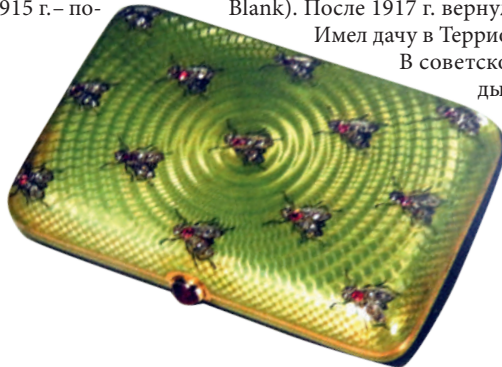
Потомственный почетный гражданин, Оценщик Кабинета Его Величества. По заказам Кабинета Е. И. В. Бланк изготавливал орденские

знаки для статс-дам и фрейлин, наперсные кресты, табакерки, портсигары, выполнял особые заказы. На логотипе фирмы Бланка изображено два Государственных герба: один как высшая награда за выставку 1896 г. (Нижний Новгород), а второй – как Оценщику Кабинета. Имел личное клеймо «СВ» (Carl Blank). После 1917 г. вернулся в Финляндию. Имел дачу в Терриоки (Зеленогорск). В советское время – дом отдыха «Строитель».

В 1909–1911 гг. был компаньоном Дмитрия Карловича Гана. С 1911 г. работал самостоятельно. С 1915 г. – по-



Орден Святого апостола  
Андрея Первозванного



Портсигар,  
Фирма «К. ГАН»,  
мастер Карл  
Бланк

## Кабинетные подарки

По справке Кабинета Его Величества в 1895 г. ювелир Карл Ган поставляет Кабинету с 1883 по 1895 г. ежегодно предметов на сумму 50000–60000 руб. Всего за тот же период фирма Карла Гана «поставила непрерывно и добросовестно на сумму 499007 руб. 87 коп.».

За период 1881–1917 г. вручено по линии Кабинета Е. В. 665 бриллиантовых знаков Ордена Св. Александра Невского, из них 254 комплекта знаков вручено повторно. За период 1896–1917 г. поступили в Кабинет 170 новых знаков Ордена Св. Александра Невского, из них 117 от фирмы Карла Гана, а 48 от мастерской Карла Бланка, то есть практически все (165 из 170).

За период 1881–1914 г. вручено из Кабинета Е. В. 376 орденов Св. Анны 2 степени с бриллиантами, в том числе от фирмы Гана – 220, мастерской Бланка – 42.

Орденов Белого Орла с бриллиантами из Кабинета в 1882–1913 г. поступило 24 комплекта, в том числе 12 – от Карла Гана, 7 – от Карла Бланка.

Ордена Св. Станислава 1 и 2 степеней с бриллиантами поступило 10 комплектов, в том числе: 3 – от Карла Гана, 2 – от Карла Бланка.

Статс-дамские знаки в 1881–1917 г. исполнила фирма Карла Гана – 14 штук, Карл Бланк – 9 штук и 1 знак выполнен ювелиром Кехли. Всего на сумму 125669 руб. Средняя цена одного знака 5236 руб.

В качестве главного исполнителя фрейлинских знаков был выбран ювелир Карл Ган. Он исполнил 293 фрейлинских знака. Начиная с 1911 г. преемник фирмы Гана, ее главный ювелир Карл Бланк, оценщик Кабинета, исполнил 148 знаков.

За период 1881–1894 г. через Кабинет Его Величества прошел 31 комплект знаков ордена Св. Екатерины 1-й степени. Больше всех знаков исполнил ювелир Карл Ган – 29, хотя начал их поставлять в Кабинет только в 1894 г. На втором месте ювелир Леопольд Зефтиген – 16 знаков. Ювелир Болин исполнил 4 знака. Ювелиры Фаберже и Карл Бланк (продолжатель дела Карла Гана) – по 2.

За период царствования Императора Александра III (1881–1894 г.) вручено 26 бриллиантовых знаков Ордена Св. Анны 1-й степени. Они были приобретены в Кабинет Е. В. от ювелиров: Бутца – 16 знаков, Болина – 5, Зефтигена – 1; куплены от кавалера – 4.

За период царствования Императора Николая II (1894–1917 г.) вручено 38 знаков. Приобретены у ювелиров: Гана – 33 знака, Бутца и Бланка – по 2, от кавалера – 1.

Всего за период обоих царствований вручено 64 знака на сумму 152368 руб.

Орденов Св. Андрея Первозванного во время царствования Императора Александра III поступило от ювелиров 16 знаков, в том числе: от Болина и Бутца – по 5; от Гана и Зефтигена – по 3 комплекта. Семь знаков – из числа ранее врученных.



*Самыми важными заказами Министерства Императорского двора ювелиру Карлу Гану было изготовление Короны для Императрицы Александры Федоровны в 1896 году. Эту корону Ган сделал по образу и подобию короны императрицы Марии Федоровны.*

В период царствования Императора Николая II вручено 26 бриллиантовых знаков Св. Андрея Первозванного. Поступило от ювелиров: Гана – 22 знака, Бутца, Зефтигена и Бланка – по 1.

Ювелир Ган перешел после 1900 г. на изготовление знаков по стандартной цене в диапазоне 4000–4500–5500 руб. Средняя цена комплекта упала на 14% против периода царствования Александра III, с 6123 руб. до 5260 руб.

Самые ценные знаки вручены в 1896 г. китайскому Богдохану [императору] (приобретены за 9260 руб. у ювелира Зефтигена в 1883 г., затем удорожены), в 1900 г. – Императрице Александре Федоровне на Коронацию 1896 г. – от ювелира Гана (цена 7603 руб.) и шаху Персии от ювелира Гана (цена 6265 руб.).

Всего за период двух царствований (1881–1917 г.) вручено 49 комплектов знаков, общей стоимостью 277600 руб. Всего за время царствования Императора Николая II «очень дорогих», то есть стоимостью более чем в 600 руб. портсигаров из Кабинета было вручено 100 штук, в том числе, исполненных фирмой Фаберже – 43, фирмой Гана – 24, фирмой А. Д. Иванова – 16, мастерской Карла Бланка – 12. За время царствования Императора Николая II вручено портсигаров из Кабинета 3820 штук. Доля фирмы Фаберже составила только 13,4% (510 экземпляров). Наибольшее количество портсигаров исполнила фирма А. Д. Иванова – 1220 экземпляров (32%) и фирма Карла Гана (после 1911 г. с ее продолжателем – мастерской Карла Бланка) – 1100 штук (30%).



ювелирное  
производство  
*Туликов*

ЮВЕЛИРНЫЕ  
УКРАШЕНИЯ  
*из серебра с эмалью*



[WWW.TULIKOV.RU](http://WWW.TULIKOV.RU)

Московская обл., г.Краснознаменск,  
л.Связистов, д.7

+7 (916) 828-36-20

Выставка «JUNWEX ПЕТЕРБУРГ», Экспофорум, пав. G, стенд G-102

+7 (985)767-81-51



«PRINCESS»

ДЛЯ ПРИНЦЕСС



РЕКЛАМА

ЭКСПОФОРУМ,  
СТЕНД Г-301