



Интересный и увлекательный разговор состоялся у нас с Борисом Анатольевичем РОМАНОВЫМ, директором компании ООО «Север Алмаз Технологии». Речь шла о маркировке бриллиантов, о создании собственной лаборатории оценки качества камней, алмазной бирже и каталогизации алмазного сырья. Какие-то из этих проектов уже работают, какие-то в процессе запуска, что-то находится на уровне обсуждений. Все это преследует одну цель – чтобы у российских ювелиров появились новые возможности для работы, более выгодные и более комфортные.

Борис РОМАНОВ, директор компании ООО «Север Алмаз Технологии»:

«Мы поддерживаем отечественных производителей, поэтому российское сырье должно быть ограничено на территории России. Это наша принципиальная позиция»

Борис Анатольевич, в ноябре 2017 года в «Навигаторе ювелирной торговли» вышел материал, в котором мы рассказали о проекте вашей компании – реализации алмазного сырья поштучно и малыми партиями. Напомним читателям об основных сторонах проекта. Для кого он предназначен?

В мае 2017 года мы начали проект реализации алмазного сырья малыми партиями. Цель проекта – дать возможность российским ювелирам и огранщикам поштучно приобретать эксклюзивные российские камни. Проблема в том, что они не всегда могут найти на рынке алмазы с определенными, то есть нужными именно им характери-

стиками. АК «АЛРОСА» продает сырье общими боксами, а у малых предпринимателей и фирм нет возможности самим что-то выбрать. В то же время нет и возможности купить целый бокс, который стоит в среднем от 150 до 350 тысяч долларов.

Стратегия сбыта АК «АЛРОСА» такова, что далеко не все могут покупать у нее сырье напрямую. У компании «Север Алмаз Технологии» есть такая возможность, так как она является клиентом ЕСО АК «АЛРОСА» с 2003 года. Мы можем приобретать боксы, сортировать камни и реализовывать их поштучно – это, в свою очередь, дает большие преимущества по цене и по качеству малым и средним предпри-

ятням. Наша стратегическая цель на будущее – создать в России алмазную биржу, которой у нас пока нет. И сегодня мы делаем первые шаги в этом направлении.

Ювелиры и ювелирные предприятия приобретают в основном готовые камни, а не сырье. Но сегодня мы им объясняем, что алмазное сырье гораздо дешевле. И что у них есть возможность участвовать в формировании цены будущего бриллианта. Они понимают, что это выгодно и удобно, и начинают работать по такой схеме.

У нас самая большая линейка сырья: размерный ряд – от 4 грейнеров до 10 карат, от низких до высоких характеристик по чистоте и цвету. Мы стремимся к максимально полному ассортименту. Его можно увидеть на наших сайтах www.severbrilliant.ru, northdiamondsco.com и в наших офисах в Якутске и Москве, а в будущем – на алмазной бирже.

Кстати, мы готовы рассмотреть участие инвесторов в создании алмазной биржи!

Наверное, у вас образуются стоки?

Раньше, когда у АК «АЛРОСА» можно было покупать камни поштучно, у них в основном приобретали чистое или белое сырье. В результате у компании образовывался большой сток, который застаивался. В итоге АК «АЛРОСА» стала продавать боксами, чтобы уйти от балласта.

И у нас произошло то же самое, у нас тоже есть сток, но мы это делаем сознательно. Мы изучили спрос и формируем линейку продукции, стараемся закупать то, что пользуется спросом. Поэтому сейчас мы ведем переговоры с АК «АЛРОСА», чтобы заключить долгосрочный договор на приобретение необходимого количества алмазного сырья по цвету и качеству. Также мы будем работать с Гохраном. Тогда у нас ситуация выровняется. С нами будет удобно и хорошо работать.

В одном из своих интервью вы рассказывали о цифровой каталогизации сырья. Давайте поговорим об этом подробнее. Как именно это будет осуществляться?

Начну с маркировки. Сегодня на рынке очень много синтетики. И потребитель должен знать, что это – синтетика. А наши камни – натуральные. Как потребитель об этом узнает? Для этого должен быть паспорт камня. В нем должно быть написано, где и когда камень добыт, где огранен, кому продан, кем вставлен в изделие и т.п. Это поможет ювелирной торговле продавать изделия с бриллиантами.



Подвеска «Сердце Якутии»

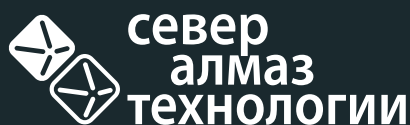
Общее количество Бр. – 49 шт.

Общий вес – 9,52 ст

Вставка – алмаз 9,08 ст

Мы участвуем в эксперименте – маркировка и клеймение камней. В нем также задействованы Минфин РФ, Гознак, Гохран, АК «АЛРОСА» и Пробринная палата. «От рудника до пальца» – так можно кратко охарактеризовать суть эксперимента. АК «АЛРОСА» маркирует сырье, мы у них приобретаем, сортируем и прописываем, кто его огранил или купил. Камень получает вес и характеристики, указывается, кто его собственник. И только потом он выходит на конечного потребителя – таким образом мы боремся за прозрачность рынка.

Я считаю, что маркировка нужна, потому что на рынке слишком много контрабанды, особенно в сегменте камней до карата. Одна из причин – возможность покупать сырье за рубежом без НДС! Поэтому мы сразу же проигрываем по цене. Контрабандисты этим пользуются. Еще есть и синтетика, про которую я уже говорил, или непонятное происхождение. А маркировка дает эффект прозрачности, чтобы все работало в правовом поле.



**север
алмаз
ТЕХНОЛОГИИ**

ООО «Север Алмаз Технологии»

Основана в 2002 году

■ *производство и реализация
бриллиантов*

■ *полная технологическая база,
современное оборудование SARIN, OGI*

■ *долгосрочные отношения
с АК «АЛРОСА» (ПАО), начиная с 2002
года, и клиентство ЕСО АК «АЛРОСА»*

■ *высококвалифицированные
специалисты*

**Кольцо «Северная королева»**

Общее количество Бр. – 69 шт.

Общий вес – 2,73 ct

Вставка – Бр. 1,53 ct

«Ювелиры и ювелирные предприятия приобретают в основном готовые камни, а не сырье. Но сегодня мы им объясняем, что алмазное сырье гораздо дешевле. И что у них есть возможность участвовать в формировании себестоимости будущего бриллианта»

Помимо маркировки что еще дает каталогизация сырья?

Мы приобретаем камень и фотографируем макросъемкой – делаем 120 или 240 кадров, благодаря чему удается добиться максимальной визуальной передачи внешнего вида сырья. Далее на сканере SARIN делаем прогноз камня, анализируем, что можно из него сделать. Например, из этого – один фантазийный: принцесса или сердце. А из этого – два. В результате можно увидеть все: натуральность, качество, вес и выход. Так создается паспорт камня.

Это и есть цифровая каталогизация – каталог для профессионалов. Ювелирам это очень нужно и очень удобно. Не надо никуда ехать, чтобы отсмотреть сырье. Нужно только зайти на сайт и в онлайн-режиме изучить интересующие позиции и камни.

Борис Анатольевич, опишите алгоритм работы вашей компании с ювелирными компаниями-производителями?

Наша схема работы с компаниями-производителями очень проста и всем удобна. Сырье показали – раз. Создали паспорт-сканер с прогнозом о будущем камня – два. Производитель сделал заказ – три.

Сейчас у нас есть новое предложение – не обязательно покупать камни за свои деньги. Мы можем сами участвовать – будем давать алмаз на реализацию с правом выкупа. Мы также можем под заказ гранить определенный ассорти-

мент сырья: например, 20 таких-то камней, 15 таких-то и пять таких-то. Это будет дешевле и выгоднее для ювелиров. На огранку нам потребуется около недели.

Выше вы говорили, что маркировка камней даст прозрачность рынка, работу в правовом поле. Кто больше всего заинтересован в этом?

Мы работаем с сырьем, и наша компания больше всех заинтересована, чтобы рынок был прозрачным. Я хочу, чтобы люди нам доверяли, знали, что у нас камни натуральные и чистые. Помимо нас все добросовестные производители заинтересованы в прозрачности и новой системе маркировки.

Как я уже не раз отмечал, эта система будет полезна и конечному потребителю. Например, человек пришел в магазин и хочет купить кольцо с крупным камнем. Он должен четко знать, за что он платит деньги? Безусловно! Он наводит свой телефон на QR-код камня и попадает на сайт. Это будет сайт Гохрана, или Гознака, или какой-то другой сайт. И там будет вся информация: откуда этот камень, кто его добыл, кто его гранил, какой ювелир вставил его в кольцо и так далее. В общем, паспорт изделия. Для премиальных продаж ритейлерам это очень нужно, просто необходимо.

И еще хочу напомнить, что с 2019 года всем надо будет работать максимально прозрачно, историю камней будут отслеживать. А мы подтверждаем происхождение камня.

Нельзя говорить о бриллиантах и не сказать несколько слов о прекрасных изделиях с ними. Обложку номера нашего журнала украшают комплект «Северное сияние» и кольцо «Снежная королева». Ваша компания выпустила эксклюзивные украшения. Почему вы решились на этот шаг?

Мы попробовали сделать ювелирные изделия в единственном экземпляре. Первое – эксклюзивный комплект «Северное сияние» с бриллиантами в штучном варианте, не серийное производство. Серьги и подвеска в этническом стиле, это яркий якутский акцент в дизайне. Получился необычный микс: национальный колорит плюс европейский подход. Второе изделие – кольцо «Снежная королева». Мелкая обсыпка и камень в полтора карата, при этом высокая посадка центрального камня. На руке смотрится очень оригинально, это необычная подача бриллианта.

Есть еще подвеска с натуральным неограненным алмазом, которая получила символичное название «Сердце Якутии». Очень сильное и необычное украшение.

Да, в своей работе мы пришли к пониманию, что некоторое сырье заслуживает особого внимания. Это такие камни, которые не нужно гранить. Например, алмаз в девять карат в форме сердца с очертанием волнами. Мы сделали с ним подвеску-сердце: природный алмаз, золото, бриллиантовая

обсыпка. Мы можем просто вставлять оригинальные алмазы в изделия. Камень неограненный, но оправленный. Мы готовы и дальше делать такие изделия с алмазами.

Но мы не сторонники изобретать велосипед. И хотим найти партнеров-ювелиров с опытом для совместных проектов. Их талант – наши бриллианты. Этаким тандем. Можно сделать линейку колец или сережек. Это может быть как долгосрочное, так и разовое сотрудничество. Предлагаю ювелирам об этом подумать.

А также подумать над тем, чтобы ювелирным компаниям самим создавать такие украшения – с неограненными натуральными алмазами. Аутентичность таких украшений – очень живая и интересная тема для покупателей. Они привлекают своей необычностью, новизной. Мы попробовали и остались довольны результатом. Пусть производители ювелирных украшений задумаются над этим предложением.

De Beers в свое время много сделала для того, чтобы создать спрос на бриллианты среди конечных потребителей. И цепочка производитель–покупатель сложилась. В нашей стране ее нет. Вы думали, как сформировать спрос на этот продукт на внутреннем рынке?

Да, это актуальный вопрос. Люди в 40, 50, 60 лет понимают ценность бриллиантов. А вот в 20–30 лет – прохладно

«Мы не сторонники изобретать велосипед. Поэтому хотим найти партнеров-ювелиров с опытом для совместных проектов. Их талант – наши бриллианты»



Подвеска из коллекции «Северное сияние»

Общее количество Бр. – 142 шт.
Общий вес – 3,35 ст

Общее количество Бр. в комплекте с серьгами – 433 шт.
Общий вес Бр. в комплекте – 9,62 ст



Высокий уровень профессионализма и мастерства российских огранщиков подтверждают самые авторитетные на сегодня международные организации.

Превосходная огранка (Excellent) и Очень хорошая (Very Good) – так оценили работу российских огранщиков эксперты GIA

к ним относятся. Я считаю, что мы проигрываем, потому что не формируем сознание. В одиночку это сделать трудно. Всему ювелирному сообществу надо объединиться и подумывать над этим. Например, как уговорить 20-летнего парня подарить невесте изделие с бриллиантом? Я считаю, что нужно создавать посыл: бриллиант – это инвестиционный вклад. Он будет ценен долго, пригодится и детям, и внукам. А гаджет устареет через год-два. Надо сохранять деньги, инвестировать в бриллианты. У нас нет финансовой грамотности, надо ее создавать.

Как сделать эту тему действительно работающей?

Отдельно хочу остановиться на инвестиционном моменте. У нас инвестиционный подход к бриллиантам не работает. Почему? Потому что нет механизма выкупа камня. Их покупают ломбард или ювелир – причем за полцены. Я предлагаю разработать механизм выкупа камня. Например, я продал камень за 100 долларов и обязан его выкупить за эти же 100 долларов. Да, именно обязан. Это не страшно, ведь принесут бриллиант назад единицы. Если стоит моя маркировка – я свой камень выкуплю. И для человека это будет надежно и выгодно. Он как минимум не потеряет деньги. Вот тогда и заработает инвестиционный аспект. Особенно это касается дорогих камней с высокими характеристиками. Должна быть уверенность, что человек может сдать камень обратно.

Хочу обратиться к финансовым структурам, банкам, страховым компаниям, юристам – давайте запустим такой инвестиционный проект! Камни у нас есть, от вас нужны ваши знания и сопровождение. Об инвестиционных камнях говорят давно, но никто так и не запустил реально работающий проект! Давайте вместе подумаем.

А инвестиции в кадры, в специалистов отрасли? Нужно сохранить преемственность и обеспечить работой выпускников.

В России два средних учебных заведения готовят огранщиков – Промышленный техникум в Якутии и колледж № 11 в Москве. С 2002 года я работаю с Промышленным техникумом. И на тот момент заведение выпускало 75 огранщиков. Плюс к ним еще какое-то количество таких специалистов выпускали другие учебные учреждения Якутии. Итого было 125 человек в год только в нашем крае.

До 2003 года Минфин предоставлял средства на закупку алмазного сырья для студентов. Дальше картина изменилась – таким сырьем учебные заведения государства обеспечивать перестало. С 2003 года «Север Алмаз Технологии» предоставляет студентам настоящее алмазное сырье для учебных целей. Не синтетику, не стекло, а именно алмазы. Наше сотрудничество с техникумом – это государственно-частное партнерство. Мы, обеспечивая техникум сырьем, в свою очередь, граним бриллианты на их площадях. То есть используем учебный и производственный процесс в одном целом. Это выгодные условия для двух сторон. И вот уже на протяжении 16 лет мы успешно сотрудничаем.

Когда в 2008 году ввели НДС на покупку российского алмазного сырья, а при вступлении России в ВТО отменили заградительную пошлину 6,5% на вывоз сырья из страны, тогда никто не стал гранить в России, в Якутске. Ограничные предприятия стали закрывать один за другим. Их осталось на сегодняшний день очень мало. Поэтому сократилось количество выпускников по этой специальности – 25 человек в Якутии вместо 125.

Сегодня набирает обороты движение WorldSkills. В 2018 году установочная сессия по модернизации процесса обучения проходила в Промышленном техникуме в Якутии. На ней были озвучены вопросы повышения квалификации учеников, дальнейшего их трудоустройства. Это все понятно. Действительно нужны новые обучающие материалы, станки, нужен обмен опытом с другими учебными учреждениями, повышение уровня преподавательского состава. Но самый важный момент – чтобы выпускники могли устроиться на работу. А чтобы я их мог на работу взять, мне нужен рынок сбыта. Чтобы был рынок сбыта, нужен здоровый бизнес-климат.

Подходить к решению этих проблем нужно комплексно, со всех сторон. На сегодня стабильности рынка нет, и нет стабильности этой профессии.

Что можно сделать в подобных условиях? Как, на ваш взгляд, переломить ситуацию?

Российское сырье должно быть ограничено на территории России – это наша принципиальная позиция. Мы поддерживаем отечественных производителей. У нас, то есть у нашей компании можно купить алмазы и гранить



Ручка позолоченная с природными неограненными алмазами.
Изготовление на заказ с любым логотипом

их самим, своими силами. А можно работать совместно с нами на давальческой основе. Мы покупаем сырье в Якутии, в подразделении АК «АЛРОСА» – ЯПТА, затем отправляем его на пересортировку в Гохран России в Москву. Когда пересортировка завершена, мы отправляем сырье в наш офис в Якутске и в Москве. Кстати, сегодня параллельно мы договариваемся о том, чтобы в будущем сортировать непосредственно в ЯПТА.

Мы продаем сырье только в России и российским ограниченным компаниям. Однако иностранные покупатели также могут выбрать у нас сырье, но с дальнейшей обработкой у нас! Таким образом мы уходим от транзитной перепродажи. Именно на таких условиях наш проект поддержали АК «АЛРОСА» и Гохран. Мы полностью выполняем эти договоренности. И раз мы можем, это могут все. Мы можем переломить ситуацию с вывозом сырья из страны. Нам надо объединиться и наверстать упущенное.

Борис Анатольевич, то, о чем вы сказали, нуждается в государственной поддержке, требует решения на уровне правительства. Вы видите, чтобы сегодня предпринимались какие-то шаги в этом направлении?

Меня пригласили в рабочую группу для создания дорожной карты по глубокой переработке сырья, сформированную при правительстве РФ. Цель работы группы – сделать так, чтобы получать от сырья прибавочную стоимость. Проектом будет заниматься Институт экономики роста имени Столыпина. Задача сделать так, чтобы сырье не вывозили из

страны, а перерабатывали здесь. Нужно проанализировать опыт и плюсы других стран и использовать все это. Нужно совершенствовать законодательство. У нас до сих пор есть такие правила, которые работают хуже всяких зарубежных санкций, их надо срочно убрать. Я предложил включить в работу группы ювелирно-гранильный кластер от Якутии.

Мы хотим сделать лабораторию на базе российских специалистов в противовес GIA, которая, кстати, является частной компанией. GIA ценится потому, что она дает камень пяти разным экспертам на оценку, потом делает заключение на основе их мнений. У нас также все для этого есть. Есть такие организации, как ТИСНУМ, Гохран, Пробирная палата и другие. Есть авторитетные эксперты, их надо только объединить. Отечественная лаборатория будет так же, как GIA, осуществлять маркировку камней, заниматься подтверждением его качества, характеристик. И уровень нашей лаборатории должен быть очень высок, чтобы она воспринималась международным сообществом равной GIA, чтобы ее мнение было столь же авторитетным. Над этой темой мы тоже работаем.

Беседовала Ольга КОРЧАГИНА

ООО «Север Алмаз Технологии»

Адрес представительства:
125493, Москва, ул. Смольная, д.12, офис 2081
Тел.: +7 (925) 215-91-52
Моб.: +7 (916) 7888-206 (WhatsApp)
E-mail: info@severbrilliant.ru