

Интегрированный  
урок  
Товароведная  
характеристика  

---

ювелирных товаров,  
их оценка и  
ценообразование

# Природная красота камней

---



# Природная красота камней

---



# Природная красота камней

---



# Вулкани́т

---



Из семейства АГАТОВЫХ – разновидность халцедона, со слоистым или полосчатым распределением окраски. Голубовато-серый, темно-серый, белый полудрагоценный камень образуется в застывшей лаве, имеет радужную окраску.

# Горный хрусталь

---



(ОТ ГРЕЧ. «КРИСТАЛЛОС» - ЛЕД)  
кристаллический бесцветный  
кварц, с древности  
привлекавший человека своей  
прозрачностью, твердостью и  
красотой прекрасно  
образованных шестигранных  
кристаллов, достигающих  
размеров до нескольких метров

# Бирюза

---



Гидрат двойной соли фосфата алюминия и гидроксида меди небесно-голубого цвета и зеленого с голубым, яблочным и сероваты оттенком.

Твердость 5 – 6. Драгоценный камень. Месторождения: Иран, Таджикистан, Узбекистан

# Опал

---



Санскрит. «БЛАГОРОДНЫЙ  
КАМЕНЬ» – «УПАЛА»

Благородный опал с радужной  
игрой цветов – драгоценный  
камень.

Гидрогель двуокиси кремния с  
непостоянным содержанием  
воды; опалесценция придает  
ему таинственность.

Аморфный, тв. 5 – 6,5, по  
происхождению осадочный,  
гипергенный, биогенный;  
гидротермальный

# Жемчуг

---



Предположительно от его китайского названия «ЧЖЕНЬДЖУ». шарообразный или неправильной формы образование, развивающееся в теле некоторых моллюсков. Состоит преимущественно из перламутра, откладывающегося концентрическими слоями вокруг инородных частиц, попадающих между створками раковины и тканями моллюска.

# Серебро и янтарь

---



Литовское «ГИНТАРАС» -  
«ЗАЩИТА ОТ БОЛЕЗНЕЙ».

Ископаемая смола хвойных  
деревьев верхнемелового –  
палеогенового периода.

Тв. 2 – 3.

Ценный поделочный материал.

# Группы ювелирных изделий

---

- предметы личных украшений;
- предметы туалета;
- предметы сервировки стола;
- предметы для украшения интерьера;
- принадлежности для часов;
- сувениры.

# Предметы личных украшений

---



# Предметы личных украшений



# Украшения для интерьера, часы, сувениры



# ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

## ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

---

Карат – единица массы, с древнейших времен используемая в торговле драгоценными камнями и в ювелирном деле.

Происхождение названия: «КУАРА» - африканское коралловое дерево, семена которого использовались как гирьки для взвешивания золотого песка

«КЕРАТИОН» - семена рожкового дерева Среднеземноморья. Служившими в древности для взвешивания драгоценных камней.

С 1907 года Международным комитетом мер и весов на конференции в Париже был введен метрический карат (1 кар), равный 200мг, или 0,2г.

Также используется единица массы 0,01 кар, называемая «пункт» (пойнт)

# ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

## СИСТЕМА ОБОЗНАЧЕНИЯ ПРОБЫ

---

В древности содержание в сплаве чистого золота, серебра и платины определяется пробой.

В Европе в средние века были введены клейма, на которых указывалось содержание чистого золота и серебра в сплавах.

Первый указ о клеймении изделий на Руси появился в 1613 году.

С 1926 г. в СССР принята метрическая система обозначения пробы. По этой проба показывает число частей чистого драгоценного металла на 1000 единиц массы сплава.

Например, 585-я золотая проба означает, что в единице сплава содержится 58,5% чистого золота. То же относится и к серебру.

В некоторых странах применяется каратная система проб. По этой системе проба чистого золота равна 24 каратам.

# ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

## СИСТЕМА ОБОЗНАЧЕНИЯ ПРОБЫ

---

Вот как относятся три системы проб золота:

Метрическая	Золотниковая	Каратная
1000	96	24
958	92	23
750	72	18
583	56	14
375	36	9

# ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ КЛЕЙМА РОССИИ

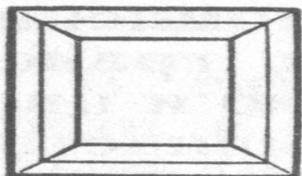
---

Инспекция пробирного надзора ставит в нашей стране на изделия из драгоценных металлов различные клейма:

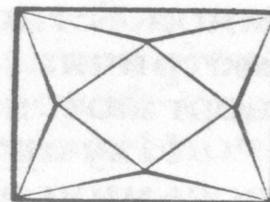
- Восьмиугольник с буквами «НП» внутри означает, что проба не соответствует заявленной,
- Клеймо в виде лопатки подтверждает, что изделие изготовлено из золота и платины,
- Прямоугольника с двумя выпуклыми противоположными сторонами – изделие из серебра.

**СЛЕДУЕТ ПОМНИТЬ, ЧТО ДРАГОЦЕННЫЕ КАМНИ ВСТАВЛЯЮТ  
В ОПРАВУ ТОЛЬКО ИЗ ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ**

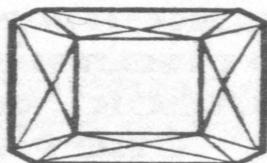
# Виды огранки камней



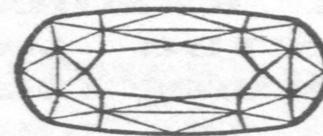
*Ступенчатая  
огранка*



*Французское  
каре*

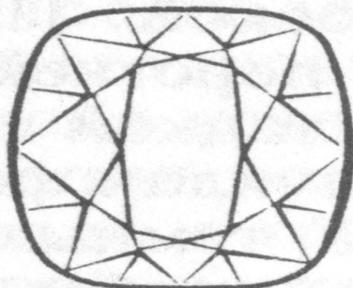


*Огранка  
кляньями*

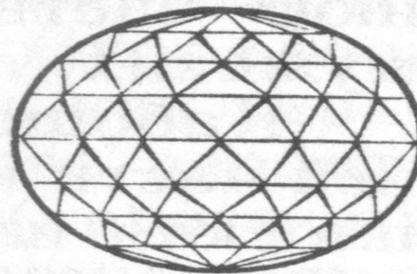


*Цейлонская  
огранка*

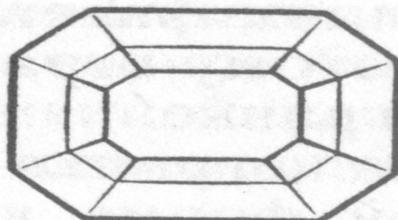
# Виды огранки камней



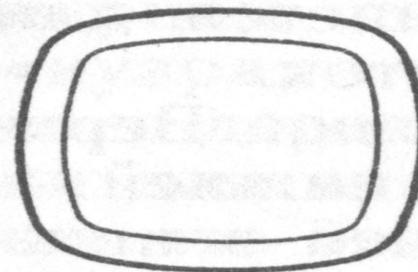
*Антик*



*Шар*



*Изумрудная  
огранка*



*Антик*

# Закрепка камней в различных оправках

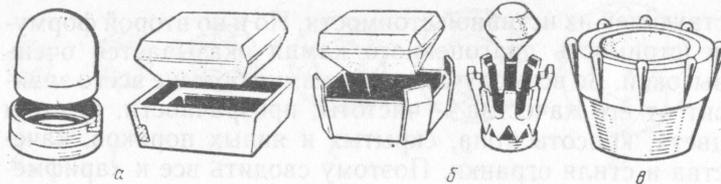


Рис. 4.  
Закрепка камня в различных оправках:  
а — глухая; б — крапановая; в — корнеровая



Рис. 5.  
Серьги с винтовым замком  
Справа — в разобранном виде

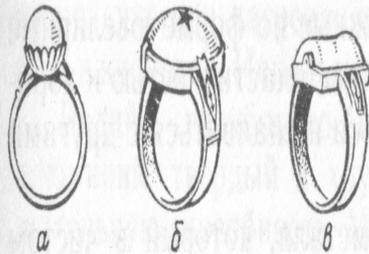


Рис. 6.  
Кольца с креплением камня штифтом:  
а — жемчуг установлен на тарелочку; б — коралл на тарелочке; в — бирюза упирается в подпятник

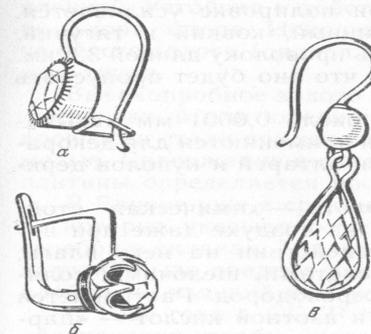


Рис. 7.  
Серьги с камнями:  
а — глухая оправка, замок крючковый; б — крапановая оправка, замок типа «патент»; в — оправка «ободок», бриолет «капля» на подвеске

# Закрепление камней в изделиях и огранка камней

---



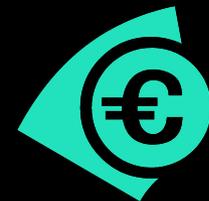
# Характеристика минералов

---

Минерал	Твердость	Цвет/форма
АГАТ	7	Полосы разных цветов
АКВАМАРИН	7,5 – 8	Бледно-голубой/зеленый
АЛМАЗ	10	Бесцветный. Кристаллическая форма
АМЕТИСТ	7	Пурпурный/сиреневый, часто с белым окаймлением
ГРАНАТ	7 – 7,5	От красного до коричневого
ИЗУМРУД	7,5 – 8	Зеленый
ОПАЛ	7	Разноцветный. Яркие цветные вкрапления
РУБИН	9	Красный
САПФИР	9	От синего до бесцветного
ТОПАЗ	8	Желтый, голубой или розовый
ТУРМАЛИН	7 – 7,5	От розового до зеленого
ЦИРКОН	7,5	Светло-коричневый, серый, желтый, бесцветный

# ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

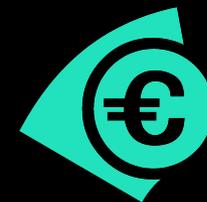
---



## ВИДЫ ЦЕН:

- **СВОБОДНЫЕ ЦЕНЫ** – свободно складывающиеся на рынке под воздействием конъюнктуры, независимо от какого-либо влияния государственного регулирования
- **ЦЕНА ПОТРЕБЛЕНИЯ** – сумма продажной цены и стоимости потребления, использования товара в период его эксплуатации
- **СКОЛЬЗЯЩАЯ ЦЕНА** – цена, которая применяется в контрактах с длительными сроками поставок или изготовления, в течение которых экономические условия производства товаров (издержки производства, себестоимость товара) могут существенно измениться
- **ПРЕЙСКУРАНТНАЯ ЦЕНА** – цена, устанавливаемая для готовых изделий массового производства

# ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ



## ВИДЫ ЦЕН:

- **СВОБОДНЫЕ ЦЕНЫ** – свободно складывающиеся на рынке под воздействием конъюнктуры, независимо от какого-либо влияния государственного регулирования
- **ЦЕНА ПОТРЕБЛЕНИЯ** – сумма продажной цены и стоимости потребления, использования товара в период его эксплуатации
- **СКОЛЬЗЯЩАЯ ЦЕНА** – цена, которая применяется в контрактах с длительными сроками поставок или изготовления, в течение которых экономические условия производства товаров (издержки производства, себестоимость товара) могут существенно измениться
- **ПРЕЙСКУРАНТНАЯ ЦЕНА** – цена, устанавливаемая для готовых изделий массового производства

# СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

---



Быстрое «СНЯТИЕ СЛИВОК» с рынка

Медленное «СНЯТИЕ СЛИВОК» с рынка

Быстрое ПРОНИКНОВЕНИЕ НА РЫНОК

Медленное ПРОНИКНОВЕНИЕ НА РЫНОК

# СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

---

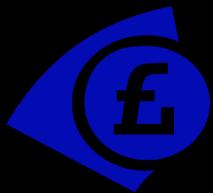


Быстрое «СНЯТИЕ СЛИВОК» с рынка

Медленное «СНЯТИЕ СЛИВОК» с рынка

Быстрое ПРОНИКНОВЕНИЕ НА РЫНОК

Медленное ПРОНИКНОВЕНИЕ НА РЫНОК



# УСТАНОВЛЕНИЕ ОКОНЧАТЕЛЬНОЙ ЦЕНЫ

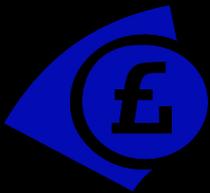
## ПСИХОЛОГИЯ ЦЕНОВОСПРИЯТИЯ

1. Цель всех методик установления цены – это только сузить диапазон цен, в рамках которого и будет выбрана уже окончательная цена товара.
2. Продавец должен учитывать не только экономические, но и психологические факторы цены (высокая цена – высокое качество).
3. Метод установления цены с учетом престижности товара оказывает особенно эффективным по товарам, которые могут стоить в 10 раз дешевле, но люди платят за них в 10 раз дороже, считая, что такая цена предполагает нечто особое.

## «НЕПИСАННЫЙ ЗАКОН» ПРОДАВЦОВ

Цена обязательно должна выражаться нечетным числом.

Например, вместо цены 200 р. Устанавливают цену 199 р., и тогда для многих потребителей этот товар будет стоить 100 р. с лишним, а не 200 р. с небольшим.



# ЗАТРАТНЫЕ МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

---

Метод ПОЛНЫХ ИЗДЕРЖЕК

Метод ПРЯМЫХ ЗАТРАТ

Метод ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК

Метод на основе АНАЛИЗА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Метод УЧЕТА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Метод НАДБАВКИ К ЦЕНЕ



# ЗАТРАТНЫЕ МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

---

Метод ПОЛНЫХ ИЗДЕРЖЕК

Метод ПРЯМЫХ ЗАТРАТ

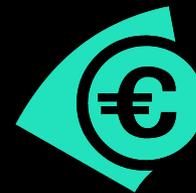
Метод ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК

Метод на основе АНАЛИЗА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Метод УЧЕТА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Метод НАДБАВКИ К ЦЕНЕ

# МЕТОД НАДБАВКИ К ЦЕНЕ

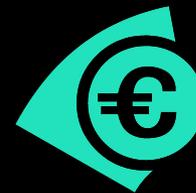


## ПРИЧИНЫ ПРИМЕНЕНИЯ ДАННОГО МЕТОДА

В практике оптовых и розничных продавцов встречается ситуация, когда покупатель требует от них осуществить снижение цены на определенное количество процентов.

Поэтому, если заранее определить величину прибыли, которую необходимо получить в целом от продажи данного товара, можно легко и без ущерба для финансовой деятельности фирмы контролировать величину снижения цен

# МЕТОД НАДБАВКИ К ЦЕНЕ



## РАСЧЕТ ЦЕНЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ ТОВАРА

$$Ц_{\text{продажи}} = Ц_{\text{приобретения}} \times (1 + m)$$

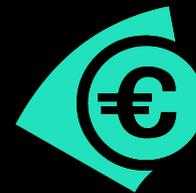
## РАСЧЕТ ПОВЫШАЮЩЕГО КОЭФФИЦИЕНТА способ первый

$$m_{\text{добавочной стоимости}} = (Ц_{\text{продажи}} - Ц_{\text{приобретения}}) : Ц_{\text{приобретения}}$$

$$m_{\text{добавочной стоимости}} = M : (Ц_{\text{продажи}} - M)$$

# МЕТОД НАДБАВКИ К ЦЕНЕ

---



## РАСЧЕТ ПОВЫШАЮЩЕГО КОЭФФИЦИЕНТА способ второй

$m_{\text{добавочной стоимости}} (\%) = (C_{\text{продажи}} - C_{\text{приобретения}}) : C_{\text{продажи}}$

$m_{\text{добавочной стоимости}} (\%) = M : (C_{\text{приобретения}} + M)$

# ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

---



## РАСЧЕТ ЦЕНЫ КАМНЯ

В торговле драгоценными камнями обычно указывается цена 1 карата.

Чтобы вычислить полную цену камня. Надо умножить цену карата на массу камня в каратах.

Цена карата прогрессивно возрастает с увеличением размера камней.

$$\text{Цена камня} = 0,5M \times (M + 2) \times \text{цена карата}$$

# ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

---



## РАСЧЕТ ЦЕНЫ ИЗДЕЛИЯ

При определении цены изделия необходимо учитывать как цену камня, так и цену изделия из драгоценного металла

Цена изделия = Цена камня + Цена драг. металла



# РАСЧЕТ ЦЕНЫ ЮВЕЛИРНОГО ИЗДЕЛИЯ

## ЗАДАНИЕ (УСЛОВНЫЕ ДАННЫЕ):

Данные по приобретению изделия магазином у ювелирной фабрики для последующей продажи в розничной сети:

Цена 1 грамма чистого золота = 600 р.

Цена 1 карата камня = 2000 р.

Ювелирное изделие содержит:

5 грамм золота 585 пробы;

Драгоценный камень 2 карата.

Предполагаемая прибыль магазина на изделие 8000 р.

**ОПРЕДЕЛИТЬ** процент наценки на изделие ювелирным магазином



# РАСЧЕТ ЦЕНЫ ЮВЕЛИРНОГО ИЗДЕЛИЯ

## СОПРОВОЖДЕНИЕ РАСЧЕТОВ

Цена камня =  $0,5M \times (M + 2) \times$  цена карата

Цена изделия = Цена камня + Цена драг. металла

$$C_{\text{продажи}} = C_{\text{приобретения}} \times (1 + m)$$

$$m_{\text{добавочной стоимости}} = (C_{\text{продажи}} - C_{\text{приобретения}}) : C_{\text{приобретения}}$$

$$m_{\text{добавочной стоимости}} = M : (C_{\text{продажи}} - M)$$

$$m_{\text{добавочной стоимости}} (\%) = (C_{\text{продажи}} - C_{\text{приобретения}}) : C_{\text{продажи}}$$

$$m_{\text{добавочной стоимости}} (\%) = M : (C_{\text{приобретения}} + M)$$



# РАСЧЕТ ЦЕНЫ ЮВЕЛИРНОГО ИЗДЕЛИЯ

## СОПРОВОЖДЕНИЕ РАСЧЕТОВ

Цена камня =  $0,5M \times (M + 2) \times$  цена карата

Цена изделия = Цена камня + Цена драг. металла

$C_{\text{продажи}} = C_{\text{приобретения}} \times (1 + m)$

$m_{\text{добавочной стоимости}} = (C_{\text{продажи}} - C_{\text{приобретения}}) : C_{\text{приобретения}}$

$m_{\text{добавочной стоимости}} = M : (C_{\text{продажи}} - M)$

$m_{\text{добавочной стоимости}} (\%) = (C_{\text{продажи}} - C_{\text{приобретения}}) : C_{\text{продажи}}$

$m_{\text{добавочной стоимости}} (\%) = M : (C_{\text{приобретения}} + M)$



# РАСЧЕТ ЦЕНЫ ЮВЕЛИРНОГО ИЗДЕЛИЯ

## РЕШЕНИЕ

$$C_{\text{приобретения камня}} = 0,5 \times 2 \times (2 + 2) \times 2000 = 8000 \text{ р.}$$

$$C_{\text{приобретения золота}} = 600 \times 58,5\% \times 5 = 1755 \text{ р.}$$

$$C_{\text{приобретения общая}} = C_{\text{приобретения камня}} + C_{\text{приобретения золота}}$$

$$m = 8000 : (9755 + 8000) = 0,45 \text{ или } 45\%$$

$$C_{\text{продажи изделия}} = 9755 \times (1 + 0,45) = 14144 \text{ р. } 75 \text{ к.}$$

## ОТВЕТ:

Цена продажи изделия составит 14144 р. 75 к.

45 % - процент снижения цены (скидка) для предоставления их покупателям в ходе торговле