



РУССКИЙ ЮВЕЛИР

АССОЦИАЦИЯ ГИЛЬДИЯ ЮВЕЛИРОВ

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 2, 2005

ПРАВОСЛАВНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ ЮВЕЛИРНОЙ КОМПАНИИ «АКИМОВ»



А.

ISSN 1810-7303



0 2

9 771810 730005

JUVELIRTORG  ЮВЕЛИРТОРГ

ОАО «ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ СЕВЕРО-ЗАПАДА»

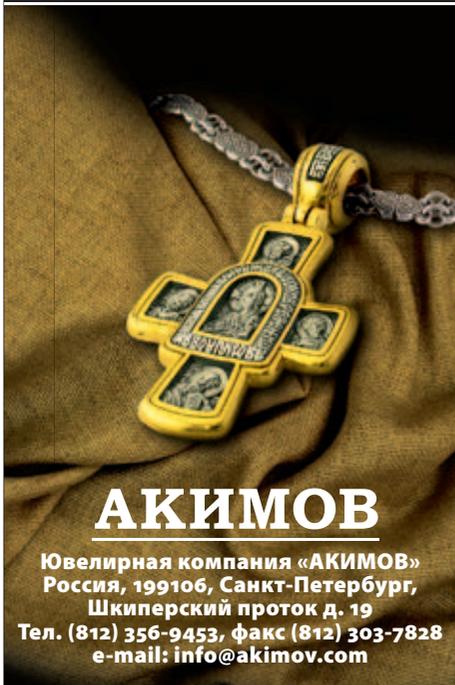
ФИРМЕННЫЕ МАГАЗИНЫ



Лучшее из драгоценного

ОАО «Ювелирная торговля Северо-Запада»
199397, Россия, Санкт-Петербург, Новосмоленская наб., 1
Тел.: (812) 355-5953. Факс (812) 355-5939
e-mail: common@juvtorg.spb.ru, www.juvelirtorg.spb.ru

обложка



АКИМОВ

Ювелирная компания «АКИМОВ»
Россия, 199106, Санкт-Петербург,
Шкиперский проток д. 19
Тел. (812) 356-9453, факс (812) 303-7828
e-mail: info@akimov.com

New Russian Style

До выставки
«Новый Русский Стиль»
осталось

77

дней

НОВЫЙ
РУССКИЙ
СТИЛЬ

РЕСЭК
ВЫСТАВОЧНОЕ
ОБЪЕДИНЕНИЕ

Reed Exhibitions

содержание

ВЫСТАВКИ

Junwex 2005.....	5
Inhorgenta 2005.....	30
Питер-Ювелир-2005.....	36

ИСТОРИЯ

Северо-Западная Государственная инспекция пробирного надзора....	15
---	----

РОССИЙСКИЙ ЮВЕЛИРНЫЙ РЫНОК

РИА «РосЮвелирЭксперт».....	21
-----------------------------	----

МОДА

Французская коллекция.....	24
«Платина. Дух любви».....	27
Zoppini.....	29

ИНТЕРВЬЮ

Reed Exhibitions на российском рынке.....	26
--	----

ТОРГОВЛЯ

Блестящее будущее или будущее блестящего.....	35
Украшение в кредит?.....	39

ТЕХНОЛОГИИ

Семейство настольных 3D-принтеров Solidscape.....	41
Мокуме гане.....	45

ЮБИЛЕЙ

80 лет знаменитому мастеру янтаря.....	55
---	----

ДНИ РОЖДЕНИЯ

Наши поздравления.....	56
------------------------	----



Людмила Лебедева. **ФОТО** фотостудия «РУССКИЙ ЮВЕЛИР». **АДРЕС РЕДАКЦИИ:** 199034, Санкт-Петербург, В.О., 16 линия, д. 7, оф. 6. Тел./факс (812) 328-0551/61, 327-7565. **E-MAIL:** info@russianjeweller.ru [общий], design@russianjeweller.ru [для макетов]. **URL** <http://www.russianjeweller.ru>. **ПЕЧАТЬ** типография «НП-ПРИНТ». **БУХГАЛТЕРСКАЯ ПОДДЕРЖКА** «Центр учета и аудита». Редакция не несёт 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. **ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ** «Итар-ТАСС», «ИМА-пресс», Агентство ВПС, «РИА-Новости», Агентство новостей «Карат». Свободная цена. «РУССКИЙ ЮВЕЛИР» — зарегистрированная торговая марка.

Финская упаковка

Hj. Jousi Oy



nostalgia



Romantica



Legend

ПАРАДОКС

197046, Санкт-Петербург, М. Посадская ул., 5
т.: (812) 230 3048, ф.: 232 3883, 380 94 90
paradox@paradox.spb.ru | www.paradox.spb.ru

109147 Москва, ул. Марксистская, д. 34
Тел./факс: (095) 781-43-43
e-mail: moscow@paradox.spb.ru

ювелирная компания

АЛМАЗ ХОЛДИНГ

Вместе с нами
в мир прекрасного!

Компания "Алмаз-Холдинг" работает на российском рынке с 1993 года и за это время стала одной из ведущих ювелирных компаний России. Изготавливает ювелирные украшения из золота, платины, серебра. Работы выполнены в лучших традициях классического и современного искусства с использованием драгоценных и полудрагоценных камней. Ассортимент изделий ежемесячно пополняется новинками.



Гарнитур "Жемчужина Европы"
Автор: Теплинская Т.Ф.
Исполнитель: Теплинская Н.А.

Центральный офис:
Адрес: Россия, 129301, г.Москва, ул. Космонавтов, 7/2
Телефон: (095) 956 89 98/89, 956 95 70/72/73
Факс: (095) 956 95 71, 956 89 89 (доб. 0141, 0148)
E-mail: almaz-bolding@almaz-bolding.ru <http://www.almaz-bolding.com>

Выставки

Junwex 2005



Вопреки примете 13-я по счёту Международная отраслевая ювелирная выставка «JUNWEX-2005» (Самоцветы России), состоявшаяся в начале февраля в павильонах Ленэкспо, прошла весьма удачно. На это же обстоятельство обратил внимание и почётный гость выставки — президент Всемирной конфедерации ювелиров (CIBJO) Г. Кавальери, отметив, что для итальянцев число 13, наоборот, «счастлирое».

«JUNWEX» по-прежнему сохраняет лидирующие позиции в международном отраслевом выставочном движении. В 2004 году форум был отмечен Международным знаком UFI как самая посещаемая выставка в Восточной Европе. В нынешнем году поток посетителей приблизился к 45-тысячному рубежу.

В выставочных павильонах экспонировались стенды около 400 ювелирных и часовых

компаний, которые посетили не только покупатели-петербуржцы, но и тысячи представителей ювелирной торговли со всех уголков России, иностранные гости... География участников охватывала 48 городов из 20 регионов, а также ряд государств ближнего и дальнего зарубежья — Украину, Италию, Германию, Турцию, США, Чехию, Индию, Японию.

Яркие презентации последних новинок ювелирной и часовой моды, ежедневные показы лучших коллекций российских компаний — лидеров отрасли при поддержке известных петербургских модных домов на подиуме Фестиваля высокой ювелирной моды придавали программе выставки неповторимый и праздничный колорит. Зрители с воодушевлением аплодировали показам коллекций от «Алмаз-Холдинга», «Русских Самоцветов», «Дивы», «Джунаида», а также известного ювелирно-

го дизайнера Лисы Вершбоу. При поддержке Музея янтаря (Калининград) состоялся показ замечательных коллекций одежды и аксессуаров из янтаря дизайнера Е. Градинаровой.

Деловая программа выставки открылась 1 февраля в конгресс-холле ВК «Ленэкспо» VI Всероссийской торговой конференцией «Программа «Ювелирная Россия» — консолидация прогрессивных участников ювелирного рынка и смежных отраслевых структур в целях создания эффективных партнёрских отношений, обеспечивающих конкурентные преимущества на российском рынке украшений». Открыл конференцию доклад президента CIBJO Г. Кавальери, который принял заинтересованное участие в последующих дискуссиях по обсуждению актуальных проблем российской ювелирной отрасли. Выступили также генеральный директор Гильдии ювелиров России

Украшения
для
обольщения!

Pt



Филиал в Москве:
(095) 959-37-29

Дилеры:

Москва:
(095) 245-54-02
ООО «Ювелирконтакт»
(095) 777-10-87
ООО «ТД «Камень Ко»
(095) 953-55-03
ООО «Русская глатиновая
компания»

Красноярск:
(3912) 22-14-66
ООО ТПК «Русское золото»

Новосибирск:
(3832) 51-53-34
ООО «ИФК»

Улан-Удэ:
(3012) 26-50-68
ЗАО ТПК «Салфир-Ювелир»

Екатеринбург:
(343) 371-21-04 ИП Ляной

Хабаровск:
(4212) 27-58-81 ЧП Шевяков
Кострома:
(0942) 31-89-81
ООО «ТД «Золотая линия»

Ростов на Дону:
(86354) 5-10-12
ООО «Дондрагмет»

**Официальные
представители:**

Украина:
(38044) 206-36-65, 67
ООО «Центрумкс-Трейд»

Эстония:
(3726) 459-100, 443-526
AS «Centrumix»



КРАСЦВЕТМЕТ

ОАО «Красцветмет»
Россия, 660027, г. Красноярск,
Транспортный проезд, 1,
тел. (3912) 64-20-33, 59-32-63;
факс (3912) 64-29-03, 62-94-14,
e-mail: info@knfmp.ru, www.knfmp.ru



В. Б. Радашевич, генеральный директор ОАО «Красносельский Ювелирпром» Ф. Ф. Гумеров, президент ЗАО «Эльтон» А. Я. Канючка, руководитель «ГУТА Банка» И. О. Орлов, адеррайтер по страхованию имущества ОАО «РОСНО» К. В. Гендрусева, руководители «Спецязи». Подробно осветил современную ситуацию в ювелирной отрасли Северо-Западного региона председатель Союза ювелиров Северо-Западного федерального округа А. С. Горыня. В результате работы конференции была сформирована рабочая группа по подготовке съезда Клуба «Российская ювелирная торговля» и проработке конкретных предложений участников по улучшению ювелирной торговли на современном этапе рыночных отношений.

Традиционно насыщенная деловая программа форума включала в себя множество

разнообразных мероприятий. По инициативе ФГУП «Кремлёвский» Управления делами президента РФ и ВЭК РИА «РосЮвелирЭксперт» состоялось заседание Комитета качества «Стандарт Кремля» на тему «О совместных организационных шагах по возрождению российских традиций качества в рамках выставок «JUNWEX», «Новый Русский Стиль» (IJM) и «Ювелир» (JTYR) в 2005 году». Прошёл ряд семинаров: «Новая методика исчисления платежей госпошлины за пробирные работы, порядок оформления и представления документов в государственные административные органы», «IT-технологии для оптовой и розничной ювелирной торговли» и «Реклама и информационные технологии в ювелирном бизнесе» (организатор — ИАА «Русская ювелирная сеть»), «Правила таможенного оформления импортно-экспортных опера-

ций с ювелирными изделиями», «Ювелирные и поделочные камни: классификация, характеристики и маркировка. Особенности предложения покупателю», «Технологии трёхмерного моделирования 3D-system» и «Оборудование для производства ювелирных изделий методом литья с использованием оборудования Yasui (Япония)» (организатор — компания «Рута»). В рамках выставки представители компаний — производителей серебряных украшений смогли обсудить на специальном заседании насущные проблемы этого отраслевого направления. Состоялась также презентация объединённого сайта ювелирных изделий российских производителей украшений и часов www.russianjeweller.ru (владелец — журнал «Русский Ювелир»).

Всем экспонентам «JUNWEX» была предоставлена возможность принять участие во

БРИЛЛИАНТЫ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ЮВЕЛИРОВ



ОПТОВАЯ ПРОДАЖА БРИЛЛИАНТОВ. В НАЛИЧИИ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
ТОВАРА РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ ОГРАНКИ, РАЗМЕРНО-ВЕСОВЫХ ГРУПП
И КАЧЕСТВЕННО-ЦВЕТОВЫХ ХАРАКТЕРИСТИК.



Всероссийском конкурсе ювелиров на приз Культурной столицы «Признание Петербурга», который в этом году отметил свой 10-летний юбилей. Торжественное награждение победителей и чествование членов жюри состоялось 5 февраля. В состав жюри под председательством Г. Н. Ковалевой (президента Международного фонда поддержки ювелиров «Форма») вошли: Лиса Вершбоу (художник-ювелир, дизайнер, почетный член Российской Академии художеств), Диего Перкossi Папи (ювелир-дизайнер), А. В. Ратникова (с.н.с., хранитель особой кладовой Российского Этнографического музея), Е. А. Иванова (искусствовед, зав. отделом декоративно-прикладного искусства Русского музея), Н. И. Коровина (искусствовед), О. Г. Костюк (главный хранитель отдела западноевропейского искусства Государствен-

ного Эрмитажа), Л. Н. Пешехонова (с.н.с., хранитель Фонда современного художественного металла Оружейной Палаты музея-заповедника «Московский Кремль»), И. В. Шаталова (искусствовед, член Международной ассоциации искусствоведов, член Союза Художников), М. К. Чижов (ведущий специалист компании «Русские Самоцветы»).

Газтано Кавальери: «Россия сегодня на пороге экономического бума. Перспективы в ювелирном бизнесе у страны — огромные, особенно в области дистрибуторства. В Китае объём валового продукта ежегодно увеличивается на 8–10%, а уровень технологической оснащённости там гораздо ниже, чем в России. Непредвзятый взгляд со стороны замечает основной фактор, тормозящий развитие вашей ювелирной отрасли — чрезмерную индивидуализацию, «каждый сам по себе». Происходит

атака внешних рынков в разрозненном порядке. За всеми действиями российских ювелиров я не вижу единого проекта, единой стратегии. Хотя в многовековой истории вашей страны есть огромное количество примеров, когда именно концентрация усилий и общая тактика позволяли одержать победу над самыми сложными обстоятельствами. СIBJO — единственная в мире организация, объединяющая все составляющие ювелирного бизнеса около 40 стран мира — от шахт до ювелирных бутиков, предлагает российским профессионалам сотрудничество. Чтобы достойно представлять свою страну на мировой арене, вам необходимо выработать единые правила игры на общем поле, постоянно обмениваться опытом, реализовывать совместные проекты...

...Поэтому хватит жаловаться. Налоги платят во всех странах, и налоговая ситуация



СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ЦЕПЕЙ

РАМЗЕС



ЮВЕЛИРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Москва, ул. Б. Тульская, 2
Т/Ф: (095) 237-37-21,
237-47-54, 785-54-50



340 руб./грамм
300 руб./грамм
350 руб./грамм

360 руб./грамм

340 руб./грамм
300 руб./грамм
350 руб./грамм

360 руб./грамм

Цепи 340 руб./грамм
Обручальные кольца 300 руб./грамм
Обручальные кольца с алмазной гранью 350 руб./грамм
Обручальные кольца с вращающейся
белой вставкой 360 руб./грамм



езде примерно одинаковая. Кроме вас самих никто не поможет. Так что хорошенько повеселитесь на праздничном ужине в честь открытия выставки и, закатав рукава, начинайте работать!»

Валерий Борисович Радашевич: «Сегодня в России ювелирная отрасль — наиболее активно развивающаяся из всех производственных отраслей. Статистические данные за прошедший год показывают, что наши ювелиры по-прежнему ориентированы на массовое производство. Хотя изделия с бриллиантами — бурно растущая ассортиментная группа. Лидеры по производству серебряных украшений — Костромская область и Санкт-Петербург. По реализации всех ювелирных изделий лидирует Центральный округ (на первом месте Москва и Московская область, затем — Северо-Западный федеральный округ и т. д.).

Настораживает состояние законодательной базы. Ставший неожиданностью для всех закон о госпошлине внёс некоторую сумятицу в работу ювелиров. Но, к счастью, всё обошлось. Хотя теперь, если оплата за клеймение приравнивается к госпошлинам, добиться отмены обязательного клеймения изделий весом до 10 г будет гораздо проблематичнее.

Каким образом российские законы, касающиеся ювелирной отрасли, будут приведены в соответствие с мировыми стандартами при вступлении в ВТО? Есть опасность, что интересы отечественных производителей при этом будут ущемлены, а импорту будет дан карт-бланш. Чтобы не допустить этого, мы должны участвовать в обсуждении новых законодательных актов, касающихся ювелирной отрасли, и при этом быть единодушны в принципиальных вопросах».

Александр Сергеевич Горня: «Впервые в этом году не отмечается процесс роста ювелирных производственных предприятий (их число даже уменьшилось). Доля импорта в регионе возросла до 32%. Наблюдается чёткая структуризация отрасли, заполнены сформированные ассортиментные ниши. Наиболее популярные схемы работы — с давальческим металлом и по толлингу. Происходит процесс мутации, то есть многие производители занялись ввозом импортных ювелирных изделий. На региональном ювелирном рынке наступила «эпоха поглощения», сопровождаемая оттоком предпринимателей в более интересные с точки зрения быстрой прибыли отрасли.

Как отмечал В. Б. Радашевич, отечественная ювелирная отрасль активно развивается. А это, в свою очередь, вызывает усиление бюрократического пресса, которое всеми нами ощущается».

Конкурсы

Конкурс — Junwex 2005

ГРАН-ПРИ: ЛУЧШАЯ КОЛЛЕКЦИЯ СЕЗОНА – 2005



ЗАО ПКФ «Эрми» ТМ «Ринго» (Белое золото 585 пр., бриллианты)

ЗОЛОТАЯ КОЛЛЕКЦИЯ РОССИИ 2005 ГОДА



1 место. ЗАО «Адриа». Коллекция украшений с миниатюрной пластикой (Золото белое, жёлтое)

СЕРЕБРЯНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ РОССИИ – 2005



1 место. ОАО «Русские Самоцветы»
Коллекция настольных предметов «Северный»
(Серебро 925 пр.)



2 место. ОАО «Красносельский Ювелирпром»
Коллекция украшений «Снег в Сахаре» (Золото 585 пр.,
серебро 925 пр., каучук)



2 место. ООО «Ювелирный дом «Аквамарин»
Коллекция серийных ажурных колец (Золото 585 пр.)



3 место. ООО «Кавида-К»
Коллекция чайных ложек (Серебро)

БРИЛЛИАНТОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ РОССИИ – 2005



1 место. ООО «Арт-Модерн»
Коллекция украшений (Золото 750 пр., бриллианты)

ПЛАТИНОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ РОССИИ – 2005



2 место. ОАО «Красцветмет»
Коллекция украшений «Звёздная река»
(Платина, бриллианты)

ПАЛЛАДИЕВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ РОССИИ – 2005



1 место. ОАО «Красцветмет»
Коллекция украшений
(Золото 585 пр., палладий 850 пр., бриллианты)

НОМИНАЦИЯ «ФЕЕРИЯ САМОЦВЕТОВ»



1 место. ООО «Золотая орхидея»
Коллекция «Карнавал» (Золото, сапфиры жёлтые, розовые, подпараджа)

3 место. ООО «Самоцвет-2000»
Гарнитур «Плетёнка»
(Золото, демантоиды, бриллианты)



3 место. ООО «Петрозолото»
Колье «Лунная соната»
(Золото 750 пр., бриллианты, винный топаз)

СОВРЕМЕННАЯ ЮВЕЛИРНАЯ КЛАССИКА



1 место
ЗАО «Селена»
Кольцо с
эмалью
(Золото,
бриллианты,
эмаль)



2 место
Члены ТСХР Елена и Вадим
Соловьевы
Гарнитур «Снежная
королева» (Золото,
бриллианты, сапфиры)



3 место
ЗАО ТПК «Алмаз-Холдинг»
Кольца «Королева Света».
Серия «Принцесса» (Золото,
бриллианты)



1 место. ЗАО ТПК «Алмаз-Холдинг»
Мужская коллекция «Строго и со вкусом»
(Золото 750 пр., бриллианты, перламутр)



2 место
ООО «Ювелирный дом
«Аквамарин»
Кольцо «Кольчужная
вариация»
(Золото 750 пр.)

ЮВЕЛИРНЫЙ АВАНГАРД



1 место. Кольцо «Курioso»
(Серебро, золочение, родирование).
Художник Александра Траубе



2 место. Брошь «Solar-besar»
(Серебро). Художник Алан
Дарчиев



3 место. Коллекция из трёх брошей «Атолл»
(Серебро, фианиты). Художник Ирина Фисенко

ПРЕДМЕТЫ РЕЛИГИОЗНОГО КУЛЬТА



1 место
ООО «Мастерские Юрия Фёдорова»
Коллекция «Индивидуальные
святыни» (Серебро, золочение)

КАМНЕРЕЗНЫЕ ИЗДЕЛИЯ И ИНТЕРЬЕРНЫЕ УКРАШЕНИЯ



1 место
ОАО «Красносельский
Ювелирпром»
Интерьерное украшение «Сокол»
(Цветной металл, серебрение,
оксидирование)



3 место. ОАО «Петрозолото»
Скульптурная группа «Сцены
народной жизни» (серебро 925 пр.,
яшма, ирнимит, нефрит, окаменелое
дерево)



2 место. ООО «Сувениры Балтики»
Шахматы «Начало вселенной» (Янтарь)

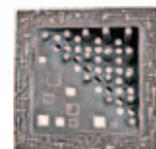


2 место. ОАО «Русские Самоцветы»
Браслет «Твист» (Золото 750 пр., лазурит)

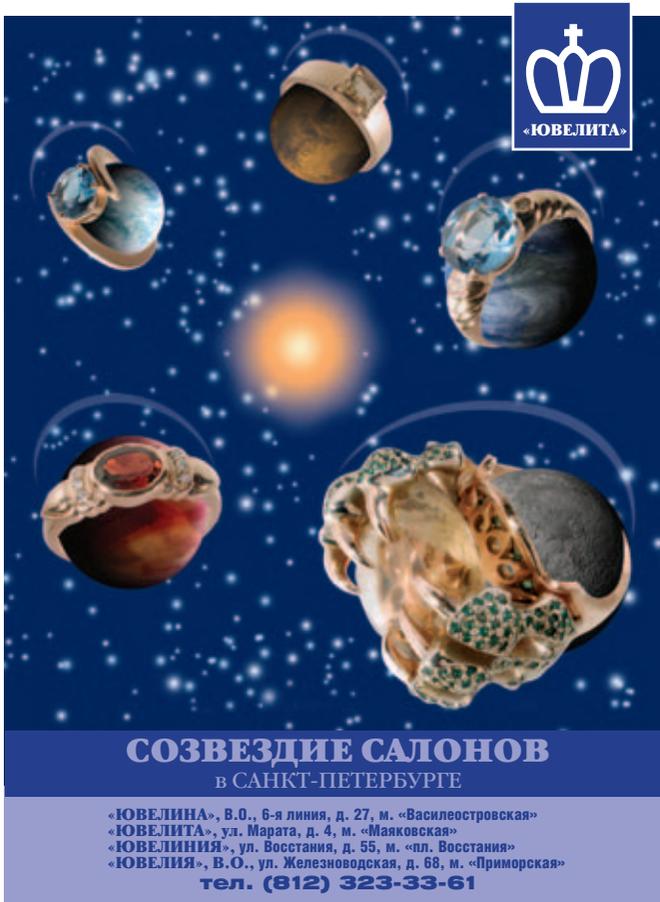
МОЛОДЫЕ ИМЕНА



ООО «Золотая орхидея»
Коллекция украшений
«Свинг» (Золото белое,
бриллианты)



3 место
Брошь из серии «По мотивам «Вазарелли»
(Серебро) Художник Альберт Дзалаев



«ЮВЕЛИТА»

СОЗВЕЗДИЕ САЛОНОВ
в САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

«ЮВЕЛИНА», В.О., 6-я линия, д. 27, м. «Василеостровская»
 «ЮВЕЛИТА», ул. Марата, д. 4, м. «Маяковская»
 «ЮВЕЛИНИЙ», ул. Восстания, д. 55, м. «пл. Восстания»
 «ЮВЕЛИЯ», В.О., ул. Железноводская, д. 68, м. «Приморская»
тел. (812) 323-33-61

ЗАО «Фит»

Производство и оптовая торговля ювелирными изделиями из серебра:
 «конго» • цепи • кольца • серьги

NEW: ИМПОРТНЫЕ ИЗДЕЛИЯ ИЗ СЕРЕБРА



Большой выбор. Низкие цены.

Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., 54
 тел./факс: (812) 251 8330, моб. тел.: (812) 974 1951, 974 1851



ТОСС

194044 С-Петербург
 Зеленков переулок, д.7А, литер Д
 тел/факс (812) 346-67-25 (26, 27, 28, 29, 30, 31)
 e-mail: kabukaev@inbox.ru

КРАСЦВЕТМЕТ
 Официальный дилер
 завода «Красцветмет»
 ООО «Ювелиры Северной Столицы»
 предлагает по ценам завода
 цепи из золота 585° и 750°

Золото В.

Предлагает ювелирные изделия Костромской фабрики «Топаз», ТД «Золотой Орел», «Золотов», «Диамант» и других российских производителей по ценам поставщиков.

ТОПАЗ
 ДИАМАНТ

Северо-Западная Государственная инспекция пробирного надзора

3 марта 1735 г., в царствие Её Императорского Величества Анны Ивановны, издаётся Сенатский Указ о том, чтобы «в Санкт-Петербурге, для проб серебряных товаров и дабы не могли серебряного дела мастера не дознанием проб отговариваться, учредить клеймённую палатку так, как и в Москве, и определить для проб товаров пробирного мастера, и с клеймения тех товаров в казну брать пошлину по указам; а вышеописанную палатку в смотре иметь рядовым старостам, переменяясь погодно. А как им при сборе с клеймения серебряных товаров пошлин, а определённому пробирному мастеру в пробах, поступать: о том дать им инструкции из канцелярии Монетного Правления» (ПСЗ. Т. IX. № 6702).

Одно из первых упоминаний о Санкт-Петербургской Пробирной Палате можно найти в рукописи шведского учёного К. Р. Берка, в 1735–1736 гг.: «...Горная экспедиция (до 1732 г. — Берг-коллегия) имеет свою пробирную палату, но не в доме Коллегий, а в другом месте».

Санкт-Петербургская Пробирная Палата долгое время находилась в ведении Горного ведомства: сначала в Особой горной экспедиции Коммерц-коллегии, затем, с 1742 г., в Берг-коллегии, куда относился также Монетный Двор.

В 1810 г. Александром I проводится большая финансовая реформа. Организуется Министерство Финансов и при нём — Департамент Горных и Соляных Дел, в ведение которого определяется

деятельность Петербургского Монетного Двора и состоящей при нём Пробирной Палатки.

27 ноября 1840 г. Николай I своим Указом утверждает «Положение о пробирных палатках для испытания и клеймения золота и серебра в слитках и изделиях», вводимое в действие с 1 января 1841 г.

Согласно этому Положению пробирные палатки учреждаются во всех тех городах империи, где производится изготовление золотых и серебряных изделий и их торговля, и разделяются на местные, окружные и главные.

Утверждаются две Главные Пробирные Палатки: в Санкт-Петербурге и Москве, к каждой из которых причисляются пробирные округа (в частности, к Санкт-Пе-

тербургской — Вологодский, Киевский, Одесский, Виленский и Рижский).

Главное управление над всеми пробирными палатками в империи сосредоточивается в Санкт-Петербурге, в Департаменте Горных и Соляных Дел, при котором для ревизии пробирных палаток состоит инспектор.

Составляется новый штат управления пробирными палатками, состоящий по Главным Пробирным Палаткам из обер-контролёра проб, старшего и младшего пробиреров, четырёх пробирных учеников.

Все чиновники, вновь назначенные в местные и окружные пробирные палатки на должности контролёров проб или пробиреров, по распоряжению министра финансов определялись на два месяца на занятия и испытания в Главную Санкт-Петербургскую Пробирную Палатку, и только после донесения обер-контролёра о достаточной степени их познаний и готовности исправлять должность отправлялись на место.

15 января 1841 г. в «Ведомостях Санкт-Петербургской городской полиции» объявляется «об открытии Главной Санкт-Петербургской Пробирной Палатки, находящейся в Московской части, в доме барона Фридерика» (ныне — Владимирский пр., 13).

В 1842 г. принимается решение об открытии в Санкт-Петербурге, при Департаменте Горных и Соляных дел, Пробирного училища и устройстве при нём образцовой лаборатории, а также присылке учеников с горных заводов из числа заводских детей для обучения пробирному искусству.

13 июня 1861 г. новый Пробирный Устав утверждается Александром II и печатается в «Сенатских ведомостях». Согласно этому Уставу проводится реформа в Управлении пробирной частью. В 1864 г. принимается решение о соединении лаборатории Горного Департамента с Санкт-Петербургской пробирной палаткой и о преобразовании Пробирного училища.

9 февраля 1896 г. произошли изменения в управлении пробирной частью: оно пере-

даётся в Департамент Торговли и Мануфактур Министерства Финансов. Заведование пробирной частью на местах поручается пробирным управлениям и подчинённым им губернским проби́рерам. Пробирные управления учреждаются на несколько губерний, образующих пробирные округа.

Сразу после Октябрьской революции вводятся ограничения на использование драгоценных металлов: разрешается производить ювелирные изделия из золота весом не более установленного решением Совнаркома и не свыше 56 пробы (583).

В период Гражданской войны ювелирная промышленность практически перестала функционировать, штаты пробирных управлений резко сократились и функционировали только в Петрограде, Москве и Костроме

С января 1918 г. Петроградское пробирное управление передаётся в Государственный Банк; затем 29 ноября 1919 г. — в ведение отдела Высшего совета народного хозяйства «Райзолото». Для служащих Петроградского пробирного управления и химлаборатории Горного совета вводится трудовой паёк литеры «в», по которому сотрудники получают муку, масло, селёдку и мясо.

Постановлением Совета народных комиссаров от 6 апреля 1922 г. Монетный Двор, золотосплавочные лаборатории, Пробирное управление и учреждения были изъяты из ведения ВСНХ и переданы в Народный комиссариат финансов.

Во исполнение декретов СНК от 14.09.18, 29.05.22 и постановления СТО СССР от 17.11.23 Междуведомственная метрическая комиссия постановила: с 1 октября 1922 г. перевести все остатки в метрические единицы веса; с 1 июля 1925 г. взамен русских обозначений проб ввести метрические. С 1 января 1925 г. все измерения, записи и вся отчётность по движению драгметаллов в пробирных учреждениях СССР ведутся исключительно в метрическом исчислении.

Необходимо было установить в законодательном порядке систему цифровых обозначений проб взамен ныне действующих. Проведение работ поручалось Ленинградскому пробирному округу, которым руководил в те годы В. А. Гирс.

Постановлением СНК СССР от 31 декабря 1940 г. «О реорганизации пробирного надзора» все пробирные учреждения союзных республик были переданы Управлению драгоценными металлами Наркомфина СССР, а пробирные управления реорганизованы в инспекции пробирного надзора.

В территорию Ленинградской инспекции вошли: Ленинград, Карело-Финская ССР, Коми АССР и области РСФСР: Архангельская, Вологодская, Кировская, Ленинградская и Мурманская. С началом войны объём работы ЛИПН значительно сократился — многие предприятия и мастерские прекратили свою деятельность или были эвакуированы.

Штат Инспекции к сентябрю 1941 г. был сокращён с 26 человек до 14. Трое сотрудников ушли на фронт добровольцами в самом начале войны — 1–3 июля. В августе-сентябре 1941 г. ежедневно 4–6 сотрудников ЛИПН направлялись на работы на оборонных рубежах или на рытьё рвов на заставах города.

В самую тяжёлую первую блокадную зиму (с января по апрель 1942 г.), когда многие учреждения и предприятия были отключены от водо-, электро- и тепло-снабжения, Инспекция практически не работала.

В 1942 г. в книге приказов Инспекции стали появляться записи: «Исключён из списков ввиду смерти» (3 человека), или «...ввиду эвакуации». Осенью 1942 г. в Инспекции работало всего 4 человека: главный пробирер, пробирер, старший бухгалтер и уборщица.

С мая 1942 г. в блокадном Ленинграде постепенно начинают работать торговые организации, часовые мастерские и промышленные предприятия, использующие драгоценные металлы. В декабре 1942 г. Инспекция получает заказ Ленинградского фронта по очистке шламов и извлечению драгметаллов (12 кг), для выполнения которого здание подключили к электроснабжению. Это дало возможность также производить анализы изделий из драгметаллов, приносимых организациями.

В послевоенные годы в связи с развитием оборонной, радиоэлектронной и юве-

лирной промышленности потребление драгоценных металлов резко возросло. Одновременно интенсивно развивалась структура пробирного надзора, осуществлялось техническое перевооружение пробирных инспекций.

В мае 1982 г. Ленинградскую инспекцию переименовывают в Северо-Западную — район её деятельности охватывает весь Северо-Запад России: Ленинград, республики Карелия и Коми, области Архангельскую, Вологодскую (с постоянно действующим филиалом в Великом Устюге), Ленинградскую, Мурманскую, Новгородскую, Псковскую.

Созданный в 1950 г. в Великом Устюге (Вологодская область) при заводе «Северная чернь» филиал в 1990 г. был выделен в самостоятельную Северную государственную инспекцию пробирного надзора, к которой отошли Вологодская и Архангельская области и Республика Коми.

Инспекция неоднократно меняла адреса своего местонахождения. Многие годы она располагалась в здании ЛИТМО на ул. Плеханова, д. 28, затем в 1980 г. переехала во вновь построенное здание ювелирного предприятия «Русские Самоцветы». Но время шло, увеличивались объёмы работ и, соответственно, штат сотрудников. Производственные мощности уже не помещались в небольшом флигеле, выделенном для Инспекции, и в 1999 г. принимается решение о строительстве собственного здания.

В августе 2001 г. состоялось торжественное новоселье по адресу ул. Яблочкова, д. 7 — Инспекция переехала в практически перестроенное красивое здание с просторными помещениями и современным производственным и инженерным оборудованием.

Сегодня СЗГИПН — эффективная контролирующая структура на территории Северо-Запада, имеющая всё необходимое для контроля, анализа, клеймения изделий, проведения экспертизы оттисков пробирных клейм, анализа и экспертизы драгоценных металлов и драгоценных камней на основе пробирного, титрометрического, потенциометрического, рентгено-спектрального, эмисси-

онно-спектрального и геммологического методов анализа.

Сакт-Петербургскую Пробирную Палатку в разные годы возглавляли:

• *Санкт-Петербургская Пробирная Палатка:*

1738–1779 — пробирный мастер Иван Фролов,

...–1800 — пробирный мастер Никифор Мошалкин,

1803–1805 — пробирный мастер Иван Иванов,

1810–1822 — Александр Петрович Грачев,

1825–1834 — обер-бергпробирер Михаил Михайлович Карпинский,

1834–1851 — обер-бергпробирер Дмитрий Ильич Тверской.

• *Главная Сакт-Петербургская Пробирная Палатка:*

1851–1866 — обер-контролёр проб Павел Петрович Дмитриев,

1866–1882 — обер-контролёр проб полковник Корпуса горных инженеров Назар Иванов,

1885–1899 — действительный статский советник Николай Васильевич Кулаков.

• *Сакт-Петербургское пробирное управление:*

1899–1904 — действительный статский советник Яков Николаевич Ляпунов,

1904–1912 — действительный статский советник Александр Васильевич Романов,

1913–1917 — коллежский советник Константин Матвеевич Соловьев.

• *Петроградское пробирное управление:*

1918–1928 — В. А. Гирс.

• *Ленинградское пробирное управление:*

1928–1939 — А. И. Пестра.

С апреля 1939 по август 1940 — И. Ю. Кацман.

• *Ленинградская инспекция пробирного надзора:*

С августа **1940** — Г. С. Игнатьев.

С июня **1941** — Я. Н. Королев.

С августа **1949** — Д. Ю. Александрович.

С **1952** — М. И. Юрасов.

С **1963** — Михаил Константинович Бодалев.

С 1974 — Николай Петрович Данилов.

• *Северо-Западная государственная инспекция пробирного надзора:*

С ноября **1982** — Геннадий Иванович Егоров,

С июля **1988** — Георгий Николаевич Евдокимов,

С июня **1993** — Николай Николаевич Тамбовцев.

Исторический очерк составлен ведущим контролёром СЗГИПН

Н. А. Часовских по архивным материалам Центрального государственного архива

и собственного архива СЗГИПН.

Современное состояние дел в Северо-Западной ГИПН

В настоящее время в инспекции работает 97 человек:

— заняты в производстве (опробование и клеймение) — 46 человек;

— музейно-экспертная группа и химическая лаборатория — 13 человек;

— контрольно-ревизионная служба — 22 человека, в том числе постоянно действующие группы в Пскове и Мончегорске;

— административно-управленческий аппарат — 16 человек.

По состоянию на сегодняшний день на специальном учёте в СЗГИПН состоит 2097 действующих организаций и индивидуальных предприятий. Только в 2004 г. было зарегистрировано (поставлено на спецучет) 866 организаций, аннулирова-

но в связи с прекращением деятельности 672 свидетельства.

За истекший 2004 г. инспекцией опробовано и клеймено или выдано экспертных заключений на 32 823,63 кг ювелирных и иных изделий из драгоценных металлов, в том числе (см. таблицу).

Всего за 2004 г. начислено за опробование, клеймение, экспертизу и химанализ 32 355 488,79 руб. Пробирной Платы, поступивших в бюджет РФ.

С октября 2001 г. на СЗГИПН возложены функции государственного контроля при ввозе в РФ и вывозе из РФ драгоценных металлов и изделий из них. За этот период государственными контролёрами Инспекции осмотрено 23 755 кг изделий из драгметаллов, составлено 1245 актов госконтроля.

Северо-Западную госинспекцию пробирного надзора с 21 июня 1993 г. возглавляет Николай Николаевич Тамбовцев.

Н. Н. Тамбовцев родился 13 апреля 1944 г. в Ленинградской области; в 1969 г. окончил Ленинградский механический институт. С 1978 по 1989 г. работал на крупнейшем ювелирном предприятии ювелирной отрасли ЛПО «Русские Самоцветы». С 1989 г. работает в Инспекции пробирного надзора.

Н. Н. Тамбовцев внёс большой вклад в развитие ювелирной промышленности в Санкт-Петербурге и Северо-Западном регионе. Награждён медалью ордена «За заслуги перед Отечеством II степени».

Таблица. Масса драгкамней, кг

	ВСЕГО	ЗОЛОТО	СЕРЕБРО	ПЛАТИНА
Изделия отечественных производителей	20 724,82	4 319,08	16 392,36	13,38
Импортные изделия	10 805,73	405,67	10 398,75	1,32
Изделия из ломбардов, комиссионных и антикварных магазинов, от частных лиц	330,77	49,68	280,52	0,53
Прочие организации	962,03	136,64	825,65	0,04
Итого	32823,63	4 911,07	27897,28	15,27





SIGNITY®

Elements of Beauty

THE BEST IDEA

НАШИ ЦВЕТА ВСЕГДА В МОДЕ

Работая с экспертами ювелирной моды, Signity идёт впереди тенденций. Мы не просто следуем быстро меняющимся тенденциям дизайна и моды, мы предлагаем инновационные решения в области камней и компонентов с камнями.

Дополнительную информацию и новые идеи ищите на сайте www.signity.com

Холодные тона Моды: Новый Cubic Zirconia Arctic Blue

Последняя сенсация от компании Signity — новый голубой цвет — «Арктический», не предлагаемый ранее оттенок голубого фианита. Голубой — неизменный фаворит среди модных цветов, поскольку он гармонирует с любым типом кожи. Холодный голубой цвет напоминает удивительной красоты небо ледяной Арктики.




SIGNITY®

«Арктический» голубой — первый цвет, полученный с помощью запатентованной технологии Thermal Color Fusion (TCF)[™]. В скором времени можно ожидать появления новых сенсационных цветов в коллекции камней Signity.

«Наши исследования привели к созданию абсолютно новой технологии, получившей название Thermal Color Fusion (TCF)[™], которая позволила получить ряд абсолютно новых цветов фианита, — сообщает Харальд Винзер, менеджер отдела синтетических камней и фианита в компании Signity. — В отличие от традиционно предлагаемого фианита синего или голубого цвета, огранённого из обычного сырья, новый фианит Cubic Zirconia Arctic Blue обладает

равномерным цветом, без зональностей и вариации оттенков. Более того, новый фианит Arctic Blue может успешно применяться при использовании технологии литья с камнями, делая возможным создание новых интересных и вместе с тем доступных ювелирных украшений. Ранее использование фианитов синего или голубого цвета при литье с камнями было невозможно из-за их нестойкости к тепловым ударам».

Signity предлагает фианиты Arctic Blue круглой бриллиантовой огранки диаметром от 1,25 до 4 мм, а также квадраты огранки «принцесса» 2,5 и 3 мм.

VICENZA**ORO** 2

June 11–16, 2005

International gold, jewelry, silver, watch
and gemmology exhibition

OROMACCHINE

International exhibition of machines and
equipment for gold jewelry and precious metals.
Gemological instruments



FIERA DI VICENZA



Российский ювелирный рынок

РИА «РосЮвелирЭксперт»

При огромной сырьевой базе драгоценных камней и металлов ювелирная промышленность России сегодня даёт лишь 0,01% от общего ВВП.

По данным Пробирной Палаты России в стране зарегистрировано более 5,5 тыс. ювелирных предприятий различных форм собственности и масштабов, имеющих право на производство и ремонт изделий из драгоценных металлов и камней. Всех производителей ювелирных изделий в России можно условно разделить на 4 категории согласно лигатурной массе выпускаемых ими изделий.

В первую группу (1% от общего числа предприятий) входят около 50 крупных компаний, объём выпуска которых превышает 50 кг ювелирных изделий в месяц. Доля выпускаемой ими продукции составляет 18% российского рынка.

Во вторую группу (8–9% от общего числа предприятий) попадают предприятия, ежемесячно выпускающие от 10 до 50 кг продукции. На сегодняшний день это наиболее динамично развивающиеся компании, выпускающие основную массу товарной продукции. Их доля составляет примерно 65–70% от общего объёма выпуска изделий на ювелирном рынке.

К третьей группе (50%) относятся предприятия, выпускающие в месяц от 1 до 10 кг изделий. В настоящее время происходит стабильное развитие этой области рынка, но пока эти предприятия не особенно влияют на рынок ювелирных изделий России.

В четвёртую группу (40%) попадают частные предприниматели и художники — ювелиры, работающие по заказам населения. Их продукция в основном является эксклюзивной.

Ежегодный прирост промышленного производства в 1999–2002 годах составлял 25%. В 2003 году темпы роста достигли

30%-ной отметки. В этот период в России было произведено 39,13 млн. шт. изделий из золота, 29,25 млн. шт. изделий из серебра, 65 тыс. изделий из платины и 1380 шт. из палладия. Средняя масса выпускаемых изделий по годам снижается, что отражает общую мировую тенденцию. В 2003 году Россия использовала 96 тонн золота на ювелирное производство, что на 15 тонн больше, чем потреблял на эти цели весь Советский Союз.

О 2004 годе можно говорить как о начале стабилизации. Рост производства не превышает 27%. Общий объём официальных продаж украшений на российском рынке по оценкам экспертов превысил 1,5 млрд. долларов.

Динамику развития отрасли в прошедшем году характеризует более чем 100%-ное увеличение объёмов производства почти на четверти российских предприятиях. В России наступила эра интенсивного инвестирования в ювелирное производство частного капитала, в том числе и зарубежного.

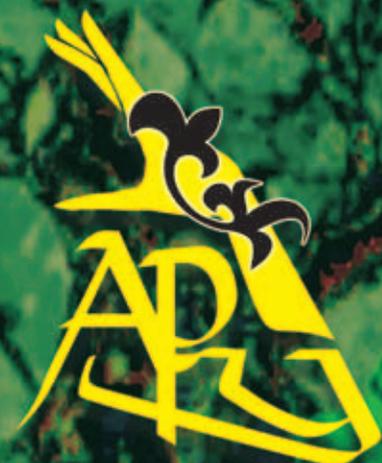
Усиление внутренней конкуренции в 2002–2004 годах привело к структуризации отрасли. Вновь образованные предприятия старались занять определённую нишу рынка и развивать своё индивидуальное направление. Вполне вероятно, что рост ювелирного производства в последующие два-три года стабилизируется. Ювелирные предприятия второй волны, образованные после распада ювелирной системы СССР, в целом завершили разделение областей влияния на рынке. На общем фоне выделились явные лидеры по объёмам производства и темпам развития, стабильно удерживающие свои позиции. Лидерами по выпуску ювелирной продукции на рынке принято считать ОАО «Русские Самоцветы», «Красносельский Ювелирпром», «КоЮЗ», ОАО «Красцветмет», и других традиционных производителей

лей со старым брендом из прошлого. Однако некоторые из предприятий второй волны не только приблизились к их объёмам, но и догнали по ряду позиций. А динамика развития этих компаний свидетельствует о приближении их лидерства. Такие компании, как «Эрми», «АСБ» и «Ювелирный Дом» (Екатеринбург), «Шарм» и «Траст Капитал» (Москва), «Грингор», «Петрозолото» и «Каст» (Санкт-Петербург), «Платина», «Мастер Бриллиант» (Кострома) сегодня узнаваемы покупателем.

Наряду с традиционными российскими заводами, сумевшими перестроить свою работу в соответствии с новыми рыночными условиями, вместе с бесспорными лидерами, обладающими современным менеджментом и технологиями («Алмаз-Холдинг», «Эдем», «Адамас»), молодые предприятия новой волны в будущем будут являться определяющими на ювелирном рынке РФ.

Бурное развитие российского рынка привело к проявлению широкого интереса со стороны иностранных компаний. Выросла с 25% до 35% на рынке РФ доля иностранных изделий, а импорт серебра в первой половине 2004 года и вовсе превысил его внутреннее производство. Например, только «ВИП 2000» (СПб) ввёз в 2004 году около 7 тонн серебряных изделий — практически столько же производит российский серебряный лидер «Красносельский Ювелирпром». Необходимо отметить, что изделия, легально привезённые из азиатского региона, даже после прохождения всех таможенных процедур, уплаты сборов и налогов остаются в ценовой категории более конкурентоспособными по отношению к отечественным. В сложившейся ситуации некоторые предприятия постепенно переходят на новые схемы работы с иностранными партнёрами. Приоритетным направлением развития рынка стала толлинговая схема. В страны Азиатского региона в режиме таможенной переработки вывозится сырьё для изготовления ювелирных изделий (металлы и камни) и непосредственно там же производят изделия, которые потом ввозят обратно в Россию. Такой способ сотрудничества позволяет значительно сократить производственные из-

"Ару - 2005" Халықаралық зергерлік көрмесі Международная ювелирная выставка "Ару - 2005" International Jewellery Fair "Aru - 2005"



Алматы
Almaty
Қазақстан
Kazakhstan
14-17
Сәуір April
2005

Ұйымдастырушы:
Организатор:
Organizer:



Основные группы
экспонатов:

- изделия из золота;
- изделия из серебра;
- часы;
- бижутерия;
- ювелирные аксессуары;
- упаковка;
- драгоценные и полудрагоценные камни;
- инструменты и оборудование для ювелирной промышленности.

Principal Product Groups:

- gold jewellery;
- silver jewellery;
- watches;
- bijouterie;
- jewellery accessories;
- jewellery boxes;
- precious and halfprecious stones;
- instruments and equipment.



За дополнительной
информацией обращаться:
МВК КАЗЭКСПО, Казахстан,
480091, Алматы,
ул. Казыбек би, 50, оф. 52-54,
Тел.: (007-3272) 72-95-31,
61-02-97,
Тел./факс: 50-75-19,
E-mail: kazexpo@netel.kz,
www.kazexpo.kz

For further information, pls.
Contact: KAZEXPO IEC
Of.52-54, 50, Kazybek Bi Str.,
Almaty, 480091, Kazakhstan,
Tel.: (007-3272) 72-95-31,
61-02-97,
Tel./fax: 50-75-19,
E-mail: kazexpo@netel.kz,
www.kazexpo.kz



держки, тем самым уменьшив цены готовых изделий. В сравнении с отечественным рынком труда оплата рабочей силы, например в Турции, значительно ниже.

Важнейшим преимуществом в конкурентной борьбе за покупателя наряду с неоспоримым качеством конечной продукции для иностранных компаний является известность бренда производителя на российском рынке. Отечественные компании порой не имеют чёткой стратегии маркетинговой политики и, как правило, проигрывают в этой борьбе. Особенно наглядны эти преимущества в организации ювелирной торговли.

В России насчитывается свыше 22 000 предприятий, занимающихся торговлей ювелирными изделиями. Исторически сложились четыре центра развития ювелирной торговли: Кострома, Красное Село и их окружение; Санкт-Петербург; Екатеринбург и Челябинск; Москва и Подмосковье. В последние годы наблюдается развитие торговых систем в Ростове, Орле и Саратове, в Якутии и на Дальнем Востоке,

Распределение по регионам России

№ по списку	Регионы России	Предприятия ювелирной торговли, шт.
1	Северо-Западный	923
2	Дальневосточный	660
3	Приволжский	2640
4	Сибирский	1100
5	Уральский	1980
6	Центральный	9460
7	Южный	4180
8	Всего	22 000

На российском ювелирном рынке не сложилось чёткого разделения торговых фирм на оптовые и розничные. Не более 5% компаний можно полностью отнести к оптовым. Основная часть ювелирной торговли России работает по оптово-розничной схеме. Магазин осуществляет оптовые закупки или получает товар на реализацию у завода-изготовителя и продаёт изделия потребителю в розницу.

Крупные изготовители ювелирных изделий постепенно налаживают собственные торговые системы. Среди них особенно выделяются такие предприятия, как «Адамас» и «Алмаз-Холдинг». «Алмаз-Холдинг» располагает сетью из более чем 150 магазинов, расположенных во всех регионах России. Полный цикл «изготовление — торговля — изготовление» обеспечивает возможность для компании удерживать конкурентоспособные цены, в то время как информация, получаемая от магазинов, позволяет улавливать тенденции спроса и, как следствие, вносить изменения в ассортимент продукции. Развитие торговой сети фирмы «Адамас» (около 30 магазинов) следует тем же путём.

В крупных городах России, таких, как Москва и Санкт-Петербург, налаживается сеть демонстрационных залов, представляющих ювелирные изделия высшего класса. Элитных, дорогих магазинов явно недостаточно. Среди них наиболее известны Tiffani, Chopard, Bulgari, Cartier, Korloff, «Алмазный Двор». В последующие годы надо ожидать расширения сети элитных магазинов, инвестиции в которые всё больше и больше приходят из-за рубежа или из сфер, не связанных с ювелирной отраслью.

House of Manilals

Приглашение к совершенству
с 1891 г.



Предложение по оптовым партиям
бриллиантов от 0,1 до 20 карат, включая
сертифицированные камни.

Большой выбор бриллиантов всех
размеров, форм, огранки и цветов.

Богатые коллекции ювелирных
изделий из Бангкока и Италии.

Если вы любите женщину,
подарите ей розу.

Если вы хотите, чтобы женщина
полюбила вас, подарите ей бриллиант.



У нас есть представительства
в Нью-Йорке, Антверпене, Мумбаи (Бомбее),
Бангкоке, Гонконге и в Испании.

МОДЕРН ДАИМОНД ДЖУЭЛРИ (ЛЛС)

Уриш Чхаджет

Тел.: + 971-4-2250319/2260781, Факс: + 971-4-2259498

Международный сотовый тел.:

+ 971-50-6546091/+971-50-6762417

Центр Золота, 103, 4-й этаж

Зона 4, Золотой Рынок, Дейра, Дубай.

Французская коллекция

В преддверии всемирного ювелирного и часового форума в Базеле каждый его участник стремится подготовить новые коллекции, представить на суд профессионалов и широкой публики все то лучшее, что создано им за последние годы. На этих страницах мы предлагаем вашему вниманию ювелирные украшения и часы, разработанные французскими компаниями, входящими в Ассоциацию ювелирных и часовых предприятий Франции.

Несмотря на огромное разнообразие идей, стилей, направлений, обращают на себя внимание определённые общие тенденции. Белое золото продолжает своё триумфальное шествие. Ювелиры обратили внимание не только на огранку камней, но и на фактурный потенциал самого металла: рельефная поверхность жёлтого золота позволяет создавать уникальные «живые» изделия.

Самым популярным цветом этого сезона — как у ювелиров, так и у часовых дел мастеров — обещает быть фиолетовый: от нежного розоватого до глубокого лилового. Этот цвет с сильной энергетикой, одновременно праздничный и мистический, таинственный и гармоничный — излюбленный цвет романтиков и поэтов всех времён и народов. Сегодня он приобретает оттенок эксклюзивности, так как полон достоинства, сдержан и роскошен.

Производители часов по-прежнему любят бриллианты. Формы часов — на любой вкус. Строгие, в стиле хай-тек, напоминают очертания мобильных телефонов. Круглые, женственные — изящны и кокетливы...

В целом можно говорить о том, что ювелирная и часовая мода обратила свой взор с яркого многоцветного Востока на Запад. Роскошь осталась главенствующим принципом, но теперь она более сдержанная, ориентированная на европейский вкус.



CAPLAIN



KORLOFF



KORLOFF



H-GRINGOIRE



CLIOBLUE



SFM



ROCHET



JOIA



ANGEVINE



CHRISTIAN LACROIX



BENITAH



GAREL



GAREL



CACHAREL



CLIOBLUE



PIERRE LANNIER



DANIEL HECHTER



CACHAREL



PIERRE LANNIER



HERBELIN



LOUIS FERAUD



CHRISTIAN BERNARD



SAINT HONORE



PEQUIGNET



REGNIER



SAINT HONORE



Интервью

Reed Exhibitions на российском рынке

Интервью с Ширин Уолкотт,
менеджером выставки «New Russian Style/International Jewellery Moscow»



Какую цель Вы ставили перед собой, когда начинали международный проект NRS/IJM?

Reed Exhibitions имеет опыт организации 19 ювелирных выставочных проектов в Азии, Австралии, Соединённых Штатах и Европе. Мы знали, что за последние пять лет ювелирный сектор в России стремительно развивался, и решили предложить нашим покупателям во всём мире вступить на этот новый рынок.

Чем обусловлено партнёрство Reed Exhibitions с компанией «Рестэк» в работе над этой выставкой?

У Reed Exhibitions давние устойчивые отношения с «Рестэк», поскольку мы очень успешно сотрудничаем с ними над «CIS Travel Show» в Санкт-Петербурге. В 2001 году компания «Рестэк» организовала

местную выставку в Москве, что позволило нам построить прекрасные деловые отношения. Ведь «Рестэк» — это лидер среди выставочных компаний России и к тому же эксперт российской ювелирной индустрии.

Как Вы думаете, зачем российский торговый покупатель идёт на встречу с международными производителями ювелирной продукции?

Растёт осведомлённость потребителей о мировом рынке — в России издаются разного рода глянцевого журналы, а россияне стали чаще бывать за рубежом. Покупатели ювелирной продукции раньше должны были приезжать на международные ювелирные выставки, чтобы приобрести продукцию, которая пользовалась спросом потребителей. «Новый Русский Стиль» позволяет увидеть и удовлетворить этот высокий ювелирный спрос, не выезжая за границу, а также увидеть продукцию российских производителей, и всё это под одной крышей. Это действительно гораздо проще для них, поскольку они могут быть уверены, что международные участники хотят работать именно с ними.

У Вас есть опыт выставок в ювелирной сфере?

Я достаточно долго работаю в Reed Exhibitions, вот уже 14 лет, и успела поработать над выставками в covering industries including fisheries publishing and jewellery. Несколько лет я работала

над очень успешной выставкой в Лондоне «International Jewellery London» (Международная ювелирная выставка в Лондоне).

Что для Вас самое неприятное в работе?

Задача Reed Exhibitions состоит в том, чтобы предложить своим клиентам наиболее удобную модель для появления на недоступных и изменчивых рынках. Для этого необходимо хорошо понимать трудности и систему работы, чтобы затем быть в состоянии ясно и чётко их объяснять. Я давно работаю в выставочном бизнесе и привыкла к традиционным организационным и маркетинговым схемам, поэтому мне, конечно, нужно чуть больше времени для того, чтобы привыкнуть к различиям, связанным с другой культурой.

А что доставляет Вам наибольшее удовольствие от работы?

Эти трудности как раз могут стать самой интересной и приятной частью работы. Я ужасно рада, что могу столько узнать о русской культуре и людях и ещё побывать в Москве и Санкт-Петербурге, поистине прекрасных городах...

Иллюстрация: Ирина Смирнова
**НОВЫЙ
 РУССКИЙ
 СТИЛЬ**
 INTERNATIONAL
 JEWELLERY
 MOSCOW

РЕСТЭК
 ВЫСТАВОЧНОЕ
 ОБЪЕДИНЕНИЕ

 Reed Exhibitions

«Платина. Дух любви»

Международная Платиновая гильдия представляет новую коллекцию свадебных колец



PLATINUM

Несмотря на то что свадьба — церемония весьма традиционная и консервативная, формы и декор обручальных колец находятся в постоянной эволюции. В последнее время наметился переход к обтекаемым, гладким формам кольца, струящимся «атласным»

поверхностям и элементам плетения. Неразрывный магический круг обручального кольца в течение многих веков символизирует вечную любовь и супружескую верность. Сегодня многие мужчины и женщины отдают предпочтение не золотым, а платиновым об-

ручальным кольцам, как более оригинальным, роскошным и эксклюзивным.

Предлагаемая коллекция «Платина. Дух любви» сочетает в себе вечные символы, идеальное чувство вкуса и стиля с яркой индивидуальностью.



Giollaro



Catalano



Lenval

ZOPPINI
FIRENZE

УКРАШЕНИЯ
НОВОГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ

Эксклюзивный дистрибьютер Zoppini на территории России компания STEEL
тел. 228-3824, 978-7855, факс 978-9862 www.steeljewelry.ru www.zoppini.com info@steeljewelry.ru

Мода

ZOPPINI

Одно из молодых итальянских ювелирных предприятий, открытых в начале 1990-х гг. и уже заслуживших признание и успех на международном отраслевом рынке, — фабрика двух братьев Mauro и Manuel Zoppini.

Начиная с 1993 г. компания ZOPPINI начала выпускать модульные браслеты из стали и золота, украшенные эмалью и драгоценными, а также искусственными камнями. На модном показе «Если я не вижу, то я не верю» в Нью-Йорке эти изделия произвели фурор. Люди не могли поверить, что браслеты сделаны из чистой стали, а не из белого золота. Помимо стали, золота 750-й пробы и драгоценных камней в изделиях: кольцах, браслетах, зажимах для галстука, запонках, серьгах, кулонах, пирсинге и др. — используются такие нетрадиционные для ювелиров материалы, как кожа, смола, карбон, каучук. Разнообразие ювелирных коллекций, основанных на древних традициях народов мира: Китая, кельтов, майя, ярких детских и стильных мужских коллекций — способно удовлетворить возросшие потребности современных покупателей.

Сегодня ZOPPINI — мировой лидер в производстве наборных браслетов, ставших чрезвычайно популярными во всём мире. Наборный браслет — это возможность выразить самого себя, собрать браслет, не похожий ни на какой другой, самому — звено за звеном. Разнообразие букв, символов и рисунков поможет вам создать абсолютно неповторимый браслет, отражающий вашу индивидуальность. Вы ищете оригинальный подарок? Вы его нашли! Наборный браслет — это прекрасный подарок для ваших родных и друзей.

Развитие этого направления деятельности способствовало дальнейшему росту популярности бренда ZOPPINI и расширению компании. Сегодня ZOPPINI включает в себя 3 фабрики в городе Ареццо и главный офис в Тоскане неподалёку от Флоренции. В последние годы компания ZOPPINI успешно работает на ювелирных рынках США, Канады, Бразилии, Японии и Европы. Основные покупатели оригинальных изделий ZOPPINI, по мнению создателей, — те, кто любят себя и любят это продемонстрировать.

Качество изделий ZOPPINI контролируется на каждой стадии производства и соответствует установленным стандартам, что подтверждается специальным сертификатом, который прилагается ко всем изделиям фирмы. На все украшения ZOPPINI распространяется 2-летняя гарантия.

Хельмут Ньютон, один из самых известных фотохудожников современности, фотографируя драгоценные изделия ZOPPINI, представляет зрителю особый мир — элегантный, чувственный, искрящийся, очаровывающий и дерзкий. Эти фотоработы стали частью оригинального и неизменно приковывающего к себе внимание имиджа итальянской компании, создающей стильные украшения XXI века.



Выставки

inhorgenta europe 2005



С 25 по 28 февраля в Мюнхене прошла 32-я Международная специализированная выставка часов и ювелирных изделий «Inhorgenta Europe 2005». С каждым годом статус и значение выставки для национального и международного отраслевого рынка повышается. О масштабах специализированной выставки-ярмарки можно судить по данным статистики. Вполне объяснимо, что большинство экспонентов «Inhorgenta Europe» — немецкие компании (64%). В общей сложности в выставке приняли участие 1209 экспонентов из 37 стран мира (Китай, Франция, Италия, Нидерланды, Польша, Россия, США и др.). В прошлом году стран-

участниц было 35, а общее число экспонентов — 1153. По сравнению с 2004 годом возросло более чем на 26% и число посетителей из разных уголков планеты (70 стран).

На территории современного выставочного центра в девяти павильонах (общая площадь 64 500 кв. м) были представлены всевозможные категории часов, ювелирные изделия и специализированное оборудование; в одном из павильонов работала секция эксклюзивного антиквариата — произведений ювелирного искусства трёх столетий и предметов сервировки стола. Интерес к стендам десяти компаний, демонстрировавших уникальные творения мастеров

прошлого, был огромен. «Премьера» антикварной секции на «Inhorgenta Europe», обусловленная развитием «ностальгических» тенденций моды, прошла весьма удачно. Её с энтузиазмом встретили как люди старших поколений, так и молодые посетители. Ведь антикварные ювелирные украшения сугубо индивидуальны, они дают прекрасную возможность владельцу уйти от модных шаблонов и подчеркнуть неповторимость личности.

В павильонах, где были представлены современные ювелирные изделия, творения молодых дизайнеров соседствовали с украшениями известных брендов. Насыщенная



Восток-Европа

Folli Follie



Muhle Glashutte



Junghans



Becker+Reister



Восток-Европа



Bunz



Volmax



Восток



Gerstner



Gerstner



Folli Follie



Tessner



Glunigioielli



коммерческая деятельность участников выставки дополнялась разнообразными семинарами, форумами, презентациями коллекций для широкой публики. Одним из таких мероприятий стала состоявшаяся 26 февраля презентация официальной российской экспозиции часов и ювелирных изделий. Организатором российской экспозиции, которая впервые была на выставке в Мюнхене, выступила компания «Росинэкс». На открытии презентации выступил Генеральный консул России в Германии Александр Павлович Карачевцев.

Особенностью нынешней российской экспозиции стало участие наряду с часовыми двух ювелирных предприятий. Впервые на «Inhorgenta Europe» демонстрировали свои коллекции компании «Акимов» и «Арт-Классик». Православная тематика коллекций компании «Акимов» и изделия Ольги Помельниковой, выполненные в лучших традициях русской школы, ассоциирующейся с именем

Фаберже, придавали экспозиции особый колорит и вызвали живейший интерес у участников и гостей выставки. На коллекцию православных крестов обратил особое внимание посетивший выставку настоятель Мюнхенской православной общины отец Николай.

В рамках экспозиции были представлены уникальные наручные часы, созданные отечественными часовщиками: изделия, сочетающие в себе механизм высочайшего качества и оригинальный современный дизайн. В частности, компания «Волмакс» представила свои бренды «Авиатор», «Штурманские» и «Буран». Каждая модель серии посвящена какому-либо значительному событию в истории освоения воздушного и космического пространства. Эти механические часы отличаются безукоризненным качеством, в их производстве использованы последние технологические разработки.

Компания «Восток-Европа» продемонстрировала две новые модели часов с лого-

типом «Экспедиция Трофи» — успешную комбинацию технодизайна, качества мировых стандартов и российских часовых традиций. Это предприятие является официальным поставщиком часов для участников знаменитого автопробега, стартовавшего 23 февраля нынешнего года в Мурманске и завершающегося 8 марта во Владивостоке. Модели очень удобны для путешественников — противоударные, с автоподзаводом; кроме того, одна из моделей показывает время в разных часовых поясах.

И участники, и гости «Inhorgenta Europe» отмечали праздничную, приподнятую, оптимистичную атмосферу, царившую на выставке. Ювелирный и часовой форум в Мюнхене даёт сильнейший стимул бизнесу на весь предстоящий год. Нынешняя выставка, по словам участников и организаторов, была весьма успешной, наглядно продемонстрировала стабильность и благоприятную ситуацию на мировом рынке часов и ювелирных изделий.



Jochen Pohl



Jochen Pohl



Wernerharing



Wernerharing



Thomas Sabo



Thomas Sabo



Thomas Sabo

ДЕМОНСТРАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



ЛИЦО вашего БИЗНЕСА

Россия, 601900, Владимирская обл., г.Ковров, ул. Никитина, д.15;
тел.(09232) 2-17-33, 2-18-54 www.vek-futlar.ru e-mail:vec@kovrov.ru

Московское представительство: тел./факс (095) 956-79-91 Санкт-Петербург: тел. (812) 921-03-04

Блестящее будущее или будущее блестящего

Принципиально новые ювелирные украшения

Российским ювелирам предоставляется уникальный шанс стать мировыми лидерами в области создания драгоценных украшений!

В связи с бурным развитием технологических возможностей за последние 30–40 лет ювелирная отрасль превратилась из эксклюзивной в массовую. Бурный рост ювелирных выставок во всём мире, интернет и другие средства информационных коммуникаций создали благоприятные условия для рождения миллионов новых дизайнерских ювелирных идей. Эти же условия породили и массовый плагиат. В результате рынок буквально завален ювелирными украшениями на любой вкус и кошелёк. Конкуренция обостряется.

Прочувствовав ситуацию, ведущие мировые производители пытаются создать нечто принципиально новое: украшения, отличающиеся от других не только дизайном, но и обладающие дополнительными функциональными возможностями. Некоторые подобные идеи уже воплощены в жизнь, например модульные браслеты у Pietro Ferrante и UNODOMANI, часы с переворачивающимся циферблатом от GRISOGONO и кольца со сменными декоративными накладками у некоторых зарубежных производителей. Каждый из этих вариантов был встречен потребителями с большим интересом.

подавляющее большинство ювелирных украшений состоят из двух частей. Одна часть — функциональная. Это замок серьги, цепочки или браслета, шинка кольца, «ушко» кулона, и т. п. Другая часть — декоративная. Например, каст с одним или несколькими камнями. Совершенно очевидно, что для покупателя основное смысловое значение несёт декоративная часть. Покупают украшение именно из-за неё. Прин-



ципиально новый уникальный ювелирный проект предполагает съёмную декоративную часть украшения, причём способ её крепления не заметен для глаз, весьма надёжен и прост в применении. Перечислим лишь некоторые из огромных возможностей, открывающихся при этом перед потребителями, производителями и торговыми предприятиями.

Что получает потребитель? Безусловно, колоссальную денежную выгоду.

Кроме того, иногда покупатель не может приобрести понравившееся ему кольцо или гарнитур, так как не подходит размер. Этой проблемы можно избежать, если к уже имеющемуся кольцу приобретать сменные декоративные насадки. Также покупатель получает возможность творчества с элементами игры. Данный проект позволяет обмениваться декоративными насадками, дарить и передавать их по наследству, не беспокоясь, что кольцо не подойдёт по размеру.

Что получает производитель? В варианте со съёмными декоративными насадками отдельные элементы для одной модели производятся в неизменном виде для всех размеров кольца, а произвести отдельно шинку кольца разных размеров без декоративных элементов — процесс менее трудоёмкий и более дешёвый, чем производство единого изделия. Особенно ощутима выгода при производстве гарнитуров со съёмными деталями.

Производитель может добиться того, что покупатель, один раз купивший подобное украшение, в дальнейшем будет покупать декоративные элементы именно этой фирмы. Например, если в механизм крепления внести дополнительную деталь, которая будет позволять стыковать основание и декоративный элемент только конкретного производителя.

Что получают оптовая торговля и магазины? И для оптового, и для розничного торгового предприятия большое значение имеет ассортиментный ряд (в том числе и по размерам колец). В данном случае можно представить потребителю полный ассортимент только колец — оснований для декоративных элементов, а они стоят гораздо дешевле по сравнению с традиционными кольцами. На «сэкономленные» деньги можно расширить ассортимент декоративных элементов в 10 раз!

Базой для этого проекта станет уже запатентованное в России изобретение. Суть изобретения состоит в том, что в основании ювелирного украшения имеется фигурное отверстие, а сменный декоративный элемент снабжён петелькой идентичной формы. Для закрепления декоративного элемента на основании нужно провести петлю через отверстие, повернуть насадку на 90 градусов и зафиксировать петлю в специальном углублении. Получаем простое, надёжное и незаметное крепление.

В этой статье мы не рассматриваем подробно варианты использования данной технологии для изготовления браслетов и цепочек. Это тема для отдельного разговора, так как эти варианты создают фантастические возможности и, безусловно, имеют блестящее будущее.

Выставки

«Питер-Ювелир-2005»

Елизавета Помельникова

С 1 по 6 февраля на территории ВЦЗ «Манеж» прошла Вторая Всероссийская выставка «Питер-Ювелир». Она собрала 87 представителей ювелирного рынка, среди которых оказались как производители, так и торговые компании.

Выставка организована Ассамблеей ювелиров Санкт-Петербурга при поддержке Администрации Санкт-Петербурга, Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты, Российской государственной пробирной палаты, Гильдии ювелиров России, Союза промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга, Российской алмазной палаты и Российского алмазного союза.

Среди гостей, присутствующих на открытии выставки «Питер-Ювелир», оказался и президент Всемирной конфедерации ювелиров SIBJO Гаэтано Кавальери.

В рамках выставочных событий прошло заседание Высшего совета Гильдии ювелиров России и уже ставший традиционным профессиональный конкурс ювелиров «Золотой Меркурий». Главный приз конкур-

са — золотая статуэтка бога торговли Меркурия вручалась по 11 номинациям, в числе которых номинации «Лучший руководитель ювелирной компании», «Лучший ювелирный магазин», «Самое динамично развивающееся предприятие ювелирной промышленности» и номинация «Пресса-олимпиада», присуждаемая коллективу фирмы-участника, продемонстрировавшему в высшей степени профессиональный уровень общения с покупателями.

Лауреатами конкурса стали: ООО «Ювелирный центр «Кристалл», Смоленск, ООО «Ювелирный дом «Садко», Санкт-Петербург, ООО «Стелла-Эксклюзив», Москва, ООО «Арина», Санкт-Петербург, ювелирная фирма А. Помельникова, Санкт-Петербург, генеральный директор Московского эксперментального ювелирного завода Юрий Чурин,

ювелирный магазин «Алмазный мир», Красноярск; самым динамично развивающимся предприятием ювелирной промышленности признана компания ООО «Каст»; в номинации «Пресса-олимпиада» награду получил ФГУП «Московский завод по обработке специальных сплавов», ювелирное производство «Монарх».

Число посетителей выставки в этом году выросло и достигло 24 500. Многие экспоненты отметили эффективность участия в выставке, о чем свидетельствуют результаты оптовых и розничных продаж. И уже через год — с 1 по 6 февраля 2006 года ЦВЗ «Манеж» вновь гостеприимно распахнёт свои двери Третьей Всероссийской выставке «Питер-Ювелир-2006»!



ООО «Ювелирный центр «Кристалл», Смоленск
Колье «Осень в Петербурге»
1 место в номинации «В лучших традициях»



ООО «Ювелирный дом «Садко», Санкт-Петербург
Детские серебряные подвески с изображением персонажей «Союзмультфильм»
1 место в номинации «Золотое детство»



ООО «Стелла-Эксклюзив», Москва
Рамка для фото «Вечно твоя»
1 место в номинации «Украшение интерьера»



ООО «Арина», Санкт-Петербург
Брошь «Вселенная»
1 место в номинации «Полёт фантазии»



ООО «Ювелирный центр «Кристалл», Смоленск
Кольцо «Калейдоскоп»
1 место в номинации «Ювелирный дебют»



Ювелирная фирма А. Помельникова, Санкт-Петербург
Гарнитур «Клетки, Ромб»
1 место в номинации «В драгоценном стиле»



Ювелирная фирма А. Помельникова, Санкт-Петербург
Гарнитур «Стиль»
1 место в номинации «Грани совершенства»

ИМПЕРИЯ
ИМПЕРИЯ

общество с ограниченной ответственностью

Компания «Импери́я» принимает заказы на литьё из драгоценных металлов из своего материала или из материала заказчика. Новейшее оборудование, высококлассные специалисты. Рассматриваем предложения о совместной деятельности. Изготовление VIP-подарков из нефрита, яшмы. Камнерезное производство.

197110, Россия, Санкт-Петербург
ул. Большая Зеленина, д. 24, лит. Б
Тел. (812) 235-99-48, 913-93-44, e-mail: alel66@mail.ru

Торговля



Колье «Осенний Петербург»
диплом московской международной выставки
«Ювелир-2004»
в номинации «Вечерние украшения»

Санкт-Петербург
наб. реки Фонтанки, 92
(812) 164-89-56
(812) 164-73-92
shop@jewelland.ru

Дизайн: РА «КРИС»

Ювелэнд

Холдинг «Ювелэнд» уже много лет является постоянным участником Международной ювелирной выставки JUNWEX. Нынешний год не стал исключением. Выставочный стенд компании в «Ленэкспо» в этом году был ориентирован исключительно на оптовую торговлю. О результатах подобного опыта работы и балансе розничной и оптовой торговли в период проведения специализированных выставок рассказывает генеральный директор компании Александр Иосифович Андриюшкевич.

Розничная сеть «Ювелэнд» на сегодняшний день включает в себя 11 фирменных магазинов и отделов в крупных престижных коммерческих и торговых центрах города, а также Ленинградской области. Несмотря на то обстоятельство, что в начале февраля в Петербурге одновременно проходили две крупные ювелирные выставки — JUNWEX и «Питер-Ювелир», традиционно активно привлекающие покупателей, на объемы розничных продаж фирменных магазинов «Ювелэнд» это не повлияло. Кроме того, поскольку структура холдинга сочетает в себе потенциал собственного производства и сотрудничество с ведущими российскими предприятиями — лидерами отрасли, а также зарубежными компаниями-партнерами, в период проведения выставки не пришлось «оголять» витрины фирменных магазинов, чтобы увеличить количество и ассортимент продукции на стенде.

Специалисты компании пришли к выводу, что финансовый прирост в розничной торговле февраля нынешнего года составляет 20% по сравнению с данными февраля 2004 года. Это говорит об увеличении спроса на ювелирные украшения в целом и доверии к продукции фирменных магазинов «Ювелэнд», способной удовлетворить изысканный вкус покупателей. Анализ статистики розничных продаж прошлых лет наглядно демонстрирует прогрессивное, динамичное и планомерное развитие. Так, еще в 2003 году, в период проведения в городе Международной ювелирной выставки JUNWEX, объемы розничной торговли «Ювелэнд» падали. Однако уже в 2004–2005 гг. в данный период наблюдается стабильность в отношении розничной торговли. JUNWEX с каждым годом становится все более масштабным отраслевым форумом, ориентированным на оптовую деятельность. По посещаемости, объему отгрузок, количеству заключаемых договоров JUNWEX вполне соизмерим с московским «Ювелиром». Традиционно выставка в Сокольниках занимает первое место в российском отраслевом выставочном движении, а JUNWEX — второе; Петербург — второй после столицы ювелирный центр страны. Сюда, так же как и на «Ювелир», собираются представители всех регионов. При этом местные компании оказываются в более выигрышном положении в связи с уменьшением многих накладных расходов.

Подводя успешные итоги работы на JUNWEX–2005, руководители холдинга отметили значительную активизацию региональных торговых предприятий. В результате, у «Ювелэнда» появилось много новых клиентов. Как сложатся с ними деловые и коммерческие взаимоотношения — покажет время.

Украшение в кредит?

Продажи дорогостоящих ювелирных изделий в большинстве регионов мира идут на снижение. Причём в числе главных конкурентов золотых украшений не другие категории драгоценностей, а в первую очередь электронная, компьютерная и бытовая техника. По мнению исследователей Мирового золотого совета (WGC), такая ситуация сложилась в Саудовской Аравии, США, Италии, крупных городах Индии. Подобная тенденция наблюдается и в России. В своём выступлении на III конференции «Город золота», открывшейся в Дубае 21 февраля, директор WGC по вопросам маркетинга Филип Олден (Philip Olden) подчеркнул: «Золотые драгоценности нуждаются в маркетинге, который может дать эффект даже на сложившихся рынках». Одним из способов стимулирования покупательского интереса к ювелирным изделиям является потребительский кредит, давно и успешно применяемый в других отраслях торговли.

ЧТО ТАКОЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ?

Это особая форма кредита, предоставляемая его получателям в виде отсрочки платежа за покупаемые ими потребительские товары. Заёмщиками при этом являются физические лица — население, а кредиторами — предприятия торговли, банки, специальные кредитные учреждения. Торговые предприятия предоставляют потребительский кредит в виде товаров, проданных в рассрочку, а банки — в виде краткосрочных и среднесрочных ссуд на приобретение дорогостоящих изделий.

В российской ювелирной торговле такая форма работы появилась совсем недавно — года два назад. К ней пока не привыкли ни сами магазины, ни покупатели. В частности, в Санкт-Петербурге только два ювелирных магазина продают изделия в кредит — фирменный салон ОАО «Русские Самоцветы» и салон

«Русское золото». Поэтому говорить о каких-либо конкретных результатах время не пришло. Однако, судя по аналогичным формам работы в других отраслях торговли, организация продаж в кредит имеет ряд неоспоримых преимуществ.

В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА ДЛЯ МАГАЗИНА?

За счёт продаж в кредит значительно возрастает приток новых клиентов и расширяется их аудитория. В сознании многих людей дорогостоящие ювелирные украшения им «не по карману». Однако при широком оповещении о введении в магазине новой формы работы с покупателем — потребительского кредита — происходит привлечение людей с доходами ниже среднего. В результате значительно возрастает объём продаж.

Ведение новой формы расчётов с покупателями предполагает внесение изменений в сложившуюся специфику бухгалтерского учёта на предприятиях розничной торговли. Серьёзных трудностей это не вызывает, поскольку кредитные организации, предоставляющие услуги по потребительскому кредитованию, подробно консультируют персонал магазина. Современные кассовые аппараты позволяют облегчить составление отчётной документации, фиксируют сумму по сделке с выделением кредитной части.

Уже сегодня многие магазины, торгующие мебелью, электроникой, компьютерной и бытовой техникой, осознают огромный потенциал потребительского кредита. Руководители крупных торговых структур всё чаще сами разрабатывают программы, которые, на их взгляд, могли бы привлечь покупателей, и выходят с инициативой к банкам. Например отсрочка начала платежей по кредиту. Ряд российских торговых сетей уже предлагает потребителям получить товар, оформив кредитный договор, а выплаты по нему начать через 1–3 месяца. Или увеличение количества долгосрочных кредитов: рассрочка растягивается до трёх лет. Некоторые магазины уже запустили программу «Бесплатный кредит». Она предполагает, что покупателям не придется делать никаких дополнительных выплат сверх стоимости товара. Банковские проценты за него оплачивает магазин совместно с производителями продаваемых товаров. То есть торговые предприятия сознательно идут на уменьшение собственной прибыли, но при этом существенно увеличивают обороты. Об этом стоит задуматься и предприятиям ювелирной торговли!

В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ?

Во-первых, возможность обладать понравившимся украшением уже сегодня

ня, не откладывая покупку на неопределённое время. Во-вторых, кредитная ставка фиксируется в рублях на день покупки и в дальнейшем уже не изменяется; погашается кредит также в рублях. То есть никакие колебания курса валют или повышение цены товара уже не повлияют на размер возвращаемых покупателем сумм. Важным достоинством потребительского кредита является также быстрота и максимальная упрощённость сделки. Особенно если кредитный инспектор банка работает на территории самого магазина. В таких случаях вопрос о предоставлении кредита решается в течение 15 минут.

Кредит имеет право получить гражданин РФ, имеющий постоянную прописку в соответствующем регионе, в возрасте от 23 до 65 лет, предоставив кредитному инспектору паспорт и один из следующих документов: водительские права; заграничный паспорт; страховое свидетельство Государственного пенсионного фонда; свидетельство о выдаче ИНН.

В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА ДЛЯ БАНКА?

В среднем за кредитное обслуживание банк получает 5–7% от суммы каждой покупки, оформленной в системе экспресс-кредита. На сегодняшний день, как показывает опыт ювелирных магазинов, работающих по данной схеме, стоимость одной покупки в кредит колеблется в пределах 10–15 тыс. руб. При этом банк ставит торговому предприятию определённые условия, в том числе по минимальному и максимальному объёмам кредита. В фирменном салоне ОАО «Русские Самоцветы» такие границы — соответственно 3 тыс. руб. и 150 тыс. руб. Как утверждают руководители компании, пожелания клиентов за эти границы пока не выходили.

Кредитование предприятий ювелирной торговли осуществляется далеко не всеми банками. По сравнению с магазинами электроники и бытовой техники в ювелирных магазинах оборот скромнее. В основном ежедневные покупки совершаются на небольшие суммы, а доро-

гие эксклюзивные изделия продаются редко. Однако есть банки, в частности банк «Русский Стандарт», сознательно осваивающие именно это специфическое направление, до мелочей продумывая технологии кредитования и тактику привлечения клиентов.

Поскольку число таких финансовых учреждений, осуществляющих потребительское кредитование, и торговых организаций, реализующих товары населению в кредит, с каждым годом растёт, на это отреагировали страховые компании, введя на рынок своих услуг новое направление. Теперь помимо «традиционных» видов страхования компания РОСНО, например, предлагает уникальную страховую услугу — защиту от невозврата выданных кредитов, предусматривающую способы борьбы с просроченной ссудной задолженностью. Особенность нового продукта — в соединении страховой защиты с использованием автоматизированной системы оценки риска при предоставлении потребительского кредита. Данная система базируется на модели скоринга, разработанной специалистами РОСНО с учётом отечественной специфики. Модель скоринга строится на методах математической статистики и психологической оценки личности анкетированного, что позволяет обеспечить достаточно высокую объективность оценки кредитоспособности потенциального заёмщика и принять решение о предоставлении или непредоставлении кредита в течение 5–10 мин.

СХЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКА И МАГАЗИНА

1. Ювелирный магазин, заинтересованный в увеличении оборота, рассматривает существующие на рынке банковских услуг различные предложения.

2. Выбранный банк присылает стандартное предложение.

3. Оговариваются конкретные условия: предоставляет банк своего сотрудника либо обучает персонал магазина; кто и на каких условиях обеспечивает средства связи с банком (Интернет, факс) и т. д. При этом заработная пла-

та менеджера по кредитованию и бонус от сделок, как правило, выплачивается банком.

4. Клиент заключает кредитный договор с банком, банк берёт определённый процент с клиента. Помимо этого банк взимает комиссионное вознаграждение с магазина (обычно в пределах 2–4% от суммы кредитной части по каждой сделке) за продвижение товара. Постоянно усиливающаяся конкуренция на отечественном рынке банковских услуг ведёт к тому, что процент этот снижается.

5. Кредитный договор заключается в трёх экземплярах: один экземпляр остаётся у покупателя, один — у банка, один — у магазина. В договоре подробно расписана продажная стоимость товара, его кредитная часть, а также сумма, уплачиваемая покупателем в кассу магазина.

6. Продажная стоимость товара включает в себя первоначальный взнос, уплачиваемый покупателем в кассу магазина (около 20%), и кредитную часть. По условиям заключённого договора между магазином и банком банк обязуется перечислить на расчётный счёт магазина в установленный срок кредитную часть за вычетом комиссионного вознаграждения (о нём речь шла в п. 4).

СХЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КЛИЕНТА И МАГАЗИНА

1. Потребитель определяется с выбором покупки и заполняет анкету (непосредственно в магазине или на территории банка-партнера).

2. Банк в лице своего представителя в присутствии клиента принимает кредитное решение и сообщает размер возможного кредита.

3. Покупатель уплачивает в кассу магазина первоначальный взнос и отправляется с покупкой домой.

4. Банк оплачивает магазину оставшуюся часть стоимости покупки (кредитную часть) в установленные сроки и направляет покупателю по почте график предстоящих выплат по кредиту.

5. Покупатель погашает полученный кредит ежемесячно равными долями в соответствии с полученным графиком.

Семейство настольных 3D-принтеров Solidscapе

Максимов Николай Михайлович

Данная статья публикуется как продолжение темы, связанной с современными технологиями быстрого прототипирования (или Rapid Prototyping, RP), начатой обзорной статьёй в журнале «Русский Ювелир», № 1, 2005 г. Технологии RP включают в себя набор дизайнерских компьютерных программ (CAD/CAM/CAE) для проектирования трёхмерных моделей и оборудование для получения твердотельных моделей. Эти технологии следует рассматривать всего лишь как мощный инструмент для реализации идей дизайнера, который позволяет быстрее и качественнее получать точные модели, но ни в коей мере не заменяет творчество мастера. Среди нескольких технологий, присутствующих на сегодняшний день на рынке, мы рассмотрим наиболее подходящую для ювелирного производства — построения моделей путём послойного нанесения расплавленного воска на подложку, так называемая DOD-Jet технология компании Solidscapе (США).



Рис. 1. Настольный 3D-принтер T612BT

За десять лет развития технологии компания выпустила шесть поколений оборудования для создания моделей, в том числе первые в мире настольные 3D-принтеры T66BT и T612BT, представленные на выставке «Euroform» во Франкфурте в декабре 2004 г. (рис. 1).

Основные требования к технологии — высокое качество получаемых моделей и надёжность. Под высоким качеством понимается точность соответствия модели её компьютерной версии, низкая шероховатость (отсутствие «ступенек» на поверхности модели), высокая скорость постро-

ения моделей. Надёжность оборудования определяется простотой его обслуживания и замены отдельных блоков, быстрым и качественным сервисным обслуживанием, наличием гарантии.

Семейство T6ХBT в полной мере отвечает указанным требованиям:

- материал модели InduraCast на основе литейного воска полностью выплавляется из опоки, не требуется изменения существующей литейной технологии (построенные на T6ХBT модели можно помещать на «ёлку» вместе с обычными моделями, сделанными вручную). Это принципиальное отличие от светоотверждаемых пластиков, которые требуется выжигать. Несмотря на заявляемую низкую зольность пластиков, она проявляется при литье (рис. 2, 3);
- поддержка автоматически выстраивается в прилагаемой программе ModelWorks, выполняется из материала InduraFill на основе литейного воска и полностью удаляется из готовой модели в обычном низковязком масле, оставляя идеальную для литья и не требующую дополнительной обработки поверхность модели;
- оба материала нетоксичны, имеют пренебрежимо малое термическое расширение;
- принтеры поддерживают автоматический режим работы без участия оператора, при этом используются встроенные тесты, автоматический повторный запуск с точки прерывания (в случае пропадания электропитания);
- гладкость поверхности получается за счёт использования ряда технических решений:
 - векторного построения (в отличие от растрового в пластиковых технологиях со светоотверждением) с разрешением в 5000×5000×7000 точек на дюйм, что на порядок выше других технологий;
 - капельного нанесения расплавленного воска на подложку, причём размер капели строго калиброван, а число — до 13 000 капель в секунду — позволяет получить практически ровную поверхность;

Solidscape

Компания Solidscape (США) впервые предлагает в лизинг для России и стран СНГ новое поколение настольных 3D-принтеров для создания точных восковых моделей: Т66ВТ и Т612ВТ. Лизинг оформляется через представительство компании — ЗАО «Ника Рус» на срок до двух лет.

Обеспечивается поставка со склада в Москве, обучение оператора и дизайнера, сервисная поддержка, гарантийное обслуживание, а также обеспечение загрузки 3D-принтера на период освоения моделями, разработанными нашей дизайн-студией или представленными заказчиком.

Предлагаются лицензионные программы для дизайнера ювелирных изделий, версии на русском языке с обучающими роликами.



ЗАО «Ника Рус» 127299 Москва, ул. К. Цеткин, 3
095 150 4333, 787 9967, 787 9968
service@solidscape.ru, www.solidscape.ru www.solid-scape.com

ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ОФОРМЛЕНИЯ ЮВЕЛИРНЫХ ВИТРИН

современный дизайн • широкий ассортимент
со склада и на заказ • отправка в регионы



Россия, 125252, г. Москва, ул. Зорге, дом 10
тел./факс: (095) 943-23-01, тел.: (095) 195-91-11
<http://www.option-s.ru>, option-s@mtu-net.ru

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФИРМЫ!

www.gallery-st.com

закажите на сайте и получите в вашем городе



ювелирный инструмент



расходные материалы



весы



геммологическое оборудование



упаковка



подарочный ассортимент

Москва, Вадковский переулок, 18а, тел. (095) 973-39-89/20, 771-0110, 741-2340
Санкт-Петербург, Левашовский пр., 12, оф. 601, тел. (812) 920-5390, 334-5404
Киев, ул. Горького, 8, ком. 39, тел. (044) 246 5103, 233 4857, (066) 253-9724

ГАЛЕРЕЯ
штейнберг



ООО «АЛЕКСАНДР»

9 лет на ювелирном рынке.

Упаковка для ювелирных изделий,
витринное оборудование



Санкт-Петербург

Тел.: (812) 260-47-27, моб. тел. +7 812 957-84-14

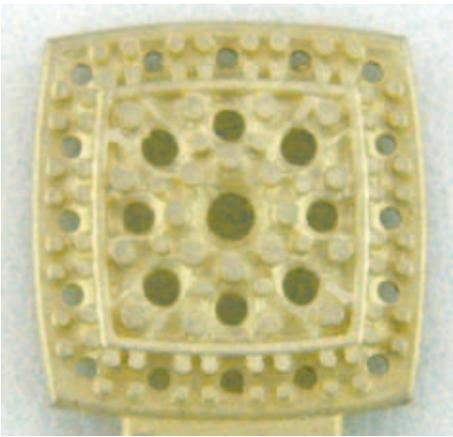


Рис. 2. Модель, полученная на Т66 с разрешением 25 мкм, отлитая в белом золоте 14К по стандартной технологии. Очень высокое качество поверхности

- шлифования застывших капель до нужной толщины слоя (вместо разглаживания роликом в других технологиях, что приводит к потере точности). Калиброванные толщины слоёв выбираются оператором по необходимости в диапазоне от 12 мкм до 127 мкм, причём возможно сочетание разных толщин слоёв в пределах одной модели;
- погрешность построения по осям X, Y, Z составляет 0,1%, а шероховатость поверхности — 1,3–2,5 мкм;
- новые 3D-принтеры предназначены для офисного размещения. За счёт исполь-



Рис.3. Модель, полученная на светоотверждаемом полимере с разрешением 25 мкм, отлитая в белом золоте 14К по стандартной технологии. Видны следы золы от сгоревшего материала. Уровень качества поверхности очевиден

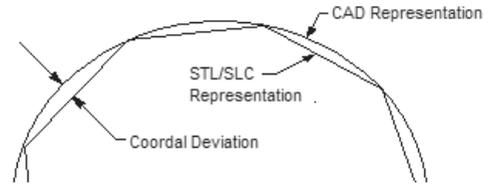
зования новых материалов удалось отказать от встроенного кондиционера. За счёт оптимизации управления, новых материалов и технических решений скорость построения выросла в три раза (в месяц можно создавать свыше 300 стандарт-

ных моделей), прочность материала выше вдвое, а качество поверхности на порядок выше по сравнению с моделями прошлого поколения Т6Х (рис. 4);

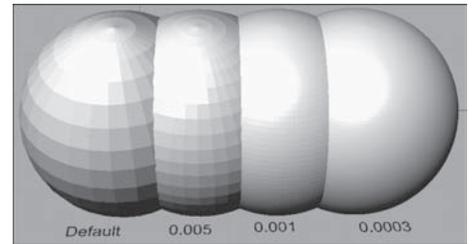
- себестоимость стандартной модели по расходным материалам составляет 0,5–1,5 долларов;
- наличие двух инжекторных головок в сравнении с сотнями сопел в других технологиях существенно повышает надёжность работы машины и снижает стоимость материалов на регулярную настройку и тестирование головок;
- качество модели в значительной степени зависит от 3D-файла, созданного в CAD-программе. На рис. 5 показано влияние установок параметров ячейки в программе Rhino: Default (по умолчанию) и другими значениями (от 0,005 до 0,0003). При увеличении плотности ячеек (максимальное расстояние от кромки модели до поверхности равно 0,0003) повышается гладкость поверхности.



Рис. 4. Образцы моделей, построенных на Т66BT и на Т612BT



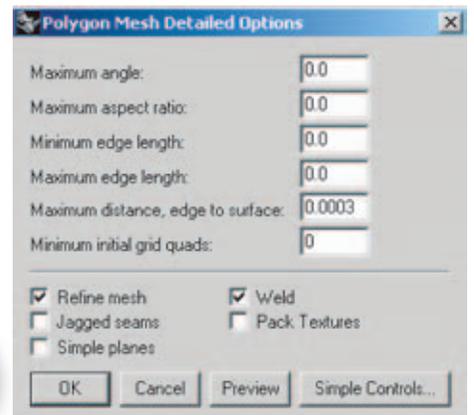
а



б



в



г

Рис. 5. Влияние установок параметров ячейки в программе Rhino: Default (по умолчанию) и другими значениями (от 0,005 до 0,0003) (рис. 5 в, г). При увеличении плотности ячеек (максимальное расстояние от кромки модели до поверхности равно 0,0003 (рис. 5 а) повышается гладкость поверхности (рис. 6 б)

Компания ООО «Современные Ювелирные Технологии»



Центробежно дисковые финишные станки компании ОТЕС серии CF18, CF18EL, позволяют сделать Ваше ювелирное производство максимально эффективным, получать большие объемы готовой продукции со стабильно высоким качеством и существенно снизить процент ручного труда при массовом изготовлении ювелирных изделий.

Специалисты компании обладают достаточным опытом настройки технологической цепочки отливка+финишный станок, а также осуществляют гарантийное и послегарантийное обслуживание установок.

Всегда в наличии на складе расходные материалы для процессов отливки, непрерывного литья и финишной обработки драгоценных металлов.

По желанию заказчика возможна организация выездных семинаров по ознакомлению персонала компаний с методикой процесса отливки, финишной обработки и вопросам, связанным с извлечением драгоценных металлов после обработки изделий в центробежно-дисковых финишных станках.

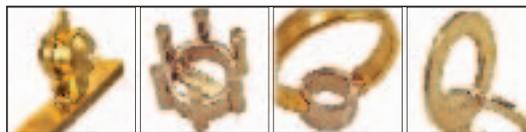


НОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ!

Высокопроизводительные станки

• для заготовки • штамповки • формирования трубки

Фурнитура и аксессуары для ювелирных изделий



Цифровые мини-студии для макросъемки ювелирных изделий



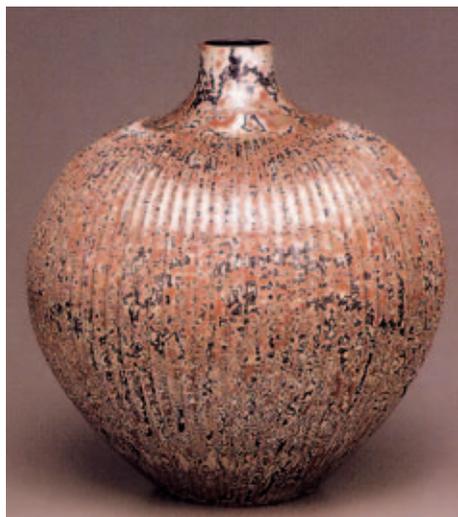
Фотографировать стало еще проще

ООО «Современные Ювелирные Технологии»
Россия, 197374,
Санкт-Петербург,
ул. Оптиков, д. 4
E-mail: ajt ltd@mail.ru
Тел./Факс: +7-812-118-76-02

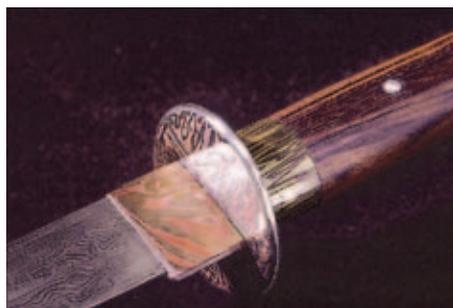
Мокуме гане: традиционная японская техника диффузионной сварки металлов в изготовлении ювелирных изделий

Синицкий Леонид, ООО «Издательский Дом «Дедал-Пресс»,
www.dedal.ru

Мокуме гане — древняя японская техника обработки металлов, которая была изобретена (и получила своё дальнейшее развитие в феодальной Японии) мастерами, занимавшимися изготовлением холодного оружия. Её название переводится как «металл с древесной текстурой», поскольку это один из наиболее популярных узоров, создаваемых при работе этой техникой, очень похожи на технику изготовления дамасской стали. Она позволяет создавать великолепные рисунки на металле. При этом процессе металлические пластины различных цветов укладываются слоями и соединяются вместе, а затем их обрабатывают и придают текстуру таким образом, чтобы открывались небольшие участки поверхности каждого слоя, цвет которого сохраняется.



Известно, что изобретателем мокуме гане был японский мастер Денбей Шоами. В 1700-х гг. Шоами работал на одного из японских феодалов, занимаясь ковкой холодного оружия. Именно тогда он впервые обнаружил, что кузнечной сварке поддаются не только сталь и железо, но и цветные металлы, при этом создаются узоры, удивительно похожие на узорчатую сталь, которую он сам изготавливал. Мокуме гане — техника, переходящая от мастера к ученику, первоначально использовалась исключительно при изготовлении фурнитуры и декоративных элементов для холодного оружия. С какого-то момента (точно неизвестно когда) японские мастера стали использовать мокуме гане и для других декоративных изделий.



На Западе же эта техника родилась в конце XIX века, и пик её развития пришёлся на 70–80 гг. прошлого столетия, когда проводились обширные исследования этой технологии.

К созданию изделий в технике мокуме гане существует множество различных подходов,

которые в своей сути имеют много общего. Основное различие заключается в том, каким способом металлические пластины соединяются между собой. Эти способы включают в себя соединение при помощи припоя и две разновидности диффузионной сварки.

Соединение при помощи припоя производится путём спаивания тугоплавким припоем двух контрастных по цвету металлических пластин с последующей прокаткой до увеличения длины в 2 раза. После чего полученную заготовку разрезают и снова спаивают по плоскости припоем с более низкой температурой плавления. Однако, поскольку спаять слои металлов вместе без газовых пузырьков и капель флюса между ними практически невозможно, большой проблемой является появление раковин между слоями, от которых очень трудно избавиться. Кроме этого, физические свойства припоев таковы, что соединительный слой подвержен разрушению под силой механического воздействия либо при пайке уже готового слоистого материала. Весь процесс может быть очень трудоёмким и не всегда приводит к желаемым результатам.



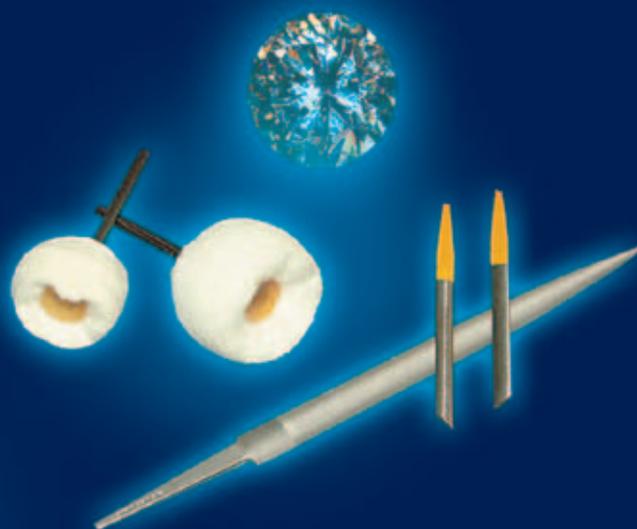
Большинство изделий, выполненных в технике мокуме, созданных как в настоящее время, так и за всю историю, попадают в категорию диффузионного соединения в жидкой фазе. Это процесс, при котором пластины разных металлов соединяются без помощи легкоплавкого промежуточного слоя. Вместо этого две исходные пластины в процессе диффузии создают третий сплав в плоскости их соприкосновения. Этот сплав в жидком состоянии и соединяет два слоя. В зависимости от металлов, из которых состоит брикет, это может быть только частичное, тестообразное состояние или полностью жидкий эвтектический сплав



ЮВЕЛИРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТ



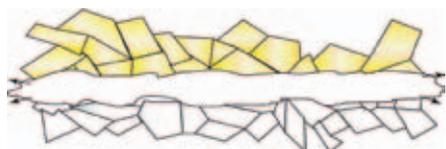
Ваш мир
ювелирного
инструмента



(095) 739-43-11

www.sapphire.ru

контактирующих металлов. Эвтектическая точка двух металлов — состояние, при котором концентрация атомов обоих металлов достигает оптимального соотношения и создаётся сплав с максимальной низкой для всевозможных комбинаций этих металлов температурой плавления.



Некоторые сочетания металлов, используемые в мокуме, в плоскости соприкосновения не создают жидкий эвтектический сплав, но соединяются посредством того, что один из исходных металлов частично переводится в жидкую фазу. В этот момент соединение происходит благодаря процессу, очень близкому к пайке твёрдым припоем, при котором жидкий металл из слоя с более низкой температурой плавления наплывает на другой и связывает их. Для отображения различных фаз бинарных (из двух металлов) и тернарных (из трёх металлов) сплавов металлурги используют фазовые диаграммы. Говоря практическим языком, эвтектическая точка сплава — это то, что мы иногда видим, когда наблюдаем появление отпота у металлов при изготовлении мокуме или ободков вокруг гранул в процессе грануляции.

Диффузионное соединение в твёрдой фазе подобно волшебству. Это прочное соединение разных металлов между собой, происходящее в соответствующих условиях при температуре, которая существенно ниже точки плавления либо эвтектической точки применяемых металлов. Этот метод основан на обмене исходных металлов достаточным числом атомов для создания прочного соединения путём выращивания новых металлических кристаллов или зёрен в зоне контакта. Поскольку эвтектическая точка не достигается, видимого третьего сплава не создаётся. Абсолютная чистота и абсолютный контроль атмосферы вокруг металлов — необходимые условия для создания такого типа соединения. Диффузионное соединение в твёрдой фазе занимает больше времени, чем соединение в жидкой фазе, и требует более сложного оборудования.



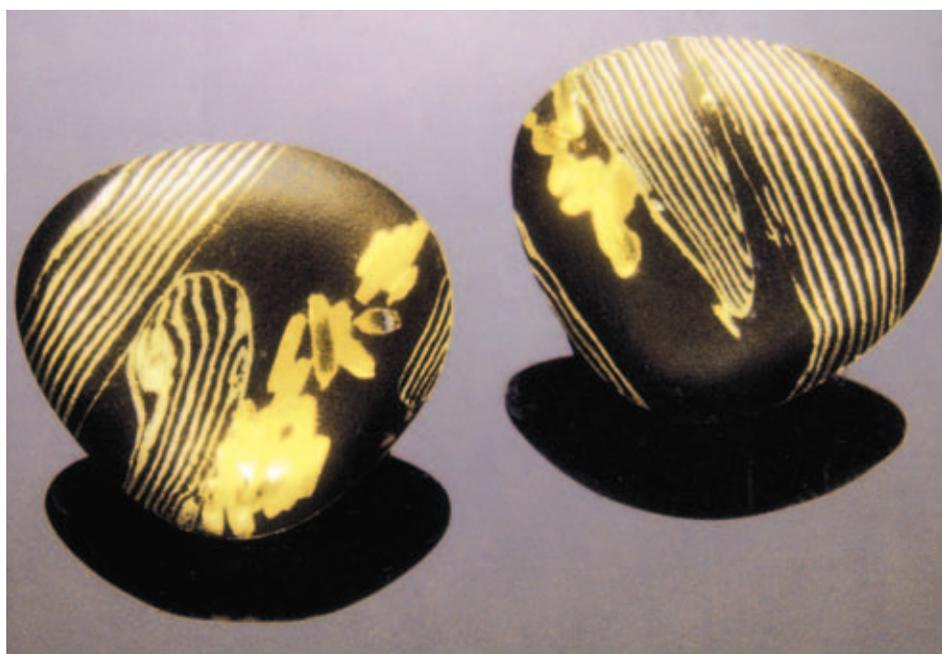
Металлы, используемые для мокуме, подразделяются на четыре основные группы: медь и её сплавы, серебро и его сплавы, золото и связанные с ним сплавы и металлы семейства платины.

Медь — чрезвычайно ковкий, легко поддающийся обработке металл. Она легко образует сплавы со многими другими металлами, при этом облегчает их обработку и придаёт цвет. Не считая золота, это единственный небелый металл. Медь и её сплавы традиционно были наиболее важными составляющими мокуме. В отношении ювелирных изделий упор делается на серебряных и золотых сплавах, но медные сплавы имеют огромное значение для изготовителей ножей и специалистов по художественной обработке металлов, которые работают с более широким спектром металлов. Чистая медь хорошо ламинируется и отлично себя ведёт в мокуме. Её розовый цвет патинируется естественным путём до светло-коричневого, поэтому медь может добавить изделию с деревянной текстурой насыщенный деревянный оттенок. Для создания широкой цветовой гаммы её можно окрашивать и при помощи химических патин.

Шакудо — традиционный японский сплав на медной основе. В обычных условиях он

патинируется от тёмного бордово-коричневого до чёрного цвета и создаёт ярко выраженный контраст с любыми металлами. Он может содержать от 2 до 15% золота. В шакудо для придания жёсткости добавляют 3—4% кобальта. В ряд традиционных японских сплавов входит куромидо, который после патинирования приобретает цвета от тёмно-коричневого до чёрного. Куромидо содержит чистую медь и 1% мышьяка. Изготовление куромидо очень опасно вследствие высокой токсичности мышьяка, а поэтому не рекомендовано. Куро-шибуичи по сути состоит из 84% шакудо и 16% шибунчи и патинируется до тёмно-серого. Другие сплавы на основе меди интересных цветов можно изготовить, добавляя небольшое количество кобальта, платины, палладия, сурьмы и пр.

Чистое серебро — самый белый из всех металлов, известных человеку, серебро чрезвычайно пластичный и ковкий металл. Чистое серебро необходимо там, где брикет планируется подвергать большому давлению в процессе формообразования, а в отличие от стерлингового серебра, оно не окисляется в процессе пайки и отжига. Стерлинговое серебро создаёт более прочный слой-ламинат и имеет более высокую износостойкость, следовательно, оно более приемлемо для изготовления колец и браслетов. Его цвет слегка более серый с лёгким оттенком жёлтого, оно быстрее окисляется и тускнеет.



12-15

М А Я

ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ!

ЮВЕЛИР ЭКСПО УКРАИНА 2005

IX МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ВЫСТАВКА ЮВЕЛИРНЫХ
ИЗДЕЛИЙ, ЧАСОВ,
ДРАГОЦЕННЫХ УКРАШЕНИЙ
И АКСЕССУАРОВ



Место проведения - ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

КИЕВ ЭКСПО ПЛАЗА

г. Киев, ул. Салютная 2-6, www.expoplaza.kiev.ua



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ОРГАНИЗАТОР:
АО "КИЕВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
КОНТРАКТОВАЯ ЯРМАРКА"

Дирекция выставки: тел.: +38(044) 490 6221, 461 9343, 490 6219

E-mail: jewel@kmya.kiev.ua, <http://www.kmya.kiev.ua>

Информационные партнеры:





Шибучи — традиционный сплав, содержащий серебро и медь. Это название означает «три четверти», содержащий $\frac{3}{4}$ меди и $\frac{1}{4}$ серебра. Его натуральный цвет варьируется от бледно-розового до желтовато-белого, в мокуме его можно использовать в качестве заменителя серебра. При патинировании шибучи приобретает гамму оттенков серого и коричневого цветов.

Что касается золотых сплавов, то наиболее простой в обработке — зелёное золото 750-й пробы. У него приятный цвет, и оно прекрасно поддаётся обработке. Зелёное золото — достаточно мягкое для создания ламината, но в то же время достаточно жёсткое, т.е. обладает достаточной износостойкостью. А благодаря низкому содержанию меди зелёное золото создаёт контраст другим золотым сплавам и имеет более высокую температуру плавления. Зелёное золото 583-й пробы имеет более бледный оттенок и хорошо ламинируется. Однако, если его комбинировать с более жёсткими сплавами — красным или жёлтым золотом 583-й пробы, его относительная мягкость усложнит обработку мокуме.

Золотые сплавы жёлтой группы содержат от 0,583 до 0,999 массовых долей золота. Исходя из практических целей, рекомендуется использовать жёлтое золото 750-й пробы, оно хорошо соединяется, и готовый брикет не очень сложно обрабатывать.



Белое палладиевое золото 583-й и 750-й пробы имеет более насыщенный серый оттенок, чем обычное никелевое белое золото, и является более дорогим материалом, но лёгкость его обработки оправдывает дополнительные вложения. Палладиевый сплав — самый тёмный из всех белых металлов, поэтому его можно использовать в контрасте с серебром, чтобы получить красивое сочетание белого на белом.

Платина и различные сплавы на её основе чрезвычайно трудно обрабатывать при создании мокуме. Поскольку она имеет высокую температуру плавления и отжига и другие уникальные металлургические характеристики, во время всего процесса от сплавления до финишной обработки возникают проблемы.

Палладий легче поддаётся обработке, чем платина. С чистым палладием проще работать, но он, как и чистая платина, очень мягкий. Хорошо поддаётся обработке ювелирный палладий, содержащий 5% рутения. Он достаточно жёсткий, но при хорошей сварке и аккуратном обращении он очень хорошо подходит для мокуме. Как и с платиной, соединение производится при температуре, максимально приближённой к температуре солидуса соседнего металла.

Большинство ювелирных сплавов, имеющих сегодня, объединённые в слоистом брикете мокуме, будут иметь потенциальную эвтектическую точку, которую можно



JEWELLERNET.RU

РУССКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ СЕТЬ
ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО

отследить в процессе сплавления. Однако, поскольку в одном брикете при сплавлении представлен ряд различных металлов, очень трудно подобрать оптимальную температуру, рассчитанную исходя из температуры плавления каждого металла или на основании фазовых диаграмм. При использовании незнакомых сплавов или незнакомых комбинаций рекомендуется провести тест на небольшом брикете, чтобы подобрать оптимальную температуру сплавления и время выдержки, прежде чем приступать к основной работе.

Очень важно, чтобы брикет мокуме состоял только из высококачественных металлов, поскольку от этого в большой степени зависит успех работы. Кроме использования металлических пластин плохого качества, одна из самых больших проблем, с которыми можно столкнуться в процессе создания мокуме, — несовместимость металлов. Существуют три фактора, которые определяют, совместимы определённые металлы или нет. А именно: твёрдость, степень, с которой металл поддаётся обработке, и свойства эвтектического сплава, образованного применяемыми металлами. Несмотря на то что существуют таблицы совместимости металлов, всегда есть поле для экспериментов с различными металлами по созданию индивидуальных сочетаний и цветовых гамм. Например, хорошо ведут себя вместе жёлтое, розовое и белое золото, чистая медь с серебром, медь с латунью и серебром и пр. Необходимо отметить тот факт, что диффузионному соединению в твёрдой фазе при соответствующих условиях подвержены практически все металлы почти во всех комбинациях. Вопрос заключается лишь в их дальнейшей совместной обработке.

Металлы, используемые в изготовлении мокуме, нарезаются на небольшие прямоугольные заготовки, шлифуются, самым тщательным образом очищаются, промываются и стопкой укладываются в брикет.

Брикет — стопка контрастных по цвету металлов, которые надёжно соединены между собой, образуя единый блок. Если техника мокуме применяется в ювелирных целях, то рекомендуется использовать пластины толщиной 0,5–1,3 мм и набирать не более 25 слоёв. Высота гото-

вого брикета не должна превышать максимальный развод валков ваших вальцов. Ключ к изготовлению качественного брикета кроется в том, чтобы создать связующий слой между металлами и сохранить чётко очерченные границы между слоями.

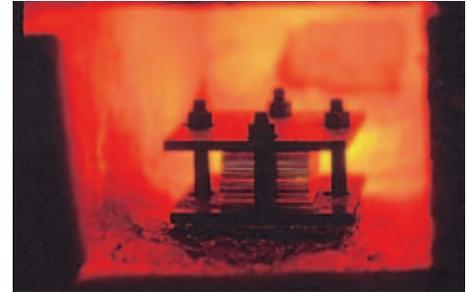


Сварку брикета мокуме можно проводить при помощи различного оборудования. Это может быть самая простая ювелирная горелка, самодельная мини-печь, изготовленная из двух огнеупорных кирпичей, где источником тепла является газовая горелка, кузнечный горн или электропечь с цифровым контролем температуры. Выбор оборудования зависит от способа соединения металлов. Для изготовления мокуме путём пайки припоем будет достаточно горелки, которой вы пользуетесь ежедневно.

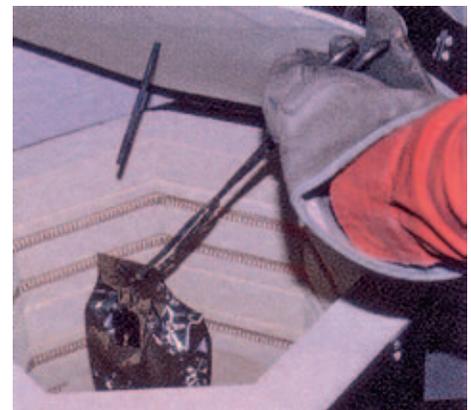


Для диффузионного соединения в жидкой фазе — это мини-печь (для брикетов небольших размеров) или кузнечный горн. В этом случае при изготовлении брикета всегда существует риск недостаточного нагрева и последующего расслоения брикета при формировании рисунка вследствие образования недостаточно прочного связующего слоя. Существует также противоположный риск перегрева, т.е. перехода через

точку, при которой происходит соединение металлов, в гомогенную фазу, где металлы диффундируют или сплавляются с образованием нового однородного сплава, при этом отдельные слои выделить очень трудно или вообще невозможно.



Для диффузионного соединения в твёрдой фазе необходима электрическая печь с цифровым контролем температуры. В этом случае для создания восстановительной атмосферы вокруг брикета его помещают в пакет из стальной фольги, заполненный гранулированным древесным углём.



(Продолжение в следующем номере)

Все материалы и иллюстрации предоставлены с любезного разрешения г-на Стива Миджетта.

<http://www.dedal-press.ru>



БРИЛЛАНС

фианиты,
синтетические
и натуральные
камни, жемчуг

!!! УПАКОВКА !!!

тел/факс: (812) 449-77-92, (812) 449-77-93
Санкт-Петербург, ул. Яблочкова, д. 12, лит. «Ц»
Деловой Центр (напротив Пробирной Инспекции)
e-mail: chief@brilliance.ru, http://www.brilliance.ru
Филиал в Ростове-на-Дону: (8632) 91-32-32
пр. Буденновский, 93, оф. 405

WWW.RUSSIANJEWELLER.RU

ВСЁ О ЮВЕЛИРНОМ БИЗНЕСЕ НА САЙТЕ ЖУРНАЛА «РУССКИЙ ЮВЕЛИР»:

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА, ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ,

«ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ЧАСОВ»

С ПОДРОБНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ О ЮВЕЛИРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ,

ФОТОГРАФИИ И РАСПИСАНИЕ ВЫСТАВОК, АНАЛИТИЧЕСКИЕ СТАТЬИ,

АРХИВ «РУССКОГО ЮВЕЛИРА» И НОВОСТИ ОТРАСЛИ.

www.russianjeweller.ru

Технологии



Международная ювелирная выставка «JUNWEX» традиционно каждый год собирает в Санкт-Петербурге профессионалов, так или иначе связанных с ювелирной отраслью. Именно к этому времени был приурочен состоявшийся 3 февраля 2005 г. ознакомительный семинар по двух- и трехкоординатной гравировке на станках Roland и по созданию мастер-моделей. Семинар организовали ООО «Международный симпозиум ювелиров», НОУ «Школа ювелирного мастерства» и «ВМТ-Петербург» (официальный представитель фирмы Roland в России) при содействии ювелирной компании «Акимов».

Среди проблем, рассматриваемых на семинаре, были такие актуальные на сегодняшний день вопросы, как способы минимализации ручного труда гравера, улучшения качества, а также технологические методы изготовления изделия в тех случаях, когда ручная работа невозможна.

Теоретическая информация иллюстрировалась наглядными примерами: демонстрировалось действие гравировального станка, этапы создания модели на станке Roland, 3D-сканер LPX-1200... В частности, было проведено сканирование на 3D-сканере и последующая компьютерная обработка данных. LPX-1200 — лазерный 3D-сканер нового поколения. В сочетании с программным пакетом Pixform Pro, предназначенным для редактирования оцифрованных моделей, сканер представляет собой законченное решение для обратного моделирования с превосходным качеством сканирования и простотой в использовании. Станки Roland значительно облегчают труд модельщика и гравера, позволяя достичь высочайшего качества мастер-моделей при максимальной скорости обработки.

На семинаре подробно демонстрировался каждый из этапов создания модели на станке Roland (эскиз изделия; определение геометрии; лепка и сканирование; заготовка модели; задание сечений и объединение поверхностей с данными сканирования; задание параметров обработки; обработка на станке; ручная доработка при необходимости) и принцип действия гравировального станка (создание восковой модели из частей; получение нескольких размеров колец; гравировка текстов; разметка под камни; текстуры).

Участники семинара ознакомились с техническими характеристиками представленных станков, а также с методикой обучения и подготовки начинающего модельщика.

В заключительной части работы семинара его организаторы поблагодарили всех участников и пригласили на предстоящий в июле 2005 г. Международный симпозиум ювелиров.

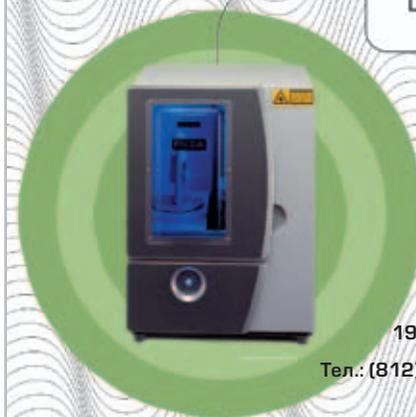
УНИВЕРСАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ЭТАЛОНОВ



ЮВЕЛИРНАЯ ТОЧНОСТЬ

- автоматизированное изготовление изделия
 - любые шрифты
 - изменение масштаба
 - зеркальные элементы
 - текстуры и гильошировка
- Возможность работы по воску, латуни, золоту, серебру, стали
- поставка комплексов оборудования
 - гарантийное и сервисное обслуживание
 - консультации

3D-сканер
LPX-1200



«ВМТ-Петербург»
197342, Санкт-Петербург
ул. Торжковская, д.4
Тел.: (812) 324-41-07, 246-96-11
246-96-40, 243-39-63
Факс: (812) 324-64-34
e-mail: info@wmt.spb.ru
www.wmt.spb.ru

VI специализированная ювелирная выставка
14-16 апреля Калининград

Янтарь-2005 Балтики



**Янтарь: сырье, полуфабрикаты.
Оборудование и технологии
по переработке янтаря.
Ювелирные изделия и сувениры.
Художественные изделия
из янтаря. Инклюзы.
Предметы интерьера из янтаря.
Продукты переработки
янтаря и их применение в
различных отраслях экономики.
Драгоценные металлы.
Самоцветы. Бриллианты.
Часы. Бижутерия.
Антиквариат. Дорогостоящие
аксессуары. Аукцион.**



РУССКИЙ ЮВЕЛИР
информационно-аналитический журнал



ВЦ "Балтик-Экспо"
236006, г. Калининград, ул. Октябрьская, 3а
тел./факс: (0112) 36-10-01, тел.: (0112) 34-10-91
e-mail: akvela@balticfair.com www.balticfair.com

Юбилей

80 лет знаменитому мастеру янтаря

Веслав Герловский, по образованию историк искусства и экономист, родился 16 апреля 1925 года в Лиде под Вильнюсом. Он один из старейших Гданьских мастеров-янтарщиков, а также позолотчик и реставратор, представляя различные грани и роли своего призвания, активно работает с 1957 года.

В течение 25 лет В. Герловский возглавлял мастерские, занимавшиеся художественным производством янтаря. Он был поочередно на посту директора объединения «Цепелии» и председателем «Искусство Региона», руководил художественным объединением резчиков «Искусство».

С 1972 года В. Герловский работает в соб-

ственной творческой мастерской по консервации художественных изделий из янтаря в Залесе под Гданьском. Его произведения находятся в многочисленных музейных коллекциях и были отмечены наградами на многих конкурсах.

С 1985 года Веслав Герловский сотрудничал с российскими мастерскими, реконструировавшими Янтарную комнату.

Много сил отдает профессиональным публикациям. В 1987–1990 годах он редактировал различные издания по обработке янтаря и журнал «Позолотчик-часовщик», а с 1997 года ежеквартальник «Польский ювелир». Постоянно сотрудничая со всеми периодическими изданиями, связанными с ювелирным и

золотарным делом, организует научные семинары по обработке янтаря, сопровождающие крупнейшие выставки-продажи в Гданьске.

Научные труды международных симпозиумов 1996 и 1997 годов, посвященные янтарю, были напечатаны благодаря его инициативе.

В. Герловский являлся первым председателем правления Главного объединения янтарщиков Польши, и в настоящее время руководит научно-информационной комиссией этого объединения. Одна из лучших его книг «Янтарь и Гданьские мастера» в серии «Гданьская коллекция 1000-летия» посвящена создателям старейшего в Гданьске искусства. В ней рассказывается о происхождении янтаря, истории месторождений, художественном творчестве и технике мастеров различных эпох этого прибалтийского региона.

Веслав Герловский неустанно творит в своем призвании, привлекая своей деятельностью ведущих мастеров России, Германии, Украины.

Таможня

Литовская таможня

В прошлом номере журнала была опубликована статья, посвященная предстоящей Второй международной выставке ювелирных изделий «Amber Trip 2005». В этом материале мы рассказали также о правилах таможенного оформления и апробирования изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, действующих на территории Литвы. Директор фирмы (таможенного брокера) «PAN-LITServices» Вайдас Бянюшис уточнил данную информацию по некоторым из пунктов. Так, в частности, для прохождения таможенной службы участнику ВЭД, ввозящему ювелирные изделия, необходим получатель — литовское юридическое лицо, имеющее соответствующее разрешение на работу с драгоценными металлами и драгоценными камнями. В случае, если ювелирные изделия ввозят в страну для экспонирования на выставке, то получателем выступает организатор выставки. Кроме того, участник ВЭД обязан представить таможенной службе счет-проформу (proforma-

invoice) с детальным описанием изделий и оплатить услуги таможенного брокера (стоимость этих услуг зависит от выбранного таможенного режима). При оформлении режима временного ввоза ювелирных изделий для участия в выставке таможенные пошлины и налоги не оплачиваются. Однако в этом случае получатель обязан предоставить в таможенную службу залог в размере до 38% от стоимости изделий (рассчитывается от суммы налога на импорт — до 20% и 18% НДС) или гарантийный полис от страхового агентства (на сумму, которая составляет 0,5–2,5% от суммы налога на импорт и НДС).

Продажа изделий в розницу непосредственно на выставке возможна только по контрактам и только юридическим лицам Литвы или других стран. Если же участник ВЭД продаёт свои изделия во время выставки литовскому юридическому лицу, то покупатель после оформления процедуры сделки должен обратиться в Пробирную палату и поставить клейма (литовское или клей-

мо Венской конвенции) на все изделия, предлагаемые для дальнейшей оптовой или розничной продажи. Однако если после выставки вы оставляете ввезённые изделия для дальнейшей продажи в Литве, ваш партнер должен обязательно иметь соответствующее разрешение на работу с драгоценными металлами и драгоценными камнями, полученное в Пробирной палате, и предоставить все изделия на апробирование. При этом, продавая ваши изделия и проводя продажи через свою кассу, все налоги от продаж оплачивает также ваш литовский партнер.

Если в течение работы выставки вы нашли конкретного покупателя на свои изделия, ввезенные в таможенном режиме временного ввоза, то этот режим необходимо изменить и оформить импорт на имя покупателя. Все налоги и пошлину за импортируемые изделия будет оплачивать покупатель.

При возвращении после выставки обратно в Россию изделий, ввезенных в режиме временного ввоза, необходимо оформить их в режиме реэкспорта, при этом участник ВЭД оплачивает только услуги таможенного брокера.

Татьяна Фаберже



Татьяна Фёдоровна ФАБЕРЖЕ родилась 7 марта 1930 г. в Женеве, в доме, который купила её бабушка Лидия Александровна, жена Агафона Карловича Фаберже. Отец Татьяны, Фёдор Агафонович (1904–1971), единственный из внуков великого ювелира продолжал ювелирное дело. И Татьяна Фёдоровна — единственная из потомков клана Фаберже продолжает дело великого ювелира. Ее мать, Татьяна Борисовна Шереметева, из древнего рода потомственных дворян. Предок Шереметев был родным братом первого русского графа Бориса Шереметева. Дед Татьяны Фёдоровны, Борис Шереметев, был полковником белой армии, а прадед — генералом от кавалерии, губернатором Тифлиса и командиром царского Сводного конвоя (умер в 1896 г.).

Татьяна Фаберже закончила 12-летнюю школу в Женеве. Прекрасно знает пять языков. Стремилась получить художественное образование, для чего поехала в Париж, где прожила два года, но материальные трудности не позволили ей осуществить эту мечту. Всю жизнь Татьяна учится искусству, последние годы в Женевской школе декоративно-прикладного искусства, где в своё время учился брат её деда Александр Фаберже. «У неё есть талант, она должна учиться», — говорил Евгений Карлович Фаберже. В Париже одно время Татьяна работала в магазине «А ля Вьей Руси» («В Старой России») у антиквара и продавца вещей Фаберже Леона Гринберга, а затем в магазине сыновей Иосифа Маршака. Работала переводчиком в американской фирме, а

затем два года в Бейруте, в Обществе Красного Креста и Красного Полумесяца, пока в 1957 году не поступила на работу в Центр ядерных исследований в Женеве. Здесь она проработала руководителем секретариата 38 лет. Татьяна Фёдоровна знает многих великих физиков современности, Нобелевских лауреатов, советских академиков Сахарова и Александрова. Её друзья — физики со всего мира.

Татьяна Фаберже активно помогала своему отцу в дизайне ювелирных изделий в 1956–1971 гг. Вместе они исполнили более 600 вещей. Татьяна Фёдоровна почётный председатель Международного фонда Карла Фаберже (1997), учредителем которого она была, кавалер ордена Карла Фаберже II степени (2003). Последние годы Татьяна Фаберже неутомимо и активно пропагандирует товарное имя и творчество Карла Фаберже, она хранитель семейного архива и обладатель товарного знака «Императорская коллекция Татьяны Фаберже». Много раз посещала Россию, в 1996 г. принимала участие в закладке и открытии памятника своему великому прадеду Карлу Фаберже в Санкт-Петербурге.

Татьяна Фаберже — автор книг:

- «История фирмы Фаберже» (1992);
- «Императорские пасхальные яйца фирмы Фаберже» (1997; второе издание — 2000);
- «Фаберже и петербургские ювелиры» (1997);
- «Петербург Карла Фаберже» (2004).

В настоящее время Татьяна Фёдоровна работает над капитальной монографией, посвящённой творчеству художников и мастеров фирмы Фаберже.

Поздравляем многоуважаемую Татьяну Фёдоровну Фаберже со знаменательным юбилеем и желаем ей дальнейших творческих успехов во славу великого семейства Фаберже.



Некоммерческое партнерство
«Союз ювелиров
Северо-Западного Федерального округа»

Наши поздравления

Поздравляем!

2 марта	Гумерова Хидая Фагимовна, генеральный директор, компания «Алмаз-Холдинг»
5 марта	Федотов Константин Евгеньевич, генеральный директор, ООО «Премьер-Юнеко»
7 марта	Бочаров Станислав Викторович, генеральный директор, ТК «Баск-крин»
8 марта	Исаенко Алла Даниловна, директор, ООО «Гуян и К»
9 марта	Гутерман Максим Аркадьевич, коммерческий директор, «Топаз ЮФ», Кострома
10 марта	Кевченков Игорь Евгеньевич, генеральный директор, ТД «Русская Ювелирная Мануфактура — К»
12 марта	Иванова Виктория Владимировна, заместитель генерального директора, ООО «Мюз Элит»
13 марта	Гутерман Аркадий Леонидович, генеральный директор, «Топаз ЮФ», Кострома
14 марта	Уткин Эдуард Юрьевич, генеральный директор, ЮД «КАДО»
15 марта	Царенков Александр Михайлович, генеральный директор, ОАО «Ювелирная торговля Северо-Запада»
17 марта	Александров Сергей Алексеевич, коммерческий директор, ЗАО «Каст»
17 марта	Адрианов Владимир Владимирович, заместитель генерального директора по снабжению, ООО «Тверское Золотое Княжество»
21 марта	Захаров Владимир Леонидович, генеральный директор, ООО «Русские Самоцветы»
27 марта	Файнберг Виталий Евгеньевич, заместитель генерального директора, ООО «Файн Арт»
30 марта	Егоров Олег Витальевич, директор, ООО «Баркас»
2 марта	фирма ЗАО «ЮД Садко»
3 марта	фирма ОАО «Ювелирная торговля Северо-Запада»
19 марта	фирма ООО «Кахолонг»
1 апреля	Магаршак Александр Филиппович, коммерческий директор, ООО «Ювеленд»
2 апреля	Галлямов Рустам Фаизович, директор, «Гродес»
2 апреля	Гавриченко Фёдор Викторович
3 апреля	Шеверенкова Елена Александровна, коммерческий директор, ООО «Санис»
15 апреля	Богуславский Андрей Анатольевич, директор, ООО «Рамзес-2003»
24 апреля	Пилюшин Владимир Витальевич, главный редактор, журнал «Русский Ювелир»
24 апреля	Стрельников Михаил Петрович, генеральный директор, ООО «Санис»
24 апреля	Мягкова Диана, бутик «Gavello»
27 апреля	Сенаторов Александр Фёдорович, генеральный директор, ООО «Тверское Золотое Княжество»
28 апреля	Кроль Игорь Викторович
15 апреля	фирма ОАО «Алмаз»
15 апреля	фирма ЗАО «Рута»



Crystalit[®]
Corporation

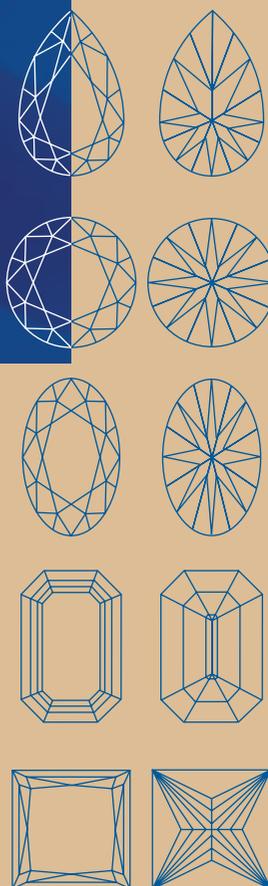
ЮВЕЛИРНЫЕ КАМНИ. ЛЮБЫЕ. ВСЕГДА

111250, Россия, Москва,
Красноказарменная ул., д. 12

тел: (095) 981-0555 (многоканальный)

факс: (095) 362-5325

e-mail: info@crystalit.net



СЕРВИС



Всё для ювелиров



*Рута. Профессиональная
поддержка*

г. Екатеринбург, ул. Посадская, д. 23
Тел.: (343) 212-58-58, 212-56-56, 223-43-63
Факс: (343) 212-58-58
E-mail: info@ruta.ru

г. Санкт-Петербург
офис: Васильевский остров, 19-я линия, д. 34, корпус 1
Тел./факс: (812) 449-71-67, 449-71-68, 449-71-69
магазин "Всё для ювелиров": ул. Яблочкова, д.3
Тел./факс: (812) 232-26-15, 973-75-41
E-mail: spb@ruta.ru

бесплатная горячая линия для заказов
8-800-200-RUTA (7882)

www.ruta.ru

техническую возможность дозвона обеспечивает ОАО "РОСТЕЛЕКОМ"



Единый Российский форум, признанный мировым ювелирным сообществом



Ювелирный Рынок Открытый Миру
INTERNATIONAL
НОВЫЙ
JEWELLERY
РУССКИЙ
MOSCOW
СТИЛЬ

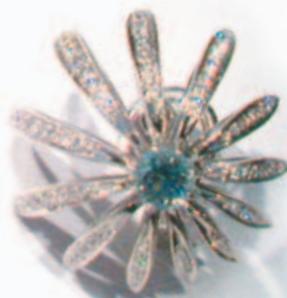
IV Международная выставка
высоких ювелирных и часовых торговых
марок

Ежегодная церемония награждения РИА «РосЮвелирЭксперт» –
«ЛИДЕР РОССИЙСКОГО ЮВЕЛИРНОГО РЫНКА»



18–21 мая

Москва, Выставочный Центр «Гостинный Двор»



Организаторы:



Санкт-Петербург, ул. Петрозаводская, д.12
Телефон: (812) 320-8099. Факс: (812) 320-8090
E-mail: secur@restec.ru Internet: www.jewellerymoscow.com

Москва, пр. Мира, ВВЦ, строение 334
Телефон: (095) 775-1501. Факс: (095) 775-1505
E-mail: restec@rol.ru



Клуб «РОССИЙСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ»