



РУССКИЙ ЮВЕЛИР

АССОЦИАЦИЯ ГИЛЬДИЯ ЮВЕЛИРОВ

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 6, 2004

ЮБИЛЕЙ—
5 лет
ювелирной
компании
«БАСК-КРИН»



БАСК-КРИН
Санкт-Петербург

ISSN 1810-7311

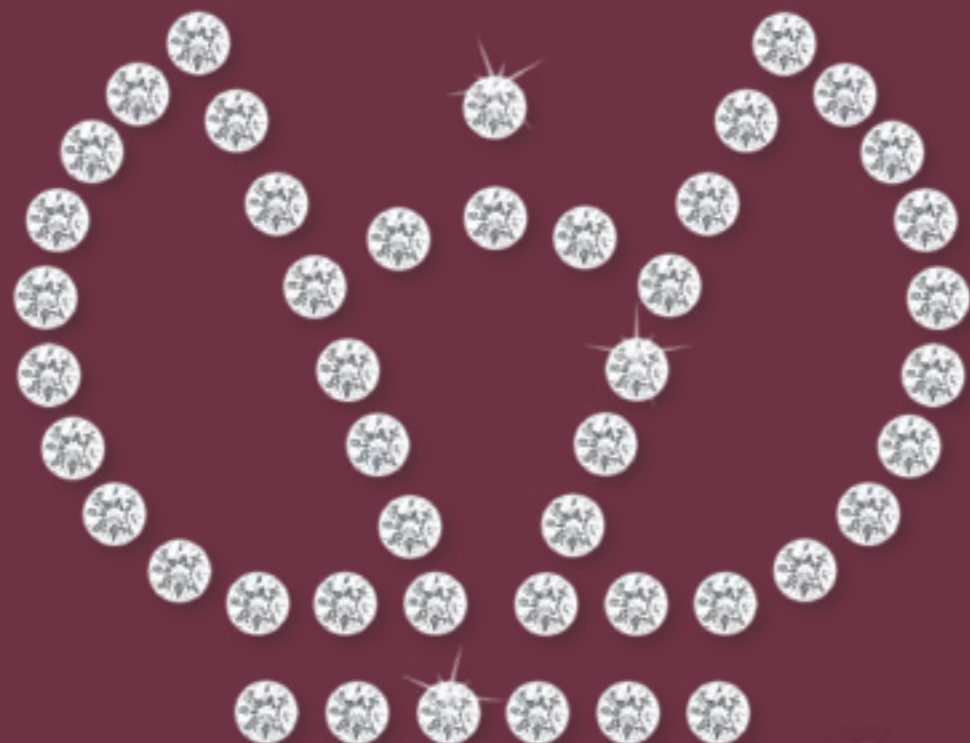


0 6

9 771810 731002



JUVELIRTORG ЮВЕЛИРТОРГ
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



НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ
от ювелирной компании
«АКИМОВ»



АКИМОВ

Ювелирная компания «АКИМОВ»
Россия, 199106, Санкт-Петербург,
Шкиперский проток д. 19
Тел./факс: (812) 356-94-53,
e-mail: akimov@comset.net



ГОЛДПИРС

Москва,
Волоколамское ш., д. 4.
(095) 158-42-17, (095) 158-47-68.
info@goldenpiercing.ru



Самый крупный
и прогрессивный
производитель
изделий для пирсинга
(более 200 моделей)
и пуссет
(более 150 моделей)
из золота в России.

Качество и комфортность моделей гарантировано современными технологиями и высоким профессионализмом коллектива.

обложка



БАСК-КРИН
Санкт-Петербург

195030, Санкт-Петербург,
ул. Химиков, 26
Тел.: (812) 335-0164
Тел./факс: (812) 335-0166
baskkrin@hotmail.com

ЮБИЛЕЙ
5 ЛЕТ



материал номера

**ОТ ЭПОХИ
ВОЗРОЖДЕНИЯ
ДО НАШИХ ДНЕЙ**
Цепи Венеции



Стр...
51

содержание

ВЫСТАВКИ... 9, 12, 15, 25, 27, 101
КОНКУРСЫ

Вода и скала 105
Опять победа!..... 113

ЧАСЫ

Breguet 32
Chaumet 36

АРХИВ

Ювелир Федор Фаберже 39
Николай Нужин 41

ЮВЕЛИРНЫЙ ПЕТЕРБУРГ

Этот «неизвестный» Помельников . 42
«Русские самоцветы» 45

Ювелирный завод «Дива» 46
Портрет ювелира в интерьере 97

ПРОБИРНАЯ ИНСПЕКЦИЯ

Проверки
на ювелирном предприятии 63

СЕКРЕТЫ ТОРГОВЛИ

Мерчандайзинг 67
Объединённый каталог
ювелирных изделий и часов 72

ГОРОСКОП

Гороскоп от О. Слёзкиной..... 91

ЮВЕЛИРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Новейшие разработки в области
быстрого прототипирования 90

СИМПОЗИУМ

Старейший в Европе... 77

ЮБИЛЕЙ

ГРИНГОР. Нам только пять 48
ДНИ РОЖДЕНИЯ
Наши поздравления 111



ЖУРНАЛ «РУССКИЙ ЮВЕЛИР», № 6, 2004 год. **ТИРАЖ** 9500 экз. **УЧРЕДИТЕЛЬ** ООО «Русский Ювелир». **ИЗДАТЕЛЬ** ООО «Русский Ювелир». **СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ** средства массовой информации № П 1891. Выдано 31 января 2000 года Северо-Западным региональным управлением Государственного комитета Российской Федерации по печати (г. СПб) **ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР** Владимир Пилюшин. **1-Й ЗАМ. ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА** Светлана Пилюшина. **РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:** Александр Рыбаков, Александр Горыня, Михаил Пиотровский, Татьяна Фаберже, Валерий Крылов. **РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:** Владимир Матвеев, Марина Лопато, Валентин Скурлов, Юрий Баскаков. **ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ** Татьяна Самойлова. **РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ** Мария Станецкая. **РУКОВОДИТЕЛЬ WEB-ПРОЕКТА** Мария Флак. **АРТ-ДИРЕКТОР** Александр Пономарёв. **ДИЗАЙН И ВЕРСТКА:** Александр Пономарёв, Наталья Вишнякова, Станислав Гиль, Андрей Добров. **КОРРЕКТОР** 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.

ТОР 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



inostalgia



Romantica



Legend



125252, Москва, ул. Зорге, 10
тел./факс: (095) 943-2301, тел.: (095) 195-9111
option-s@mtu-net.ru; www.option-s.ru

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

Подарить женщине — значит признаться в любви...



Коллекция

украшений для

мужчин

эксклюзивная
коллекция
ювелирных
изделий
из палладия
с ониксом



КРАСЦВЕТМЕТ

ОАО «Красцветмет»
660027, г. Красноярск,
Транспортный проезд, 1
тел./факс (3912)
62 94 80, 59 33 42, 59 32 07
www.knfmp.ru



YAMAGIWA

J A P A N

Жемчужная Галерея

Санкт-Петербург, М. Конюшенная ул., 12, тел. (812) 312 1348 Москва, Б. Лубянка ул., 13/16, стр. 1, 2 этаж, тел. (095) 924 9377

Выставки

МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ЮВЕЛИРНАЯ И ЧАСОВАЯ ВЫСТАВКА

Ювелир-2004



17—22 мая

организатор «РОСЮВЕЛИРЭКСПО»

тел.: (095) 417-6765, 417-0185

МОСКОВСКАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
ЮВЕЛИРНАЯ
И ЧАСОВАЯ ВЫСТАВКА
«ЮВЕЛИР-2004»

Московская международная ювелирная и часовая выставка «ЮВЕЛИР» — крупнейший форум российской ювелирной отрасли, куда съезжаются профессионалы со всей страны и из-за рубежа. «ЮВЕЛИР» — единственная в России ювелирная выставка, которая наряду с выставками в Виченце (Италия) и Базеле (Швейцария) входит в число крупнейших в мире. «ЮВЕЛИР» традиционно проводится в сентябре и является гарантом успешной работы ювелиров на весь следующий год.

Участники выставки получают уникальную возможность представить новые коллекции, новые разработки, новые технологии, расширить рынки сбыта, встретиться с коллегами, специалистами отрасли, расширить круг деловых партнёров, активизировать маркетинговую и рекламную политику своей компании.

Посетители смогут не только познакомиться с коллекциями ведущих российских и зарубежных ювелирных компаний, но и приобрести понравившиеся изделия, будучи уверенными в их качестве. Более того, благодаря этой выставке они начинают «узнавать» российского производителя.

Московская международная ювелирная и часовая выставка «ЮВЕЛИР» по праву считается самым значительным событием в российской ювелирной промышленнос-

ти. Её проведения с нетерпением ожидают и профессионалы, и любители, и журналисты. Ведь за долгую историю своего существования выставка стала законодателем мод в мире украшений и часов. Именно здесь проходят презентации всех новых моделей и коллекций.

Всем хорошо известно, что непосредственное общение коллег, взаимообмен мнениями всегда приводят к рождению новых идей, а новые идеи способствуют развитию всей ювелирной отрасли. С этой целью ЗАО «РОСЮВЕЛИРЭКСПО» намерено расширять круг участников выставки, уделяя особое внимание новым технологиям, являющимся залогом стабильности производства.

Официальный каталог выставки «ЮВЕЛИР-2004» печатается на русском и английском языках. Это деловое издание в течение всего года помогает компаниям ориентироваться на ювелирном рынке. Каталог распространяется на выставке и рассылается по торговым предприятиям и торговым отделам посольств.

Одним из приоритетных направлений работы ЗАО «РОСЮВЕЛИРЭКСПО» является поддержка развивающихся предприятий, молодых ювелиров-дизайнеров. Учебные заведения, готовящие кадры для ювелирной промышленности, имеют возможность представить работы учащихся на бесплатных стендах.

Крупнейшие производители привезут на выставку разнообразную по ассортименту продукцию. И можно не сомневаться в её эффективной реализации — более 3000 представителей торговых организаций уже заявили о своём намерении приехать на «ЮВЕЛИР-2004».

В 2004 году выставка пройдёт в 11 павильонах площадью 40 тыс. кв. м. Ожидается участие свыше 500 российских и 100 зарубежных экспонентов (из Италии, Франции, Израиля, Польши, ОАЭ, Турции, Индии, Бельгии, Южной Кореи, Украины). По прогнозам ЗАО «РОСЮВЕЛИРЭКСПО» за весь период работы выставки комплекс «Сокольники» посетят свыше 100 тыс. человек.

Особое внимание на выставке будет уделено деловой программе. На семинарах и «круглых столах» руководители предприятий смогут обмениваться мнениями, встретиться с представителями министерств и ведомств.

6 сентября 2004 г. в Москве в Государственном концертном зале «Россия» впервые состоится вручение Национальной премии в области ювелирного искусства «Золотой Ювелир». Премия учреждена ЗАО «РосЮвелирэкспо». Произведения лучших мастеров России будут оцениваться в 16 номинациях, а лучший из лучших станет обладателем Гран-при. Церемония вручения премии «Золотой Ювелир» пройдёт на высочайшем уровне и объединит не только ювелиров, но и всех ценителей истинной красоты. В качестве гостей на церемонии ожидаются представители Правительства РФ, администрации города, деловых кругов и дипломатического корпуса. Перед её участниками откроются большие возможности для профессионального партнёрства и расширения деловых контактов. Праздничный вечер, в котором примут участие звёзды российской эстрады, будет транслироваться по телеканалу ТВЦ.

Организаторы сделают всё возможное, чтобы церемония вручения Национальной премии «Золотой Ювелир» стала ярким, запоминающимся событием.

ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПОСЕТИТЬ
ИТАЛЬЯНСКУЮ
КОЛЛЕКТИВНУЮ ЭКСПОЗИЦИЮ
ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ
НА ВЫСТАВКЕ В МОСКВЕ
ЮВЕЛИР 2004

31 АВГУСТА–
8 СЕНТЯБРЯ 2004 г.
МОСКВА, КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»
ПАВИЛЬОНЫ 3.1, 11

BLU ORO / БЛЮ ОРО
CAZZANIGA PAOLO / КАЦЦАНИГА ПАОЛО
CONEXPORT VICENZA / КОНЭКСПОРТ ВИЧЕНЦА
CONSORZIO PRODUTTORI /
КОНСОРЦИО ПРОДУТТОРИ
ORAFI ARETINI / ОРАФИ АРЕТИНИ
COSTANTINO ROTA / КОСТАНТИНО РОТА
DI LUCA 1929 / ДИ ЛЮКА 1929
EMMEVU GOLD / ЭММЕВУ ГОЛД
ENTE FIERA VICENZA / ЭНТЕ ФЬЕРА ВИЧЕНЦА
FAIR LINE / ФЭЙР ЛАЙН
FAOR / ФАОР
FRATELLI CHINI / ФРАТЕЛЛИ КИНИ
GOLD & SILVER API / ГОЛД & СИЛВЕР АПИ
GROUP EXPORT CONSORTIUM /
ГРУП ЭКСПОРТ КОНСОРЦИУМ
LAC / ЛАК
OROIDEA / ОРОИДЕА
PIETRO BALESTRA / ПЬЕТРО БАЛЕСТРА
RANCANGELO / РАНКАНДЖЕЛО
ROBERTO GIANNOTTI E FIGLI
РОБЕРТО ДЖАНОТТИ Э ФИЛЬИ
RONCO / РОНКО
RYRY FIRENZE / РИРИ ФИРЕНЦЕ
SIDRA / СИДРА
SILMAR / СИЛМАР
ZOPPINI / ДЗОППИНИ



ИЧЕ
Институт Внешней
торговли Италии

www.businessitaly.ru

ОКНО В МИР ИТАЛЬЯНСКОГО БИЗНЕСА И ТОРГОВЛИ

ИТАЛЬЯНСКИЕ ЮВЕЛИРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ПРИГЛАШАЕМ ПОСЕТИТЬ ИТАЛЬЯНСКУЮ
ЭКСПОЗИЦИЮ НА ВЫСТАВКЕ

ЮВЕЛИР 2004

ПРЕДСТАВЛЕНЫ ФИРМЫ:

FAIMOND / ФАЙМОНД
FASTI INDUSTRIALE
ФАСТИ ИНДУСТРИАЛЕ
IECO / ИЕКО
INVIMES / ИНВИМЕК
ITALIMPIANTI ORAFI
ИТАЛИМПЬЯНТИ ОРАФИ
MAGIMEX / МАДЖИМЕКС
MANFREDI / МАНФРЕДИ
MELT / МЕЛТ
OMPAR / ОМПАР
OPTICOM / ОПТИКОМ
ORO FRANCO / ОРО ФРАНКО
SISMA / СИСМА
TEKA / ТЕКА



31 АВГУСТА–8 СЕНТЯБРЯ 2004 г.
МОСКВА, КВЦ «СОКОЛЬНИКИ», ПАВИЛЬОН 11А



ИЧЕ
Институт Внешней
торговли Италии



А.Ф.Е.М.О.
Ассоциация производителей и экспортеров
машин для ювелирных фабрик

www.businessitaly.ru

ОКНО В МИР ИТАЛЬЯНСКОГО БИЗНЕСА И ТОРГОВЛИ

<http://rus.uevdir.com>

«Russian Jewellery: Fashion & Design 2004»

С 19 по 21 октября 2004 года в Лондоне впервые состоится уникальное событие европейского уровня — презентация российских ювелирных компаний «Russian Jewellery: Fashion & Design 2004». Цель этого широкомасштабного мероприятия — объединить отечественные ювелирные компании и представить их интересы на английском ювелирном рынке.

Организаторами события являются Уральский Золотой Фонд и компания «Интурист» (представительство в Великобритании). Уральский Золотой Фонд создан известной российской компанией «Ювелирный Дом» (Екатеринбург) и призван всемерно содействовать развитию внешнеэкономических связей. Компания «Интурист» за долгие годы своего существования накопила богатый опыт международного сотрудничества не только в области туристических услуг, но и в области организации и проведения презентационных и выставочных мероприятий.

Актуальность подобной презентации очевидна: в последнее время российский ювелирный рынок активно развивается и вызывает пристальный интерес у европейских ценителей ювелирного искусства. Русская ювелирная школа XIX — начала XX в. была знаменита и хорошо известна и в Европе, и в Новом Свете. Мы хотим поднять имена современных российских ювелиров до высот их именитых предков, вывести на мировую арену наши ведущие ювелирные компании.

Сегодня сложились благоприятные условия для продвижения российской продукции на международный рынок. Поэтому осенняя презентация в Лондоне — это уникальная возможность познакомиться европейцев с изделиями вашей компании, продемонстрировать достижения, оценить состояние рынка в международном контексте. Встречи непосредственно в торговых залах с руководством европейских компаний позволяют обсудить основные тенденции ювелирной индустрии, вкусовые предпочтения зарубежных



потребителей, а также помогут найти достойного делового партнёра, установить личные контакты. Российские фирмы также могут принять заочное участие в мероприятии, разместив сведения о себе в каталоге «Russian Jewellery: Fashion & Design 2004». Издание будет распространяться среди участников и гостей презентации, бизнес-элиты британской столицы.

В программе презентации планируются переговоры с представителями известных ювелирных компаний, торговых сетей и торговых домов Лондона; семинары (при информационной поддержке российских отраслевых печатных СМИ); экспозиция ювелирных изделий; культурные мероприятия (посещение театров и выставок, знакомство с достопримечательностями Лондона). Кульминацией программы является Шоу-дефиле, на ко-

тором выразили желание присутствовать члены Английской Королевской семьи, главы крупнейших инвестиционных банков и фондов, известные персоны большого бизнеса — британского и российского, мировые эстрадные звёзды.

Экспозиция ювелирных изделий откроется в отеле «Claridge's», расположенном в престижном центральном районе Лондона. Отель часто проводит показы ювелирных изделий известных брендов, сформирован вокруг них круг постоянных заинтересованных покупателей. В специальном, роскошно декорированном зале созданы все условия для подобных мероприятий.

В рамках презентации пройдёт пресс-конференция, на которую будут приглашены представители российской и зарубежной прессы. Информационная поддержка презентации в Лондоне — журналы «Vogue», «Country Life», «Spectator», «London Courier», «Retail Jeweller», «Jewellery», «London-info», «Lady-info», «Русское радио в Лондоне».

В эпоху интенсивного развития международных коммуникаций подобные мероприятия обеспечивают финансовый и социальный успех всем участникам, способствуют установлению взаимовыгодных отношений, экономическому и культурному обогащению сторон. Особенно это актуально для российского ювелирного рынка, стремительное развитие которого, произошедшее за счёт внедрения новых технологий, обозначило потребность выхода на международный уровень. Иностранные ювелирные компании уже давно и успешно осваивают наш рынок, активно завоёвывая российского потребителя. В такой ситуации вопрос о необходимости выхода на зарубежные рынки стоит очень остро. В этом плане участие в презентации открывает новые возможности и перспективы для российских компаний, поскольку Великобритания традиционно является своеобразным «окном в Европу». Кроме того, организаторы мероприятия берут на себя решение ряда вопросов, связанных с таможенным оформлением продукции, предназначенной для показа в Лондоне.

В дальнейшем проведение презентаций «Russian Jewellery: Fashion & Design» станет ежегодным, причём не только в Великобритании, но и в других странах Европы. Мы надеемся, что наш проект послужит интеграции отечественного ювелирного рынка на европейскую арену и поможет России занять там достойное место.



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 e-mail:vec_kovrov@chat.ru
 Московское представительство: тел./факс (095) 956-79-91 Санкт-Петербург: тел. (812) 921-03-04



BASELWORLD
THE WATCH AND JEWELLERY SHOW
MARCH 31-APRIL 7, 2005

WHERE BUSINESS BEGINS
AND TRENDS ARE CREATED

NIGHT IMAGE OF BASEL IN SPRING
POPULATION DURING THE YEAR: 187,849
POPULATION DURING THE BASELWORLD: 307,849
AREA OF EXHIBITION SPACE:
GROSS 160,000 NET 110,000 SQUARE METRES

mca
messe schweiz

The World's leading Watch and Jewellery Show | Basel | Switzerland | Phone + 41 (0)848 00 00 55 | visitor@baselworld.com | www.baselworld.com

Выставки

Место выставочного движения в продвижении бриллиантов на мировом рынке

Т.И. Потоцкая, к.г.н., специалист по анализу рынка отдела маркетинга ОАО «ПО «Кристалл»

Представленная статья подготовлена по материалам справочника «Международные ювелирные выставки», составленного сотрудниками отдела маркетинга ОАО «ПО «Кристалл» и готовящегося в данный момент к печати. Исследования, формирующие справочник, систематизированы в три основных раздела: сравнительная характеристика международных ювелирных выставок (МЮВ); региональные особенности продвижения бриллиантов на мировом рынке через систему МЮВ; региональные особенности продвижения ювелирных изделий с бриллиантами на мировом рынке через систему МЮВ. В данной статье мы попытались обосновать необходимость детального изучения данной темы и остановились только на общей характеристике системы МЮВ.

Система международных ювелирных выставок. Тема международных ювелирных выставок, поднимаемая часто на страницах отечественных и зарубежных отраслевых изданий и популярная сегодня в России в связи с её перспективным вступлением в ВТО, сложна и многообразна. Она охватывает изучение всех товарных сегментов ювелирного рынка (сырьевые товары — драгоценные и полудрагоценные камни, драгоценные металлы и заготовки из них; готовые ювелирные изделия — золотые, платиновые, серебряные, с драгоценными камнями, бижутерия, модные аксессуары, часы; оборудование для ювелирной промышленности; упаковка для ювелирных изделий; реклама юве-

лирных изделий), т. к. они представлены на МЮВ. Она связана с исследованием всех субъектов ювелирного рынка (компания-производители, торговые компании, потребители), т. к. они же являются и основными субъектами МЮВ. Поэтому собрать и обработать информацию, раскрывающую одинаково полно деятельность всех субъектов в каждом товарном сегменте МЮВ, — задача трудновыполнимая. В связи с этим мы сосредоточили свое внимание на изучении только двух товарных сегментов ювелирных выставок — бриллиантов и ювелирных изделий с бриллиантами, что определяется в первую очередь специализацией нашего предприятия (производство бриллиантов).

Необходимость изучения территориальной и товарной структуры МЮВ очевидна для любой компании, работающей на мировом ювелирном рынке. Знание данного материала позволяет, с одной стороны, грамотно формировать маркетинговую стратегию предприятия, осваивающего региональный рынок, выявляя потенциальных партнеров и конкурентов, действующих на нём, а с другой стороны, даёт представление о новых тенденциях во вкусах потребителей интересующей территории, более того, позволяет их формировать.

В мире функционирует более 230 ювелирных выставок, сконцентрированных в 37 странах. Из них только 30% (80 выставок) имеют международный характер (25 стран) (рис. 1). Участниками их выступают компании 70 стран. Более того, только 33 страны (1100 компаний) используют МЮВ для представления бриллиантов, т. е. 15% национальных экономик, формирующих мировое хозяйство. Наиболее активное участие в этом процессе принимают компании США, Гонконга, Японии, Бельгии, Индии, Израиля, Испании, Таиланда, ФРГ, Великобритании, Швейцарии, Италии (рис. 2). В то же время в торговлю бриллиантами в целом (вне зависимости от каналов продвижения товара) втянуто также около 30 стран, да и их производство ограничивается этим же числом государств (около 30). Однако состав этих «тридцаток» все же немного отличается друг от друга.

Таким образом, 15% национальных экономик, входящих в мировое хозяйство, определяют, во-первых, производство бриллиантов, во-вторых, торговлю ими, в-третьих, продвижение бриллиантов через международные ювелирные выставки. Этот факт говорит о возможности изучения мирового бриллиантового рынка через изучение системы МЮВ, продвигающей бриллианты и ювелирные изделия с бриллиантами на мировом рынке.

МЮВ представляют собой систему. Это выражается, во-первых, в организационной общности большинства выставок, когда одна и та же группа компаний выступает

VICENZAORO

2004 | 2005



Июнь 12–17 2004

VICENZAORO 2

Международная выставка золотых и серебряных ювелирных изделий и часов

Геммологический павильон



Oromacchine

Международная выставка машин и оборудования для ювелирного дела и работы с драгоценными металлами. Геммологические инструменты.



FIERA DI VICENZA

Сентябрь 11–16 2004

OROGEMMA

Международная выставка золотых и серебряных ювелирных изделий



Международный павильон часов



www.vicenzafiera.it

Январь 16–23 2005

VICENZAORO 1

Международная выставка золотых и серебряных изделий и часов



Oromacchine

Международная выставка машин и оборудования для ювелирного дела и работы с драгоценными металлами. Геммологические инструменты.



Banca Popolare di Vicenza

Sponsor Ufficiale Fiera di Vicenza

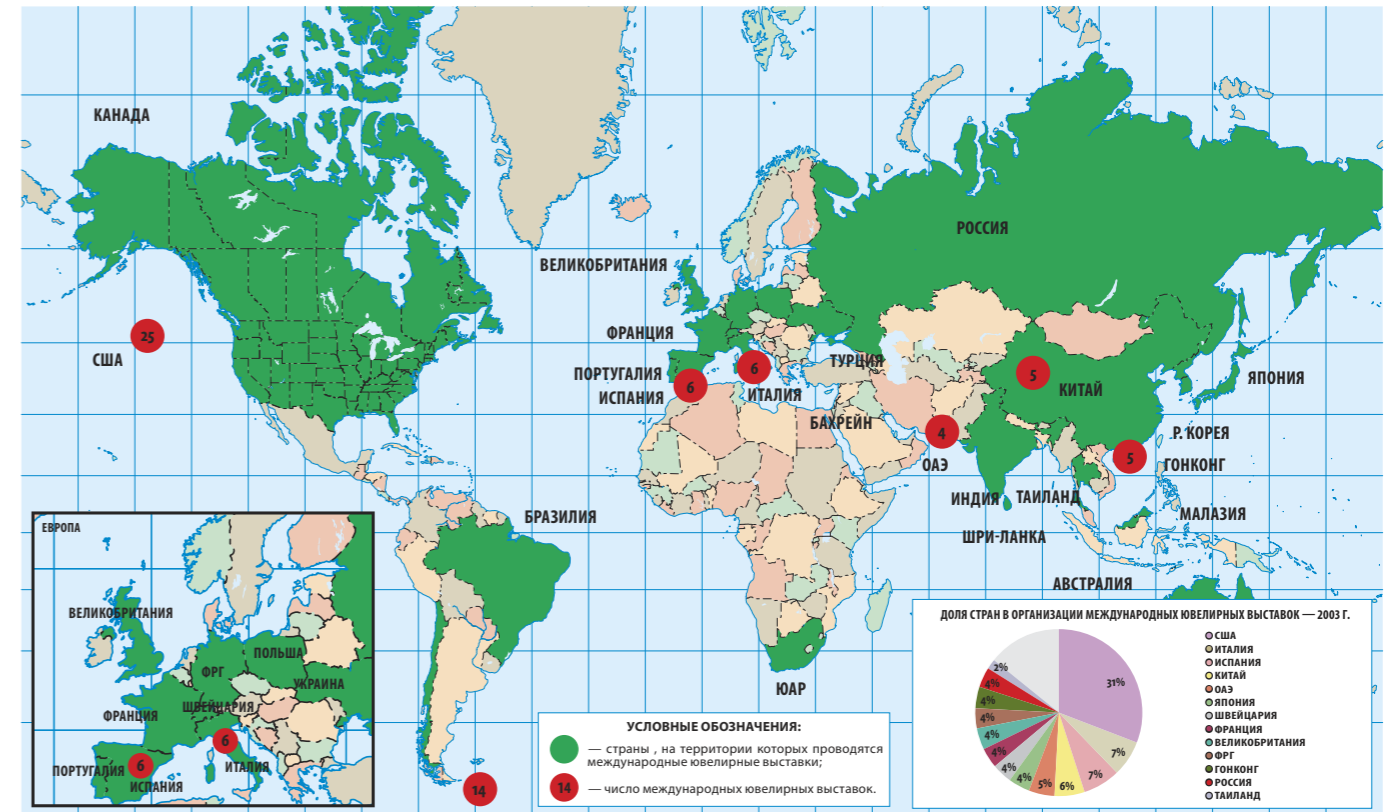


Рис. 1. Территориальная организация международных ювелирных выставок. Составлено по «International Trade and Conference — 2004/INDEX», «Ювелирное обозрение» — 2002, 2003, 2004 гг.

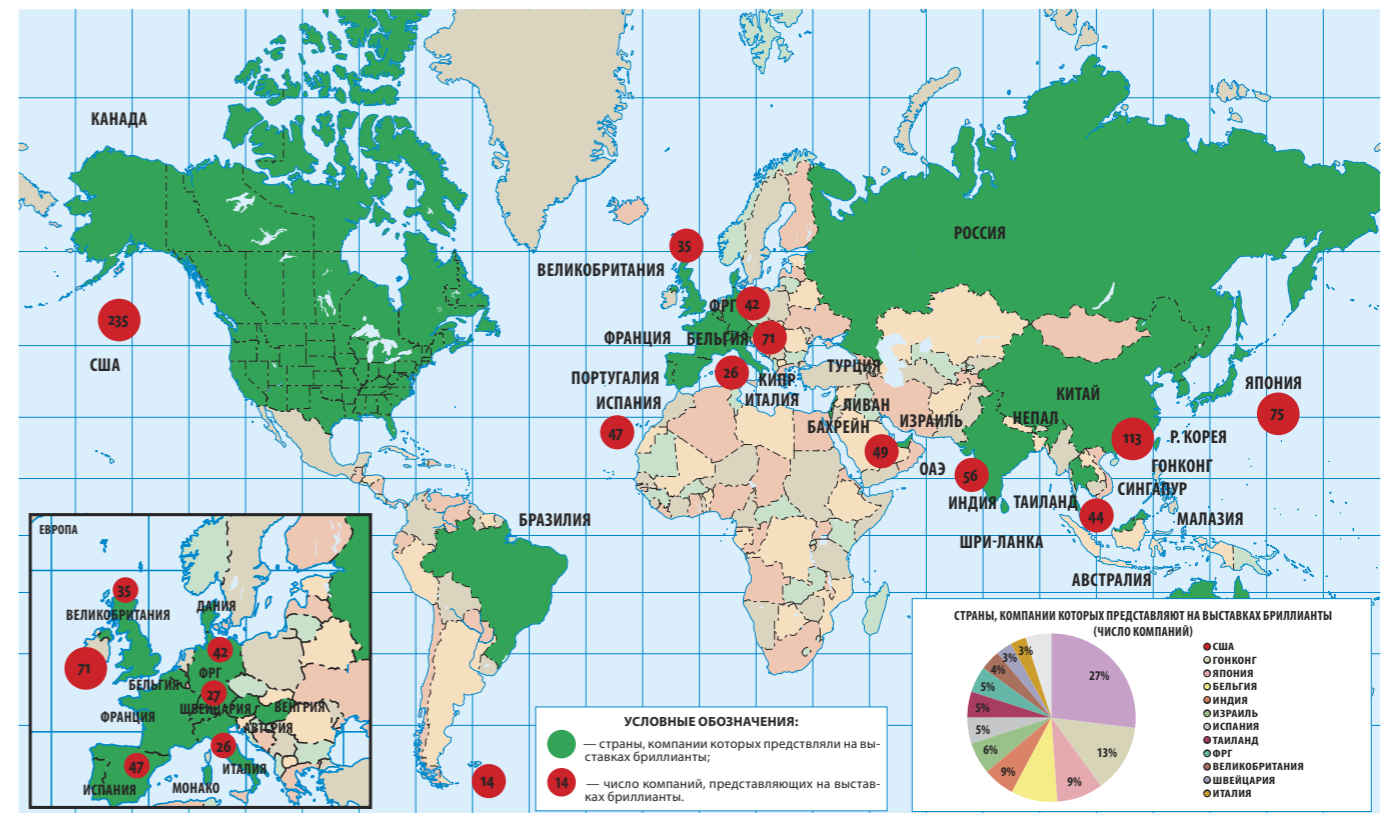


Рис. 2. Страны, компании которых «продвигают» бриллианты на мировом рынке через международные ювелирные выставки



evidence.mkt.com.br

Бразильские ювелирные изделия показали миру нечто более ценное, чем золото и бриллианты: они показали талант своих ювелиров.

Оригинальность и разнообразие дизайна принесли им международные премии, увеличили экспорт и спрос на их искусство, с каждым разом все более изысканное и неповторимое. Теперь ваш черед познакомиться с ним на **BRAZIL FASHION EXHIBITION**. Не пропустите. Увидеть воочию лучшие творения бразильской моды дорогого стоит!

BRAZIL FASHION EXHIBITION

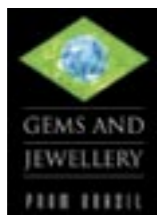
ОБУВЬ + КОСМЕТИКА + МОДА + ЮВЕЛИРНЫЕ ИЗДЕЛИЯ + ТКАНИ И ГОТОВОЕ ПЛАТЬЕ

ВЫСТАВКА ТОВАРОВ 27 и 28 сентября с 10:00 до 20:00

Москва, Тишинская пл. д. 1 **Выставочный Центр**

www.brazil-fashion.com/russia

Дополнительные справки по телефону: **8 (800) 200-0204**



инициатором их проведения на разных территориях. Так, например:

Reed Jewellery Group — организатор таких выставок, как:

- JCK Show Las Vegas (США)
- JCK Show Phoenix (США)
- International Jewellery Tokyo (Япония)
- International Jewellery Kobe (Япония)
- Melbourne Fine Jewellery Fair (Австралия)
- MACEF (Италия)
- Jewellery World Expo (Канада)
- International Jewellery London (Великобритания)
- Monteres et Bijoux (Франция)
- Éclat de Mode (Франция)

Hong Kong — Asia Exhibition (Holding) LTD:

- Malaysia International Jewellery & Gems Fair (Малайзия)
- Las Vegas Asian JeweleX (США)
- Shanghai International Diamond Jewellery Fair (Китай)
- Malaysia international JeweleX (Малайзия)

Helen Brett Enterprises Inc.:

- New Orlean Gift & Jewelry Show (США)
- International Jewelry Fair/General Merchandise Show (США)
- Memphis Gift & Jewelry Show (США)
- Mid South Jewelry & Accessories Faire (США)
- Denver Jewelry, Gifts & More (США)

GLDA (Gem&Lapidary Dealers association):

- GLDA Radison Tucson Gem Show (США)
- GLDA Las Vegas & Jewelry Show (США)

AGTA (American Gem Trade Association):

- AGTA Gem Fair (США) JCK Las Vegas (США)

CMP Asia LTD.:

- China International Gold Jewellery & Gem Fair (Китай)
- Hong Kong Jewellery & Watch fair (Гонконг) Fashion Jewellery & Accessories Fair (Гонконг)

Fiera di Vicenza:

- VicenzaOro1 (Италия)
- VicenzaOro2 (Италия)
- OroGemma (Италия)

Messe Munchen GmbH & IMAG:

- Luxury China (Китай)
- Inhorgenta Europe (ФРГ)

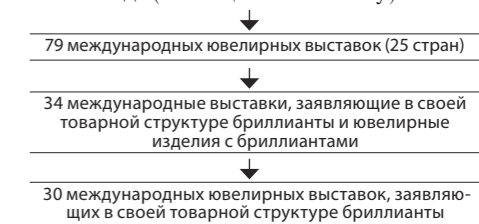
Полугодовые выставки Европы	Полугодовые выставки Азии	Полугодовые выставки Америки	Полугодовые выставки Австралии
VicenzaOro (Италия) • Виченца — январь • Виченца — июнь Valenza Gioielli (Италия) • Валенца — март • Валенца — сентябрь MACEF (Италия) • MACEF Spring — Мадрид, январь • MACEF Autumn — Мадрид, сентябрь Birmingham Fair (Великобритания) • Spring Fair Birmingham — февраль • Birmingham Autumn Fair — сентябрь Bijorcha — Éclat de mode (Франция) • Париж — январь • Париж — сентябрь Iberjoia (Испания) • Мадрид — январь • Мадрид — сентябрь ЮвелирЭкспоУкраина (Украина) • Киев — ноябрь • Киев — май	Mideast Watch & Jewellery Show (ОАЭ) • Шарджа — апрель • Шарджа — октябрь China International Gold Jewellery & Gem Fair (Китай) • Шеньчжень — февраль • Гуаньчжоу — июнь Hong Kong Jewellery & Watch Fair (Гонконг) • Гонконг — сентябрь • Гонконг — июнь Asia's Fashion Jewellery & Accessories Fair (Гонконг) • Гонконг — сентябрь • Гонконг — июнь Bangkok Gems & Jewelry Fair (Таиланд) • Бангкок — февраль • Бангкок — сентябрь International Jewellery Tokyo (Kobe) (Япония) • Токио — февраль • Кобе — май Malaysia International JeweleX (Малайзия) • Куала-Лумпур — март • Куала-Лумпур — октябрь	JCK International Jewellery Show (США) • Феникс — февраль • Лас-Вегас — июнь (май) GLDA Gem & Jewellery Show (США) • Тусон — февраль • Лас-Вегас — май Jewelers International Showcase (США) • Майами — январь • Майами — апрель • Майами — октябрь • Орландо — октябрь AGTA Gem Fair (США) • Тусон — февраль • Лас-Вегас — июнь (май) JA New York Show (США) • Нью-Йорк — январь • Нью-Йорк — июль • Нью-Йорк — октябрь Memphis Gift & Jewelry Show (США) • Мемфис — февраль • Мемфис — август New Orleans Gift & Jewelry Show (США) • Новый Орлеан — август • Новый Орлеан — январь Mid-South Jewelry & Accessories Fair (США) • Мемфис — октябрь • Мемфис — май International Jewelry Fair/General Merchandise Show (США) • Новый Орлеан — ноябрь • Новый Орлеан — май	Gift Trade Fashion Jewellery & Accessories (Австралия) • Сидней — февраль • Мельбурн — февраль JAA Australian Jewellery Fair (Австралия) • Брисбен — февраль • Сидней — сентябрь

Международные ювелирные выставки — «двойники»

Знание организационной общности выставок позволяет определять статус мероприятия, а также быстро отслеживать интересующую информацию, используя web-сайты, построенные по одному образцу, разработанному организующей компанией. Во-вторых, системность прослеживается и в организационной структуре выставок: наличие так называемых «полугодовых» выставок, которые проводятся 2 раза в год (чаще всего весна-осень или лето-зима), наиболее крупные из них показаны в таблице.

В-третьих, системность проявляется и в разной специализации МЮВ, что выражается в делении их на: выставки для специалистов, так называемые «b2b»; выставки для конечного потребителя, так называемых «b2c»; смешанные выставки — «b2b»+»b2c». У предприятия, занимающегося производством бриллиантов, нет необходимости в информации обо всех ювелирных выставках, проводимых в мире. Наибольшую значимость представляют те из них, которые, во-первых, относятся к категории международных; во-вторых, те, на которых компаниями активно продвигаются бриллианты и ювелирные изделия с бриллиантами. Исходя

из этих критериев, мы и составили список наиболее значимых ювелирных выставок. Более того, при сборе информации мы столкнулись с трудностями, связанными с отсутствием части необходимого материала (web-сайты большинства американских выставок, к сожалению, не содержат сообщений о стране принадлежности компаний, участвовавших в выставке; не все МЮВ дают информацию о своей товарной структуре, приходится рассчитывать её самостоятельно, используя товарные каталоги). Эти проблемы привели к ещё большему ограничению числа МЮВ, подробно нами изученных: 34 — выставки, в товарной структуре которых представлены ювелирные изделия с бриллиантами и бриллианты, 30 — выставки, в товарной структуре которых представлены бриллианты. В связи с вышеизложенными позициями логика нашего исследования основана на дедуктивном методе (от общего к частному):



BEIRUT
*Haute
Joaillerie*
FAIR



IVth Edition

22nd - 25th
January
2005

during the Holy Eid
of Al-Adha Holidays

InterContinental
Phoenicia Hotel

Beirut - Lebanon

A professional fair for
designers, traders & manufacturers

PROMOTEAM
LTD.

LEBANON Dora Highway, St. Jacques Center, 6th Floor • P.O.Box: 175379, Beirut-Lebanon
Tel: +961 1 24 25 61 / 2, +961 1 24 77 55 / 66 • Fax: +961 1 24 25 87 • E-mail: promoteam@promoteam-ltd.com
U.A.E. Al Kuthban Building, Sheikh Zayed Road • P.O.Box: 38035, Al Quoz, Dubai-U.A.E.
Tel: +971 4 33 88 110 • Fax: +971 4 33 89 400 • E-mail: promotse@emirates.net.ae

Organizers of Specialty Exhibitions
www.promoteam-ltd.com

В целом отбор МЮВ основывался на публикациях календарей их проведения в отраслевых изданиях и на отраслевых web-сайтах:

- Trade Fair Guide: International Trade Fairs and Conferences 2004/IDEX
- JE (Jewelry Express) Hong Kong's/New Design Catalog-Magazine — winter/spring 2004
- Ювелирное обозрение
- <http://www.jewelrshows.org>
- <http://www.jewellerynetasia.com>
- <http://www.jewellernet.ru>
- <http://www.nationaljeweler.com>
- <http://www.jewelrytradefairs.com>

Информационную базу исследования составила преимущественно первичная статистическая информация, содержащаяся на web-сайтах исследуемых ювелирных выставок, а также каталогах прошедших выставок и пресс-релизах, публикуемых как в зарубежных отраслевых изданиях: «Basel magazine», «Jewellery News Asia», «Rapaport Diamond Report», так и отечественных: «Ювелирное обозрение», «Ювелирный мир», «Русский Ювелир».

Предлагаемый материал рассчитан на основе изучения статистики по более чем 80 МЮВ, проходившим в течение 2003–2004 гг. Поэтому он носит скорее справочный характер, и его нельзя считать завершенным. Для получения более объективной картины, способной выявить закономерности и динамику развития МЮВ, необходимы систематические исследования в течение нескольких лет.

Рейтинги международных ювелирных выставок

Для определения наиболее важных МЮВ для продвижения бриллиантов на мировом рынке мы использовали несколько критериев их оценки: число стран-участниц; число компаний, представляющих бриллианты; доля компаний, представляющих бриллианты (наиболее объективный показатель степени эффективности выставки в продвижении бриллиантов); число компаний, представляющих ювелирные изделия с бриллиантами; доля компаний, представляющих ювелирные изделия с бриллиантами (наиболее объективный показатель степени

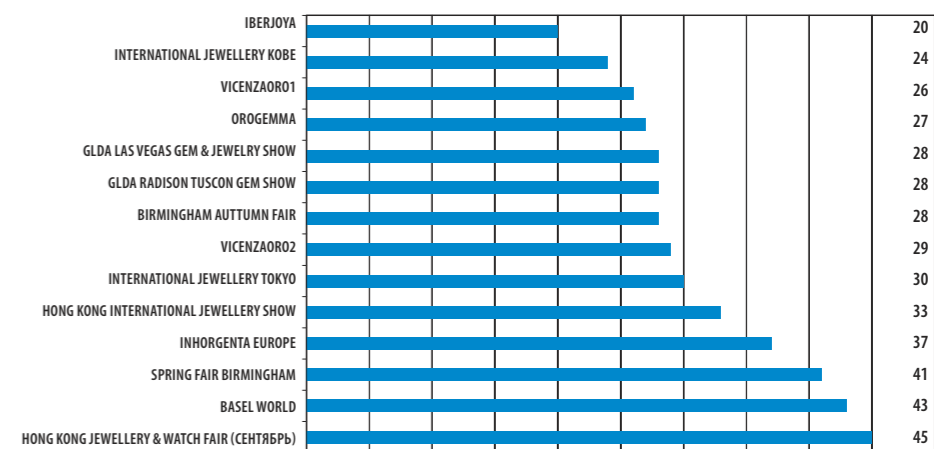


Рис. 3. Рейтинг международных ювелирных выставок по числу стран-участниц

эффективности выставки в продвижении ювелирных изделий с бриллиантами); поскольку в товарной структуре некоторых выставок бриллианты и ювелирные изделия с бриллиантами не разделяются, а обозначаются одним словом «diamonds», мы просчитали такой показатель, как число компаний, представляющих бриллианты и ювелирные изделия с бриллиантами. В результате было выявлено, что наиболее значимыми МЮВ можно считать, во-первых, те, в деятельности которых участвует большое число иностранных компаний, т.к. именно этот показатель дает наиболее полное представление об уровне международности выставок и возможности продвижения через них товара на мировом рынке. Так, из 28 МЮВ, заявляющих в своей товарной структуре бриллианты и ювелирные изделия с бриллиантами и подробно нами изученных, только

в 14 (50%) участвовали компании более чем из 20 стран (рис. 3).

Во-вторых, значимость выставки, безусловно, определяется числом компаний, представляющих бриллианты. Так, только на 6 выставках (23% МЮВ, заявляющих в своей товарной структуре бриллианты) число компаний, представляющих бриллианты, превысило 100: «JCK Show Las Vegas» (США), «Hong Kong Jewellery & Watch Fair» (Гонконг), «Basel World» (Швейцария), «International Jewellery Tokyo» (Япония), «JCK Show — Phoenix» (США), «Hong Kong International Jewellery Show» (Гонконг). Однако данный критерий не показывает место бриллиантов в товарной структуре выставки. Его объективно можно определить только через исследование доли компаний, представляющих бриллианты. И здесь наивысшими показателями обладают выставки,

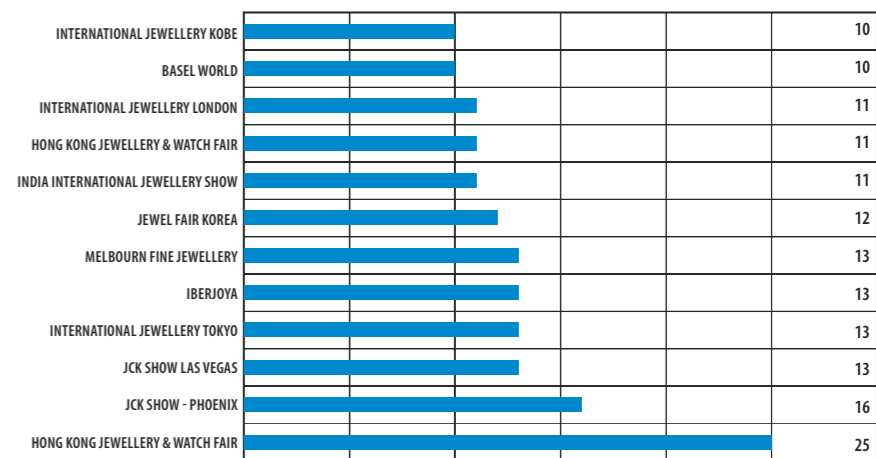


Рис. 4. Рейтинг международных ювелирных выставок по доле компаний, представляющих бриллианты в их товарной структуре (%).

Free Cards

250 лучших мест

БЕСПЛАТНЫЕ ОТКРЫТКИ В ПЕТЕРБУРГЕ

199034, Санкт-Петербург, В.О.,
16 линия, д. 7
Тел.: (812) 328-05-51/61

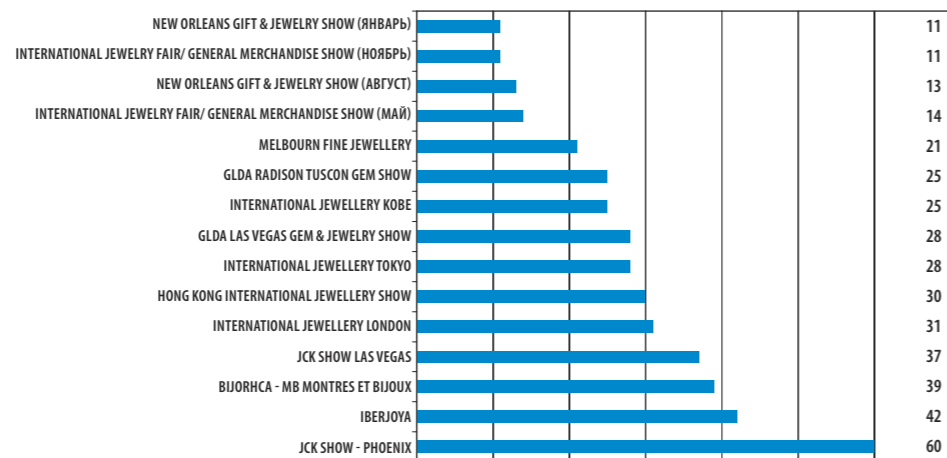


Рис. 5. Рейтинг международных ювелирных выставок по доле компаний, представляющих ювелирные изделия с бриллиантами в их товарной структуре (%).

указанные на рис. 4 (напомним, что ряд выставок не выделяет такие категории товаров, как «бриллианты» и «ювелирные изделия с бриллиантами», объединяя их одним понятием — «diamonds»).

В-третьих, существенной характеристикой выставки является число компаний, представляющих ювелирные изделия с бриллиантами. Из изученных нами МЮВ только в работе 12 число компаний с такой специализацией превысило 100. При этом повышенной долей ювелирных изделий с бриллиантами в товарной структуре (более 10%) обладали 15 МЮВ (рис. 5).

В-четвертых, исследование показало, что целенаправленно использует МЮВ для продвижения товара небольшое число компаний. Лидерами выставочного движения можно считать: Lili Diamonds (Израиль), Schachter & Namdar Group (Израиль), Wing Hang Diamond Company Limited (Гонконг). В течение года перечисленные компании участвуют в деятельности более чем шести МЮВ.

В-пятых, большинство участников ориентировано на освоение одновременно рынков Европы и Азии [преимущественно через представительство на двух ведущих региональных выставках — Basel World (Швейцария) и Hong Kong International Jewellery Show (Гонконг)], в то время как одновременное освоение всех региональных рынков (Европа, Азия, Америка) характерно для небольшого числа компаний: Wing Hang

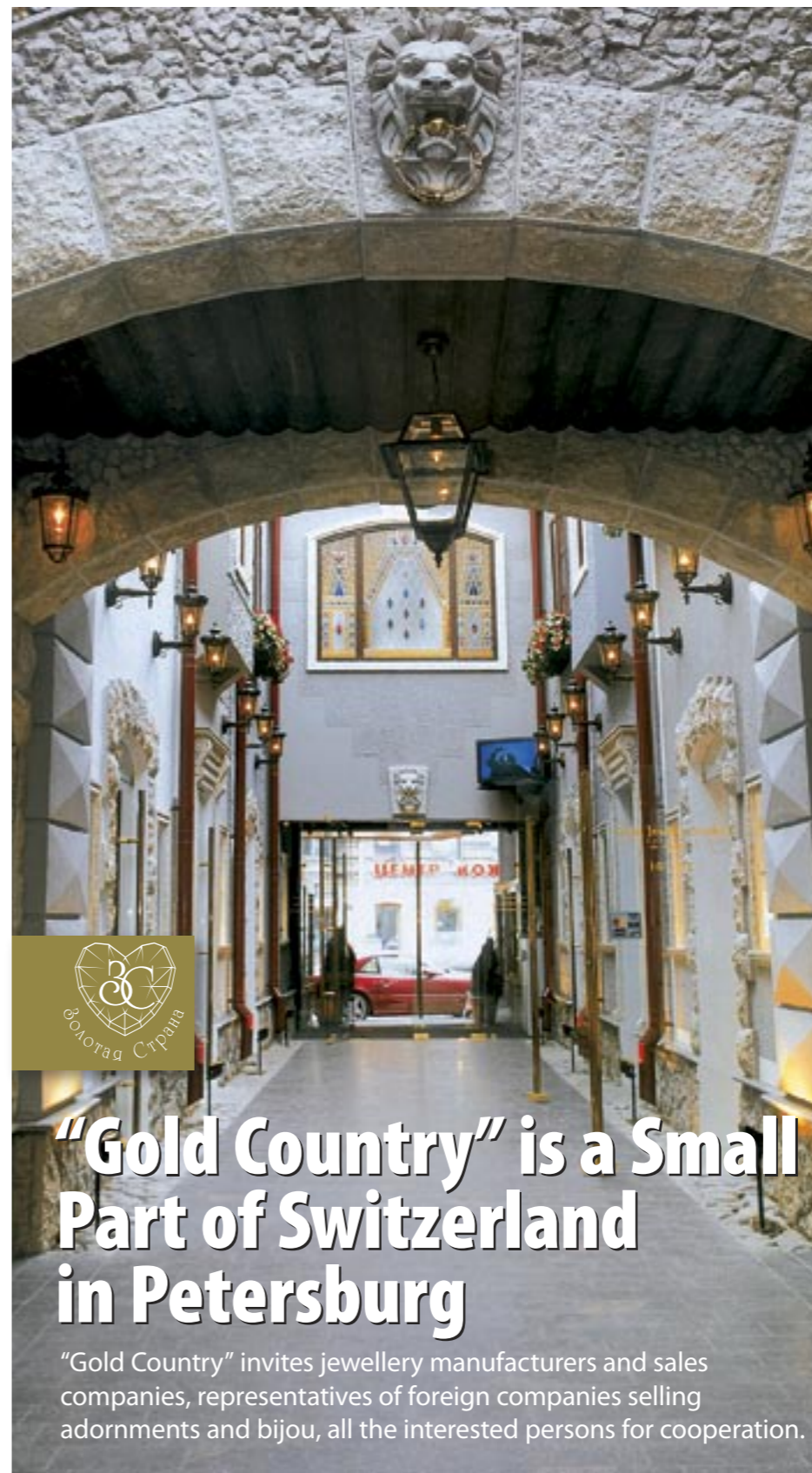
Diamond Company Limited (Гонконг), Danis GMBH (ФРГ), Deckwell Gold Ltd. (ФРГ).

В-шестых, компании стран-лидеров имеют свои «предпочтения» при выборе выставок:

- компании Израиля чаще участвуют в работе Basel World, Hong Kong International Jewellery Show, VicenzaOro1;
- компании Бельгии предпочитают Basel World, Hong Kong International Jewellery Show;
- компании Гонконга — Hong Kong International Jewellery Show, Basel World, Jewel Fair Korea;
- компании Японии ориентированы на свой внутренний рынок — International Jewellery Tokyo, International Jewellery Kobe;
- компании ФРГ осваивают европейский рынок — Basel World, Inhorgenta;
- компании США ориентированы на внутренний рынок — выставки США;
- компании Таиланда — на ювелирные выставки Японии, Гонконга.

Таким образом, анализ выставочной деятельности по продвижению бриллиантов на мировом рынке позволил нам не только определить наиболее «статусные» ювелирные выставки, но и показал практически полное отсутствие на международных ювелирных выставках таких производителей бриллиантов, как Китай, Россия, ЮАР, что явно ограничивает их в средствах продвижения бриллиантов на мировом рынке.

ЗОЛОТАЯ СТРАНА. Торгово-гостиничный комплекс



Gallery of jewelers “Gold Country” in the very center of St. Petersburg is the largest jewellery-trade complex.

Interiors of the “Gold Country” create the atmosphere of old cozy European town.

We suggest complex service for your successive work.

COMPLEX SERVICE AIDS IN YOUR SUCCESSIVE WORK:

- elite hotel for 18 rooms (4 suites);
- restaurant of European cuisine for 120 visitors;
- save storage;
- 24-hours guard with video-control systems;
- bank branch;
- parking.

9, Vladimirsky av., Saint Petersburg, Russia
Tel.: +7 812 320 8755, fax: +7 812 177 2104
e-mail: goldcountry@front.ru; info@goldcountry.ru

ТОРГОВО-ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «ЗОЛОТАЯ СТРАНА»,

интерьеры и услуги которого соответствуют классу «люкс», включает в себя:

- галереи пассажа;
- казино;
- гостиницу;
- ресторан русско-французской кухни;
- итальянское кафе.

Комплекс построен в старинном европейском стиле и расположен в самом центре Петербурга на многолюдном Владимирском проспекте, недалеко от Невского.

«Золотая страна» приглашает к сотрудничеству компании в качестве арендаторов и партнёров для организации торговли в Санкт-Петербурге.

Возможны различные варианты сотрудничества:

- прямая аренда торговых площадей;
- аренда торговых мест на территории выставки-продажи;
- организация торгового представительства в Санкт-Петербурге;
- организация торговли и реализации ювелирных изделий на различных договорных условиях.

Ювелирный торгово-развлекательный комплекс «Золотая Страна» располагается по адресу: Санкт-Петербург, Владимирский пр., д. 9
Тел.: (812) 320 8755, факс: (812) 177 2104
e-mail: goldcountry@front.ru; info@goldcountry.ru

“Gold Country” is a Small Part of Switzerland in Petersburg

“Gold Country” invites jewellery manufacturers and sales companies, representatives of foreign companies selling adornments and bijou, all the interested persons for cooperation.

ЮВЕЛИРНАЯ КОМПАНИЯ

АЛМАЗ ХОЛДИНГ

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-holding@almaz-holding.ru
 http://www.almaz-holding.com



Гарнтур "Юли"
 Автор - Луцькова О.В.
 Исполнитель - Луцьков А.В.

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.

*Вместе с нами
 в мир прекрасного!*

Выставки

Проект «Золотое кольцо»

С 23 по 27 июня в Костроме проходил Ювелирный фестиваль «Золотое кольцо России — 2004», собравший под свои знамена крупнейших представителей ювелирного бизнеса.



Своими впечатлениями об этом фестивале с нами поделились Александр Суханов, заместитель генерального директора по коммерции ООО «ГринГор» и директор отдела продаж ювелирной фабрики «Шар» Оксана Мишина.

Александр Суханов:

— Форма проекта, в сущности, не нова: производитель собирает представителей торговли, средств массовой информации и в неформальной обстановке на теплоходе неторопливо рассказывает о своей продукции, о том, почему она самая лучшая и как убедить покупателей приобретать именно её. Отличительной особенностью проекта «Золотое

кольцо» является то, что в мероприятии участвовали конкуренты, пригласившие, вдобавок, своих контрагентов — представителей торговли. Такое решение могли принять только те фирмы, которые имеют «свое лицо», стиль на ювелирном рынке, уверенно занимают позиции в своём секторе, которые относятся к конкуренции как фактору совершенствования своей работы.

В проекте «Золотое кольцо» принимали участие как крупные производители, такие, как «Алмаз-Холдинг», «Кристалл», «Красцветмет», так и малые и средние предприятия — «ГринГор», «Шар». Безусловно, на выставках стенды «Алмаз-Хол-

динг» и, например, «ГринГор» просто нельзя сравнивать как по занимаемой выставочной площади, так и по объёму экспонируемой продукции. В проекте «Золотое кольцо» все участники выступали на равных условиях и были вооружены только желанием представить своё предприятие и продукцию и заинтересовать представителей торговли.

При значительно меньших затратах на проведение мероприятия (по отношению к выставке) отдача от представителей торговли сопоставима с проведением выставки.

Отсутствие розничной торговли сконцентрировало потенциал участников проекта на представлении своей продукции для представителей торговли, не подрывая розничную торговлю в регионе, где проводится выставка, как это обычно бывает.

Неформальное общение с представителями торговли различных регионов России позволило участникам проекта не только представить свои фирмы, но и узнать о особенностях ювелирного рынка этих регионов. Необходимо отметить, что неформальное общение производителей тоже имело положительный фактор для всех участников проекта.

Участники проекта смогли совместить приятное с полезным — плодотворно поработать и со сменой обстановки отдохнуть, чему способствовал хороший сервис и организация работы.

Оксана Мишина:

— Для нас поездка способствовала укреплению партнёрских отношений с нашими постоянными клиентами, помогла узнать друг друга как с профессиональной, так и с личной стороны. Мы смогли проработать договор с новыми контрагентами, с которыми надеемся осуществить сотрудничество в ближайшее время.

Царившая атмосфера тёплого общения, чудесная погода и окружающие пейзажи позволили гостям лучше узнать друг друга, обрести новых друзей из разных городов России, поделиться опытом своей работы и прекрасно отдохнуть.

Клиенты, которых мы имели возможность пригласить, остались очень довольны. Надеемся, что это путешествие надолго останется в памяти у всех, кто был с нами.

На выставке «Ювелир-2004» ювелирная марка РИФЕСТА представляет коллекцию 2005 года.

Мы сделали все необходимое, чтобы коллекция имела коммерческий УСПЕХ.

Слагаемые этого успеха -
Авторский дизайн
Безупречное качество
Новые технологии ювелирного производства
Устойчивый спрос на дорогие ювелирные украшения



LOVI

Талантливые дизайнеры компании разработали новую, в чем-то даже дерзкую линию украшений для покупателей, которые ждут смелых идей в ювелирной моде.

Специалистами предприятия разработана индивидуальная технология сборки каждого изделия новой коллекции.

В производстве применяются оригинальные инженерные решения и сложные операции. Использование немецкой литейной машины «Indutherm VC 500» обеспечивает высокий уровень качества литья. Традиционно часть операций, таких как закрепка, полировка, монтаж выполняются вручную-квалифицированными, опытными специалистами.

В минувшем году компания приобрела машину последнего поколения компании Solidscape, Inc (США) для создания моделей. Модели строятся из воска, который наносится капля за каплей (6000 капель в секунду!). Это позволяет получать модели любой сложности с высоким качеством и обеспечивать высокую скорость изготовления (до 150 моделей в месяц).

Начало продаж коллекции планируется на 15 ноября 2004 года одновременно в нескольких городах в рамках единой рекламной компании. Уже проведены успешные переговоры с магазинами Москвы и Санкт-Петербурга, а в Екатеринбурге откроется фирменный салон ювелирной марки РИФЕСТА.

ООО «Ювелирная компания АСЪ» - владелец торговой марки РИФЕСТА
620066, Екатеринбург, ул. Челомскинцев, 2/5, офис 111
тел/факс (343) 377-57-73 многоканальный
E-mail: rifesta@uait.ru
www.yuvelirural.ru, www.rifesta.ru

Выставки

Мы за плановую выставочную экономику!

В. Будный

В недавнем разговоре с руководителем одной из успешных российских ювелирных компаний прозвучало: «Мы сегодня можем отказаться от выставок, так как уже прошли путь утилитарного капиталистического становления. Мы научились сами продвигать свой товар. Нам не нужны выставки в том виде, какой они сегодня имеют». Мне эти слова доставили непередаваемое удовольствие...

Скорость развития ювелирных предприятий в России сегодня можно сравнить лишь с лихорадкой освоения Аляски. Никто в мире не мог и предполагать такого бурного роста. Мы проделали этот марафонский путь столь стремительно, что иностранные участники первой в России действительно международной выставки «Новый Русский Стиль» в Гостином Дворе, прошедшей в мае 2004 г. (132 иностранные на 149 ведущих российских фирм), испытали настоящий шок. Они представляли себя миссионерами, открывающими нам мир, а оказались в уже хорошо структурированном, с широким отечественным ассортиментом ювелирном рынке, где можно работать только в партнёрстве с его хозяевами.

Вырос родной производитель! Изменились и его требования к структурам, обслуживающим рынок, в том числе и к нам, выставочникам, как организаторам глобального маркетинга.

Критический взгляд на положение с выставками подтвердил правильность выставочной стратегии, которую мы оттачивали более 14 лет.

Проблема: рекламные возможности предприятий не безграничны... До предела обострилась конкуренция... Сжалось время принятия решения на запуск новых моделей... Экономика предприятия требует тщательно

взвешенных шагов по формированию узнаваемого бренда... Вопрос жизни: с наименьшими потерями выйти на потребителя продукции!

Решение: необходима плановая выставочная экономика! Такой путь предлагает круглогодичная выставочная программа выставок на 2004–2007 гг., организуемая отраслевой ювелирной дирекцией «JUNWEX» при поддержке Клуба «Российская ювелирная торговля» и Российского информационно-аналитического Центра «РосЮвелирЭксперт».

Кратко о программе: программа обеспечивает эффективные условия оптовых поставок товара, позиционирования ювелирных брендов и внедрение новых механизмов маркетинга в строгом соответствии с колебаниями потребительского спроса на ювелирные украшения.

Примечание:

В зависимости от стратегии продвижения предприятия участникам предлагается на выбор три направления:

первое — обеспечивает стимулирование стабильного покупательского спроса на российском рынке украшений;

второе — позволяет расширить рынки сбыта за счёт восстановления торговых связей с бывшими советскими республиками;

третье — обеспечивает выход на западного покупателя.

Подробно для тех, кто считает и планирует:

Выставки в российских столицах

Событие	Место проведения	Время проведения	Задачи
Предновогодняя оптовая ювелирная ярмарка «ЛУЧШИЕ УКРАШЕНИЯ РОССИИ»	Москва, Новый Манеж	9–11 ноября 2004 г., с 2004 года первая декада ноября — ежегодно.	Оптовые закупки (заказа) товара в преддверии Нового года и Рождества
Международная отраслевая ювелирная выставка «JUNWEX» (Самоцветы России)	Санкт-Петербург, Ленэкспо в Гавани	2–6 февраля 2005 г., с 1991 года — первая декада февраля — ежегодно.	Отбор торговых новых коллекций в преддверии весеннего пика продаж и Пасхи
Международная выставка высоких торговых марок ювелирных украшений, часов и подарков «НОВЫЙ РУССКИЙ СТИЛЬ» / International Jewellery Moscow»	Москва, Гостиный двор.	18 — 21 мая 2005 г., с 2002 года — последняя декада мая — ежегодно.	Стимулирование летнего покупательского спроса.

В странах СНГ и регионах РФ

- «Junwex-ювелир» Минск (республика Беларусь) — с 2004 г. — первая декада декабря, ежегодно;
- в Киеве (Украина) — четвёртая декада ноября, ежегодно;
- в Казани (Татарстан) — первая декада июля, ежегодно;
- в Костроме — вторая декада июня — международная выставка-конференция «Ювелирное оборудование и технологии», ежегодно;
- «Junwex-ювелир» Калининград — вторая декада июля, ежегодно.

Успех участия в выставках обеспечивает поддержка РИА «РосЮвелирЭксперт» и Клуба «Российская Ювелирная Торговля», оказывающих участникам непосредственную помощь в подготовке к выставкам, изучающих торговый спрос, осуществляющих предварительный сбор ассортиментных заявок на продукцию участников выставок. Наши организаторы согласовывают встречи и организуют переговоры заинтересованных сторон о поставках товара в бизнес-центре выставки. РосЮвелирЭксперт обеспечивает круглогодичное информационно-маркетинговое обеспечение постоянных участников программы, ситуационное планирование сопровождения бизнеса. Клуб, в котором сегодня 1642 ювелирных сетевика разной величины из всех российских регионов, содействует формированию единой сбытовой политики и реализует банковские возможности по кредитованию торговых предприятий в преддверии пиков продаж, получению корпоративных льгот у перевозчиков и страховщиков ювелирных грузов.

Клуб «Российская ювелирная торговля» также обеспечивает реализацию следующих задач:

25 ЛЕТ В РИТМЕ БОЛЬШОГО ГОРОДА

Hotel
COSMOS лет

129366, Москва, Проспект Мира, 150 ♦ тел. (095) 234 1000
Бронирование: тел. (095) 234 1206, факс (095) 215 8880
e-mail cosmos_res@mail.tcnet.ru ♦ www.hotelcosmos.ru

- содействие становлению взаимовыгодных отношений между производственными и торговыми компаниями;
- создание региональных оптовых систем, обеспечивающих льготные поставки продукции по ассортиментным заявкам членов клуба;
- организация подготовки специалистов.

Свидетельством членства в клубе является Золотая Клубная Карта. Клубная карта подтверждает стабильность работы на ювелирном рынке РФ и удостоверяет принадлежность торговой компании к элитному российскому профессиональному объединению.

Золотая Карта предоставляет её владельцу статус VIP-специалиста и гарантирует комфортные условия работы на отраслевых выставках круглогодичной программы, организуемой ювелирной дирекцией «JUNWEX». А это:

- свободное посещение выставок и всех мероприятий программы;
- получение пакета документов (каталог, гостевой билет, путеводитель);
- размещение в гостиницах, участие в деловых поездках на зарубежные выставки на льготных условиях, носящих накопительный характер;
- VIP-обслуживание в бизнес-центрах на выставках;
- круглогодичное информационно-маркетинговое обеспечение;
- содействие РосЮвелирЭксперта в организации деловых встреч, переговорах с поставщиками, в т. ч. с иностранными компаниями о дилерских полномочиях.

Работа Клуба носит постоянный характер. В летний период 2004 г. было проведено два семинара для членов Клуба «Российская ювелирная торговля»:

- в начале июня в Санкт-Петербурге с выездом на Валаам;
- в конце июня в Костроме с путешествием по Волге;
- на предновогодней оптовой ярмарке «Лучшие украшения России» в Московском Новом Манеже 9–11 ноября 2004 года планируется Всероссийская Торговая Конференция;
- для оптимизации работы членов Клуба «Российская ювелирная торговля» на ювелирном рынке в дальнейшем планируется:
- разработать гибкую систему клубных скидок на оптовые закупки;
- добиться для членов клуба приоритетного права поставок;
- расширять диапазон услуг, предоставляемых на выставках и в ходе зарубежных деловых поездок.

ЗА РУБЕЖОМ

В целях успешной интеграции российских ювелиров в мировой рынок с сентября 2004 г. программа обеспечивает участие отечественных ювелиров в ведущих ювелирных выставках мира:

- IJ: International Jewellery Tokyo (Япония, Токио) 26–29 января 2005 г.;
- The JCK Show — Phoenix 2005 (США, Феникс) 30 января — 01 февраля 2005 г.;
- The JCK Show — Las Vegas 2004 (США, Лас-Вегас) 3–7 июня 2005 г.;
- Melbourne Fine Jewellery Fair (Австралия, Мельбурн) 06–08 февраля 2005 г.;
- IJK: International Jewellery Kobe (Япония, Кобе) 19–21 мая 2005 г.;
- Jewellery World Expo (Канада, Торонто) август 2005 г.;
- BIJORNCA (Франция, Париж) 03–06 сентября 2005 г.;

- INTERNATIONAL JEWELLERY LONDON (IJL) (Великобрит., Лондон) сентябрь 2005 г.;
- Diamonds by JCK 2004 (США, Нью Йорк) сентябрь 2005 г.

На зарубежных выставках формируются корпоративные национальные стенды с полным маркетинговым и рекламным обеспечением.

Преимущества участников круглогодичной программы:

Круглогодичная программа во многом меняет подходы к привычным сегодня явлениям на выставках.

Программа гарантирует! Своим постоянным партнёрам — стабильные цены, неизменные сроки и место встречи торговли с производителем.

Каталог выставки — гид по ювелирным новинкам! Каталоги выставок, входящих в программу, по сути, являются красочными каталогами нового ассортимента наших участников и создают возможность представителям торговли более эффективно работать с ассортиментом.

Ювелирные новинки — в гущу торговых масс! Каталоги почтой рассылаются всем членам Клуба «Российская ювелирная торговля», по триста экземпляров доставляются на выставки в Базель, Виченца Оро, в Гонконг, Лас-Вегас. Кстати, каталоги «JUNWEX» и «Новый Русский Стиль» сегодня — единственные отечественные документы, достойно представляющие отрасль на мировых рынках, с которыми нашим ювелирам не стыдно пойти на переговоры с зарубежными коллегами.

Лучшим — высокие имена! Продолжая традицию «JUNWEX», явившегося инициатором первого в России и самого престижного сегодня конкурса ювелиров «Признание Петербурга», круглогодичная программа выставок ВО «РЕС-ТЭК» привела к созданию авторитетного состава жюри, работающего на всех выставках программы. В жюри конкурса уже более 10 лет работают ведущие эксперты Государственного Эрмитажа, Русского музея, Музея Кремля, Российского музея этнографии, известные западные ювелиры. Оценки такого жюри реально стимулируют продажи дорогостоящих ювелирных изделий, придавая им статус редких высокохудожественных эксклюзивных украшений, способствуя рождению отечественных брендов.

Молодым компаниям — нашу заботу! Круглогодичная программа продолжила практику

поддержки молодых развивающихся предприятий, ювелиров-дизайнеров, молодых оптовиков, которым предоставляются индивидуальные условия продвижения и особые формы участия.

Все для комфорта торговых посетителей! Все выставки программы открыты для свободного посещения торговыми работниками. Для получения бейджа посетителя, каталога, путеводителя и информационного пакета документов достаточно отдать на стойке регистрации визитную карточку, и вы уже на выставке.

Не скупись на рекламу! Вся программа широко освещается в СМИ, обеспечивается наиболее существенной в России рекламной кампанией. Для примера — рекламная кампания «Нового Русского Стиля» в этом году «стоила» 258 тыс. долларов. А Санкт-Петербургской выставке «JUNWEX» хорошая реклама вот уже шесть лет обеспечивает статус самой посещаемой ювелирной выставки в России (38 785 посетителей в 2004 г., в 2005 планируется более 46 000 посетителей). Недаром это единственная российская ювелирная выставка, отмеченная международным знаком UFI.

Уважай общественное мнение! Выставки круглогодичной программы организуются и проводятся при участии местных выставочных организаций, деловой и специализированной прессы, профессиональных объединений ювелиров.

Возвращаясь к началу нашего разговора и критике ювелирных выставок руководителем крупнейшего российского предприятия, соглашусь с ним — золотая выставочная лихорадка закончилась — впереди жёсткое планирование и профессионализм.

Сплясать победные пляски на костях традиционного формата организации бизнеса сможет лишь тот, кто сможет противопоставить ему уникальность и творчество.

Приглашаем к творчеству!

К слову, тот большой руководитель запросил условия комплексного выставочного продвижения в рамках круглогодичной программы «JUNWEX» Выставочного объединения «Рестэк», поддержанную РИА «РосЮвелирЭксперт» и Клубом «Российская ювелирная торговля».

Наши координаты:

Тел.: (812) 320-8099, 320-6363;
Факс: (812) 320-8090;
E-mail: secur@restec.ru,
Internet: www.restec.ru/junwex

Конкурсы

25-29
НОЯБРЯ

ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ!

**ЮВЕЛИР
ЭКСПО
УКРАИНА
2004
(ОСЕНЬ)**

VIII МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ВЫСТАВКА ЮВЕЛИРНЫХ
ИЗДЕЛИЙ, ДРАГОЦЕННЫХ
УКРАШЕНИЙ
И АКСЕССУАРОВ

Конкурс «Новый Русский Стиль – 2004»



В мае этого года в Москве проходила выставка «Новый Русский Стиль — 2004». В прошлом номере мы осветили результаты конкурса «Алроса». На страницах этого номера мы представляем вашему вниманию результаты конкурса «Новый Русский Стиль — 2004».

НОМИНАЦИЯ «ЗОЛОТОЙ СТИЛЬ 2004»

КОЛЛЕКЦИИ:

- I МЕСТО: Коллекция из пяти золотых колец с витражной эмалью (золото, эмаль, бриллианты, сапфир). Ювелирный салон «Золотая рыбка», г. Москва [1]
- II МЕСТО Коллекция «Властелин колец» из пяти изделий (белое/жёлтое золото, бриллианты, топазы, аметисты, цитрин, данбурит). Творческая мастерская «Свят-Озеро», г. Москва [2]
- III МЕСТО Коллекция из двух колец (золото, бриллианты). ОАО «Костромской ювелирный завод», г. Кострома [3]

ИЗДЕЛИЯ:

- I МЕСТО Кольца «Турандот», «Два изумруда» (золото, бриллианты). «Ютэ-Ювелирный театр», г. Москва [4]
- II МЕСТО Гарнитур «Пальмира» (золото (белое), бриллианты, аквамарины). ЗАО «Финикс-М», г. Екатеринбург [5]
- III МЕСТО Кольцо «Каприз» (золото, бриллианты, голубые сапфиры). ООО «Золотая орхидея», г. Ижевск [6]

НОМИНАЦИЯ «СЕРЕБРЯННЫЙ СТИЛЬ 2004»

- I МЕСТО Набор для вина «Равновесие» (серебро, тигровый глаз, бирюза, лабрадорит, родонит, кварцит, лазурит, чароит,

шерл, хеосталит, лунный камень, солнечный камень). Людмила Александровна Копырина, г. Москва [7]

II МЕСТО Коллекция украшений «Улитка», «Скат», «Ворона» (серебро, раковина). Алексей Дмитриевич Сергеев, г. Санкт-Петербург [8]

III МЕСТО Графин «Нежность» (стекло, серебро, горный хрусталь, топаз). Мастерская Художественных Промыслов Урала «МАОК», г. Златоуст [9]

Благодарим Ю.В. Комиссарова (ювелирный салон «Золотая рыбка») и ООО «Соколов» за предоставленные фотографии.



Место проведения - ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

КИЕВ ЭКСПО ПЛАЗА

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

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ОРГАНИЗАТОР:
АО «КИЕВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
КОНТРАКТОВАЯ ФАБРИКА»

Информационные партнеры:



Breguet



История фирмы Breguet насчитывает уже два с половиной столетия, и сегодня часы этой марки по-прежнему являются одними из наиболее элегантных, точных и престижных. Фирма продолжает развивать традиции производства эксклюзивных, дорогих часов. В 2004 г. на выставке «Baselworld» фирма Breguet представила несколько новых моделей в рамках коллекций: «Classique», «Marine», «Heritage», «Reine de Naples», «Type XX».

Коллекция «Classique» наиболее ярко отражает дух и стиль произведений фирмы Breguet. Три новые модели этой коллекции представляют собой разные уровни усложнения механизмов в часах единого дизайна. Часы имеют автоподзавод, давно ставший характерной чертой многих часов Breguet. Дизайн циферблата и дужек основан на идеях самого Абрахама-Луи Бреге, разработанных более 200 лет назад. Корпус выполнен из платины или жёлтого золота. Расположение нескольких элементов на циферблате — минутное и часовое поле, указатели даты, фаз Луны и прочее — гармонично соотносены, так что владелец часов с лёгкостью может получить нужную информацию. Сочетание сложности механизма и ясности расположения элементов циферблата всегда было признанным достоинством часов Breguet.

Коллекция включает более простой вариант механизма и два варианта Grande Complication, один из которых имеет прозрачное «окошко», показывающее работу механизма, а другой снабжён максимальным числом счётчиков времени — это полноценный хронограф, учитывающий длительность простых и високосных годов.

Простая округлая форма корпуса, характерный для часов Breguet гильошированный фон циферблата, водонепроницаемость до 30 м, индивидуальный номер каждой модели, ограниченное число экземпляров — всё это делает часы из коллекции «Classique» блестящим примером совершенства от Breguet.

Открытие выставки «Бреге в Эрмитаже», работающей с 10 июня по 26 сентября 2004 г., стало событием для всех, кто знает толк не только в настоящих часах, но и в истории европейской и русской культуры.

Для русского человека название фирмы «Бреге» с давних пор ассоциируется с самим понятием «часы». Пушкинские строки «...Пока недремлющий брегет// не прозвонит ему обед» или «...Но звон брегета им доносит,// что новый начался балет» не нуждаются в пояснениях. Популярность марки Breguet в России XIX века была обусловлена высоким качеством, элегантностью и точностью этих часов. Среди русских заказчиков фирмы были князь Юсуповы, Голицыны, Гагарины, Лобановы, имел такие часы и император Александр I, причём у него, как и у других членов императорской фамилии, была целая коллекция часов Breguet.

Слава Абрахама-Луи Бреге, основателя фирмы, была не менее широкой и в Европе: представители французской, английской и итальянской знати приобретали коллекционные, лучшие модели Breguet, которые стали признаком состоятельности и высокого по-



Breguet
Depuis 1775

ложения их владельца. Среди клиентов А.-Л. Бреге были Людовик XVI и Мария-Антуанетта, Наполеон и Веллингтон и многие другие. Следует отметить, что и в европейской литературе образ часов Breguet стал классическим. Дань уважения этим часам отдали такие писатели, как Стендаль, Оноре де Бальзак, Александр Дюма, Проспер Мериме, Виктор Гюго, а в наши дни — Патрик О’Брайан.

Абрахам-Луи Бреге родился 10 января 1747 г. в швейцарском городе Нёшатель. Он учился часовому делу в Версале — а именно Франция была в XVIII в. центром часового дела. В 1775 г. А.-Л. Бреге открыл свой магазин и мастерскую, привлекая к работе талантливых часовых мастеров. Бреге предпочитал заниматься необычными, сложными часами, активно работая над усовершенствованием часового механизма. Во время Французской революции Бреге из-за близости к королевскому двору вынужден был эмигрировать в Швейцарию (1793—1795). Вернувшись, он нашёл свою мастерскую разорённой. Однако именно после этого он достигает высот мастерства и популярности. Он стал членом Академии наук, Комиссии по определению широты (именно изобретение точных часов открыло перед человечеством возможность расчёта широты в открытом море), Часовщиком военно-морского флота и Кавалером ордена Почётного Легиона.

В России представитель А.-Л. Бреге, Моро-Бреге, появился в 1808 г. Русские аристократы к тому времени были хорошо знакомы с маркой Breguet, Моро-Бреге был представлен императору Александру I и получил титул «Часового мастера его Императорского Величества и Императорского Морского Флота».

До последнего дня жизни (мастер скончался в возрасте 77 лет) А.-Л. Бреге разрабатывал новые механизмы, создавал оригинальный дизайн карманных и наручных часов. После его смерти фирму возглавил его сын Антуан, затем дело А.-Л. Бреге продолжили его наследники. Фирма Breguet процветает и сегодня, занимая достойное место на современном часовом рынке.

Стиль Breguet всегда отличался лёгкостью и гармонией дизайна, тщательностью отделки, сложностью и точностью механизмов. Бреге оснащал часы автоподзащитой и репетиром, календарём, термометром, секундомером. Уже в первых моделях он достигает того уровня, который называется Grande Complication.

Отказавшись от традиционного украшения часов драгоценными камнями, эмалью и жемчугом (такие модели разрабатывались только для турецкого рынка и составляют особую коллекцию в истории фирмы, а также для некоторых специальных моделей tact), Бреге предпочёл им технику гильоширования. Именно Бреге изобрёл механизм, позволяющий изготавливать плоские часы, более лёгкие и удобные в употреблении, чем прежние модели карманных часов. Естественно, такие обновлённые формы быстро вошли в моду, дожившую до наших дней.

За годы жизни А.-Л. Бреге его фирма выпустила примерно 5000 часов, при этом не было ни одной пары одинаковых. Популярность марки видна и из числа подделок: с 1790 по 1823 гг. на одни подлинные часы Breguet приходилось до 500 фальшивых. Каждый подлинный экземпляр часов Breguet имеет индивидуальный номер, по которому в архиве фирмы можно получить исчерпывающую информацию о данном изделии. Эта традиция существует с 1787 г.

В коллекции Государственного Эрмитажа есть 12 экземпляров часов Breguet с микрогравировкой, то есть оригиналы самой фирмы, 6 часов, принадлежавших князьям Юсуповым, которые купили их в Париже, и 6 экземпляров из коллекции антикварного магазина Агафона Фаберже. На выставке «Бреге в Эрмитаже» представлены военные часы с шагомером, принадлежавшие императору Александру I, часы «Sympatîque» великого князя Константина Павловича, каретные часы, изготовленные для Наполеона и князя Демидова, императорские представительские часы с выгравированной на них картой России и планом Санкт-Петербурга, часы с изображением памятника Петру I, выпущенные фирмой Breguet к 300-летию Санкт-Петербурга (в ограниченном количестве 300 экземпляров, в жёлтом, белом и розовом золоте). На выставке представлены не только часы Breguet из собрания Государственного Эрмитажа, но и коллекционные экземпляры из Музея Breguet, Лувра, музея Веуег (Цюрих), коллекции ETA (Гренхен), музеев Московского Кремля, Британского музея, а также из частных коллекций. Это поистине редкая возможность увидеть одновременно лучшее из лучшего, часы, ставшие классическими, часы, связанные с именами выдающихся деятелей истории и культуры, политиков и военных.



Часы

Chaumet

На выставке в Базеле в 2004 г. свои новые коллекции мужских и женских часов представила фирма Chaumet.

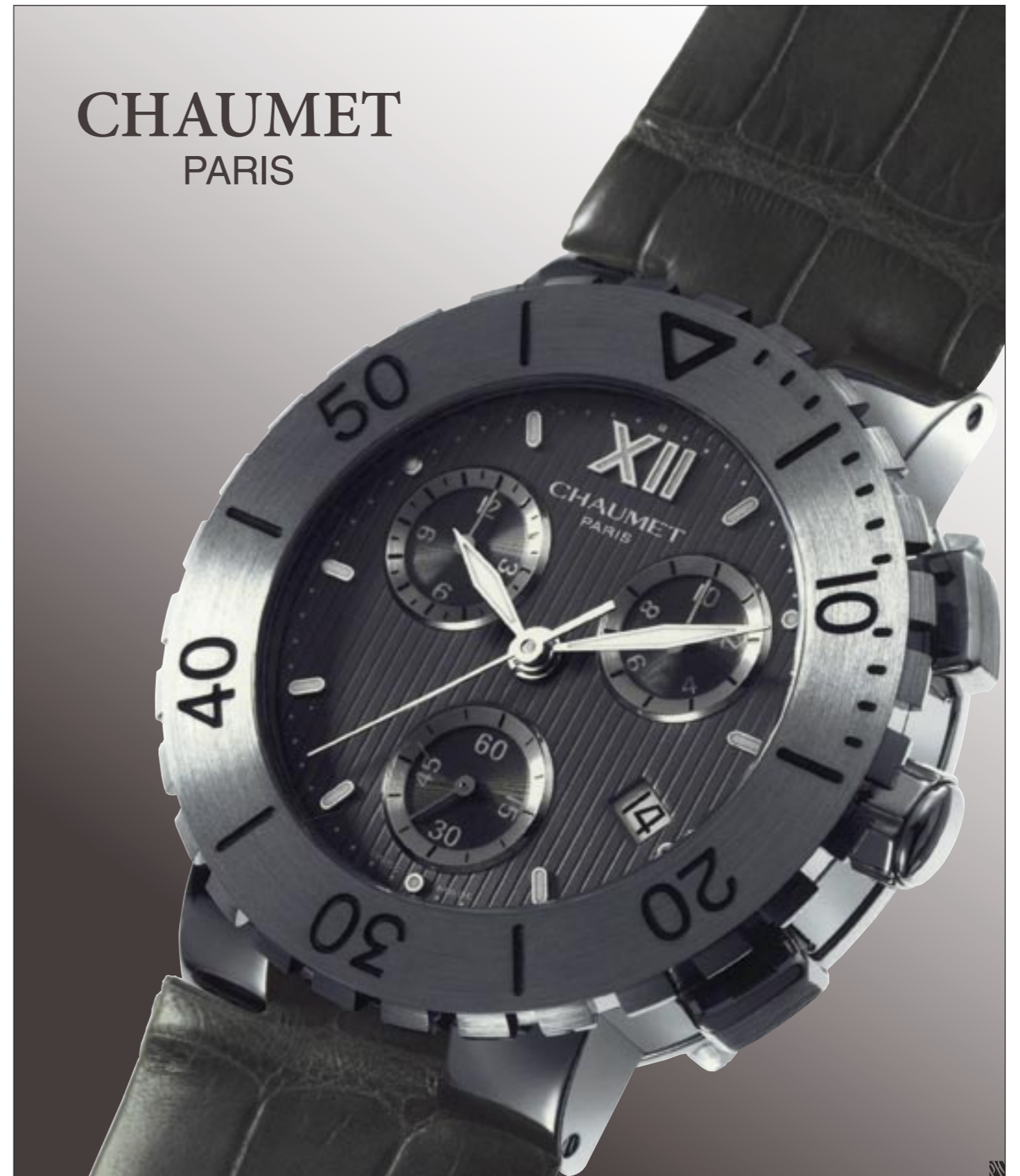


Среди новых моделей для мужчин можно отметить коллекцию «Dandy», исполненную в чёрно-серебряной цветовой гамме. Часы удачно сочетаются с ювелирной коллекцией Chaumet: элегантными запонками с чёрным ониксом и бриллиантами. Часы выполнены из белого золота, округлый циферблат окаймлён бриллиантами и заключён в бочкообразный корпус, придающий строгость и элегантность этой модели. Фирма предлагает к этим часам браслет из чёрной крокодиловой кожи или из чёрного бархата с застёжкой, повторяющей форму запонки. Эти часы рассчитаны на современного мужчину, не боящегося демонстрировать изысканную роскошь в одежде и аксессуарах, но избегающего кричащей пестроты.

Коллекция «Class One» рассчитана как на мужчин, так и на женщин. Это крупные арабские цифры, вынесенные на корпус, чуть грубоватые линии циферблата, идеальный круг в качестве главного конструктивного элемента. Женские часы отличаются размером и нежно-голубым цветом циферблата, контрастирующим с ярко-розовым браслетом. Мужской вариант выполнен в чёрном тоне.

Коллекция «Frisson» напоминает скорее драгоценный браслет, чем часы. Это модель для изысканной дамы, которая обожает бриллианты. Разнообразная огранка драгоценных камней (принцесса, треугольная, традиционная бриллиантовая) усиливают сверкание бриллиантов, а необычная форма корпуса напоминает застывший кристалл льда или фрагмент «северного сияния». Бисерный или атласный браслет часов подчёркивает нежность и изящество этой модели.

Особое место среди часов Chaumet, представленных в Базеле в 2004 г., занимает коллекция «Liens». Она разработана на основе популярной ювелирной коллекции с тем же названием. Это изысканные, небольшие часы, сочетающиеся с вечерним нарядом, роскошными драгоценностями, особым стилем жизни. Фирма предлагает каждый вариант этих часов в двух размерах — совсем маленькие и побольше. Маленькая модель имеет одну «косую застёжку», большая — две, пересекающиеся крест накрест. Часы выполнены из белого золота, корпус украшен бриллиантами огранки паве. Сочетание серебристого блеска металла, сияния камней с глубоким чёрным тоном циферблата и браслета делает данную модель особенно элегантной. Для других вечерних нарядов можно выбрать ту же модель в жёлтом золоте с белым циферблатом.

CHAUMET
PARIS

Архив

XVII
РОССИЙСКИЙ
АНТИКВАРНЫЙ
САЛОН

XVII Российский Антикварный Салон

23 – 31 октября 2004

Москва, Центральный Дом художника, Крымский вал, 10

Организатор:

Компания «ЭКСПО-ПАРК Выставочные проекты»

119049, Москва, Крымский Вал, 10, офис 165

Тел./факс: (095) 238 4500/4516/9602

E-mail: mailbox@expopark.ru

www.expopark.ru

ВЫСТАВОЧНЫЕ ПРОЕКТЫ
EXPO-PARK

Ювелир Фёдор Агафонович Фаберже (1904–1971)

Валентин Скурлов, хранитель архива Фаберже



Ф. А. Фаберже с женой Татьяной Борисовной и дочерью Татьяной. Женева, 1946 г.
© Архив Татьяны Фаберже.



Ювелир Ф. А. Фаберже (1904–1971), отец Татьяны Фаберже, 1966.
© Архив Татьяны Фаберже.

Единственный из внуков Карла Фаберже продолжал развивать русское ювелирное искусство — Фёдор Агафонович Фаберже. Фёдор родился 17 июля (30 по новому стилю) 1904 года, 100 лет назад, в Левашово. Обучался в Петершule на Невском проспекте. Революция прервала учёбу. Осенью 1918 года вместе с матерью и четырьмя братьями нелегально перешёл финскую

границу. Семья обосновалась в Швейцарии. Фёдор закончил среднюю школу и посещал Институт прикладного искусства в Женеве. Он окончил курсы радиомехаников, был хорошим шофёром, умел починить швейную машинку и шить брюки, мог отремонтировать любую вещь и печь пироги. К сожалению, в эпоху экономического кризиса 1930-х годов он не смог приложить свои

многочисленные таланты в какой-то определённой отрасли. Но стремился он всегда к ювелирному искусству. Такая возможность открылась только после войны, когда Фёдор Агафонович стал регулярно выезжать в Париж, где сотрудничал в фирме братьев Евгения и Александра Фаберже. После 1956 г. и до самой смерти в 1971 г. Фёдор Агафонович исполнял заказы для известного женевского ювелира Ломбардо. Иден принадлежали Фёдору. Дизайн для этих вещей исполняла дочь Фёдора — Татьяна, родившаяся в 1930 году. Мама Татьяны и супруга Фёдора — Татьяна Борисовна Шереметева — из знаменитого рода русских столбовых дворян.

В 1958 году, за два года до смерти, Евгений Карлович Фаберже передал Фёдору Агафоновичу пуансон — клеймо фирмы Фаберже. Фёдор стал клеймить свои вещи этим пуансоном, а рядом ставил своё клеймо-именник: Ф.Ф. (фита Ф). Через несколько лет он с дочерью Татьяной обнаружил, что его вещи продаются на аукционах как вещи дореволюционного Карла Фаберже. Недобросовестные торговцы заполировали клеймо-именник, и оставалось только главное клеймо фирмы. С этого момента Фёдор и Татьяна Фёдоровна стали фотографировать свои изделия и вести учёт. Всего Фёдор Агафонович исполнил более 600 изделий.



Образцы работ Ф. А. Фаберже, каталог «Кристи», Женева, 1980 г. © Архив Татьяны Фаберже.



Ф. А. Фаберже и Т. Б. Шереметева в день свадьбы, 1929 г., Женева. © Архив Татьяны Фаберже.

Соната
Торговая ювелирная фирма

192148, Санкт-Петербург
ул. Седова, 15, оф. 402
Тел./факс: (812) 567-2379
567-8863

ТЗК

- обручальные кольца: гладкие, бухтированные, с надписями, тройные, вращающиеся, с алмазной гранью, с накладками и драгоценными камнями.
- серьги «Конго»: гладкие с алмазной гранью
- литые изделия с искусственными, натуральными и драгоценными камнями.
- работа на давальческом сырье

Тверское
Золотое Княжество
170000, Россия,
Тверь, Тверская пл., 9
т./ф.: (0822) 553252,
560840

ФИНСКОЕ СЕРЕБРО

ФИНСКОЕ СЕРЕБРО

ЮВЕЛИРНЫЕ ИЗДЕЛИЯ ИЗ СЕРЕБРА

ТЕЛ.: +7 911 970-1036

КРАСЦВЕТМЕТ

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

198035, Санкт-Петербург, Межевой канал, дом 5, литер А
Тел (812) 103-45-29, факс: (812) 324-88-42
e-mail: kabukaev@inbox.ru

Производим в Москве на автоматическом оборудовании
«LUX» и «ALGE»^{Германия}

машиноограненные ювелирные вставки, кабошоны, кубики, цилиндры, конусы, шарики из сырья натурального (за исключением алмазов), сырья синтетического и ювелирного стекла.

ООО «Фирма «Олбис»
Тел./факс: (095) 126 21 88
E-mail: polyak@rinet.ru

Архив

Николай Нужин (1954–1999)

Валентин Скурлов

В поисках философского камня.
К 50-летию со дня рождения



В конце мая этого года в Городском выставочном зале имени Николая Нужи́на в Ярославле была открыта выставка ювелирных изделий, посвящённая памяти талантливого российского ювелира Николая Нужи́на, временно ушедшего из жизни пять лет назад.

Идея открыть выставочный зал ювелирного искусства принадлежит Николаю, и совершенно понятно и закономерно, что после его кончины зал получил его имя.

На выставке было представлено более 100 вещей самого Николая, которые представила его вдова Елена Комова.

Своё искусство продемонстрировали ведущие ювелиры Ярославля: предприятие «Русские ремёсла», где он работал, фирма Николая Балмасова, ювелиры Красносельского Художественного училища, которое он закончил. Свои работы предоставили члены Союза художников — ювелиры разных городов — и жена американского посла в России г-жа Лиса Вержбоу.

Выставку открыл мэр Ярославля Виктор Владимирович Волончунас. Присутствовал кандидат искусствоведения из Москвы Андрей Гилодо.

Собравшиеся отмечали выдающиеся творческие заслуги Николая Нужи́на, глубокую философию его вещей, неразрывность связи его искусства с народным творчеством, с русской природой.

Такое символичное совпадение — книга-каталог его изделий называлась «99 брошей». И умер он в 1999 году. Он был в вечном движении, ездил по всему миру и пропагандировал высокое русское ювелирное искусство. Тяжело заболел в Африке. Туда ещё не добирались русские ювелиры. Через год не стало великого ювелира и замечательной души человека. Я горжусь тем, что мне довелось с ним беседовать, и, не побоюсь сказать, набраться ума у Николая. Это был Художник, философ, высокообразованный человек и истинно народный талант. Остались его вещи с многогранным философским смыслом, который нам и нашим потомкам ещё предстоит понять.

Ювелирная выставка памяти Николая Нужи́на закрылась 4 июля 2004 года. В этот день ювелир родился 50 лет назад.

Ювелирный Петербург

ЭТОТ «НЕИЗВЕСТНЫЙ»
ПОМЕЛЬНИКОВ

Интервью с генеральным директором ООО «Помельников А.»
Алексеем Леонидовичем Помельниковым

— Ваша ювелирная деятельность ведёт отсчёт с 1970 года. Скоро Вы будете отмечать 35-летие своей творческой работы. Как же всё начиналось?

— Ситуация в стране в начале 70-х не благоприятствовала ювелирной карьере. Ювелиры всегда были особой, закрытой для чужаков кастой. В советское время эти тенденции значительно усилились. В первую очередь потому, что работа с драгоценными металлами и драгоценными камнями была уголовно наказуема. Свои первые профессиональные знания я получал от мастеров знаменитой в то время мастерской на улице Бармалеева — одном из немногих мест в городе, где официально разрешено было выполнять из драгоценных металлов частные заказы граждан. Работа в мастерской давала прекрасную возможность осваивать различные специальности и доводить технику до совершенства. Но была и другая, не менее значимая для меня школа — Эрмитаж, Русский музей, Музей этнографии... Два раза в неделю я вставал в 4 часа утра, чтобы занять очередь и купить билет в Золотую кладовую Эрмитажа. Именно там я изучал стилистику, классические каноны старинных шедевров ювелирного искусства — всё то, на что я опираюсь в своей работе до сих пор.

— Сегодня в вашей компании работает около 60 человек. Расскажите, пожалуйста, о своих кадрах.

— Когда складывался наш коллектив, я зачастую брал людей «с улицы» — не ювелиров, и обучал их всему сам. Для молодых ребят, пришедших к нам, даже был организован курс работы со скульптором, чтобы

они точнее чувствовали пластику и объём, стали более раскованными в работе с металлом. Сейчас в компании работают как «выращенные» у себя, так и пришедшие из других серьёзных фирм специалисты. Все наши мастера — профессионалы высочайшего уровня.

Кроме того, мы уделяем особо пристальное внимание вопросам качества изделия. Наш старший мастер, Артёмов Виктор Александрович, ответственный за проверку качества, настолько строг и пристрастен, что о нем среди ювелиров города ходят легенды.

Высокотехнологичное современное оборудование позволяет нам изготовить любое изделие из любого драгоценного металла. Планы нашей компании расписаны на несколько лет вперёд. Каждый участок работы ведёт человек, компетентный именно в этой области. Кроме того что наше оборудование и специалисты могут работать с любым материалом, у нас разработана и совершенно уникальная учётная система. Программист в течение 3 лет составлял специальную программу, отвечающую требованиям всех государственных контролирующих органов и способную учитывать отдельно все виды сырья, бриллианты различных характеристик и т. д. И сегодня у нас накоплен огромный опыт по созданию полноценного компьютерного учёта.

В последнее время у нас в стране стал особенно актуальным мужской ассортимент ювелирных изделий. И в этой области нашими художниками сделано много интересных находок. Покупатели подобных изделий — директора бан-

ков, солидных компаний, представители Правительства — хотят, чтобы украшение выглядело со скромным достоинством и при этом было очень дорогим. В исполнении таких заказов очень уместны неназойливые, строгие формы, знаменитая «петербургская деликатность», а сделать это умеет не каждый.

Мы с гордостью можем сказать, что без наших драгоценных изделий в городе не обходится ни один приём высокого уровня или значительный праздник. Так, к празднованию 300-летнего юбилея Санкт-Петербурга по заказу Управления делами Президента мы выполнили подарки всем гостям — главам иностранных держав: памятные значки с российской символикой.

— Крупная японская корпорация, снимавшая недавно четырехсерийный фильм «Драгоценности России», среди многих художников-ювелиров выбрала именно Вас. Расскажите, что наиболее заинтересовало их в Вашем творчестве.

— Японские кинематографисты попросили показать изготовление вручную ювелирного украшения. Именно в изделиях нашей компании преобладает тонкая ручная работа. Немногие ювелирные фирмы работают таким образом. Хочется успеть всё. Но не хватает рук. Однако мы не останавливаемся на достигнутом. Только постоянно экспериментируя, можно найти экономически успешную идею и создать интересную коллекцию. Наши изделия чаще можно увидеть в крупнейших московских ювелирных салонах — «Фаберже» на Кузнецком мосту, «Алроса» и других. В перспективе мы предполагаем открыть в Москве и собственный фирменный салон.

— Как Вы оцениваете нынешнюю ситуацию в российском ювелирном бизнесе?

— Отечественная ювелирная отрасль сегодня находится на подъёме. И надо работать дальше, динамично развиваясь. Серьёзные конкурсы и разноплановые выставки с продуманной системой поощрения и компетентной критикой заставляют ювелиров постоянно совершенствоваться.

На мой взгляд, те, кто жалуется на сегодняшние проблемы, абсолютно неправы.

Проблема у нас одна — надо работать. Людей хватает. Есть хорошее оборудование. Экономические условия в стране благоприятные. А налоги надо платить везде.

К сожалению, уже много лет существует проблема подготовки мастеров. Во время профессионального обучения молодых ребят неверно ориентируют. В результате получаются либо ремесленники, чисто

механически выполняющие одну операцию, либо художники, создающие нечто совершенно неисполнимое технически. Надеюсь, что в будущем мы сможем готовить специалистов-практиков с высоким уровнем образованности. Будучи членом жюри ежегодного дипломного конкурса в Лицее ювелирного мастерства, постараюсь этому способствовать.

В последнее время наметилась, как мне кажется, абсолютно неправильная тенденция — «бежать в хвосте» западных модных течений. За ними мы всё равно не успеваем. Но ведь у нас есть свои — ничем не хуже, а может, и лучше.

«Вы что, не ищите новые формы?» — спрашивают меня. Нет, не ищу. Корни моего творчества в богатейшей русской истории.





РУССКИЕ САМОЦВЕТЫ

"RUSSKIYE SAMOTSVETY" CORP.
8, K. Faberge sq., Saint Petersburg, 195112, Russia
Tel: +7 812 528-01-03, fax: +7 812 528-09-18
Export & Import Department:
Tel: +7 812 528-33-17, +7 812 528-06-56
Fax: +7 812 528-23-78
e-mail: GolenduhinaGP@russam.spb.ru
www.russam.ru

"Russkiye samotsvety" Corp. is a leading jewellery company in Russia, classic of jewellery art. The assortment of jewelry includes adornments of gold, silver and platinum, fine jewellery with diamonds, smooth silverware and table serving articles, enamel filigree tableware of silver, watches, stone-carved items, interior articles, exclusive pieces of jewellery.

ОАО «РУССКИЕ САМОЦВЕТЫ»
195112, Санкт-Петербург, пл. Карла Фаберже, 8
Тел.: (812) 528-01-03, факс: 528-09-18
Отдел экспорта и импорта:
Тел.: +7 812 528-33-17, +7 812 528-06-56
Факс: (812) 528-23-78
e-mail: GolenduhinaGP@russam.spb.ru
www.russam.ru

ОАО «РУССКИЕ САМОЦВЕТЫ» — ведущая ювелирная компания России, классик ювелирного искусства. Ассортимент ювелирных изделий включает в себя украшения из золота, серебра и платины, изысканные изделия с бриллиантами, гладкое столовое серебро и предметы сервировки стола, эмалево-филигранную посуду из серебра, часы, камнерезные изделия, предметы украшения интерьера, эксклюзивные изделия.

«Русские Самоцветы»

Поводом для беседы с первым заместителем генерального директора ОАО «Русские Самоцветы» Сергеем Александровичем Докучаевым стали распространившиеся в последнее время разнообразные слухи о дальнейшей судьбе одной из крупнейших в нашей стране ювелирных компаний. Шли разговоры о том, что предприятие хотят «обанкротить», превратить в склад, построить на его территории гостиничный комплекс или выставочный центр, сдать здания в аренду близлежащему Ладожскому вокзалу... Как же обстоят дела на самом деле?



Сегодня на предприятии трудится 1200 человек. За последнее время на «Русских Самоцветах» произошли серьезные перемены: значительно сокращена численность административно-управленческого аппарата, разработана и внедрена новая система мотивации работников, реорганизована структура предприятия в целом. Данная реорганизация выразилась в укрупнении и более компактном размещении цехов, устранении лишних — дублирующих друг друга — структур.

Зарплата работников предприятия повысилась примерно на 40%. Так, например, модельеры получают заработную плату в зависимости от числа созданных моделей, и в среднем она

составляет около 20 тысяч рублей. Оплата труда дифференцируется и соответственно различным уровням сложности работ.

Значительно улучшились условия, в которых трудится коллектив предприятия. Во многих помещениях произведен ремонт, правильно налажена система вентиляции.

Руководство «Русских Самоцветов» уделяет большое внимание проблемам охраны и безопасности, в результате чего значительно сократилось число нарушений контрольно-пропускного режима на предприятии.

Сегодня в стенах ОАО «Русские Самоцветы» ежемесячно перерабатывается до 100 кг золота в чистоте и около тонны серебра (из них 70% — посудная группа). Убедительным показателем эко-

номического подъема стало то, что за IV квартал 2003 г. чистая прибыль предприятия составила 12 млн. рублей. Поэтому речь о банкротстве и закрытии «Русских Самоцветов» не идет. За последние годы значительно увеличились зарубежные поставки продукции — во Францию, Германию, ОАЭ. Экспортная политика компании охватывает около 30 стран, включая СНГ.

Для удобства представителей оптовой торговли этой весной открыт Ростовский филиал компании. Активно развивается сеть фирменных салонов «Русские Самоцветы». На сегодняшний день в Санкт-Петербурге действуют четыре салона, три в Москве, один в Кронштадте и один в Ростове-на-Дону.

Что касается вопроса аренды. Да, действительно, часть помещений в административном корпусе сдаётся в аренду. Предполагается сдавать в аренду помещения и в других корпусах. В здании, выходящем на Заневский проспект, уже организуется торговый центр. После структурной реорганизации предприятия и более компактного размещения всех служб пустующие, неиспользуемые помещения ложатся на себестоимость продукции. Проведённые мероприятия позволили ОАО «Русские Самоцветы» сделать свою продукцию более конкурентоспособной.

Кроме того, в последнее время руководство предприятия уделяет огромное внимание переоснащению производства. Производятся крупные закупки современного иностранного оборудования, в частности, приобретено оборудование для трёхмерного моделирования, оборудование для финишной обработки изделий. Запущен новый литейный цех.

Для удобства гостей и оптовиков ассортиментный кабинет, в котором представлена вся палитра изделий предприятия, будет перемещён максимально близко к фирменному салону — на второй этаж. А в помещении бывшего салона на первом этаже в сентябре будет открыт филиал АКБ «Ланта-Банк».

В заключение хочется отметить, что «Русские Самоцветы» продолжают планомерно и стабильно развиваться, наращивая объёмы и совершенствуя технологии. Предприятие с уверенностью смотрит в будущее и занимает достойное место среди лидеров российской ювелирной отрасли.

Ювелирный Петербург

Ювелирный завод «Дива»

Ювелирный завод «Дива» был создан в 1998 г. С самого начала мы стали ориентироваться на выпуск высококачественных ювелирных изделий с бриллиантами и полудрагоценными камнями. Именно качество нашей продукции позволило нам пережить дефолт и завоевать доверие как торговых организаций, так и конечного потребителя. Ювелирная фирма «Дива» — постоянный участник крупнейших профессиональных выставок в Москве, Санкт-Петербурге и других городах России.



Сергей Альбертович Жердев

В 2000 г. мы открыли сеть фирменных салонов. Сегодня в Петербурге их уже девять. Собственные магазины позволяют нашей компании обеспечивать постоянных клиентов широким ассортиментом нашей продукции, а также привлекают внимание новых покупателей.

Наряду с высоким качеством мы всегда считали важнейшей задачей развитие

дизайна ювелирных изделий, поиск оригинальных форм, пока ещё не ставших широко распространёнными на отечественном рынке. И одним из главных для нас направлений стал запуск линии по производству обручальных колец.

Дело в том, что в России по сей день существует традиционное представление об обручальных кольцах исключитель-

но как о сравнительно недорогих золотых колечках — гладких и однообразных. Основное различие сводится к ширине колец. Однако в Западной Европе, Америке, Японии, а также в современном Китае давно утвердилось более интересное и творческое отношение к подбору этого универсального свадебного подарка. Там обручальное кольцо — не просто ритуальный объект, но настоящее ювелирное украшение. Нашим покупателям надо ещё прививать вкус к таким изделиям.

За основу мы взяли оборудование и технологию чешской фирмы «PRIMOSSA», являющейся лидером в данной области не только у себя в стране, но и широко известной в Словакии, Австрии и Германии. Чешские партнёры любезно предоставили нам эксклюзивное право ставить фирменный знак «PRIMOSSA», запатентованный в ЕС, передали своё «ноу-хау» в технологии обработки поверхности колец.

Чешская фирма выпускает более 2000 наименований обручальных колец из белого, жёлтого и красного золота и платины, с бриллиантами, цирконом, а также сложные кольца из сплава многоцветного золота.

Производственная линия установлена нами на базе ювелирного завода «Баск-Крин». Ювелиры этой компании славятся своим мастерством, их изделия отмечены дипломами победителей конкурсов по ювелирному искусству. Надо отметить, что уже первые оригинальные модели вызвали интерес у покупателей и торговых организаций. Это означает, что у нас есть серьёзные перспективы развития в избранном направлении. Мы планируем в три-четыре раза расширить ассортимент обручальных колец. Но даже сорок моделей для России — широкий ассортимент. У нас мало кто занимается подобным специализированным производством этого вида продукции.

На данном этапе основная проблема заключается в принципиально разной технологии продаж у нас и на Западе. Наши клиенты хотят сразу приобретать обручальные кольца в магазине из того

ассортимента, который там есть, поэтому магазины вынуждены иметь у себя в продаже весь размерный ряд конкретного вида кольца, а если колец более сорока видов, не каждый магазин может пойти на такие затраты по их закупке, поэтому ограничивается пятью-шестью наиболее знакомыми для покупателя моделями. На Западе торговые организации предлагают клиентам образцы продукции, оформляют заказ на кольца соответствующих размеров и в течение недели предоставляют их покупателям. Это позволяет не перегружать магазины полным размерным набором для каждой модели. Данная гибкая схема радикально расширяет границы выбора для клиента и даёт шанс разместить в одном магазине или салоне огромный набор вариантов.

Мы работаем и по той и по другой торговой технологии. В фирменных салонах «Дива» мы стремимся предложить покупателю максимальный ассортимент изделий. С другой стороны, при введении и популяризации системы заказов мы сможем

значительно расширить гамму моделей.

Сегодня есть покупатели, которые не хотят быстро купить что-нибудь подешевле, а выбирают эксклюзивные украшения, рассматривают обручальное кольцо как художественное произведение. Однако такой подход в России ещё только зарождается.

И хотя прошло ещё всего 4 месяца с начала работы предприятия, мы уже имеем действующие контракты как с оптовыми организациями, так и с магазинами розничной торговли не только в Петербурге, но и в Москве, Красноярске, на Дальнем Востоке и Юге России, во многих других крупных городах и региональных центрах. Предлагая фирмам наиболее выгодные и удобные варианты сотрудничества, мы держим цену на уровне 310–330 рублей за грамм, то есть на пределе себестоимости. Наша главная задача — расширить круг покупателей, завоевать внимание широчайшей аудитории. Фактическая цена обручальных колец того уровня, который мы предлагаем покупателям, должна состав-

лять 370–420 рублей за грамм. Снижая цену, мы создаём прекрасные условия для оптовых покупателей, позволяя им бороться за новый рынок ювелирных изделий, популяризировать новый товар.

Хотелось бы подчеркнуть, что в процессе становления новой производственной линии нам очень помогла поддержка Пробирной Инспекции Северо-Запада, сотрудники которой с пониманием отнеслись к сложной технологии, приобретённой в Чехии, быстро проводят апробирование изделий.

Мы уверены, что в ближайшем будущем российские покупатели будут обладать по-настоящему богатыми возможностями выбора прекрасных, оригинальных и изысканных обручальных колец. Потому что процесс построения этого нового для нас рынка уже начался.

Наш адрес:

г. Санкт-Петербург, Старо-Петергофский пр., 34.
Заказы принимаются по телефону +7 (812) 186-08-00,
e-mail: diva@mail.wpplus.net, www.obruch.spb.ru

СОЗВЕЗДИЕ САЛОНОВ
в САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

- ЮВЕЛИНА, В.О., 6-я линия, д. 27, м. «Василеостровская»
- ЮВЕЛИТА, ул. Марата, д. 4, м. «Малковская»
- ЮВЕЛИНИЙ, ул. Восстания, д. 55, м. «пл. Восстания»
- ЮВЕЛИЯ, В.О., ул. Железноводская, д. 68, м. «Приморская»

тел. (812) 323-33-61

ЮВЕЛИРНЫЙ ФУТЛЯР «СТО ЛЕТ СПУСТЯ»

Н. МОРОЗОВЪ
ФУТЛЯРНОЕ ДЕЛО

Изготовление футляров из ценных пород древесины с использованием старинных технологий по образцам «Фаберже», «Хлебников» и др. для эксклюзивных и антикварных ювелирных изделий.

Гарнировка натуральным шелком и бархатом. Индивидуальный ложемент.

БЛАГОРОДНЫМ ИЗДЕЛИЯМ — ДОСТОЙНУЮ ОПРАВУ

Тел: 8-916-40-90-777 8-916-591-78-95
Тел/Факс: (095) 501-15-44



Нам только пять

Генеральный директор ООО «ГринГор»
А. С. Горыня

Девятого сентября 1999 года новое ювелирное предприятие с непривычным названием «ГринГор» выпустило свою первую продукцию. Создание и становление предприятия — процесс многоплановый, похожий на рождение человека. Каким будет предприятие, зависит от всех, кто его создаёт, кто с ним работает, кто ему благоволит и помогает даже в мыслях. Нам в эти годы была дана и помощь высших сил, и человеческая, но сегодня я хочу поблагодарить людей:

- Коллеги-коллективы, которые помогали в работе по созданию предприятия: ЗАО «Русские Самоцветы — Диамант» (ген. директор Л. С. Островский), СП «Леро» (ген. директор — В. М. Зотов), ООО «ЮМО» (ген. директор В. В. Короскин), ООО



Диплом выставки «Ювелир 2000» за серию изделий с синтезированными бриллиантами

«Клад» (ген. директор В. В. Панасюк), ЗАО «Ардос» (президент А. Рочиа), ООО «Кяхолонг» (ген. директор В. Е. Эсин), ЗАО «Каст» (ген. директор Е. Г. Ахмедов), ООО «Парадокс» (ген. директор А. Ю. Шушпанов) и, конечно же, ОАО «Русские Самоцветы», совет директоров которого единогласно предоставил аренду и юридический адрес нашему предприятию.

- Граждан России: Н. И. Тимофеева, Ф. Ф. Гумерова, А. Ю. Сидоренко, В. В. Сорокина,

С. Л. Алхазова, Ю. Н. Бырдина, В. Е. Мошковского, И. П. Мельситова, А. Н. Драенкова, А. Н. Константинова, Б. М. Гудаева, С. И. Крайнова, А. Г. Иванюка, В. П. Никитина, В. А. Рац, А. Л. Борисову, С. В. Честных, которые по-человечески лично мне помогли и многому научили в трудное переходное время.

- Первых покупателей нашей продукции (с которыми мы работаем до сих пор):

- ОАО «Ювелирная Торговля Северо-Запада» (ген. директор А. М. Царенков), которая полностью выкупила первую коллекцию ООО «ГринГор» сразу после выставки;
- ООО «Марекс-М» (ген. директор Г. А. Докучаева), с которым был заключён и исполнен в установленные сроки первый договор поставки;

- ОАО «Центр-Ювелир» (ген. директор В. Л. Жикина), заключившему договор поставки с неизвестным предприятием только из сострадания к ближнему.
- ОАО «ПСБ» г. Санкт-Петербург

(президент В. Коган) — наших первых и единственных кредиторов, которые практически дали предприятию путёвку в жизнь.

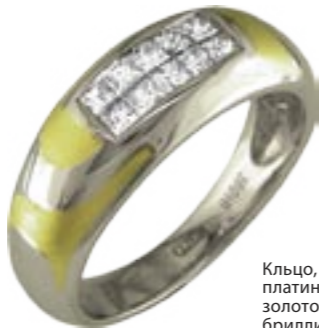
— КБ «Ланта-Банк» Москва (председатель правления С. В. Докучаев, начальник управления драгметаллова Т. В. Беляева) — банк, у которого наше предприятие приобрело первый слиток драгметалла в июле 1999 года.

Огромную роль в выходе на рынок нашего предприятия сыграли выставочные объединения ЗАО «Ювелирэкспо» и ЗАО «Рестэк». С самых первых шагов мы находили понимание у руководителей этих выставок (А. В. Рыбакова и В. В. Будного) и данные две выставки (зимой и осенью) являются, конечно, приоритетными в России, хоть по формату есть что обсуждать и совершенствовать.

Конечно, ни одно предприятие не может выйти на рынок, если оно не рекламируется. На протяжении всех лет нашим генеральным промоутером является журнал «Русский Ювелир» — единственное независимое ювелирное издание в России. Мы сотрудничаем с «Ювелирным обозрением», журналом «Топ-менеджер» и другими СМИ, но политику по рекламированию определяет «Русский Ювелир» (ген. директор В. В. Пилюшин).

Я перечислил (прошу прощения, если кого-нибудь забыл) тех, кто помогал извне становлению и выходу ООО «ГринГор» на рынок, но отдельно хочу сказать

Брошь «Орхидея», диплом I степени, выставка «Junwex 2002», коллекция «Ювелирная классика»



Кольцо, платина 950°, золото 750°, бриллианты, закрепка Invisible, новинка 2004 г.

о тех, кто создавал собственно предприятие и продукцию для рынка. Это люди, которые создали:

1) первую в мире коллекцию (опередив на три месяца американцев) с синтезированными алмазами;

2) серебряные украшения с бриллиантами как товар;

3) экологически чистые золотые изделия из жёлтого, розового и белого сплава, пайка которых производится только бескадмиевыми припоями.

Мы ориентируемся на европейский цвет золота, и это постепенно себя оправдывает, хоть и требует европейского качества. Кто стоял в самом начале и фактически создавал предприятие: К. М. Жемчужников, О. И. Колыхалов, А. А. Курманбаев, А. М. Чесноков, Д. В. Агапов, Е. П. Новиков, И. А. Стефаненко, М. В. Соловьёва, П. Г. Татаринцев, Т. П. Горыня, А. Л. Медведев, Т. Г. Мусткиви и те, кто сейчас трудится: А. С. Суханов, И. А. Бутенко, О. В. Денищенко, А. Г. Иванов, О. Л. Лосева, Т. Н. Платонова и целый ряд молодых сотруд-



Подвеска — изделие из серебра с бриллиантами, диплом III степени за коллекцию изделий из серебра с бриллиантами, «Junwex 2001»

ников: Н. А. Антонова, М. В. Дмитриева, Е. Н. Чеченева и другие. Все эти люди или являются личностями, или проходят становление как личность в стенах предприятия. Дай Бог им всех благ и здоровья. Я благодарю их за то доверие и терпение, которое они проявляли эти годы, за ту самоотверженность, самоотдачу, талант, которые все они вложили в становление предприятия «ГринГор».

В год своего пятилетия мы, конечно, смот-

рим вперёд и задаём себе вопросы: «Какие новые задачи будет ставить перед нами общество?», «Что нового мы можем принести на рынок?», «Каких изделий ещё на нём нет?», «Какие модели готовы к восприятию покупателем?». Вопросы те же, что и пять лет назад. Есть над чем работать, нам только пять лет, и наше предприятие прошло только часть витка жизненной спирали.

На дальнейшее свершение нас вдохновляют слова Великого Ювелира России — Карла Фаберже: «Трудности существуют для того, чтобы их преодолевать. Успех достигается работой и бережливостью».



Брошь — «Кошка в окошке», новинка 2004 г., серебро, золото, бриллианты

ЛИКИН Ltd.

Эксклюзивный представитель
Westpack A/S
www.westpack.com

**БЛЕСТЯЩАЯ
УПАКОВКА
ДЛЯ ВАШИХ
УКРАШЕНИЙ**

**Сокольники
Холл 4А, блок 4**

Россия, 125195, Москва
ул. Беломорская, 18/3, 147

Тел./факс
(095) 458-89-63
www.rinet.ru/~likin
e-mail: likin@rinet.ru



МОСКВА

ул. Космонавта Волкова, 14

тел./факс: (095) 101-41-91, 156-78-90

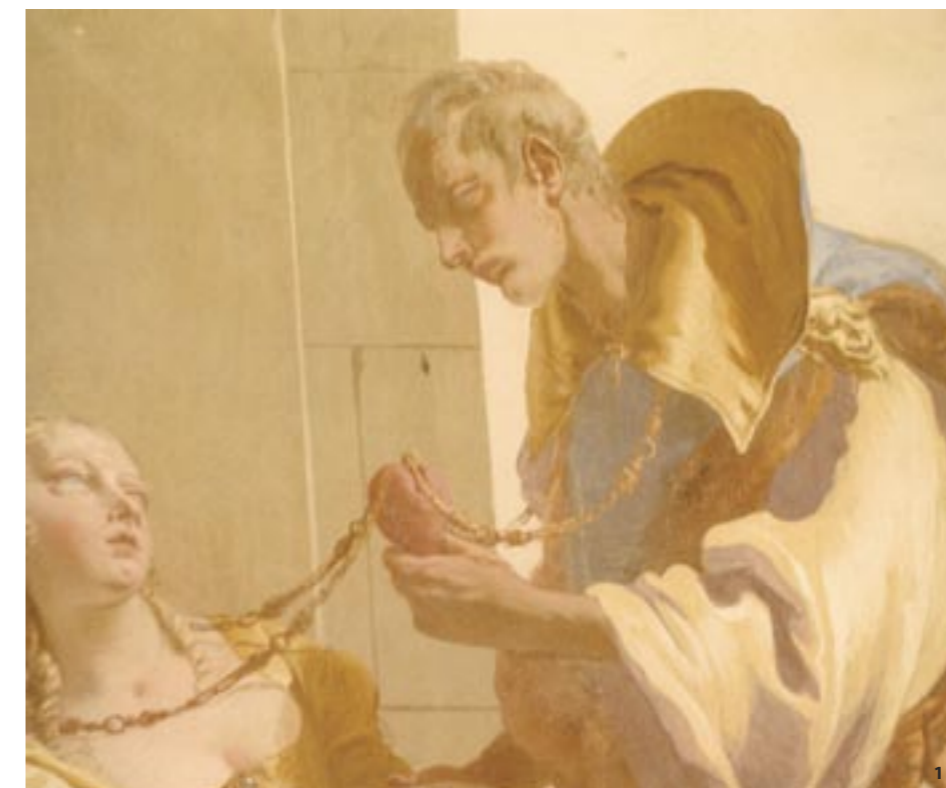
www.elitegold.ru e-mail: info@elitegold.ru

Выставки

От эпохи Возрождения до наших дней

Цепи Венеции

Елизавета Помельникова



На выставке в Виченце особое место всегда занимает историческая экспозиция, раскрывающая отдельные страницы становления ювелирного искусства. Весной 2004 г. это была выставка «Светлейшая и Восток», посвящённая влиянию ювелирного искусства Азии на европейское искусство через Венецианскую республику (носившую многие века гордое имя «Светлейшая — Serenissima»), в июне же была представлена новая выставка: «Изготовление цепей», подготовленная экспертом Томмазиной Андригетто. Подобные экспозиции — не просто дань уважения старым мастерам, не просто любопытные экскурсии в историю. Это попытка осознать собственные корни, представить традиции того или иного направления в развитии ювелирных технологий и дизайна, актуальные по сей день. Живая связь древних достижений и современных открытий, средневекового, ренессансного ювелирного дела с новейшими тенденциями ювелирной моды — вот залог бесспорных успехов итальянских ювелиров наших

дней.

Для исторических экспозиций выбирают особое место: в пределах основного пространства ярмарки размещается небольшой рекламный стенд, а материалы, рассказывающие о прошлом, представлены отдельно, в ином интерьере. Для экспозиции «Изготовление цепей» было выбрано пространство, тесно связанное с самой темой. Казалось бы, разве есть прямая аналогия между архитектурой и золотыми цепями? Вероятно, секрет в том, о какой архитектуре и о каких цепях мы говорим. В XVI в. облик Виченцы был радикально преображён великим архитектором Ренессанса Андреа Палладио. По инициативе семьи Белли в 1555 г. создаётся Академия золотых дел, основанная на античных принципах. По её заказу Андреа Палладио и Виченцо Скамоцци построили специальное здание в античном стиле — Театр Олимпико.

Золотистый, тёплый колорит росписей Франческо Маффеи в Одео (зале театра, где размещена экспозиция) создаёт естественное пространство для демонстрации роскошных золотых изделий, созданных мастерами разных веков. Другой живописец эпохи Возрождения, Джамбаттиста Тьеполо, оставил в Виченце фрески того же насыщенного солнечным светом золотистого тона, на которых ангелы и люди играют цепями сложного рисунка, цепи составляют главное украшение их костюмов, становятся важным элементом композиции. И это не случайно. Ведь именно области Венето и Тоскана стали первыми мировыми центрами по производству золотых цепей и сохраняют лидирующее положение на мировом рынке и сегодня. Примерно треть золотой проволоки и звеньев производится в пределах, ранее принадлежавших Светлейшей Венеции. В этом регионе происходит соединение традиций, пришедших с севера и с востока.

Специалисты отмечают три главных фактора развития: вековые традиции золотого дела, ведущие начало с XI века, включающие технические, художественные и стилистические знания, передающиеся от поколения к поколению; сильный предпринимательский дух местного населения; существование обученного и



высокопрофессионального персонала, отличное оборудование и передовые технологии. Взрыв производства происходит в последние двадцать лет XIX в., когда сотни лет традиционного развития сливаются с новой техникой, открывая возможность массового вязания цепей.

Первые ювелирные изделия венецианских мастеров датируются 1000 годом. Это цепи для дам, которые производятся поныне. С XIV в. Светлейшая и её береговые владения стали центром ювелирного дела. Мода на цепи не просто как на детали украшения костюма, но как на самостоятельные произведения приходит в XVI в. именно в этом регионе и затем распространяется по всей Европе. В основном производили цепи из крупных звеньев или несколько параллельных цепей более мелкой работы, которые носили вместе.

В XVII в. популярны были очень крупные цепи. В Италии

и Испании они считались украшениями по большей части для мужчин. Обычно цена одного звена равнялась цене золотой монеты, так что можно было легко продавать их.

В XVIII в. наступил счастливый период для золотых дел и, в частности, для цепей. Стало развиваться производство цепей для часов, элементов с камнями, цепей для мужчин и женщин, пуговиц из цепей (их делали и раньше, но в это время они входят в моду), украшений для волос из цепей и многого другого. В это время женщины носят более лёгкие цепи, чем в предыдущие эпохи, с подвесками или без них.

В это время складываются четыре основ-

ных типа плетения, на основе которых строилось всё многообразие узоров и вариантов. Это верёвка, якорная цепь, лисий хвост — в течение трёх тысячелетий это доминирующая модель для золота, а также панцирная.

В середине XIX в. стремительно расширяется ассортимент типов цепей. Сегодня он достигает двух тысяч моделей, доступных для промышленного производства. С этого времени цепи становятся базовым видом украшений. Едва ли найдётся человек, который их никогда не носил. Очарование цепей ещё и в том, что они приемлемы для самых разных ситуаций в жизни.

На первый взгляд, цепь кажется простым объектом, который легко сделать. Но на самом деле изготовление цепей является сложным техническим процессом, требующим применения современного оборудования и технологий.

Первые цепевязальные станки появились в той же области Венето, в городке Бассано, в самом начале XX в. Сами станки были в основном германскими, но именно в Италии они нашли истинное применение. Ювелирная отрасль тех лет сумела аккумулировать значительные средства и вложить их в организацию промышленного производства, отвечающего запросам новой эпохи, когда от индивидуального изготовления единичных украшений нужно было переходить к серийному, массовому производству. После Первой мировой войны станки оснащаются электрическими моторами с ремённым приводом, нарастает темп производства цепей.

Применение станков позволило не только нарастить темп и объём производства, но и применить новые приёмы цепевязания, разработать оригинальные, неизвестные прежде модели.

К XX в. технологии достигают невообразимого совершенства. В 1972 г. создана лаборатория, в которой стали гранить золото и платину, получая необычные по фактуре элементы цепей: отдельное звено обрабатывается словно драгоценный камень, приобретая непривычную для металла фактуру и форму. Совершенствование технологий дает возможность изобретать новые формы и типы плетения. С этого времени идёт постоянный поиск оригинальных решений. Весьма важен точный расчёт анатомического расположения коле. Не так давно производители открыли

7



1. Джамбаттиста Тьеполо. 1734 г. Фреска «Аллегория супружеской любви» виллы Лоши Джилери Моттери, Виченца
2. Браслет из белого и желтого золота с бриллиантами, ручная работа, 1960-е гг.
3. Деталь браслета, плетение «лисий хвост» 1950 г.
4. Деталь браслета, плетение «якорная цепь»).1950 г.
5. Деталь браслета из колец, соединенных «узелками».1960-е гг.
6. Деталь браслета из матированного золота (плетение «панцирная цепь») начало 1960-х гг
7. Деталь ожерелья из цепи панцирного плетения. 1980-е гг.
8. Деталь цепи-ожерелья из шариков, соединенных лазером, белое и желтое золото. Пример высоких технологий

9. Цепи с бриллиантовой огранкой звеньев из белого и желтого золота. Разновидности панцирных цепей. Пример новых технологий

10. Ультра-легкое ожерелье (46 г.). Пример изощренных технологий анатомического построения, примененных к традиционной модели

11. Ожерелье из скрученной золотой проволоки, составленное из множества тончайших нитей. Образец сложнейшей современной технологии.

12. Детали браслетов-стретч из белого, желтого и розового золота со специальной обработкой поверхности, ручная сборка. Пример соединения высоких технологий и традиционной модели

9



ЮВЕЛИРНОЕ
ПРЕДПРИЯТИЕ

РАМЗЕС

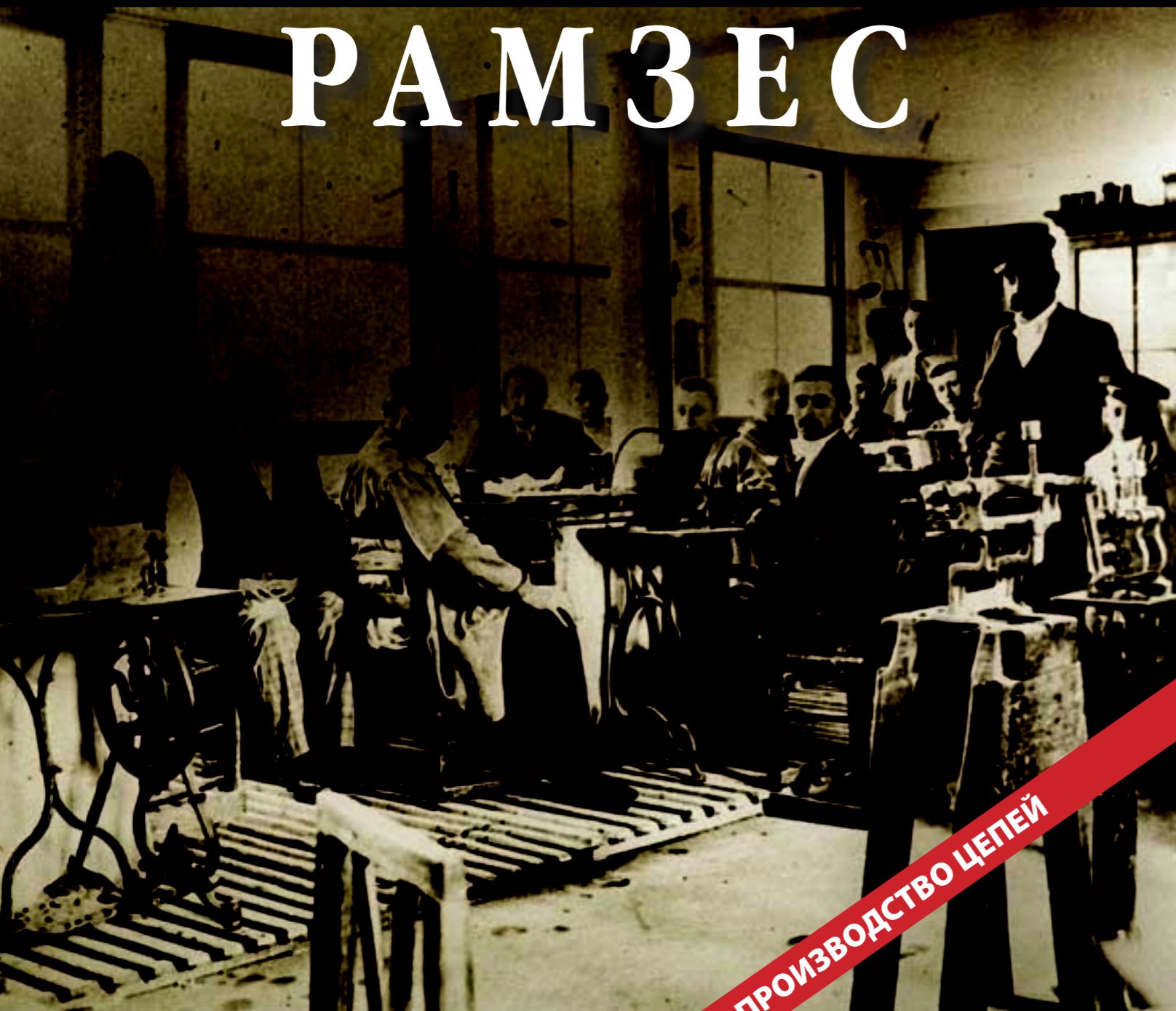


ФОТО: КАТАЛОГ ВЫСТАВКИ «ODEO OF THE TEATRO OLIMPICO — VICENZA»

СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ЦЕПЕЙ

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

ТРАДИЦИИ, КАЧЕСТВО



10

способ изготовления сплошных цепей, практически не подверженных разрыву. Для нового итальянского стиля характерно использование разноцветного золота с невероятно усложнённой структурой и разнообразием фактур. Мода на пояса-цепочки, серьги и кольца из цепей также открывает новые возможности для фантазии художников-ювелиров. Цепи включают сегодня в качестве составных частей в сложные кольца. Авангардный стиль позволяет строить неожиданные крупные украшения из компонентов, по сути являющихся цепями. При этом особенно важно создавать облегчённые элементы — особенно в больших по форме изделиях.

Вековая история, начинавшаяся с изготовления вручную простейших украшений из скрученной металлической проволоки, сегодня превратилась в производство профессиональных чудес, когда неискушённый зритель может восхищаться красотой цепи, уже не по-



11



12

OPTiCom.

Высокоскоростные печи непрерывного литья, новые раскислительные печи, оборудование для изготовления мерных слитков.



fasti

Признанная во всем мире марка лучших центрифугальных автоматов. Широкий спектр рабочих возможностей, высокая точность, любые виды гайки.



ARDOS

www.ardos.com

F.lli MANFREDI

Самые популярные в России центробежно-вакуумные и вакуумные литейные машины и статические среднечастотные плавильные печи, лазерные установки для сварки любых металлов.



Расходные материалы ведущих марок мира. Формовка, воски, резины, лигалуры и припой для сплавов.

ORO FRANCO



Прессы, циркулярные ножницы, оборудование для металлообработки и трансформации целочек.

АРДОС – официальный дистрибьютор ведущих мировых компаний в России

Поставки ювелирных заводов и технологических линий "под ключ": для производства обручальных колец, цепей, пустотелой проволоки и трубки, штампованных и литейных изделий. Системы защиты серебряных изделий от окисления. Гальваника и аффинаж. Сервисное обслуживание.



Высокопрецизионные станки для алмазной огранки колец, браслетов и цепей.



Широкий выбор высокоэффективных и надежных турбогалтов, вибраторов, магнитных установок и других машин для финишной обработки изделий.



Инструменты и принадлежности для ювелиров

CIMO



St.Louis 2000 Angel85-Twin

Уникальные смесители формовки St.Louis (мировой патент) и полировальные машины Angel с воздушно-водяной рекуперацией отходов драгметаллов

Обзор рынка

Платина и палладий

Фирма «Джонсон Матти» (Великобритания) ежегодно публикует обзор рынка платины и палладия, в котором вы можете ознакомиться с тенденциями спроса и предложения, поставок и использования платины и палладия.

Платина

Оценка рынка платины, согласно которой «в 2004 г. на рынке наблюдается тенденция к его сбалансированности, и даже может образоваться небольшой избыток предложения», осталась неизменной.

В автомобильной промышленности платина играет большую роль. Так, уровень спроса на платину для автомобильных катализаторов в 2004 г. явно побьет новый рекорд, чему способствует наращивание продаж автомобилей с дизельными двигателями в Европе. Спрос со стороны промышленности в целом стабилен. В то же время за первое полугодие текущего года закупки платины торговыми организациями Китая сократились на 15–20% по сравнению с аналогичным периодом 2003 г.

Предложение платины из Южной Африки стабильно наращивается, а поставки из Северной Америки значительно превышают уровень 2003 г. Снижение заёмных ставок и премиальных надбавок спотовых цен к фьючерсным свидетельствуют о росте наличия физического металла. В конце апреля цены на платину в целом колебались в пределах \$780–920; баланс спроса и предложения указывает на сохранение сложившегося положения.

Палладий

В 2004 г. на рынке палладия заметен значительный рост спроса на палладий по сравнению с 2003 г. Наряду с этим ожидается значительное увеличение предложения палладия.

Исчерпав собственные складские запасы палладия, автомобильная промышленность США закупила в текущем году более значительные объёмы палладия по сравнению с 2003 г. В Китае рынок ювелирных изделий насыщается изделиями из палладия, что способствует значительному повышению общемирового спроса на этот металл.

Добыча палладия в шахтах Южной Африки и Северной Америки растёт, компания «Стилуотер» реализует металл из запаса, полученного при продаже основного пакета акций «Норильскому Никелю». Заметен также значительный рост объёмов палладия, утилизируемого из отработанных автомобильных катализаторов.

В целом на рынке палладия наблюдается избыточное предложение, однако на сегодняшний день нетто длинные позиции инвесторов поддерживают уровень цен в пределах \$200–340. Таким образом, цены на палладий остаются чувствительными к понижению в случае изменения настроений игроков на рынке этого металла.

Редакция журнала «Русский Ювелир» благодарит компанию «Джонсон Матти» за предоставленный обзор. Более подробную информацию вы можете получить на сайте компании <http://www.platinum.mattey.com/publications>

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.

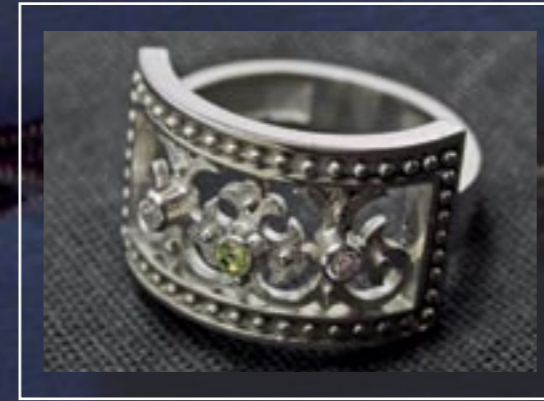
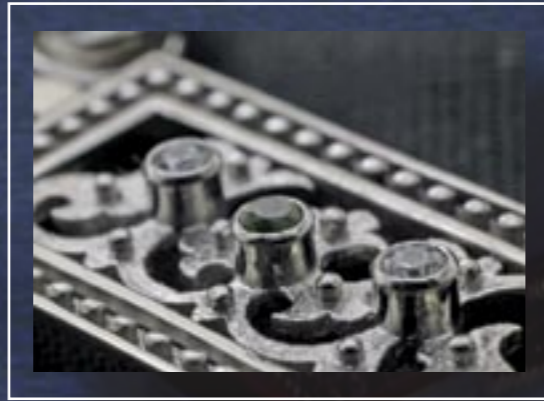
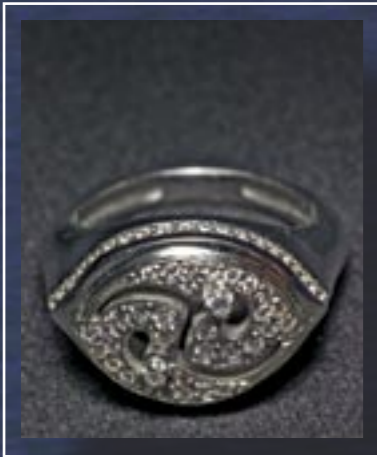


У нас есть представительства в Нью-Йорке, Антверпене, Мумбаи (Бомбее), Бангкоке, Гонконге и в Испании.

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.

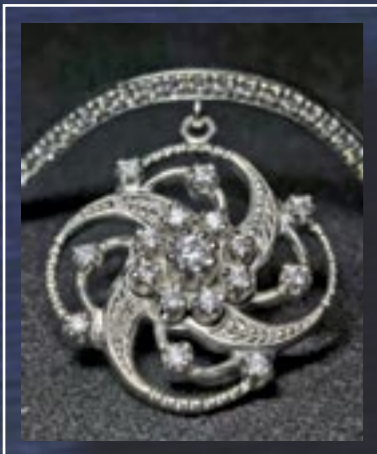
Москва, 119121, 2-й Вражский пер., д. 5, тел. 7(095) 258 3318 258 3320, факс 7(095) 258 3322
Санкт-Петербург, 191023, ул. Жуковского, д.4, Тел./факс 7(812) 272 0755, тел. 7(812) 273 9827



«АДАМАС»

Столичный ювелирный завод

Новые выставочные и серийные коллекции украшений «Адамас» созданы на основе реально существующих исторических прообразов. Обращение к великому наследию — отнюдь не оригинальный дизайнерский ход. Все творческие школы начинались с изучения и копирования бессмертных творений гениальных мастеров. Истоками двух новых коллекций были выбраны византийские орнаменты (коллекция «Мозаика»), широко представленные в дошедших до наших дней мозаичных панно, и классические украшения конца XIX века («Виктория»), которые уже более ста лет копируют многие поколения ремесленников в разных странах мира, в том числе и в России. Отличие новых коллекций состоит в глубине проработки первоисточников с использованием современных технологий и достижений промышленного дизайна. Для профессионалов украшения «Мозаики» и «Виктории» — новые оригинальные произведения, для покупателя — современные стильные украшения, ценность которых будет всегда выше цены.



Новые коллекции — 2005

Каждая из коллекций — «Мозаика» и «Виктория» — включает парадные, вечерние украшения коллекционного класса и серийные гарнитуры для массового потребителя. Гарнитуры состоят, как правило, из серёг, колец и шейных украшений (или подвесок). При поставке коллекции сопровождаются комплектом для продвижения и стимулирования спроса — фирменной упаковкой, материалами для оформления торгового зала, инструкциями для подготовки продавцов, электронными каталогами. В обе коллекции вошли украшения без камней, с бриллиантами и цветными синтетическими вставками высшего качества («Swarovsky» — «Signity»).

*«Что было, то и будет;
и что делало, то и будет делаться...»*

(Ветхий завет, Екклесиаст, 9)

Отслеживая последние тенденции в области моды и технологии, мы предлагаем Вам только самые современные, модные и качественные ювелирные изделия.

«Магия Золота» – это коллекция ювелирных изделий европейского дизайна, выполненных из золота со вставками из драгоценных и полудрагоценных натуральных камней. «Магия Золота» — это лучшее от Aspire Designs.

Aspire Designs – эти изделия выполнены из белого золота со вставками из бриллиантов, они прекрасно сочетают в себе традиции ювелирного искусства и новые современные веяния моды.

Aspire Designs – это необычайная красота и редкость благородных чёрных бриллиантов, белое золото и современный дизайн – эти украшения завоевали большую популярность.

Aspire Designs — это украшения, выполненные из белого золота в сочетании с бриллиантами в уникальной закрежке invisible, или «невидимой». Необычность закрежки состоит в том, что небольшие камни плотно крепятся друг к другу, создавая тем самым иллюзию единого целого. Лаконичность линий, геометрические формы и массивное литьё подчеркивают энергичное начало нашего времени.

Магия Золота



2.



1.



5.



4.



3.



5.



3.



4.



2.



1.



6.

Чёрные Бриллианты

1. BR2939	10 бр. кр. 57 0,240 ct	27 черн. бр. кр. 57 0,256 ct	6,76 гр.	27700 руб.
2. BR2531	10 бр. кр. 57 0,080 ct	16 черн. бр. кр. 57 0,256 ct	4,89 гр.	16600 руб.
3. BR2536	18 бр. кр. 57 0,144 ct	15 черн. бр. кр. 57 0,180 ct	5,60 гр.	19700 руб.
4. BR2936	18 бр. кр. 57 0,240 ct	22 черн. бр. кр. 57 0,260 ct	5,33 гр.	23800 руб.
5. BR2534	28 бр. кр. 57 0,240 ct	24 черн. бр. кр. 57 0,397 ct	6,15 гр.	27800 руб.

Инвизибл

1. AR8102	12 бр. кр 57 0,096 ct	10 бр. кр 57 0,288 ct	5,14 гр.	27400 руб.
2. AR2542	9 бр. Принцесса 65 0,308 ct	16 бр. кр 57 0,160 ct	5,57 гр.	33400 руб.
3. AR2387	28 бр. Принцесса 65 0,504 ct		5,31 гр.	36000 руб.
4. AR2317	14 бр. Принцесса 65 0,460 ct		4,60 гр.	33000 руб.
5. AR2654	20 бр. Принцесса 65 0,740 ct		4,19 гр.	41300 руб.
6. AR2477	8 бр. Принцесса 65 0,250 ct		3,77 гр.	17700 руб.

Москва, ул. Александра Лукьянова, д. 4
 тел. (095) 263 97 44, 263 98 21, факс (095) 263 26 56
 E-mail: info@youveli.ru
 В Гонконге: тел. (852) 281 512 18, факс (852) 281 545 05

Москва, ул. Александра Лукьянова, д. 4
 тел. (095) 263 97 44, 263 98 21, факс (095) 263 26 56
 E-mail: info@youveli.ru
 В Гонконге: тел. (852) 281 512 18, факс (852) 281 545 05

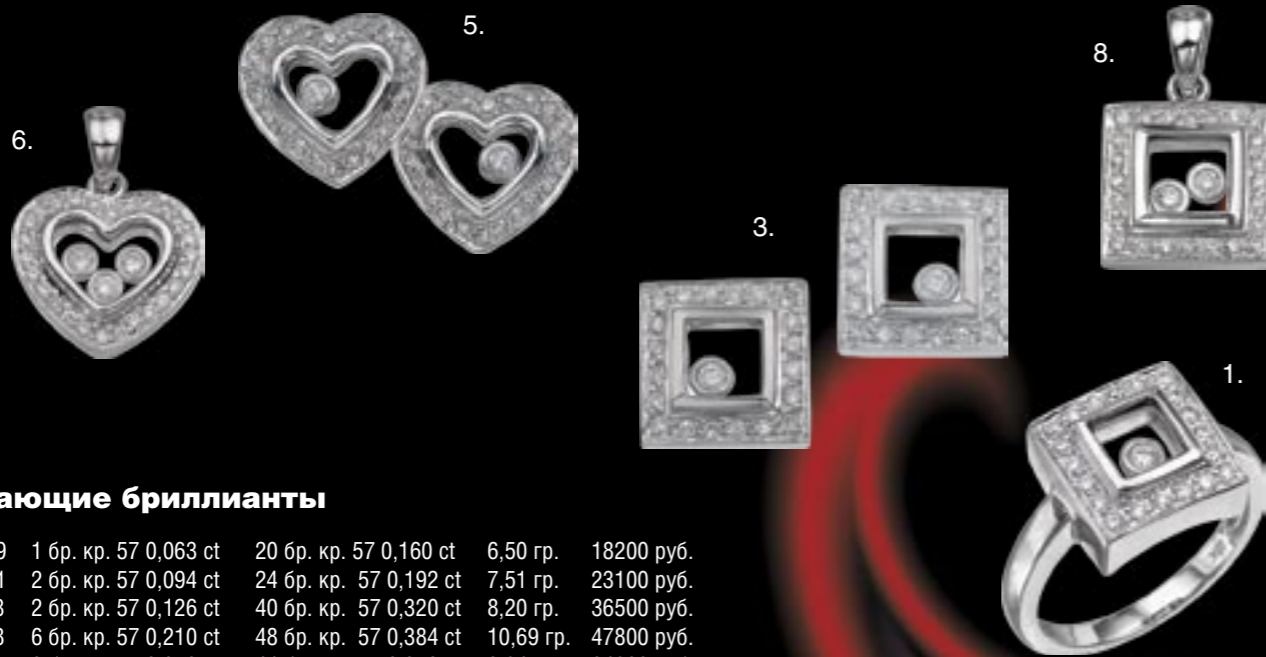
AD Aspire Designs

Aspire Designs — это изделия с «плавающими бриллиантами». Иллюзия падающих и зависающих капелек воды привлекает и завораживает: она отразилась в изделиях с «плавающими бриллиантами». Бриллианты в золотых капсулах свободно скользят в границах сапфировых стёкол колец, серёг и подвесок. Эти изделия пользуются спросом независимо от возраста и стиля.

Прикоснитесь к «Магии Золота»!



Магия Золота



Плавающие бриллианты

1. AR8119	1 бр. кр. 57 0,063 ct	20 бр. кр. 57 0,160 ct	6,50 гр.	18200 руб.
2. AR8121	2 бр. кр. 57 0,094 ct	24 бр. кр. 57 0,192 ct	7,51 гр.	23100 руб.
3. AE3443	2 бр. кр. 57 0,126 ct	40 бр. кр. 57 0,320 ct	8,20 гр.	36500 руб.
4. AE3408	6 бр. кр. 57 0,210 ct	48 бр. кр. 57 0,384 ct	10,69 гр.	47800 руб.
5. AE3407	2 бр. кр. 57 0,070 ct	44 бр. кр. 57 0,352 ct	8,64 гр.	34600 руб.
6. AP5357	3 бр. кр. 57 0,180 ct	26 бр. кр. 57 0,260 ct	5,49 гр.	35000 руб.
7. AP5358	3 бр. кр. 57 0,235 ct	26 бр. кр. 57 0,208 ct	5,90 гр.	35100 руб.
8. AP5377	2 бр. кр. 57 0,094 ct	24 бр. кр. 57 0,192 ct	4,94 гр.	23000 руб.

Москва, ул. Александра Лукьянова, д. 4
тел. (095) 263 97 44, 263 98 21, факс (095) 263 26 56
E-mail: info@youveli.ru
В Гонконге: тел. (852) 281 512 18, факс (852) 281 545 05

Пробирная инспекция

Проверки на ювелирном предприятии

Вопросы, связанные с порядком проведения проверок государственными контролирующими органами, остаются весьма актуальными. «Русский Ювелир» стремится осветить данные вопросы, чтобы помочь руководителям предприятий отрасли избежать возможных ошибок и значительно снизить размеры штрафных санкций. В этой статье мы расскажем о требованиях, предъявляемых Государственными инспекциями пробирного надзора, при проведении проверки на ювелирном производстве, торговом ювелирном предприятии и в ломбарде, а также о тех нарушениях, с которыми наиболее часто сталкиваются контролирующие органы.

Основным законом, регламентирующим деятельность любой ювелирной компании, своеобразной конституцией ювелиров, является ФЗ № 41 «О драгоценных металлах и драгоценных камнях». Инструкция МФ № 68н конкретизирует положения этого закона, «привязывая» их к практическим аспектам деятельности предприятий.

Должностное лицо из Государственной инспекции пробирного надзора, пришедшее к вам с проверкой, обязано иметь при себе служебное удостоверение с фотографией и предписание (распоряжение) о проверке с печатью инспекции.

План действий проверяющего базируется на основных требованиях к организации, подробно изложенных в преамбуле Инструкции № 68н (П.1.8.)

Ювелирное производство

В первую очередь ревизор запрашивает нормативную базу предприятия (организационно-распорядительные документы). Это относится не только к производственному предприятию, но и к магазину, и к

ломбарду. Обязательно проверяется соответствие документации и практического вида деятельности. На этом этапе мы сталкиваемся с весьма распространённым нарушением — отсутствием у данного предприятия Инструкции по работе с драгоценными металлами.

Инструкция должна быть выполнена в чётком соответствии с Инструкцией МФ № 68н, учитывая специфику деятельности именно вашего предприятия. Ещё несколько лет назад данная Инструкция входила в пакет обязательных документов для регистрации ювелирного предприятия. Сейчас её наличие при постановке на спецучёт не проверяется. Поэтому многие руководители забывают о её существовании, а Инспекция пробирного надзора расценивает это как грубое нарушение.

Если внутренняя Инструкция предприятия не вызывает нареканий, то дальнейшие действия ревизора — проверка чёткого соблюдения положений Инструкции на практике.

Основная задача проверки пробирными инспекциями ювелирного производства

— выявление источников поступления драгоценных металлов и драгоценных камней. К сожалению, здесь наиболее частым нарушением является приобретение металла в источниках, не разрешённых законом.

Затем проверяющий обращает внимание на расходование драгоценного металла, нормирование потерь и т. д. Отслеживается и то, куда поступает готовая продукция.

При сверке фактического наличия драгоценных металлов и драгоценных камней с учётными данными большое внимание уделяется документообороту на каждом из этапов производства с момента поступления. В инвентаризационных описях (формы 8-НВ, 9-НВ) должны фиксироваться отдельно все виды сырья (проволока, слитки, припой и т. д.). Правильно и вовремя проведённая плановая инвентаризация позволит сэкономить время и вам, и ревизору (подробнее об инвентаризации речь пойдёт далее).

Проверка на торговом ювелирном предприятии проходит по аналогичной схеме.

Торговое предприятие

Деятельность торговой организации помимо перечисленных законодательных документов регламентируется Постановлением Правительства РФ № 55 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров». Данные Правила разработаны в соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей». Все требования, предъявляемые должностным лицом Пробирной инспекции, базируются исключительно на выполнении торговым предприятием данных Правил.

В торговом зале рядом с копией свидетельства о постановке на спецучёт должна присутствовать вся необходимая для покупателя информация: «Правила продажи отдельных видов товаров», информация о правилах клеймения, пробах драгоценных металлов и других характеристиках материалов, изображения действующих клейм. Отсутствие данной информации — наиболее часто встречающееся нарушение.

Товар, поступающий в магазин, должен обязательно пройти предпродажную подготовку и контроль качества (подробно о

требованиях, предъявляемых к товарному ярлыку, мы писали в № 1 (2004). Товаровед должен иметь соответствующую квалификацию (стаж работы также учитывается). Отсутствие у товароведа документа о специальном образовании формально не считается нарушением, но в таком случае, как правило, результаты проверки бывают неутешительны.

Каждый ювелирный магазин должен быть оснащён доступными для покупателя исправными весами 2-го класса точности с действующим сроком госповерки. Покупатель имеет право перевесить любое изделие без ярлыка. При снятии ярлыка составляется соответствующий акт.

Плановая инвентаризация (как у производственного, так и у торгового предприятия) должна проходить в обязательном порядке по состоянию на 1 января и 1 июня. Поводом для внеплановой инвентаризации является смена материально-ответственного лица (в том числе на период отпуска), стихийные бедствия, хищения и др.

Началу инвентаризации предшествует приказ руководителя о сроках инвентаризации, составе комиссии, сроках внесения изменений в учёт (по инструкции этот срок — 10 дней со дня окончания инвентаризации). Обращаем ваше внимание, что материально-ответственные лица в инвентаризационную комиссию не входят.

На первом этапе инвентаризации все необходимые учётные документы сдаются согласно Инструкции МФ № 68н в бухгалтерию предприятия. Обязательной является также проверка весов и срока их госповерки (поверка действительна в течение года, по истечении этого срока необходимо вызвать госповерителя).

Затем следует основной этап — снятие фактического наличия изделий и сличение с учётными данными.

В результате в инвентаризационных описях должны быть заполнены графы «Фактическое наличие» (число штук, вес в граммах, проба) и «Результаты сличения». Итоги инвентаризаций подводятся по каждой пробе отдельно в суммовом выражении, а также по количеству и массе.

Если в ходе сличения учётных и фактических данных выявлены расхождения, составляется сличительная ведомость и с

материальноответственного лица берётся объяснение причин возникновения данных расхождений. Объяснения рассматриваются на заседании инвентаризационной комиссии, которая обязана рассмотреть их и принять соответствующее решение, занесённое в протокол заседания. В течение 10 дней со дня окончания инвентаризации должна быть произведена корректировка в учётных документах. Несоблюдение этого условия чревато проблемами при проверке пробирной инспекцией.

Ломбард

Основные проблемы, с которыми сталкиваются ревизоры Государственных инспекций пробирного надзора в ломбардах:

— отсутствие необходимой клиенту информации (аналогично торговому предприятию);

— несоблюдение правил реализации (реализация изделий в ломбардах должна совершаться только посредством публичных торгов).

После истечения срока залога и льготного месяца, гарантированного законом залогодателю, ломбард должен получить исполнительную надпись на залоговом билете у нотариуса. Только после этого возможна реализация изделия. Первичная сумма реализации должна быть согласована с владельцем (до момента реализации изделие является личной собственностью, и владелец в любой момент имеет право его выкупить).

Если после публичных торгов сумма реализации выше первичной, то разница (за вычетом всех удержаний, процентов, пени и т.д.) должна храниться в ломбарде в течение 3 лет в ожидании залогодателя (как правило, эта разница весьма небольшая).

Скупка изделий разрешена только при наличии регистрации именно на этот вид деятельности;

— наличие на прилавке изделий с фальшивыми клеймами; несоответствие фактической пробы металла и клейма. Чтобы оградить себя от подобных грубых нарушений, организация должна иметь экспертов, обладающих необходимой квалификацией в вопросах атрибуции и оценки изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней. Кроме того, руководство ломбарда

должно обеспечить оценщика всем необходимым весовым, оптическим оборудованием и инструментом, а также химическими реактивами для определения наименования и пробы драгоценных металлов. Подробно с применением этих реактивов можно ознакомиться в «Методике для товароведов по скупке ценностей у населения по опробованию и оценке изделий, лома и сплавов из драгоценных металлов». Получить эти инструкции, а также сами реактивы можно, оформив заявку в Инспекции пробирного надзора.

По результатам проверки должностное лицо Пробирной инспекции оформляет соответствующий акт и (в случае обнаружения) протокол о недостатках в работе предприятия. В зависимости от видов нарушений на основании Кодекса об административных правонарушениях к предприятию могут быть применены штрафные санкции в размере от 2 до 300 МРОТ. Предприятие, в свою очередь, обязано предоставить в указанные сроки план устранения этих недостатков и отчёт о его выполнении, а также необходимую учётную документацию и заплатить штрафы.

По существующему законодательству Государственным инспекциям пробирного надзора вменено в обязанность в случае усмотрения в деятельности предприятия уголовнонаказуемых и других незаконных действий информировать об этом следственные органы и Федеральную службу по финансовому мониторингу.

Итак, мы рассмотрели примерный порядок проверки Государственной инспекцией пробирного надзора на ювелирном производстве, торговом предприятии и в ломбарде. На каждом из этапов проверки возникает множество нюансов, способных повлечь за собой штрафные санкции. Журнальная статья не имеет возможности подробно остановиться на каждом из них. Поэтому Северо-Западная государственная инспекция пробирного надзора обращается ко всем представителям ювелирного сообщества: «Граждане! Читайте первоисточник — законодательные документы, и вы оградите себя от многих ошибок!»

Приводим список необходимых документов:
1. ФЗ РФ № 41 «О драгоценных металлах и драгоценных камнях». Принят ГД 4 марта

1998 г. Одобрен СФ 12 марта 1998 г.

2. Постановление Правительства РФ № 6 (Д) от 8 января 2003 г. «О порядке утверждения Правил внутреннего контроля в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом».

3. Инструкция «О порядке учёта и хранения драгоценных металлов, драгоценных камней, продукции из них и ведения отчётности при их производстве, использовании и обращении». Утверждена МФ РФ от 29.08.2001 № 68н.

4. Постановление Правительства РФ № 643 от 18.06.1999 «О порядке опробования и клеймения изделий из драгоценных металлов».

5. Положение о совершении сделок с драгоценными металлами на территории Российской Федерации. Утверждено Постановлением Правительства РФ от 30 июня 1994 г. № 756.

6. Правила продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации. Утверждены Постановлением Правительства РФ от 19 января 1998 г. № 55.

7. «Изделия ювелирные из драгоценных металлов». Общие технические условия. ОСТ 117-3-002-95. 1998.

8. «Ювелирная и металлическая галантерея». Общие технические условия. ОСТ 117-3-003-95. 1998.

9. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Утверждены Постановлением Правительства РФ от 6 июня 1998 г. № 569.

10. Приказ КТ РФ от 7 декабря 1994 г. № 99 «Об утверждении Инструкции о порядке оформления комиссионных операций и ведения бухгалтерского учёта в комиссионной торговле непродовольственными товарами».

11. Правила скупки у граждан ювелирных и других бытовых изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней и лома таких изделий. Утверждены Постановлением Правительства РФ от 7 июня 2001 г. № 444.

12. Методика для товароведов по скупке ценностей у населения по опробованию и оценке изделий, лома и сплавов из драгоценных металлов. Утверждена МТ РСФСР 27 января 1991 г.

13. Приказ Правительства РФ № 10 от 3 февраля 2003 г. «Об утверждении Временных рекомендаций по отдельным положениям Правил внутреннего контроля, разработанных организациями, совершающими операции с денежными средствами и иным имуществом в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма».

Редакция выражает благодарность за любезно предоставленную информацию начальнику Северо-Западной государственной инспекции пробирного надзора Н.Н. Тамбовцеву, ведущему инженеру-контролёру СЗГИП Е.А. Курзиной и ведущему инженеру-пробиреру СЗГИП Л.П. Пучковой.

NG NUOVEGIOIE

Rebecca JEWELS

SAURO GIOIELLI OLTRE

THREE HEARTS
Italian Precision Tradition Creativity
by SILMAR

The Fifth Season
Diamonds and Jewellery

ЕВРОГОЛД

Торговый дом ЕВРОГОЛД
официальный дистрибьютор в России
115191, г. Москва, ул. Малая Тульская, д. 25/38
Тел.: +7 095 958 1549
факс: +7 095 231 1238
e-mail: info@eurogold.ru, www.eurogold.ru

Выставка "Ювелир-2004"
Павильон 11, стенд 37

Магазин ЖЕНСКИХ вздохов и МУЖСКИХ стонов!



Приглашаем к сотрудничеству производителей ювелирных изделий.

Самые выгодные в Санкт-Петербурге условия для поставщиков, постоянно действующие выставки-продажи по ценам, рекомендованным производителями — в ювелирном салоне «Русское Золото»

РУССКОЕ ЗОЛОТО
ЮВЕЛИРНЫЙ САЛОН

Россия, Санкт-Петербург,
пр. Энгельса, д. 111
т./ф.: (812) 594-1600
RussianGold@pleso.spb.ru
<http://www.rugold.ru>

Секреты торговли

Мерчандайзинг

Чумичева О. В.

Формирование цивилизованного и эффективно работающего рынка — сложный процесс, который предполагает не только накопление практического опыта путём проб и ошибок, но и освоение богатых теоретических наработок Западного мира, давно существующего в условиях рыночных отношений. Сегодня складывается уже не просто общая концепция развития производства и продаж, но намечается более глубокая и тонкая специализация. И в этом контексте особое значение приобретает мерчандайзинг — особая часть теории торговли, характеризующая работу с покупателями в торговом зале и, соответственно, весь комплекс мер, направленных на продвижение брендов, увеличение объёмов продаж, формирование заинтересованности клиентов в том или ином товаре.

Merchandising в переводе с английского означает собственно «торговлю» или даже «искусство торговли», потому что это та область бизнеса, где интуиция и вдохновение играют не меньшую роль, чем серьёзные аналитические разработки. У нас в стране пока делаются лишь первые шаги в освоении этого направления торгового маркетинга. Пионерами на российском рынке стали ведущие мировые компании, такие, как Reebok, Nestle, Nike, Danone, Coca-Cola, PepsiCo и др. Мерчандайзинг — это нечто большее, чем дизайн торговых точек. Это, прежде всего, функциональное размещение товара, направленное на целевые группы покупателей, это технология розничных продаж. Его главная цель — максимальное наращивание товарооборота.

В ювелирной отрасли представления о мерчандайзинге формируются на основе накопленного за последние годы опыта российских фирм, активно осваивающих

достижения мирового ювелирного рынка. **Интересы сторон в области мерчандайзинга**

В процессе мерчандайзинга участвуют две стороны, которые зачастую имеют разные интересы. Это розничная торговая организация и производитель товаров. Только их сотрудничество может обеспечить обоюдную выгоду. В чем же суть конфликта между сторонами, казалось бы, заинтересованными в общем успехе?

Во-первых, производитель заинтересован в том, чтобы розничный торговец работал именно с его ассортиментом, причём в полном объёме. Розничный торговец предпочитает работать с «раскрученными», наиболее продаваемыми товарами. Кроме того, торговец обычно имеет дело с несколькими конкурирующими видами товаров от разных поставщиков.

Во-вторых, производитель заинтересован в максимальной цене, а розничный

торговец — в минимальной.

В-третьих, производитель требует выделения собственных товаров из общего ряда, наиболее эффективной их подачи, а розничный торговец заинтересован в презентации всех товаров, от разных производителей.

В-четвёртых, производитель и розничный торговец имеют собственные бренды и заинтересованы в продвижении именно своего бренда — товарного или торговой точки.

Наиболее типичные конфликты связаны, соответственно, с выкладкой товаров, оформлением места продаж, проведением промоушн-акций.

Усиление конкуренции вынуждает производителей и розничных торговцев идти на компромисс и избегать противоречий. И одним из вариантов решения проблемы может стать тщательно продуманный мерчандайзинг и понимание интересов другой стороны. В ювелирных магазинах это могут быть два основных пути. Один — это распределение пространства торгового зала между несколькими производителями, при котором сохраняется выгодное для продавца и «честное» для производителей размещение прилавков и витрин. Второй — выкладка товара по категориям (золото — золото с бриллиантами — серебро и т.д.), когда в пределах одной витрины размещаются сходные изделия разных производителей без разъяснений для покупателя. Для розничного торговца второй вариант обычно является более удобным, так как позволяет решить проблему максимальной презентации широкого ассортимента с учётом целевых групп покупателей. Однако производители зачастую предпочитают первый вариант, так как он даёт возможность активно продвигать свои бренды, акцентировать внимание на самых актуальных изделиях. Для этого нередко заменяются бирки производителя на бирки торгующей организации, что особенно чувствительно в салонах фирмы-производителя, где наряду с собственными изделиями продают и товары фирм-конкурентов, но с новой биркой. Таким образом, покупатель получает неверное

представление о происхождении изделий.

Принципиально иное решение, типичное для ювелирной отрасли, — открытие производителем собственного магазина-салона или бутика, где есть реальная возможность представлять полный ассортимент собственной продукции. Однако и это решение не только не отменяет необходимости изучать законы мерчандайзинга, но даже усиливает эту потребность, так как ошибка может обойтись слишком дорого. Кроме того, конфликты между производителем и торговой сетью могут возникать и в пределах одной организации в силу того же изначального противоречия интересов.

Эффективность мерчандайзинга

Современного покупателя уже не удовлетворяет товар, просто выложенный на старомодном прилавке. Для успешной продажи продукция должна не только обладать высоким качеством, иметь известное, «раскрученное» имя, красивую упаковку и привлекательную цену. Необходимо окружить товар услугами мерчандайзинга: присутствием полного набора товара (например, комплектности серьги — кольцо — браслет — ожерелье или кулон) и определенной пропорции его размеров (что особенно важно для колец, поскольку спрос на разные размеры заметно различается; каждая фирма приходит к построению такой пропорции опытным путем — и порой интересы производителя приходят в противоречие с интересами покупателей, имеющих предельно малые или предельно большие размеры, найти которые в продаже довольно трудно), удачной выкладкой, оптимальным местом в торговом зале, подходящей формой витрины, правильным освещением, информационной поддержкой и промоушн-мероприятиями. Ювелирные товары требуют особого внимания к выкладке с учетом психологии потребителей, о чем речь пойдет ниже.

Итак, в состав мерчандайзинговой услуги, оказываемой производителю, входят:

- размещение товара в оптимальном месте торгового зала;
- правильный выбор формы и уровня витрины;
- выгодное позиционирование товара в

витрине;

- поддержание ассортимента и полного набора торговой марки;
- своевременное пополнение товара в витрине и на складе;
- оформление выкладки;
- сопровождение товара рекламными и информационными материалами;
- проведение промоушн-мероприятий для поддержки товара и бренда;
- консультации по товару и его демонстрация.

И здесь прежде всего важна системность действий. Потому что мерчандайзинг — не инструмент и не одноразовая акция, а система.

Планирование мерчандайзинга

Стратегия мерчандайзинга начинается с выбора целевых групп потребителей и точного соответствия между ними и конкретными видами товаров. На основе этого можно осуществлять выбор времени и места продаж, проведения рекламных акций, ценовой политики. Для наиболее дорогих ювелирных изделий важен выбор престижного места, посещаемого богатыми клиентами. Важно подать товар как эксклюзивный, экстрамодный, учитывая интерес и к классике, и к авангарду. В таком случае предпочтительной формой торговой точки может быть фирменный салон или дорогой мультибрендовый бутик с элегантным интерьером, удобными креслами, значительным количеством обученного персонала, умеющего работать с индивидуальным клиентом, в том числе и с постоянными покупателями. Каждое изделие такого класса требует эффектной подачи.

Если речь идет о более массовой продукции по умеренным или невысоким ценам, следует выбирать крупные ювелирные магазины с широким ассортиментом товаров и высокой посещаемостью. Возможно и такое решение, как крупный фирменный салон с полным ассортиментом товаров, индивидуальным стилем интерьера-дизайна, фирменными каталогами и системой скинотов. Одним из первых ювелирных магазинов в России, которые ввели систему накопительных скинотов и дисконтовых карт, практически полностью

скопированную из опыта торговли парфюмерией и бытовой техникой, стал салон «Русское золото».

Выбор времени означает, что наиболее важные промоушн-акции и прочие мероприятия должны быть приурочены к пикам продаж. Склады должны иметь дополнительный запас товара. Важно продумать, какие изделия могут быть поданы как особые подарки к 8 Марта, Дню святого Валентина, Рождеству. Стратегия мерчандайзинга учитывает, что в эти периоды можно не только представить новинки и продать наиболее дорогие изделия, но и «избавиться» от менее ходового товара. Для этого следует проработать специальные акции: праздничные выкладки, привлекающие внимание к избранному ассортименту, скидки, игры с участием посетителей магазинов и пр. Необходимо создать у потребителей праздничное настроение, чувство восторга, которое резко стимулирует желание приобретать красивые подарки, изящные изделия — даже если покупка не планировалась клиентом заранее. Удачной акцией является, например, система небольших подарков покупателям в определенные периоды: шоколад, шампанское с этикетками, представляющими фирменные знаки производителя или торговой организации. Это могут быть и розыгрыши призов по чекам магазина — вплоть до изделий с бриллиантами. При этом в розыгрыше могут участвовать все чеки за определенный период (день, неделя) или чеки, начиная с установленной суммы.

Поскольку ювелирные изделия относятся, с одной стороны, к числу импульсных покупок — когда речь идет о недорогих ювелирных изделиях, а с другой стороны, к разряду специальных товаров, приобретаемых по особому случаю, для поддержания имиджа и воплощения определенного стиля жизни, важно заранее продумать систему мероприятий по поддержанию бренда, по привлечению потенциальных покупателей в торговые залы.

Планирование мерчандайзинга включает в себя и выбор логистического решения по доставке товара в определен-

ные торговые точки, размеры и емкость прилавков и торговых площадей, возможность представления правильной пропорции размеров и широкого ассортимента продукции.

Особый план должен существовать для поддержания ассортимента. В ювелирной торговле важно иметь не только гарнитуры, но и дополняющие друг друга изделия одной коллекции, из которых покупатель сможет формировать свой собственный гарнитур: кто-то предпочитает вариант кольцо и серьги, кто-то — серьги и подвеска, кто-то — набор из нескольких предметов. Возможность приобрести сочетающиеся комплекты ювелирных изделий является одним из важных рычагов, стимулирующих импульсные покупки: дама, которой понравились серьги, с удовольствием подбирает к ним кольцо или браслет, приобретая не одно, а несколько изделий. Гарнитур может произвести негативное впечатление, так как психологически будет восприниматься как одна дорогая покупка, которую надо планировать, обсуждать с членами семьи и т.п. Зачастую потребитель не задумывается при этом, что индивидуально составленный набор обошелся дороже сходного гарнитура — ведь приобретается несколько предметов! Кроме того, в гарнитуре может оказаться элемент, не интересный для покупателя. Например, дама может не любить браслеты или подвески. Свободный подбор в рамках коллекции заметно поднимает общий объем продаж, а сходство с игрой усиливает энтузиазм потребителей, радость от удачной покупки и желание вернуться в тот же магазин или к изделиям того же производителя.

Наконец, к сфере планирования относится и составление бюджета мерчандайзинга, включающего все ожидаемые затраты на «раскрутку» товара и поддержание бренда. Все это должно быть вовремя включено в общие затраты на производство и распространение. На этом этапе, при заключении договоров с торговыми организациями, необходимо точно рассчитать как разницу между стоимостью товара и его оптовой ценой, так и разницу между оптовой ценой, получа-

емой предприятием и розничной ценой для конечного потребителя — без этого можно совершить серьезные ошибки, выстраивая ценовую политику с учетом целевых групп потребителей.

В дальнейшем необходимо строго контролировать выполнение плана и его развитие, учитывая следующие факторы:

- баланс между потребительскими ожиданиями и финансовыми целями производителя;
- изменения вкусов и предпочтений потребителей;
- эффект от конкретных мероприятий;
- интерес потребителей к определенным группам ассортимента, с учетом точек и районов продаж;
- скорость товарооборота в конкретных точках и районах;
- соответствие стиля и имиджа потребителей и способов презентации товара;
- перспективы развития сети распространения;
- конкурентная ситуация на рынке.

Позиционирование бренда

Данный элемент мерчандайзинга включает в себя три составляющих: размещение товара в местах продаж, набор товаров, представляющих бренд и порядок их расположения. Помимо содержательной части, то есть грамотно составленного ассортимента, важно продумать размещение товара в интерьере магазина, форму презентации изделий и порядок их расположения в витринах.

Дизайн интерьера

Правильное размещение и выкладка товара является ключевым инструментом технологии продаж. В целом, считается, что 5–7 метров у входа представляют собой «мертвую зону», на которую покупатель обычно не обращает внимания. Однако в небольшом помещении — а ювелирные магазины, как правило, имеют скромные размеры — эта «мертвая зона» может быть меньше. Важно первое общее впечатление от торгового зала. Взгляд европейца движется слева направо, на высоте от 80–110 до 160–180 см от уровня пола, а потом сверху вниз, с максимальной фокусировкой на

центральной части этой зоны. В целом, это 70% обзора. Слишком яркие тона в оформлении зала вызывают у покупателя тревогу и возбуждение, если их слишком много — раздражение, если они использованы как отдельные пятна — интерес. Монотонное, серое или чересчур блеклое оформление, как правило, ассоциируется с повседневными заботами и не способствует продаже ювелирных изделий. Наиболее эффективным считается сочетание темных и светлых или светлых и ярких тонов в оформлении. Следует учитывать и тот факт, что подсвеченный прилавок с ювелирными изделиями играет роль яркого «пятна», привлекающего основное внимание — а потому нельзя подавлять его более броской расцветкой стены или иной детали интерьера.

А поскольку российский потребитель воспринимает роскошь как развитие классической темы, предпочтительный стиль интерьера должен включать элементы классицизма или барокко, настраивая посетителя на «дворцовую» среду. Другим психологически выверенным эффектом при подаче ювелирных изделий обладает игра света и стекла, ассоциирующаяся с бриллиантами, цветными кристаллами. Изделия авангардного дизайна в специализированном бутике, естественно, требуют совершенно другой подачи — вплоть до «хай-тека». Но следует учитывать, что такой интерьер соответствует строго определенной целевой группе покупателей.

Важнейший элемент оформления ювелирного магазина — зеркала. Они играют как функциональную, так и психологическую, и эстетическую роль. Во-первых, без зеркала невозможна примерка украшений, и это привело бы процесс продаж в тупик. Во-вторых, наличие зеркал делает помещение более эффективным и праздничным, формирует у посетителей радостное, приподнятое настроение, желание приобретать сверкающие, праздничные вещи. В-третьих, значительное число женщин просто любит своё отражение в зеркалах, а это заставляет их задерживаться в магазине подольше — что тоже повышает шансы



Augusta

КАТАЛОГ ИНСТРУМЕНТОВ И ОБОРУДОВАНИЯ

BULLNHEIMER & CO
GmbH & Co. KG

В течение 115 лет торговая марка **AUGUSTA®** является гарантом качества для ювелиров многих стран мира.

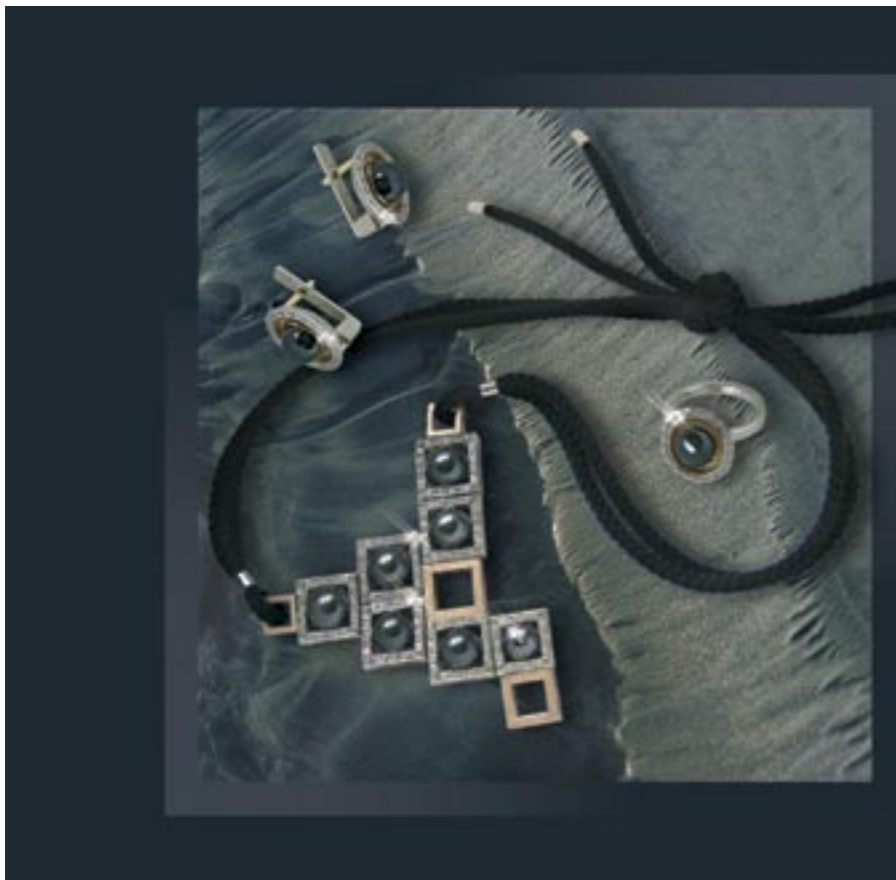
Уже 10 лет наши российские партнёры с успехом представляют на российском рынке продукцию марки **AUGUSTA®**: инструменты, запчасти, станки, высокоточное оборудование для ювелирной и часовой промышленности.

Поступил в продажу новый цветной каталог торговой марки **AUGUSTA®** на русском языке. На 430 страницах вы найдёте любой интересующий вас продукт нашего ассортимента, его изображение и подробное описание. Этот каталог вы можете приобрести уже сегодня.

Желаем успехов и хороших продаж через наших дилеров в России!

Для приобретения каталогов обращайтесь непосредственно к нам:
Bullnheimer & Co., Augusta-Technik:
e-mail info@bullnheimer.de; www.bullnheimer.de

или к нашим партнёрам: фирмам **СЮТ, КЛАД, ЮВИН, КЛИО, РУТА, САПФИР.**



М-Ювелир

ООО "ЮТВ"

Производство и продажа ювелирных украшений с драгоценными вставками под маркой "М-Ювелир"

Москва 115191
Холодильный переулок, д.1
Тел.: (095) 955-2904, 952-2890
Факс: (095) 952-2890
E-mail: YUTV@m-jeweller.ru

на совершение покупки.

Эффективное использование прилавков и витрин

Основная задача — правильный выбор витрин для презентации ювелирных изделий. Маленькие и многочисленные предметы легко могут потеряться при неудачной выкладке. Мешают восприятию вещи и подвешенные к ней бирки — так что желательно продумать расположение, при котором бирка не будет заслонять изделие. Итак, какие типы витрин существуют сегодня и могут быть удачно использованы в ювелирной торговле?

Классический тип — это прилавок с застеклённой крышкой. Главная задача здесь выбрать правильную высоту: клиент не должен низко склоняться и не должен испытывать затруднений при осмотре изделий, лежащих в глубине слишком высокого прилавка. Оптимальная высота — от 100 до 120 см от уровня пола. При этом витрина-прилавок может быть размещена не горизонтально, а под небольшим углом к покупателю, что облегчает обзор товара, фокусирует взгляд посетителя не только на центральном и передних рядах выкладки, но и на изделиях, размещённых в глубине прилавка.

Витрина-прилавок должна иметь хорошую внутреннюю подсветку: направленную на изделия и не дающую бликов. Необходимо продумать систему, при которой изделие может быть передано клиенту для осмотра и примерки. Тактильные ощущения, восприятие украшения на собственной руке, в сочетании с лицом, причёской — все это играет решающую роль в процессе выбора. Следует учитывать, что многие женщины испытывают удовольствие именно от долгой примерки и игры с различными украшениями, а потом уже не могут отказать себе в покупке, даже если не имели определённой цели приобрести ювелирное изделие. Импульсная покупка в значительной степени зависит от возможности перебирать варианты, прикидывать украшения на себя, прикасаться к ним. В этом отношении удобный прилавок, правильно развешанные или расставленные зеркала могут существенно повысить уровень продаж.

Следующая по популярности форма

витрины — вертикальный стенд вдоль стены. Такое оформление позволяет разместить значительный ассортимент и эффективно показать его. Следует помнить и о высоте расположения полок. Ниже 80 см находится «мёртвая зона». Её вообще не стоит использовать в ювелирной торговле (за пачкой соли покупатель может наклониться до пола, но никто не станет рассматривать украшения, сидя на корточках). Выше 160–170 см тоже начинается бесполезное пространство. Мелкие изделия там просто потеряются. Задняя стенка такой вертикальной витрины часто оформляется зеркальными панелями, представляющими изделие с оборотной стороны и — главное — включающее лицо посетительницы в единое пространство с драгоценными, сверкающими украшениями. Это психологическое ощущение «сказки», «волшебного дворца» для многих дам является мощным стимулом покупки.

Третий вариант витрины — это стеклянный шкаф-столб, в котором изделия можно обойти вокруг и рассмотреть со всех сторон. Наиболее удачно такая витрина подходит для крупных изделий, украшений для интерьера, а также для акцентированной подачи эксклюзивных украшений. Может быть найдено особое рекламное решение для такой витрины: например, известное «дерево» с развешанными на ветвях кулонами, прозрачные подставки-горки для небольших фигурок из драгоценных металлов и образцы камнерезной пластики. В такой витрине можно оформить коллекцию определённого бренда. В целом, это прекрасное дополнительное средство презентации товара, которое может сочетаться с горизонтальным прилавком или вертикальной витриной-стенкой.

Витрины-гондолы — подвешенные к потолку в современном ювелирном магазине, являются сравнительно новым средством оформления. Они могут играть роль дополнительного рекламного средства, включая красиво оформленную инсталляцию с изделиями определённого бренда, крупные фотографии моделей, рекламирующих роскошные украшения, или изображения самих изделий в увели-

ченном масштабе. Такая визуальная реклама привлекает внимание посетителей магазина к избранным группам товаров или к конкретным брендам.

Ювелирная торговля накладывает особые требования на качество витрин: они должны быть изготовлены из ударопрочного стекла, снабжены надёжными замками, сигнализацией и прочими атрибутами безопасности хранения дорогого товара.

Помимо торговых витрин можно включать в интерьер и стенды с рекламными материалами: каталогами, проспектами, буклетами, в том числе и функциональными изданиями, по которым потребитель может заказать изделие. Конечно, в России заказы на ювелирные изделия ещё мало распространены, но опыт Запада показывает, что тенденция эта будет нарастать при условии стабильной работы отечественной ювелирной отрасли.

В целом, можно отметить, что при правильном оформлении ювелирного салона или бутика покупательница задерживается там не менее, чем на полчаса. В то время как в «скудном» и неграмотно оборудованном магазине посетитель ограничивается беглым осмотром запланированной заранее части ассортимента (серебро, или обручальные кольца, или изделия с бриллиантами) и уходит, совершив или не совершив покупку, через 5–15 минут. При этом возможность импульсной покупки резко снижается. При неудачном мерчендайзинге потребитель может отказаться даже от запланированной покупки, отправившись искать другую, более привлекательную торговую точку.

В статье использованы следующие материалы: статьи А. В. Корзуна в журнале «Справочник руководителя торгового предприятия», 2004, № 5–6; монография Kunz G.I. Merchandising: Theory, Principles and Practice. New York: Fairchild Books; информация, размещённая в Интернете на сайте:

Объединённый каталог ювелирных изделий и часов — www.russianjeweller.ru

Для тех, кто не боится конкуренции

В журнале № 4 за 2004 год мы рассказывали о новом проекте «Русского ювелира» — «Объединённом каталоге ювелирных изделий и часов». В мае, на выставке «Новый Русский Стиль», представив рабочую версию каталога, мы окончательно убедились в правильности и актуальности нашей идеи. Каталог, даже в несовершенной на то время форме, вызвал интерес многих производителей и покупателей.

На сегодняшний день каталог прошёл последний этап тестирования и готов к работе. Чтобы воспользоваться его услугами, вам нужно подключиться к глобальной сети Интернет и набрать адрес www.russianjeweller.ru. Каталог имеет удобную поисковую систему, об устройстве которой мы расскажем подробнее.

Базовая информация о производителе 1

Базовая информация о производителе представлена следующими пунктами каталога:

- регион;
- город;
- название фирмы-производителя.

Номенклатурная группа 2

Номенклатурная группа предлагает следующие условия поиска:

- колье;
- кольца (обручальные, перстни);
- цепи (включено несколько спец. характеристик);
- браслеты;
- пирсинг;
- серьги;
- броши;
- подвески;
- аксессуары для галстука;
- запонки;
- предметы культа;
- эксклюзивные изделия;
- аксессуары;
- визитницы;
- портсигары;
- зажигалки;
- бижутерия;
- предметы интерьера;
- столовое серебро, посуда;
- оружие;
- другие ювелирные изделия.

Новинки (NEW) 3

В каталоге можно выбрать новые (NEW), детские или иностранные коллекции.

Посмотреть изделия, выполненные в камнерезной пластике, гальванопластике, изделия с эмалью.

Дополнительные категории поиска 4

Отметить для поиска предложенные варианты в категориях — цена, вес, металл, кратность и вставки.

Если вы хотите увидеть изображение уже известного вам изделия, укажите только его артикул.

Вы можете составить запрос любой сложности. К примеру, вам нужно найти новую коллекцию гарнитуров детских украшений из золота 585° с эмалью в определённой ценовой нише. Отмечайте все необходимые условия в поисковой системе (в данном случае их будет семь) и получите результат.

Гарнитуры 5

Очень важный пункт в поисковой системе — гарнитур. Отметив только этот пункт, вы получите все гарнитуры, представленные в каталоге.

Если вас интересуют конкретные гарнитуры, вы должны указать (отметить), каким условиям поиска они должны соответствовать. Вы можете посмотреть в любых результатах любого поиска — есть ли у изделия пара. Наличие обозначается буквой G под изображением изделия. При просмотре одного увеличенного изображения изделия из гарнитура его пара всегда находится рядом.

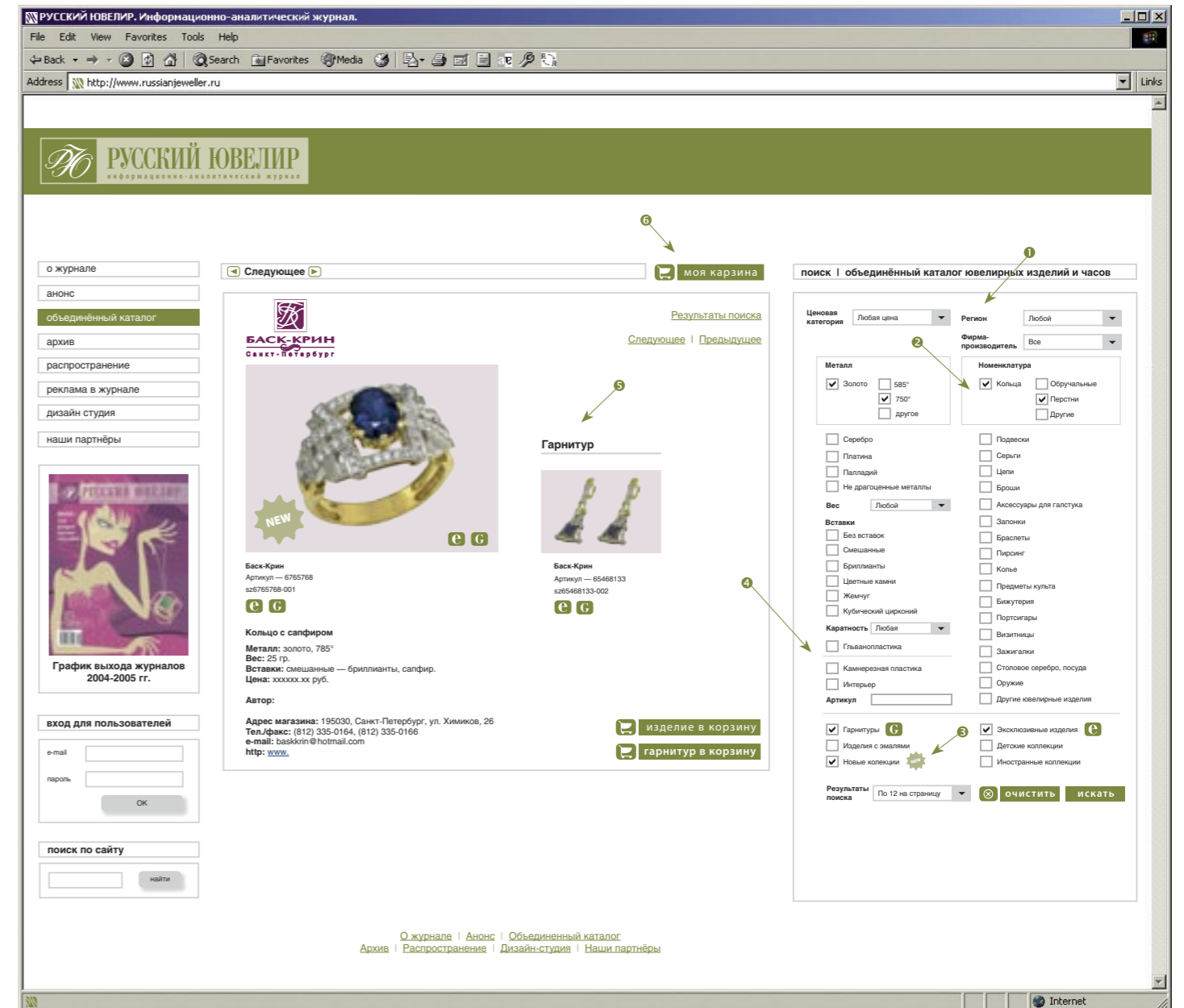
Корзина 6

Что такое Корзина (моя корзина)?

При просмотре каталога вам не нужно каждый раз запоминать или записывать результаты поиска. Пока вы находитесь на сайте, вы можете помещать выбранные изделия в корзину — [изделие в корзину](#).

Все изделия распределяются там по фирмам-производителям.

При желании вы можете оформить заказ в адрес фирмы-производителя — [оформить заказ](#). В этом случае выбранные



изделия конкретного производителя автоматически помещаются на бланк заказа. Вам необходимо будет заполнить только некоторые поля в этом бланке. Вы можете отправить форму непосредственно с сайта или распечатать заказ на своём принтере и отправить любым другим способом. При первом обращении к услуге «корзина» — вам будет предложено пройти регистрацию и получить пароль. Мы просим отнестись к этому с пониманием и терпением. Эта несложная процедура займёт у вас немного времени, но в дальнейшем позволит получать полезную информацию

о заказах. Регистрация нужна и в целях безопасности информации, хранящейся в ваших корзинах. Каждое предприятие, разместившее свои изделия в каталоге, представлено на персональной страничке в разделе «Наши партнёры». Здесь же находятся бланки заказов и типовые договора предприятий. Другие рубрики сайта Другие разделы сайта www.russianjeweller.ru посвящены изданию «Русский Ювелир» и ювелирному делу в целом. Мы постоянно обновляем информацию о рос-

сийских и зарубежных выставках. Публикуем наиболее интересные материалы о современных технологиях производства ювелирных изделий, планируем размещение информации о ювелирном дизайне. В скором времени вы сможете увидеть рубрику о правовой основе отрасли. В нашем архиве можно посмотреть статьи, опубликованные в прошлых номерах «Русского Ювелира». Мы приглашаем вас на сайт www.russianjeweller.ru и надеемся, что вы станете частыми гостями нашего электронного представительства.

Охрана и безопасность

Технические вопросы безопасности ювелирной торговли

Пресс-служба УВО при ГУВД СПб и ЛО, Юрий Александров

Оценив степень инженерно-технической укрепленности конструктивных элементов и при необходимости повысив её методами, изложенными в предыдущей статье, перед началом отделочных работ стоит задуматься о сигнализации.

- Сигнализацию в целом можно разделить на:
- 1) охранную (для обнаружения проникновения или попытки проникновения на охраняемый объект);
 - 2) тревожную (выдающую сигнал тревоги автоматически или вручную при разбойном нападении в период работы объекта);
 - 3) пожарную.

Такие объекты, как ювелирные магазины, оборудуются многорубежной системой охранной сигнализации.

Первым рубежом, в зависимости от вида предполагаемых угроз, блокируются:

- двери, люки — на «открытие» и «пролом»;
 - остеклённые конструкции — на «открытие» и «разбитие»;
 - некапитальные стены, перекрытия, перегородки или строительные конструкции, смежные с помещениями других собственников, где возможно проведение скрытых работ по разрушению строительных конструкций — на «пролом».
- Вторым рубежом охранной сигнализации защищаются объёмы помещений на «проникновение» с помощью инфракрасных, ультразвуковых или радиоволновых объёмных извещателей.

Третьим рубежом охранной сигнализации в помещениях блокируются отдельные предметы, сейфы, в которых сосредоточены ценности.

Устанавливаемые технические средства охраны вписываются в интерьер помещения и по возможности маскируются или устанавливаются скрытно. В разных рубежах применяются охранные извещатели, работающие на разных принципах действия. Количество и расположение охранных извещателей определяется их техническими характеристиками и необходимостью перекрыть весь защищаемый объём без «мёртвых» зон, которые образуются перегородками, стеллажами, витринами, при-



лавками и другими предметами интерьера.

Для защиты персонала и посетителей от хулиганства, разбоев, угроз магазин оборудуется устройствами тревожной сигнализации (ТС) «без права отключения».

Устройства ТС (кнопки, педали, радиокнопки, радиобрелки) скрытно устанавливаются в хранилищах ценностей, на рабочих местах кассиров (продавцов), в кабинетах руководства и бухгалтерии, на постах и в помещениях охраны, у дверей (проёмов), через которые производится перемещение ценностей. Наиболее удобны радиокнопки и радиобрелки ТС, т.к. они мобильны, малогабаритны и постоянно находятся у персонала. Все устройства ТС

требуют обязательной регулярной проверки работоспособности (в том числе батареи питания) совместно с ПЦО.

По статистике на ограбление преступники идут заранее подготовленными, вооружёнными холодным и огнестрельным оружием, что представляет прямую угрозу жизни и здоровью персонала, зачастую лишая возможности воспользоваться устройствами ТС. Поэтому места хранения денег, драгметаллов, кассы, витрины оборудуются специальными техническими средствами (ловушками), включёнными в шлейфы тревожной сигнализации и формирующими сигнал «тревога» без участия персонала при попытке нарушителя завладеть ценностями. Выпускаются также радиокнопки ТС с датчиком падения, СТС «Радиокукла» (в виде пачки денег) с передачей сигнала «тревога» по радиоканалу.

При выборе конкретных технических средств охранной сигнализации рекомендуется ориентироваться на «Перечень технических средств, разрешённых к применению во вневедомственной охране в 2004 году» (П 78.36.001-2004). В «Перечень» включены технические средства охранной сигнализации, прошедшие сертификацию НИЦ «Охрана» ГУВО МВД РФ, разработанные и выпускаемые отечественными производителями. Многие из них имеют технические параметры выше, чем у импортных аналогов, более низкую цену и полностью адаптированы к жёстким условиям эксплуатации в РФ. Применение эксклюзивных или несертифицированных технических средств охранной сигнализации может привести в дальнейшем к их отказам, проблемам с техническим сопровождением, обслуживанием, ремонтом и заменой отдельных элементов системы безопасности.

Любая, даже самая совершенная техника малоэффективна, если некому отреагировать на сигнал «тревога». Собственная служба безопасности (СБ), частные охранные предприятия (ЧОП) и вневедомственная охрана могут взаимодополнять друг друга и обеспечивать максимальную эффективность охраны объекта. При выборе тех, кто будет охранять магазин, немаловажен экономический фактор стоимости охраны, но при этом стоит поинте-

ресоваться, кто, в какие сроки и какими средствами будет реагировать на сигнал «тревога».

Если вневедомственная охрана имеет 5–8 вооружённых мобильных милицейских групп задержания на район, со временем прибытия экипажа на объект 3–4 минуты с момента прихода на пульт централизованной охраны (ПЦО) сигнала «тревога», то 6–10 групп задержания ЧОП, на 3–5 районов могут прибыть на объект обычно лишь через 5–30 минут. Причём отсутствие средств личной защиты, боевого оружия и недостатки в подготовке сотрудников уже неоднократно приводили к ранениям и гибели сотрудников ЧОП от рук вооружённых преступников.

При необходимости можно организовать на объекте пульт внутренней охраны с круглосуточным дежурством сотрудников СБ, ЧОП или ВОХР, тогда на ПЦО вневедомственной охраны выводятся:

- общий сигнал от всех рубежей охраны объекта;
- два рубежа (периметр и объём) хранилища или сейфовой комнаты;
- ТС.

Серьёзным подспорьем в деле охраны является техника охранного телевидения (ГОСТ Р 51558–2000).

Современные системы видеонаблюдения на базе персональных компьютеров позволяют обеспечить постоянное многоканальное наблюдение из комнаты охраны за всеми внутренними помещениями и наружным периметром с полной цифровой регистрацией и архивацией информации в течение 7–10 дней. При использовании в системе охранного телевидения детекторов движения телекамеры превращаются в охранные извещатели движения. Применение камер наружного наблюдения повышает безопасность инкассации, снижает риск угонов автотранспорта клиентов.

При применении телекамер следует обратить внимание на их чувствительность к освещению и разрешающую способность. Низкая чувствительность потребует дополнительного дежурного освещения; низкая разрешающая способность не позволит идентифицировать человека и его действия, а слишком высокая быстро перегрузит систему видеозаписи и архивации излишней информацией.

В настоящее время технические возможности охранного телевидения позволяют руководству оценивать качество работы своего



персонала и обстановку на объекте не выходя из кабинета, по монитору ПК. С помощью камер наблюдения (в том числе наружных) неоднократно оказывалась помощь милиции в пресечении и раскрытии преступлений, а в условиях угрозы террористических актов полученная видеoinформация бывает бесценной. В правительстве Санкт-Петербурга готовится к рассмотрению общегородская программа «Безопасный город» по внедрению комплексных централизованных систем видеоконтроля за подъездами жилых домов и прилегающими территориями для обеспечения безопасности жилых объектов и государственного имущества.

Нельзя не упомянуть также системы контроля и управления доступом (ГОСТ Р 51241-98). Они могут использоваться как для входа на объект, так и для доступа в помещения с ценностями, офисы руководства.

Для входа в зоны ограниченного доступа (хранилища, сейфовые комнаты) следует использовать не менее двух признаков идентификации, таких, как:

- вещественный код (магнитные карточки, ключи touch-методу);
- запоминаемый код (клавиатуры, кодовые панели);
- биометрические данные (отпечаток пальца, сетчатка глаза и др.).

Все процедуры доступа ведутся с обязательной регистрацией и протоколированием текущих и тревожных событий.

Установленные на объекте технические средства охраны относятся к первой категории электроприемников по надёжности электропитания согласно ПУЭ, поэтому их электропитание должно быть бесперебойным (от двух независимых источников переменного тока либо от одного источника переменного тока с автоматическим переключением на резервное питание от аккумуляторов). Кроме того, линии электропитания, проходящие

через неохраняемые помещения, выполняются скрытым способом или открытым способом в трубах, коробах или металлорукавах (ПУЭ, СНиП 3.05.06-85, НПБ 88-01). Аналогично выполняется прокладка линий связи (телефонная связь, видеонаблюдение, кабели наружных антенн радиосвязи) вне охраняемого периметра. Для предотвращения аварий и минимизации взаимных помех запрещается прокладка силовых кабелей электропитания и линий связи в одном коробе (металлорукаве, трубе).

При приобретении технических средств охраны следует сразу предусмотреть создание резервного фонда оборудования (датчики, видеокамеры, приборы приемно-контрольные (ППК)) для обеспечения ремонтпригодности создаваемой охранной системы, потому что в случае аварии дешевле иметь резервное оборудование, чем подсчитывать возможные убытки от кражи или разбоя из-за «дыры» в охране.

Оборудование лучше закупать у крупных местных фирм-производителей или поставщиков, внимательно следя за совместимостью отдельных элементов (датчики — ППК, ППК — система передачи извещений, камера — система видеонаблюдения) для предотвращения сбоев в работе системы безопасности. Одновременно необходимо решать вопросы технического обслуживания, ремонта, сопровождения специализированного программного обеспечения системы безопасности в гарантийный и послегарантийный период (с учётом того, что средний срок эксплуатации технических средств охраны составляет 6–8 лет без капитального ремонта).

Проведение любых ремонтов в охраняемых помещениях следует обязательно заблаговременно согласовывать с охраной, т.к. при проведении ремонта возможно повреждение технических средств охраны, линий связи или изменение режима охраны, контуров охраняемых помещений.

В рамках одной статьи невозможно детально рассмотреть все вопросы безопасности ювелирной торговли. Каждый магазин требует индивидуального подхода к созданию комплексной системы безопасности, которая должна позволять не только пресечь преступные посягательства, но и заставить злоумышленника вообще отказаться от преступных замыслов.

Безопасного бизнеса, господа!

SIGNITY®

STAR



Самый блестящий фианит



Узнайте больше об исключительном блеске фианитов идеальной огранки, обратившись к дистрибьюторам:

«Кристалит корп.»
Россия, 111250, Москва,
ул. Красноказарменная, 12
Телефон: (+7 095) 3619841
Факс: (+7 095) 3625325
E-mail: info@crystalit.net

ООО «Рундист»
Украина, 79031,
Львов, ул. Стрийская, 202
Телефон: (+380 322) 636319
Факс: (+380 322) 971267
E-mail: rundist@ipm.lviv.ua

ООО «Матрикс»
Армения, 375063,
Ереван, Аван, 6-я ул., 50
Телефон: (+374 1) 622160
Факс: (+374 1) 522978
E-mail: matrix@netsys.am

www.signity.com

Симпозиумы

Старейший в Европе...

На целых пять дней июля (с 5 по 9) Санкт-Петербург стал столицей мировой ювелирной технологии. Гостиница «Пулковская» гостеприимно распахнула свои двери для участников III Международного симпозиума ювелиров.



Нынешний профессиональный форум включал в себя не только выступления докладчиков по многим актуальным технологически проблемам, но и выставку-демонстрацию ювелирного оборудования. По сравнению с прошлым годом программа симпозиума была более чётко структурирована по дням, что позволяло осветить одну и ту же проблему с разных точек зрения. Так, например, большой интерес присутствующих вызвали два доклада, посвящённые технике диффузной сварки в изготовлении ювелирных изделий. Представитель немецкой компании Schultheiss GmbH Gert Breadt Lautmann рассказал о применении этого метода в изготовлении разноцветных обручальных колец в рамках крупного ювелирного производства. Аследующий доклад директора компании «Дедал» Леонида Синицкого был посвящён традиционной японской технике диффузной сварки металлов — Мокуме Гане, которую с успехом могут применить небольшие предприятия и даже частные предприниматели в домашних условиях. Для многих компаний весьма полезным оказался доклад профессора Mario Rosso (университет Politecnico di Torino, Италия) об улучшении качества ювелирного производства. С докладчиками Николай Васильев (ООО «Техник ИНБИЖУ») и профессор Валерий Васильев (МГТУ им. Н. Э. Баумана) провели анализ моделей, полученных различными способами быстрого прототипирования в фирмах — производителях оборудования (США, Бельгия, Израиль, Россия) или их дилерах в России, на ряде предприятий РФ (исследовано 9 способов), и дали конкретные рекомендации по области их применения в ювелирной промышленности и стоматологии.

В этом году симпозиум ввёл ещё одно новшество. Помимо сугубо технологических докладов в программу были включены выступления представителей органов государственного контроля — Северо-Западной инспекции пробирного надзора и Центрального Акцизного поста («Специализированный») Северо-Западной Акцизной таможни, посвящённые требованиям существующего



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



КАЧЕСТВО

законодательства.

Предлагаем вашему вниманию мнение организаторов и участников (как «грандов» отечественного производства, так и небольших, достаточно молодых компаний) о прошедшем III Международном симпозиуме ювелиров.

Лариса Акимова, председатель оргкомитета Международного симпозиума ювелиров

В этом году симпозиум проходил при поддержке Всемирного Золотого Совета (Великобритания), симпозиума в Санта Фе (США) и Ювелирного технологического форума (Италия). Партнёрские отношения с такими именитыми организациями — это свидетельство признания и уважения российского форума.

Традиционная встреча руководителей, ведущих специалистов и технологов ювелирных компаний проходила в течение пяти дней, три из которых — это, как и прежде, дни некоммерческих, исследовательских докладов, посвящённых новейшим технологиям в ювелирной промышленности. В числе докладчиков Третьего симпозиума были ведущие специалисты из Великобритании, Германии, Италии, США, России и Украины. Доклады были сгруппированы по темам, что позволило фирмам направлять соответствующих специалистов в определённые дни. Наряду с темами, непосредственно связанными с производством ювелирных изделий, обсуждались проблемы их учёта и контроля, а также таможенное оформление. По словам президента американского симпозиума ювелиров в Санта Фе Эдди Бэла, уровень докладов и вопросов к докладчикам показывает высокий профессионализм и искреннюю заинтересованность участников.

Два других дня были посвящены выставке-демонстрации ювелирного оборудования и экскурсиям на ювелирные предприятия. Выставка оборудования в рамках симпозиума была организована впервые. Не всё получилось так, как хотелось. Но, как говорится, первые шаги всегда даются нелегко. Организаторы симпозиума очень благодарны фирмам-экспонентам, которые не побоялись новой инициативы и приняли участие в выставке. Это «ВМТ-Петербург», «Лассо», «Кли-Техника», «Современные ювелирные технологии», «Ювелита-XXI», «Юмо». Пос-



ВСЕ ДЛЯ ЮВЕЛИРОВ И ТОРГОВЛИ ЮВЕЛИРНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ
 «Техник ИНБИЖУ» более 12 лет на российском рынке

12 лет

Всегда в наличии:

- технологическое оборудование,
- инструмент и приспособления для ювелирного производства:
- верстаки, валцы, воск-инжекторы, галтовочные установки, промывочные ванны;
- геометрические приборы и инструменты, весы;
- большой выбор расходных материалов;
- восковые модели.

Телефон/факс: (095) 232 04 91; (095) 453 85 65.
 Электронная почта: inbiju@mail.ru

Адрес: 125414, г. Москва, ул.Клинская, д.8 офис 105 (м. «Речной вокзал», авт. 233)

кольку участники симпозиума — это люди, имеющие непосредственное отношение к ювелирному производству, выставка вызвала живой интерес. Пожалуй, ни на одной ювелирной выставке, где представлено оборудование, не увидишь возле стендов такого числа специалистов. Подобная выставка имеет свою особенность. Для фирм-участниц — это хорошая возможность не просто продемонстрировать оборудование, но и подготовить презентацию своей компании, провести мастер-класс для действительно заинтересованных слушателей. Надеюсь, выставка оборудования станет традиционной составляющей нашего форума. Мы планируем расширить круг её участников и уже сейчас ведём переговоры о сотрудничестве с западными производителями оборудования.

Участники особо отмечали благоприятную атмосферу, царившую на симпозиуме. наших иностранных коллег удивила сплочённость российских ювелиров. «Больше всего понравилась живая полемика, завершающая каждый доклад. А уже в прямом диалоге аудитории с докладчиком прямо на моих глазах рождались новые технологические идеи, достойные проверки на практике», отметил в интервью с журналистами президент итальянской компании «ProGold» Домиано Зито.

Традиционно интересными и познавательными стали экскурсии на производство. В этом году участники форума посетили ОАО «Русские Самоцветы», компанию «Акимов» и Школу ювелирного мастерства. Всегда интересно посмотреть на организацию производства, оборудование, условия работы другого предприятия; сравнить, что-то взять на вооружение. Согласитесь, не каждый руководитель согласится принять у себя на производстве большое количество гостей, особенно если это представители фирм-конкурентов. Поэтому мы очень признательны В. Л. Захарову («Русские Самоцветы») и С. А. Акимову («Акимов») за возможность организации экскурсий.

Посещение НОУ Школы ювелирного мастерства, созданного по инициативе и при непосредственном участии Сергея Акимова, тоже было отмечено участниками симпозиума. В Школе реализуются образовательные программы профессиональной подготовки по специальности «Ювелир» и дополнительное образование в этой области.

Оргкомитет симпозиума тесно сотруднича-

ет со средствами массовой информации. Работу форума освещали восемь информационных и специализированных изданий и четыре телевизионные компании.

Культурная программа, организованная официальным туроператором симпозиума — компанией «С-Континенталь» — гармонично дополнила насыщенную деловую программу.

Впереди у нас большие планы, новые проекты. Мы будем рады встрече с «ветеранами» симпозиума ювелиров и сотрудничеству с новыми ювелирными компаниями.

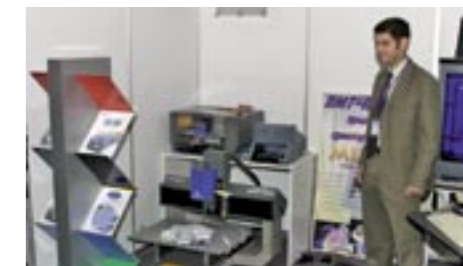
Александр Юрьевич Токмаков, главный инженер Костромского ювелирного завода

Международный симпозиум ювелиров в Санкт-Петербурге — очень полезное мероприятие. Я участвовал в работе форума уже во второй раз. Костромской ювелирный завод — одно из старейших предприятий отрасли, имеющий специалистов высокой квалификации. Поэтому 80% материалов, прозвучавших в докладах, для нас уже известны. Но ведь среди слушателей были и представители новых компаний, молодые специалисты. Для них симпозиум стал полезной и нужной школой. Я отметил интересные моменты почти в каждом из выступлений.

Симпозиум в Петербурге стал уже хорошей традицией. К сожалению, не все ожидания оправдались: многие доклады нынешнего симпозиума перекликались с докладами прошлого года. Но в любом случае подобная встреча — прекрасный повод плодотворного общения с коллегами и обмена накопленным практическим опытом.

Наталья Николаевна Голикова, главный технолог ООО «Ювелирный дом»

Хотелось бы выразить одобрение замечательной идее проведения этого мероприятия, аналогов которому в России просто нет. Программа состоявшегося III Международного симпозиума ювелиров также заслуживает высокой оценки. Нам были предложены доклады практически по всем важнейшим направлениям ювелирного дела. А по волнующим всех вопросам дефектов литья было сделано несколько докладов. Такая серьёзная подготовка программы не случайна, потому что организаторами сим-



Воски производства "ЮМО"
 - впервые на рынке расходных материалов для ювелиров
 - инъекционные воски российского производства в виде быстро расплавляемых гранул.



СИНИЙ

Рекомендуется для изготовления преимущественно плоско-объемных восковых моделей (корпуса часов, изделия религиозно-культурного назначения). Хорошие литьевые свойства, высокая считываемость (воспроизведение рельефа), низкая усадка и низкая зольность.
 Температура инъекции 67-70°C
 Давление 0,8-1,0 кгс/см²

ГОЛУБОЙ

Рекомендуется для изготовления плоско-объемных и объемных восковых моделей. Хорошие литьевые свойства, высокая детализация, незначительная усадка и низкая зольность.
 Температура инъекции 57-59°C
 Давление 1,0-1,2 кгс/см²

АКВАМАРИН

Рекомендуется для изготовления филигранных, ажурных изделий. Обеспечивает высокое качество поверхности восков, высокие литьевые свойства (хорошая проливаемость расплава)
 Температура инъекции 67-70°C
 Давление 0,8-1,2 кгс/см²

БРУСНИЧНЫЙ

Рекомендуется для изготовления ажурных и филигранных изделий. Обеспечивает высокое качество поверхности восков, высокие литьевые свойства. Более твердый, чем "Аквамарин"
 Температура инъекции 67-70°C
 Давление 0,8-1,2 кгс/см²

Упаковка: герметичные полиэтиленовые пакеты массой 1,0 кг коробки из гофрированного картона, вместимостью 5 пакетов по 1 кг

А также: модельные воски, литники, воски для литья мелкой пластики.

Высокое качество по разумной цене!

ООО "ЮМО", Санкт-Петербург, Кондратьевский пр., 13а, тел.: (812)542-66-21, тел/факс: (812) 540-56-39, e-mail: jmo@peterlink.ru
 Екатеринбург, Переходный переулок, д.10, тел/факс: (3432) 60-45-67
 ООО "Техник Инбизу", Москва, ул. Клинская, д.8, оф. 105, тел/факс: (095) 232-04-91, (095) 453-85-65

www.gallery-st.com

закажите на сайте и получите в вашем городе


 ювелирный инструмент	 расходные материалы
 весы	 геммологическое оборудование
 упаковка	 подарочный ассортимент

Москва, Вадковский пер., 18а, т.: (095) 771-01-10, 973-3920/-89, 741-2340
 Санкт-Петербург, ул. Подковырова, 20, т.: (812) 230-2940/-5990
 Киев, +7 10 38 (067) 500-5785, 044-233-48-57

ГАЛЕРЕЯ
штейнберг

ПИРИТ-М

ПЕРЕРАБОТКА ОТХОДОВ ЮВЕЛИРНОГО ПРОИЗВОДСТВА



ВЫ ДОВЕРЯЕТЕ МЫ ГАРАНТИРУЕМ

115088, г. Москва, ул. Угрешская, д.2
 тел/факс: (095)742-86-69, тел.: 748-87-19
 e-mail: pirit-m@asvt.ru | URL: www.pirit-m.ru

БРИЛЛАНС

фианиты, синтетические и натуральные камни, жемчуг



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, 32-30-21
 пр. Буденновский, 93, оф. 405

Предлагаем новую услугу:
«ФИАНИТПОСЫЛКА»
 Закажите наш бесплатный каталог с доставкой товаров наложенным платежом по почте.

ООО «АЛЕКСАНДР» и ООО «АЛРОСТ»

8 лет на ювелирном рынке.

Упаковка для ювелирных изделий, витринное оборудование, ювелирный инструмент



Санкт-Петербург
 Тел.: (812) 260-11-26, моб. тел. +7 812 957-84-14

позиума являются фирмы, активно и успешно работающие в ювелирной отрасли и хорошо знакомые с её проблемами.

Был подтверждён и международный статус совещания. С интересными докладами выступили специалисты из США, Великобритании, Италии, Германии. В этом особая ценность симпозиума, так как можно было получить информацию и задать вопросы иностранным специалистам, которые в производстве оборудования, расходных материалов, лигатур продвинулись дальше. В итоге появляется возможность оценить уровень состояния технологии своей фирмы и наметить перспективы дальнейшей работы. А это и есть движение вперёд, к совершенствованию существующих и разработке новых технологий.

Хочу пожелать организаторам симпозиума дальнейшей успешной работы.

Владимир Юрьевич Брежнев, технический директор компании «Клио»

Уже в третий раз Санкт-Петербург принял гостей и участников ставшего уже традиционным Международного симпозиума ювелиров. Как и в прошлом году, симпозиум собрал специалистов по новейшим технологиям в ювелирной промышленности.

Заслушивание и обсуждение докладов сменялось экспозицией и презентацией технологического оборудования.

Такая форма работы помогла гостям и участникам симпозиума наиболее полно обсудить как теоретические аспекты технологических проблем, существующих в настоящее время в ювелирной промышленности, так и на практике, ознакомившись с представленным оборудованием, наметить или решить свои цели и задачи.

На наш взгляд, оргкомитет симпозиума много сделал для этого.

Мы надеемся, что проведение подобных форумов будет способствовать развитию ювелирной отрасли в нашей стране.

Даниил Подольский, менеджер департамента оборудования компании «ВМТ Петербург»

Мне был приятен неподдельный интерес участников к нашему выставочному стенду 3D-оборудования, где я показывал, как проводится сканирование, создаётся и обрабатывается эталон ювелирного изделия.

Задавалась масса технически грамотных вопросов, актуальных и важных для понимания процесса прототипирования 3D-моделей. Установить контакты, услышать актуальные доклады, обменяться опытом и знаниями с ведущими специалистами отрасли — главные цели, которые я ставил, представляя компанию «ВМТ-Петербург» в рамках симпозиума.

Порадовало, как за последний год вырос уровень мероприятия: технологических докладов стало больше, программа стала насыщенной и информативней. В этом году после моего доклада у участников не возникал вопрос «Зачем всё это нужно?», а наоборот, многие участники сами дополняли выступление и рассказывали об опыте использования такого оборудования.

Международный симпозиум ювелиров, несмотря на свой юный возраст, уже сейчас — уникальное мероприятие, где можно узнать о самых современных ювелирных технологиях.

Игорь Борисович Прилепкин, начальник цеха ЗАО «ИНТЕРСИЛЬВЕРЛАЙН»

III Международный симпозиум ювелиров внёс неоценимый вклад в формирование нашего молодого предприятия, входящего в группу компаний «Русское Золото»: нашим инвесторам указал на перспективные направления для расширения вложений в ювелирную отрасль, технологам — на пути решения характерных проблем, совершенствования и оптимизации производственных процессов. Представленные доклады и возможности для

неформального общения позволили прояснить широчайший круг вопросов: от автоматизации процессов моделирования до современных проектных решений размещения производств, их оснащения; от построения взаимоотношений с государственными органами до улучшения системы сбыта готовой продукции.

Хотелось бы выразить особую благодарность руководителям российских предприятий — учредителей этого прекрасного технологического форума, отдать должное их энтузиазму и высокому организаторскому профессионализму. Очень надеюсь, что наше предприятие в своём развитии не только использует полученные знания, но и на ближайших симпозиумах поделится собственными высокотехнологичными разработками.



СКБ ИНСТРУМЕНТЫ И ПРИСПОСОБЛЕНИЯ ДЛЯ ЮВЕЛИРНО-ГРАВЁРНЫХ РАБОТ

Штампы • Приспособление для опиливания профильных заготовок • Лобзики • Приспособление для закрепления колец • Тиски • Устройство для зажима • Вальцы • Гравёрные тиски • Штихели

ВСЕ ИЗДЕЛИЯ ЗАЩИЩЕНЫ ПАТЕНТАМИ РФ

Квашнин Сергей Иванович

Г. КИРОВ, Т/Ф: (8332) 65-35-42, ST@KVASHNIN.KIROV.RU



МАСТЕР-МОДЕЛЬ. ОТ ЗАМЫСЛА ДО ВОПЛОЩЕНИЯ — ОДИН ДЕНЬ!

Современный рынок ювелирных изделий предъявляет высокие требования к качеству и точности исполнения мастер-моделей.

Не секрет, что для выполнения принципиально новой модели вручную требуются дни, недели и даже месяцы тяжёлого, кропотливого труда.

Сегодня на помощь ювелиру приходят новейшие технологии, позволяя модельеру сосредоточиться на творческой составляющей процесса, помогая реализовывать самые смелые идеи.

Специальные компьютерные программы трёхмерного моделирования для ювелиров помогают нарисовать и увидеть задуманную модель в любом ракурсе на экране монитора, внести изменения в дизайн, оценить максимум параметров без фактического изготовления модели.

Модель, созданная на компьютере, воплощается в материале при помощи специально разработанного оборудования.

Компания "Рута" представляет вашему вниманию оборудование трёхмерного моделирования итальянской компании F.O.V. Высокая точность изготовления модели (0,01 мм) обеспечивает отличное качество поверхности, экономичность при литье по выплавляемым моделям и при последующей финишной обработке ювелирного изделия.

Интересно техническое решение, объединяющее трёхмерное моделирование с 4-ой осью, плюс дополнительная 5-ая ось ручного позиционирования. Программное обеспечение управляет шаговым двигателем, что обеспечивает вращение 4-ой оси с точностью 0,025 мм. Вы можете использовать практически любой материал для создания модели — воск, пластик, смолы. Это является явным преимуществом, поскольку с полученной модели можно сразу изготовить резиновую пресс-форму.

Уникальность этого аппарата заключается в том, что он обладает тремя функциями:

- трёхмерное моделирование,
- алмазная гравировка на внутренней и внешней поверхности колец и браслетов,
- фотогравировка с высоким разрешением на плоских поверхностях.

То, что вчера было труднодостижимым, ради чего нужно было идти на компромисс, балансируя на грани оригинальности и требований технологий, сегодня стало доступно!

**Оборудование фирмы F.O.V. —
инструмент для воплощения мечты в реальность!**

ОТ ЗАМЫСЛА...



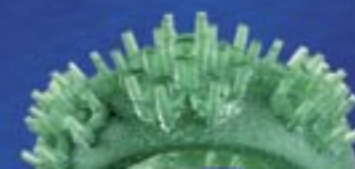
Новые технологии 3D-моделирования!

...ДО ВОПЛОЩЕНИЯ!
ЯМН!

г. Екатеринбург, ул. Посадская, 23
тел.: (343) 212-56-56, 212-58-58
факс: (343) 212-58-68
e-mail: info@ruta.ru

г. Москва, ул. Нагатинская, 10
тел.: (095) 730-14-12, 111-00-01
факс: (095) 111-01-52
e-mail: moscow@ruta.ru

www.ruta.ru



Компания ООО «Современные Ювелирные Технологии»



осуществляет поставку высококачественного европейского оборудования и технологий, связанных с массовым производством ювелирных изделий. Полная техническая поддержка своих клиентов на этапах от изготовления мастер-модели и до склада готовой продукции, включая защиту серебра от потускнения в предпродажный период.

Центробежно-дисковые финишные станки компании OTEC серии CF18, CF18EL позволяют сделать Ваше ювелирное производство максимально эффективным, получать большие объёмы 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.



Официальный представитель компании OTEC Prazisionsfinish в России компания ООО «Современные Ювелирные Технологии» Россия, 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4 E-mail: ajtld@mail.ru, Тел./Факс: +7-812-118-76-02

ООО «Современные Ювелирные Технологии»

НОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ!

Высокопроизводительные станки

• для заготовки • штамповки • формирования трубки

Фурнитура и аксессуары для ювелирных изделий



Магнитная галтовка, загрузка 1 кг изделий



Дуговая сварка в аргоне



Инструмент для ювелиров и часовщиков



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: ajtld@mail.ru
Тел./Факс: +7-812-118-76-02

ДАЛЛОЗ (Франция)

Фирма основана в 1917 году.
ФИАНИТЫ И СИНТЕТИЧЕСКИЕ ЮВЕЛИРНЫЕ КАМНИ
ФРАНЦУЗСКАЯ И ШВЕЙЦАРСКАЯ МАШИННАЯ ОГРАНКА

Фирма ДАЛЛОЗ (Франция) – один из мировых лидеров по производству ювелирных вставок машинной огранки из кубического циркония (ФИАНИТА), и синтетических ювелирных камней. Она – единственный в мире индустриальный производитель, обладающий полным циклом обработки – от производства сырья до огранки и полировки камней.

Самые современные производственные технологии – гарантия качества, объемов и регулярного снабжения – гарантия Вашего успеха.

Дистрибьютор в Санкт-Петербурге – фирма “КЛАД”
 наб.реки Фонтанки, 90/1-015,
 Санкт-Петербург, 191180
 РОССИЯ.

тел./факс +7 812 112 46 30
 тел./факс +7 812 112 40 95
 E-mail: nrclad@spb.cityline.ru
 info@clad.ru
 www.clad.ru



THE REAL ALTERNATIVE

French & Swiss made
 CZ & Flame Fusion-Maschine Cut-Stones



Perfect Harmony.

ООО «Фирма «КЛАД», GmbH Alpha Plus



Россия, 191180, С-Петербург, наб.р. Фонтанки, 90, корп. 1, пом 015, тел.: +7 (812) 112-40-95, факс: +7 (812) 112-46-30, e-mail: info@clad.ru

Предлагаем вашему вниманию лигатуры из Германии «МЭДЖИК» !!!

Характеристики наиболее популярных в России лигатур «МЭДЖИК» и ювелирных сплавов.

Марка лигатуры «МЭДЖИК»	Основные задачи ювелирного производства, решаемые с помощью лигатуры «МЭДЖИК»	Назначение лигатуры «МЭДЖИК»	Формула ювелирного сплава с лигатурой «МЭДЖИК»	Интервал плавл., Тпл, °С	Темп-ра заливки, Тзал, °С	Твердость, HV		
						после литья	после 70% деформ.	после отжига
414R	Снижение брака заготовок из красного золота за счёт защиты поверхности от окисления (ликвидация обогашённого слоя), отсутствия газовой и газоусадочной пористости, повышения пластичности.	Для сплава красного золота 585°; литьё (кроме непрерывного), все виды холодной деформации, механической обработки, покрытий.	ZnCrM 585-60	840-890	1000-1080	155-165	255-265	135-145
414RK	Снижение брака заготовок из красного золота за счёт отсутствия газовой и газоусадочной пористости, повышения пластичности.	Для сплава красного золота 585°; непрерывное литьё, литьё слитков, все виды холодной деформации, механической обработки, покрытий.	ZnCrM 585-60	860-920	1020-1070	150-160	275-285	135-145
518	Снижение брака заготовок из жёлтого золота за счёт отсутствия газовой и газоусадочной пористости, повышения пластичности.	Для сплава жёлтого золота 750°; литьё, все виды холодной деформации, механической обработки, покрытий.	ZnCrM 750-150	850-880	1040-1060	125-135	240-250	120-130
NIW14-18	Получение высококачественных заготовок из белого золота за счёт оптимального и стабильного состава сплава, не склонного к образованию пористости, достаточно пластичного для заправки.	Для сплавов белого золота 585° и 750°, требующих родирования; литьё, все виды холодной деформации, механической обработки, покрытий.	ZnNiM 585-10-4,5 ZnNiM 750-6-2,7	945-990 910-940	1050-1160 1050-1120	155-165 185-195	280-290 300-310	160-170 180-190
NIW14-18 + 6% палладия	Снижение трудоёмкости изготовления изделий из белого золота, отказ от операций родирования за счёт высокой пластичности сплава и полноценного белого цвета.	Для сплавов белого золота 585° и 750°, не требующих родирования; литьё, все виды холодной деформации, механической обработки, покрытий.	ZnPdNiM 585-60-8,5-4 ZnPdNiM 750-60-4,5-2	1040-1060 1030-1060	1130-1180 1140-1190	135-145 145-155	230-240 240-250	140-150 150-160
414WPD + 15% палладия	Замена нетехнологичного отечественного сплава белого золота с 16% палладия (ZnCrPd 585-255-160, ГОСТ 30649-99), снижение трудоёмкости, повышение качества изделий с бриллиантами, в частности, за счёт понижения температуры заливки на 200 градусов.	Для сплава белого золота 585°, не требующего родирования; литьё, все виды холодной деформации, механической обработки, покрытий.	ZnCrPdM 585-160-150	1030-1060	1150-1180	175-185	255-265	145-165
418WPD + 15% палладия	Замена нетехнологичных отечественных сплавов белого золота с 14-15% палладия (ГОСТ 30649-99), снижение трудоёмкости, повышение качества изделий с бриллиантами, в частности, за счёт понижения температуры заливки на 200-250 градусов.	Для сплава белого золота 585°, не требующего родирования; литьё, все виды холодной деформации, механической обработки, покрытий.	ZnCrPdNiM 750-20-150-2,8	1000-1030	1100-1150	110-130	230-250	115-125
4AG	Повышение коррозионной стойкости изделий из серебра, в т. ч. изделий посудной группы, борьба с потемнением, тёмными пятнами, пористостью.	Для сплава серебра 925°; литьё, все виды холодной деформации, механической обработки, покрытий.	CrM 925	820-880	960-1000	60-65	140-145	65-70
PT9050	Улучшение внешнего вида, привлекательности и технологичности изделий из платины.	Для сплавов платины 900° и 950°; литьё, все виды холодной деформации, механической обработки, покрытий.	PlKM 950-1,5	1630-1690	1850-2000	145-155	255-265	155-165

Ювелирные технологии

Новейшие разработки в области быстрого прототипирования

Антони МакКензи, компания «Делкам»
Даниил Подольский, компания «ВМТ–Петербург»

Несмотря на то что растущая конкуренция среди ювелирных компаний требует сокращения сроков подготовки производства и повышения качества новых изделий, компьютерные технологии, позволяющие решить эти задачи, стали использоваться в ювелирной промышленности сравнительно недавно.

Новейшие разработки в области быстрого прототипирования и программных средств для гравировально-фрезерных станков с числовым программным управлением позволили применять эти технологии как для создания штамповой оснастки, так и для пользования в литейных производствах.

Современные условия, требующие повышенной эффективности производства и минимизации ручного труда, обязывают использовать новаторские технологии для удовлетворения самых изысканных запросов покупателей.

Кроме высокого качества гравировки чеканочных штампов и проработки мастер-моделей для литья результатом внедрения компьютерных технологий является также существенный эффект от сокращения сроков изготовления изделия и снижения его конечной себестоимости.

Всё вышесказанное достигается за счёт максимальной автоматизации гравёрных и модельных работ, приводящих к повышению квалификации персонала.

Объективная информация о товаре стала важнейшим атрибутом нашего времени. Чтобы донести информацию об изделии до

потребителя, производителю необходима рекламная поддержка. Производитель не может не обращать внимания на современного покупателя, активно использующего компьютер и Интернет как у себя дома, так и на работе. Рекламные буклеты, которые вчера отправляли по почте, сегодня рассылают по e-mail. Таким образом, подготовив электронный каталог виртуальных изделий, можно анализировать потребительский спрос на те или иные физические не существующие изделия и в зависимости от спроса менять номенклатуру выпускаемой продукции.

Как же происходит создание виртуального кольца, серёжки или крестика?

Для этого существуют специализированные системы компьютерного моделирования, позволяющие художнику воплощать свои идеи не на листе бумаги, а в трёхмерном пространстве.

Существует несколько способов получения виртуальной модели изделия. Это трёхмерное сканирование уже существующего образца или его частей с последующей доработкой отсканированных данных, моде-

лирование всего изделия с чистого листа в системе моделирования и комбинация этих двух способов.

Рассмотрим первый вариант получения модели

Этот способ применяется при наличии физического прототипа (например, гипсовый слепок) изделия или отдельных его частей. Прототип устанавливается на 3D-сканер, и запускается процесс автоматического сканирования. Тут необходимо подробнее остановиться на особенностях различных сканирующих устройств.

Сканирующие устройства (сканеры) бывают двух типов — контактные и бесконтактные. Наиболее распространены лазерные бесконтактные сканеры. Их отличительная особенность — высокая скорость сканирования и возможность сканирования поднутренний. Преимуществом бесконтактных сканеров является также возможность сканирования хрупких объектов.

Недостатками же являются:

- недостаточно высокая точность;
- большие искажения при сканировании глубоких пазов;
- невозможность сканирования прозрачных объектов, объектов с высоким коэффициентом отражения и изделий с многоцветной окраской;
- высокая стоимость.

Контактные сканирующие устройства позволяют отсканировать изделие любого вида с высокой точностью. Невысокую стоимость таких устройств также можно отнести к их достоинствам. Скорость же сканирования на этом оборудовании невысока. К недостаткам следует отнести также невозможность сканирования поднутренний и обратных сторон изделий за один установ (изделие необходимо переворачивать). А некоторые модели сканеров (особенно сканирующие головки для станков с ЧПУ) могут и повредить поверхность сканируемого объекта.

Таким образом, выбор сканирующего устройства целиком зависит от внешнего вида и формы образцов, подлежащих сканированию.

После сканирования прототипа данные сканирования в виде виртуальной модели объекта могут быть переданы в систему компьютерного моделирования и при необходимости сглажены и отредактированы.

Второй вариант — создание модели изделия с чистого листа

Исходными данными для создания модели изделия могут являться:

- эскиз художника;
- векторные и растровые изображения, переданные из различных дизайнерских пакетов или созданные прямо в системе моделирования;
- фотографии.

На основе исходных данных художник, используя функционал системы моделирования, создаёт объёмную модель изделия. В зависимости от используемой системы (JewelCAD, ArtCAD JewelSmith и др.) 3D-модель может быть представлена в каркасном, твердотельном, поверхностном или фасетном виде. Данные в любом виде могут быть использованы при дальнейшей передаче модели для изготовления изделий.

Третий способ заключается в комбинировании первых двух. 3D-модели, созданные в системе компьютерного моделирования, объединяются с моделями, полученными с трёхмерного сканера. Этот способ является наиболее эффективным при создании изделий, содержащих как простые, так и сложные элементы.

После того как компьютерная модель подготовлена, возникает проблема выбора способа изготовления оснастки.

На сегодняшний день существуют две технологии получения мастер-моделей. Это технология быстрого прототипирования и технология изготовления мастер-модели с помощью гравировально-фрезерного оборудования с ЧПУ. Каждая из этих технологий имеет как плюсы, так и минусы.

Остановимся на специфике подготовки УП для оборудования с ЧПУ

Специализированные компьютерные системы подготовки УП для станков с ЧПУ автоматически генерируют траекторию движения инструмента (фрезы) по

подготовленной 3D-модели. В зависимости от внешнего вида модели необходимо использовать различные алгоритмы расчёта траектории (стратегии обработки).

Многие системы имеют достаточно ограниченный набор стратегий. Это не позволяет пользователю добиться наилучшего качества моделей и сократить время обработки изделия на станке. В системе обязательно должны присутствовать такие стратегии, как спиральная, многослойная и другие виды обработки. Немаловажной является и возможность при необходимости быстрого изменения параметров, исходя из полученных на экране компьютера результатов имитации обработки.

На качество и скорость обработки влияют такие факторы, как форма и качество применяемого инструмента, качество используемого материала, технические характеристики станка.

Примерная последовательность операций при изготовлении мастер-моделей с применением оборудования с ЧПУ:

- импорт эскизов, сканированных на обычном сканере или подготовленных в популярных графических пакетах Corel Draw, Photoshop и др.;
- импорт данных, полученных с 3D-сканера;
- комбинирование графических объектов, сглаживание и исправление недостатков;
- разработка управляющей программы для фрезерного станка с ЧПУ;
- передача программы на станок, соединённый с компьютером.

В результате с помощью комплекса, состоящего из станка с ЧПУ, персонального компьютера и специализированной программы, можно изготавливать мастер-модели высокого качества, в кратчайшие сроки.

Внедрение компьютерных технологий позволяет произвести дизайнерскую проработку изделия без изготовления предварительных макетов, оптимизировать формы в соответствии с функциональными и техническими требованиями, точно определить расход материала и вес будущего изделия. Всё это говорит о необходимости внедрения компьютерных технологий в ювелирном производстве.

Гороскоп

Камень лидерства и пальма первенства

Гороскоп от Ольги Слёзкиной

У всех год начался с разных точек отсчёта успешности — кто-то взял с места в карьер, кто-то навёрстывал упущенное и пытался удержаться на достигнутом, кто-то наводил мосты, а кто-то их сжигал... Но всеми был взят старт в той или иной сфере жизни — вторая половина года проявит лидерство каждого и умение идти к намеченным целям.

Спутником ваших побед и успеха может стать самоцвет, минерал, корректирующий нежелательные жизненные ситуации и способствующий максимальному проявлению индивидуальности и усилению качеств, необходимых для успеха.

Вашему вниманию предлагается соответствие камня с тенденциями второй половины года по каждому Знаку Зодиака, во взаимосвязи с индивидуальными особенностями личности и перспективой успешного биоэнергетического альянса Самоцвета и Человека.

ОВЕН

Вторая половина года обещает поправить ваше материальное положение и предложит новые источники дохода. Но... Необходимо научиться брать ответственность за свои слова и поступки, умерить амбиции и полагаться только на самого себя. Близкие не окажут поддержки. Изжившие себя отношения могут помешать любым начинаниям. Идеи эфемерны, единомышленников практически не найти. В совместных делах партнёры начнут работать локтями и оттеснять вас на обочину... Не рвитесь в бой, переждите, и — на зло врагам, а себе во благо — устройте пикник на обочине. В следующем году наверстаете упущенное. А сейчас оглянитесь — кто рядом с вами? Куда вы идёте? Пришло время менять коней на переправе. А загнанных лошадей пристреливают... Не правда ли?

В деловой жизни вам сейчас уготованы вторые роли, но, что касается любви — не будет вам равных!

Укрепит ваш авторитет и не позволит вышибить из седла ГРАНАТ ЖЁЛТЫЙ или СПЕССАРТИН. Он символизирует упорство и силу. Упорство нужно, чтобы вас не опутали, а сила нужна, чтобы разорвать путы. Работает на постоянство, преданность, здоровье и верность. Освобождает от буйных и опасных страстей, от гнева и способствует пробуждению духовных сил. Жёлтый цвет данного минерала способствует осознанию и осмыслению происходящего с вами.

ТЕЛЕЦ

Пришло время осуществления далеко идущих планов, расширения круга общения, построения взаимоотношений нового качества в кругу семьи и на службе. Расширение поля деятельности повлечёт за собой более широкий спектр предъявления себя и обеспечит более вольготный режим существования. На первом месте осуществление собственных желаний и идей. Популярность и признание коллег растёт. Но партнёры по бизнесу и браку могут паразитировать на вашей поддержке.

Лидерство за вами в любой сфере жизнедеятельности, особенно в работе. Талант организатора, целеустремлённость и предприимчивость помогут добиться успеха в карьере и занять более высокую ступень в обществе.

ТОПАЗ золотистый.

БЛИЗНЕЦЫ

Вторая половина года — время творческого подъёма и самореализации. Появится шанс добиться успеха и проявить свои таланты... если вы не будете никому ничего доказывать, а заниматься любимым делом, да ещё и деньги за это получать. Благоприятна активная социальная деятельность. Нельзя ждать у моря погоды. Идеи воплотятся при поддержке окружающих. Неожиданные встречи, покровительство и протекции откроют любые двери. Но общая финансовая ситуация будет не попевать за вашими потребностями и намерениями. Будут провокации и обольщения лёгким заработком. О деньгах забудьте. Если вы их не будете искать, они сами найдут вас... и отложатся в ваших закромах солидной прибылью.

Личная жизнь и любовные приключения — ваше поле побед.

ТУРМАЛИН улучшает состояние нервной системы, рассеивает страхи, снимает тревожность и неуверенность в себе. Способствует усилению таких качеств характера, как чуткость, проникательность, способность предвидеть. Подпитывает образное мышление и стимулирует интеллектуальную деятельность.

РАК

Информационное затишье лета сменится активным процессом формирования самых различных контактов. Завяжутся новые многообещающие связи. Зелёная дорога деловому общению. Активность будет зависеть от личных чувств и привязанностей. В процессе общения и сонстройки совместных действий вероятны сбои как результат неорганизованности, перескакивания с темы на тему и личных амбиций. Возникшие отсюда

нервозность и раздражительность могут повредить делам и сбить нормальный ритм жизни. Многие действия окажутся вынужденными под напором невыгодных обстоятельств, перемены будут даваться немалой кровью.

Первенство за вами — в сфере семьи и дома, в вопросах недвижимости и имущества. Материальный успех вам обеспечен. Появится возможность очень тонко и выверенно выстроить планы, затратив минимум усилий.

ОГНЕННЫЙ ОПАЛ вселит надежду, удержит от необдуманных поступков, низменных страстей, прихотей и раздражения. Усилит целеустремлённость и стойкость. Носящему опал не страшны будут козни врагов. Считается камнем верности и надежды, счастья и справедливости.

ЛЕВ

Вы всю вторую половину года в фаворе у судьбы. На ваше усмотрение — лежать ли валяжно под баобабом, карабкаться ли на пальму первенства — от перемены мест слагаемых сумма не изменится! Финансовый успех, размах, масштаб достигнутого — все это подготавливает начало периода в личной жизни и карьере. Чем большую ответственность сумеете взять, тем серьёзнее будет карьерный взлёт. Пришло время для реализации планов и воплощения в жизнь мечты. Главная задача — сохранить баланс между семьёй и работой. Любовные отношения будут на пике! Деньги будут в кармане — и много! Но... Придётся заново расставить жизненные приоритеты и переосмыслить цели.

Позицию лидера вы займёте на профессиональном поприще.

САПФИР даёт власть, силу, подпитывает альтруизмом и проявляет широту души, духовные наработки своего владельца. Даёт ощущение ясного, чёткого представления об окружающем мире. Вызывает творческое вдохновение. Это камень лидеров, которые ведут за собой других людей. У безынициативных и алчных все отнимает.

ДЕВА

Ваш авторитет незыблем. Вся власть в ваших руках. Вы будете хозяином положения в любой ситуации. Соратники, коллеги и просто мимо проходящие будут умолять вас возглавить их и стать предводителем. Может возникнуть навязчивое желание поучать и меряться силой с вышестоящими. Соблюдайте иерархию, не ищите покровительства. Будьте сами себе истиной в последней инстанции — тогда можно будет безболезненно освободиться от обременительно-го груза партнёрских обязательств, расторгнуть любые официальные отношения. Всё время вас

будет сопровождать финансовый успех. Вы на подъёме благополучия. Поэтому не мелочитесь и действуйте с размахом!

Лидировать вам — в финансово-материальной сфере жизни.

АЛМАЗ — в нём содержится огромная сила, которую нужно суметь разбудить и которой нужно суметь воспользоваться по назначению, и тогда он станет могущественным талисманом, обеспечивающим владельцу твёрдость духа, силу, храбрость, непобедимость. Это символ власти и высокого общественного положения, богатства и чистоты помыслов. Символ таких человеческих качеств, как верность и постоянство. Олицетворяет целомудрие и чистоту, оберегает от врагов и склок. Усиливает остроту ума и способствует концентрации, мобилизации всех сил при любовании им. Устраняет скуку и хандру, хорошо помогает от вселенской тоски, от вспыльчивости. Благородный человек не вспыльчив, он чётко знает первый параграф чести: дуэль возможна, но только между равными...

ВЕСЫ

Лёгкая хандра и недомогание — постоянный фон вашего успеха во второй половине года. Вы устремлены пока ещё к недостижимому. Зелёный свет в карьере — ещё не вам. На поле деятельности — недоразумения и провокации. Вокруг — интриги, сплетни, обманы. Вероятны обострения отношений с окружающими, потеря финансового авторитета. Для реалистов наступает время потерь и утрат. Удача и счастье улыбнутся одухотворённым и милостивым натурам, хотя в жизни будут происходить странные перемены и метаморфозы, которые не всегда можно проконтролировать.

Необходимо заняться подведением итогов жизнедеятельности и выявлением причинно-следственных связей. Не стоит форсировать события. Вы на пороге нового 12-летнего цикла и качественного изменения жизни в лучшую, правда, в непредвиденную сторону. Не исключено, что события конца года откроют перед вами двери не только в новый год, но и в более светлое будущее.

А ваше первенство будет заключаться в интеллектуальном и профессиональном соперничестве. В победе духа над косной, но такой желанной материей.

АВАНТЮРИН придаст блеск вашей жизни. Но имейте в виду — поскольку этот камень связан с искренностью и чистотой помыслов, то нечистоплотность замыслов, легковёрность поведения могут привести к материальным потерям. Этот камень, давая свою энергию, требует определённого поведения. Улучшает эмоциональный настрой,

даёт оптимизм и уверенность, бодрость духа и ясность ума. Содействует вспышкам взаимной любви, взаимному притяжению, согласию других людей с вами. Будит фантазию, способствует избавлению от следов эмоциональных травм, обид.

СКОРПИОН

Вам предстоят интересные встречи, насыщенная событиями и новыми знакомствами жизнь. Успех будет достигнут при поддержке друзей, партнёров, близких. Вы обретёте единомышленников, покровителей и спонсоров. Объединение, союз и сотрудничество — залог претворения в жизнь намеченных планов. Все предложения будут перспективны и многообещающи — стоит соглашаться. Это замечательный период для творчества, расширения кругозора и получения новых знаний. О, сколько вам открытий чудных! А любые встречи и знакомства могут оказаться судьбоносными. Благоприятно освоение новых методов, внедрение новых технологий. В любых сферах деятельности возможно достижение успеха. Но противопоставлять себя коллективным энергиям нельзя, хотя приоритет — ваши индивидуальные намерения. Тема вашей власти акцентирована, но это будет роль серого кардинала, управляющего действиями и интересами многих людей. Ваше первенство — в партнёрских отношениях.

АМЕТИСТ даёт своему владельцу мир и равновесие, чувствительность и избирательность в контактах. Способствует спокойствию и планированию. Укрепляет стойкость, придаёт благоразумие, бодрость и обдуманную храбрость. Укрепляет социальное положение, гарантирует постоянство, защищает от чужого недоброжелательства. Символизирует правдивость и преданность, надежду и верность.

Стрелец

Сделайте акцент на сотрудничество и совместные усилия. Возможно повышение по службе в результате творческих работ и индивидуальных заслуг. Вот вы и дождались профессионального признания и заслуженных наград... Не исключена смена коллектива или союзников. Появятся более надёжные партнёры, существенно расширится поле ваших интересов и деятельности. Успех в делах и карьерный рост — благодаря поддержке извне. Это время поиска, наработки нового опыта, экспериментов. Только соблюдайте законы и традиции. Не стоит пытаться изменить мир, ключ — в изменении собственного отношения к происходящему. Финансовый подъём обеспечат дополнительные источники дохода.

А ваша пальма первенства растёт на профессиональном поприще.

НЕФРИТ поможет стать мастером своего дела. Этот камень олицетворяет глубину разума, муд-

рость, стойкость, милосердие, умеренность, справедливость. Философы Древнего Китая находили у него пять основных достоинств, соответствующих пяти душевным качествам: его гладкая поверхность и блеск отражали непорочную чистоту; совершенная плотность считалась залогом умственных способностей; цвет символизировал верность; внутренние изъяны, включения, а они бывают, заметные из-за прозрачности камня, призывали помнить об искренности, а свечение вокруг камня олицетворяло собой небо.

КОЗЕРОГ

Множество возможностей преуспеть в деловой сфере, достигнуть признания в профессиональной деятельности — ваш удел во второй половине года. Вы — в полосе везения. Благоприятны новые партнёрские отношения, заключения союзов, удачны коммерция, обретение связей с зарубежными партнёрами. Можно действовать с размахом, проводить любые масштабные мероприятия и успешно реализовать творческие планы и замыслы, зависшие летом. Вероятно расширение сферы контактов, вступление в союзы. Но завершение начатых дел будет отнимать много сил и времени. Вероятны конфликты между потребностями индивидуальной свободы и законами и запросами общества. Финансовая сфера будет нестабильна, ибо одновременное решение нескольких вопросов не позволит сконцентрироваться на главном, что сделает неадекватной затраченным усилиям финансовую отдачу.

В конце года — взлёт признания и карьеры. Вы сможете почитать на заслуженных лаврах, правда, тут-то вас финансовая отдача и замучает — измучаетесь получать неотданные, задержанные деньги. Коих будет много...

Вам лидерство уготовано в любых организационных вопросах.

ГОРНЫЙ ХРУСТАЛЬ хорош для чёткого представления задуманного дела, для планирования и получения нужной информации. Проясняет отношения, укрепляет разум и позволяет объективно оценивать информацию. Улучшает память и мыслительные процессы.

Водолей

Появится информация, влияющая на все деловые планы ближайших месяцев. Дела пойдут легко, быстро и организованно. Есть шанс, не напрягаясь, уладить проблемы с партнёрами, близкими людьми, предоставив им распоряжаться вашими интересами. Они не подведут вас и обеспечат прогресс в любых начинаниях. Появится возможность преодолеть препятствия и найти верное решение в любой дилемме. Вероятны важные перемены на работе, от-

ношения с начальством напряжённые — придётся выбирать между личной жизнью и карьерой. Материальный успех обеспечит совместный капитал, акционерные дела. Легко будет получить ссуды, кредиты и финансовые гарантии. Вся зарубежная специфика: контакты, связи, поездки — обещают великолепные результаты и зачины на дальнейшее развитие. Будьте лёгки на подъём.

Ваш интеллектуальный потенциал будет востребован новыми перспективами — духовное лидерство за вами!

ИЗУМУРУД — это камень честных людей, проясняет ситуации и спасает, а лжецам он приносит несчастье. Символ обновления и процветания, мира и равновесия. Способствует спокойствию, одухотворённости и просветлению. Обладает мощнейшей энергией, способной нейтрализовать отрицательные заряды, направленные на владельца, и поэтому дарует здоровье и долголетие.

РЫБЫ

Вопросы делового партнёрства и брака будут на первом плане. Не стоит закрывать глаза на измены, интриги, авантюры в партнёрских отношениях. Придётся вмешиваться в чужие дела, защищая свои интересы. Компромиссы усилят конфронтацию и создадут запутанный клубок проблем и разбирательств. Поиску новых контактов и союзников могут помешать ваша эмоциональная нестабильность и потеря возлеянных перспектив. Ориентируйтесь на кратковременное, не заглядывайте далеко вперёд. Полагайтесь на свою интуицию. Главная задача — обретение стабильности, комфорта, признания в обществе и согласия с самим собой, ибо противоречивые желания начнут подтачивать изнутри и парализовать ваши действия. Будьте готовы к тому, что придётся укреплять служебное положение в ущерб домашним делам и личной жизни. Но зато работа даст гарантии вашей незаменимости и признание вашего профессионализма. Соблюдайте равновесие между теорией и практикой, идеи воплощайте как можно быстрее, дабы они не потеряли актуальность и не были перехвачены другими. Творческих людей и финансистов ждёт успех.

Ваше первенство — в сфере контактов, разговоров и переговоров.

ЦИТРИН связан с получением реальной пользы от полученной человеком информации, помогает установлению нужных контактов, связей. Способствует предприимчивости, красноречию, привлечению внимания к владельцу. Укрепляет память и активизирует мыслительные процессы, помогает генерировать нужные мысли. Даёт заряд оптимизма и бодрости, хорошо регулирует эмоции и стабилизирует психику.

FASHION • STYLE • DESIGN

Spring/Summer 2005

Tina Hansen, Мария Кирюхина

Photo&Design : Westpack A/S, «Русский Ювелир»

Говорят, что моду придумал чёрт. Сам он после этого сбежал куда подальше, а человечество так и осталось заложником его гениальной авантюры. С тех пор каждую осень в Париже проходят показы мод, на которых и определяются основные модные тенденции предстоящего сезона.

Что такое мода — это сочетание цвета, стиля и индивидуальности.

Цвет. Он способен менять наше настроение, самовыражение и даже самочувствие. По данным ученых, человеческий глаз может различать более 10 миллионов различных оттенков, но маркетологи знают, что не всякий цвет можно хорошо «продать». Первое мнение об увиденном формируется у человека уже за 30 зрительных секунд. Таким образом, цветовые ошибки просто недопустимы. Каждый год мода на цвет меняется. Человеку непосвященному может показаться, что где-то на планете некий «союз заговорщиков» ежегодно постановляет, какие цвета будут модными в этом или следующем году. Но это не так. Цветовые прогнозы складываются из многочисленных социальных, культурных и экономических наблюдений, ведь любой прогноз, не связанный с реальной жизнью, бессмыслен.

Новое — это хорошо забытое старое. Все временные эпохи тесно связаны между собой. Современность — это, не только взгляд вперед, но и разумное сочетание лучшего из прошлого и настоящего без ощущения ностальгии. «Нам следует в большей степени использовать прошлое как трамплин, нежели как основу» (Harold Macmillan).

Природа щедро одаривает нас всеми цветами, а человек придумывает моду на определённые цвета. И эта мода может повторяться через определённые промежутки времени. Те же цвета могут повториться по прошествии 20 или 30 лет. Цвета как таковые

не изменяются — они постоянно вокруг нас, изменяются лишь комбинации цветов, их очерёдность и частота. Одним словом, это толкование цветов, возникающее под влиянием истории и окружающей среды, возраста, личного вкуса и чувства стиля, а также нашей культуры и внутреннего мира. В следующем году в моде будут как матовые, так и глянцевые материалы. По исполнению — в моде всё активнее используются комбинации различных материалов. Самым популярным элементом отделки по-прежнему остаются стразы, а также мех, перья, бантики, цветы и шерсть.

Естественные и природные материалы дополняются изысканными искусственными деталями. Теплые природные цвета смешиваются с холодными искусственными.

Основными цветами следующего сезона будут светло-коричневый, бордовый, серебряный, и светло-зелёный (хотя какой бы цвет вы ни выбрали, главное — контраст линий и форм, а также умелое сочетание деталей).

В новом сезоне несомненно следует уделить внимание всем оттенкам золотого, платинового и серебряного. В моде зеркальное покрытие всех оттенков: от золотистого и серебристого до сиреневого и розового. Самым модным цветом вдохновения является изумруд. Все тона зелёного цвета будут настолько модны, что нетрудно будет сделать выбор.

Ещё одной «цветовой» тенденцией,

соперничающей с яркими вызывающими тонами стала мягкая цветовая гамма. Выцветший розовый, жемчужно-серый, бледно-золотой — пастельные тона в следующем сезоне будут особенно актуальны.

Так как в цветовых тенденциях металлов нет единого мнения, и популярностью пользуются как белые, так и жёлтые гаммы цветов, то стоит уделить внимание цветовой гамме камней. Среди драгоценных камней преобладает розовый сапфир и оттенки гвоздичного и розового цвета. Самой свежей комбинацией цветов драгоценных камней является сочетание розового и зелёного цвета, иногда с добавлением жёлтых включений. Это означает реальный отход от аметиста, цитрина и голубого топаза, популярных в прошлом.

Если вы еще не решили, что наденете следующим летом, помните — наступающий сезон станет одним из самых ностальгических за все прошедшие десятилетия. Вас ожидает возвращение ретро-моды 50-х, а также огромное количество нарядов в стиле 60-х, заполнивших в последнее время подиумы всего мира. В моду возвращается и главный символ 60-х — элегантное мини под весьма фривольным лозунгом «Чем короче, тем лучше».

Яркие, радужные цвета (оранжевый, красный, жёлтый, розовый и зелёный) выходят на первый план, затмевая собой форму и материалы. Цвет становится центральным фактором, дизайнеры смело играют самыми яркими оттенками, что, похоже, вполне отвечает желаниям клиентов, уставших от двухтонных строгих сочетаний.

Завтрашние цвета уже сегодня «витают в воздухе», но настолько неуловимы, что только опытный дизайнер, обладающий тонкой интуицией, сумеет уловить и почувствовать их расплывчатые знаки.





Выставочное Объединение
"Мир камня"

IX международная выставка-ярмарка

Петербургский Ювелир

23–26 декабря 2004 года

Санкт-Петербург,
Центральный Выставочный зал "Манеж",
Исаакиевская пл., 1.

Выставка

мастеров
ювелирного и камнерезного
искусства вне конкурса
"Ювелирный Олимп"

Выставка формируется
на основе персональных
мини-экспозиций.
Участие в выставке
бесплатное.
Заявки принимаются
до 1 декабря 2004 года

200 избранных работ участников выставки
будут опубликованы в альбоме
"Ювелирный Олимп"

Автор: Эмилия Туманова, "Сон".
Фотограф: Александр Иванов



Гран-при конкурса

Конкурс Ювелирный Олимп

НОМИНАЦИИ
Ювелирное искусство
Камнерезное искусство
Философское осмысление образа
Эксперимент

Участие в конкурсе
бесплатное.
Заявки принимаются
до 10 декабря 2004 года

Заявки на участие в конкурсе
и выставке принимаются:
Санкт-Петербург,
191028, а/я 690,
ООО "ВФ Мир камня".
тел: (812) 327-42 75;
тел/факс: 327-42-76
E-mail: info@gemworld.ru,
www.gemworld.ru

Условия аренды
торговых мест на ярмарке:
www.gemworld.ru

Ювелирный Петербург

ПОРТРЕТ ЮВЕЛИРА В ИНТЕРЬЕРЕ

В. Белковская, искусствовед

Альберт Павлович Ванин по призванию и образованию скульптор, работавший с деревом, камнем и костью. Двадцать пять лет, половина его творческой деятельности связана с хрупким и мягким уникальным камнем — янтарём. Современное искусство чаще всего обращается к украшениям из янтаря. История янтарного дела, отражённая в собраниях немногочисленных знаменитых музеев, представляет предметы, занимавшие место в интерьере: ларцы и шкатулки, комплекты для игр с достаточно крупными футлярами, шахматы, располагавшиеся на столах, подсвечники, настольные украшения, дарохранительницы и домашние алтари.

Янтарные изделия, созданные в Германии, Дании и Польше в XVII—XVIII веках, уже через сто лет стали дипломатическими подарками и предметами коллекции. Редкие художественные качества янтаря требовали высокого мастерства исполнения и восхищали современников. Ларцы и шкатулки могли включать янтарную мозаику, рельефные фигурные медальоны в орнаментальном обрамлении, скульптуры на крышке и вставки прозрачного янтаря с сюжетными гравированными композициями.

Список исторических имён мастеров невелик. Один из самых известных Готфрид Турау, мастер из Гданьска, участвовавший в создании знаменитого янтарного кабинета. Его почерк, как и художественные приёмы, хорошо известен А. П. Ванину. В 1983 году именно он реставрировал янтарный ларец из коллекции Екатерининского дворца в Царском Селе. Ларец с высокой крышкой, имеющей в завер-



Альберт Павлович Ванин

шении резную скульптурную группу «Венера и Амур», нуждался в реставрации, поскольку деревянная основа дна дала трещину и янтарная мозаика осыпалась. Зная конструкцию таких произведений и не разбирая всего ларца, Альберт Павлович снял, фиксируя на чертеже, повреждённый внизу мозаичный набор. Как он и предполагал, ларец имел двойное дно и деревянные стойки каркаса. На нижнем основании он и увидел подпись автора, выполненную на бумаге свинцовым карандашом. Старую основу мастер выровнял и склеил, янтарный набор вернул на место, закрыв автограф.

Работа мастера по янтарю выполняется с истинно ювелирной точностью. Это относится к подгонке непрозрачного янтаря, наклеенного на деревянную основу, и к созданию боковых стенок ларцов без каркасов. Из самого янтаря создаётся конструкция, где шипы янтарной филён-

ки входят в пазы янтарной рамки. Работы по реставрации позволяли найти верный путь к восстановлению утраченных панно знаменитой Янтарной комнаты. Творческая деятельность А. П. Ванина по воссозданию комнаты началась в 1979 году. В янтарных мастерских Царского Села Альберт Ванин реставрировал старинные предметы разных коллекций, много работал над воссозданием Янтарной комнаты и создавал свои произведения. В старину над крупными янтарными изделиями трудился мастер с подмастерьем. Наш художник всё делает сам. Особенно вдохновляет А. Ванина возможность работать с редким и дорогим янтарём из того же месторождения под Калининградом. Знание камня и старинных приёмов на многие годы связало его творчество с мастерскими «Янтарная комната» в Царском Селе. В эти мастерские из Оружейной палаты была доставлена двухъярусная бескаркасная шкатулка, осыпавшийся янтарь привезли в мягких мешочках. А. П. Ванин выполнил реставрацию шкатулки и повторил произведения для коллекции Царского Села. Работает мастер в объёмной резьбе по янтарю. Этот способ работы с хрупким материалом в Европе почти утрачен. Среди произведений Ванина есть копия шахмат XVIII века из собрания Эрмитажа уменьшенных размеров. Им создана авторская шахматная композиция в виде русских и шведских воинов.

А. Ванин работал в Японии, сопровождая выставку янтаря. Руки реставраторов всегда нужны после перевозки хрупких янтарных произведений. Выполнял мастер реставрацию исторических предметов для выставки в Мюнхене и реконструкцию чаши и подсвечника, утраченных в 1945 г. при пожаре в Кенигсберге. Источником реконструкции была книга Альфреда Роде. В этих произведениях к янтарю добавлялся золочённый металл. Мастера радует и вдохновляет возможность работать с камнем из Калининградского исторического месторождения. В течение трёх месяцев Ванин в Берлине реставрировал домашний алтарь с рельефным изображением Пииты.

СПРАВОЧНИК ПО ДЕФЕКТАМ ЛИТЬЯ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЗ ЗОЛОТА
 Автор Дитер Отт

Справочник содержит огромное количество информации по наиболее часто встречающимся проблемам при литье ювелирных изделий. Каждая проблема подробно описана и отлично проиллюстрирована, приведены причины её возникновения и рекомендации по предотвращению её появления в будущем.


Материалы справочника подготовлены Институтом Исследований Драгоценных Металлов (FEM), Германия, при поддержке Всемирного Золотого Совета, Великобритании и Симпозиумом производителей ювелирных изделий, Санта Фе, США.

Пружинный переплёт, 92 страницы, более 100 цветных фотографий.

ООО «Издательский Дом «Дедал-Пресс»
 644007, г. Омск, ул. Орджоникидзе, 47, оф. 36
 тел./факс +7 (3812) 230-265
 e-mail: info@dedal-press.ru
 http://www.dedal-press.ru

NEW

РУБРИКА «БИБЛИОТЕКА МАСТЕРА»



Янтарь осыпался, множество утрат янтаря заполнял окрашенный гипс. А. Ванин не восстановил только нижнюю часть фигурной композиции. Как объяснил реставратор, не было подходящего камня.

К янтарю мастер относится внимательно и с любовью. Никогда янтарь не красит, подбирает по цвету и прозрачный, если нужен более тёмный оттенок, прокаливает в печи. В прозрачном янтаре он выполняет гравировки. Сюжеты для гравировок берёт с исторических образцов, гравюр и литературы. Обычно это сцены с динамичными композициями: охота на медведя или кабана, изображение оленей, собак, птиц с длинными хвостами. Любит морские бои, пейзажи с парусниками и замками. По его словам, камень даёт красоту гравированному изображению. За-

мутнения могут быть облаком, а мелкие крапинки землёй или листвой дерева.

Произведения А. П. Ванина из мастерской «Янтарная комната» разошлись по всему миру. Уменьшённые копии цокольных панелей Янтарной комнаты есть в Калининградском музее. В музеях России и Европы более двух десятков больших и маленьких шкатулок, подсвечники, чаши и кубки. Много сделано не только в подражание старым образцам, но и по собственным проектам и отмечено гравированной монограммой автора. Рисунок монограммы имеет архаичные мотивы — два пути держат барочный картуш с инициалами автора. Метод работы современного автора соответствует старому.

Но как неповторим камень в своей красоте, так отмечены индивидуальным вкусом

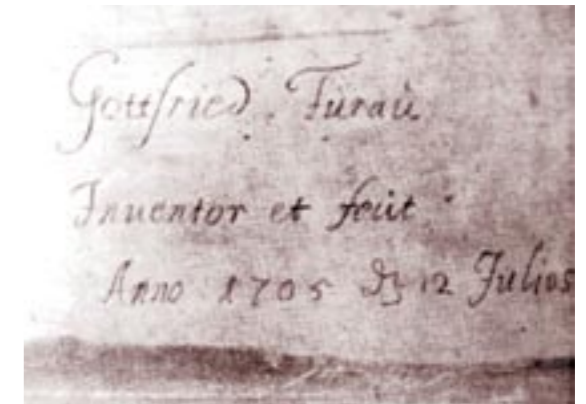
и творчеством произведения мастера, подбирающие цвета солнечного камня, вырезающего фигуры, орнамент и гравировки. Сегодня в работе новая восьмигранная чаша-сухарница, которая украсит интерьер или экспозицию музея, и непременно порадует почитателей редкого ювелирного искусства. И ещё не раз произведения А. Ванина напомнят о знаменитой Янтарной комнате, восстановленной при его непосредственном участии, а с мастерскими Царского Села связана и сейчас его творческая жизнь.



Монограмма А. П. Ванина



Янтарный алтарь после реставрации А. Ваниным, 1994 г.



Автограф Г. Турау



Шкатулка Г. Турау

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

PROXXON



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

125252, Москва, ул. Зорге, 10
 тел./факс: (095) 943-2301,
 тел.: (095) 195-9111
 option-s@mtu-net.ru;

НОВЫЕ ЦЕНЫ

Выставки

«ЮвелирЭкспо. Казань-2004»

В июле этого года столица Татарстана — древняя Казань озарилась не только яркими солнечными лучами, но и блеском ювелирных сокровищ. Именно в эти жаркие дни — юбилейные для города — здесь состоялась специализированная выставка «ЮвелирЭкспо. Казань-2004». В ней приняли участие около 50 производителей ювелирных изделий из Санкт-Петербурга, Москвы, Костромы, Калининграда, Екатеринбурга, Сарова, Кемерово, Красноярска, Якутска и других городов России. Среди них оказались такие ювелирные предприятия, как ОАО «Русские Самоцветы», компания «Алмаз-Холдинг», ПКФ ЭРМИ (ТМ Ринго), ОАО «Красноярский завод цветных металлов» и другие.



ООО «Ювелирный завод «Альфа», г. Санкт-Петербург,
Комплект ювелирных изделий «Зилант»

Организаторами форума выступили ОАО «Казанская ярмарка», НП «Союз ювелиров Татарстана», Российская ювелирная компания «Алмаз-Холдинг» при поддержке Министерства торговли и внешнеэкономического сотрудничества Республики Татарстан, Волго-Вятской государственной инспекции пробирного надзора и Администрации города.

Организаторы выставки разработали не только весьма насыщенную программу деловых мероприятий (отраслевые конференции, многочисленные семинары). В работе выставки принял участие первый вице-президент Ассоциации «Гильдия ювелиров России» В. Б. Радашевич.

Особое внимание уделили культурной программе, предоставив уникальную возможность ознакомиться с достопримечательностями старинной Казани. Кроме того, на протяжении всего периода работы форума участников и гостей радовали яркие зрелищные шоу с выступлениями представителей национальной эстрады.

Посетители выставки смогли принять участие в розыгрыше золотых слитков, проведенным генеральным спонсором — Банком «Ак барс». Фирма «Рута» представила всеобщему вниманию производственную новинку — установку 3D-моделирования по воску и фотогравированию.

В преддверии праздника организаторы выставки предложили участникам осветить в своих изделиях тематику, связанную с тысячелетней историей Казани. Во время работы форума проводился конкурс на лучшие ювелирные изделия, посвященный юбилею города. «Гран-при «Казань-2004» присудили ООО «Ювелирный завод «Альфа» за комплект ювелирных изделий «Зилант».

В эти же праздничные дни свою годовщину отметило и ЗАО «Казювелирторг» — крупнейшее торговое ювелирное предприятие Республики.

Хорошее настроение участников и гостей стало залогом удачных деловых контактов и плодотворной работы на выставке «ЮвелирЭкспо. Казань-2004».

ВЗАО "Нижегородская ярмарка"

Салон



ВТОРАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

29 сентября, 30, 1, 2, 3 октября 2004г.

“Ювелирные украшения, часы и бижутерия”

Организаторы:

- ВЗАО "Нижегородская ярмарка";
- Волго-Вятская государственная инспекция пробирного надзора;
- Ассоциация "Гильдия ювелиров России";
- ЗАО "Р.О.С. Ювелирэкспо";
- Волго-Вятский банк Сбербанка России;
- Правительство Нижегородской области



САЛОН "ПРЕСТИЖ"

НАШ АДРЕС: 603086, Россия, г. Нижний Новгород, ул. Совнаркомовская, 13
Тел./факс: 775-590, 775-371; E-mail: dvp@yarmarka.ru; alisa@yarmarka.ru; mari@yarmarka.ru



23-26 НОЯБРЯ

4-Я СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА - ЯРМАРКА

УРАЛЮВЕЛИР-2004

Екатеринбург, ул. Высоцкого, 14

КОНКУРС СОВРЕМЕННОГО ЮВЕЛИРНОГО ИСКУССТВА

ОСНОВНЫЕ НОМИНАЦИИ:

- “Новая форма”,
- “Стилевая линия”



ОРГАНИЗАТОРЫ:
«Минерал-Шоу»,
Объединение
«Универсальные выставки».

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:
Уральской Государственной
инспекции пробирного
надзора и Правительства
Свердловской области.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА:



PLATINUM

ТЕЛ/ФАКС: (343) 355-00-49; 355-01-49

E-mail: unex@r66.ru;

mineral@mail.ur.ru;

http://www.unex.ur.ru



ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ!

19-24 сентября
Финал конкурса - 24 сентября Мраморный зал
Российского Этнографического музея

Организаторы конкурса:
Российский Этнографический Музей
Фонд поддержки ювелиров "ФОРМА"
Служба Социальных Программ "ВЕРА"

V Международный Конкурс Молодых Дизайнеров Ювелирных Украшений

ОБРАЗ и ФОРМА

IMAGE and FORM

Санкт Петербург

ТЕМА КОНКУРСА - ДИАЛОГ

Диалог-взаимосвязь (взаимодействие) двух или нескольких форм. Эти формы могут быть взяты из реального, духовного, виртуального мира. В Ваших силах связать прошлое и настоящее, найти формы актуального диалога между миром природы и человеком, различными культурами или цивилизациями, диалог материалов и техник. Современная информационная эпоха, новейшие технические средства и Ваше художественное воображение подскажут Вам беспредельный по емкости мир форм и их взаимосвязей

Участие в конкурсе бесплатное
Работы принимаются 19 сентября

В жюри конкурса приглашены искусствоведы, педагоги и художники из России, США, Франции, Польши и Италии

Призеры конкурса получают денежные призы и ценные подарки

В рамках конкурса планируется:
с 19 по 24 сентября культурная программа,
с 26 по 29 сентября поездка в Финляндию с посещением ювелирных предприятий,
Дизайн-студий и Высшей Школы Ювелиров и Часовщиков

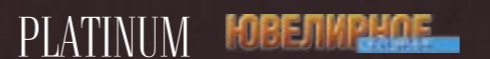
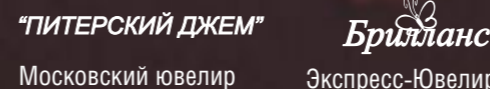
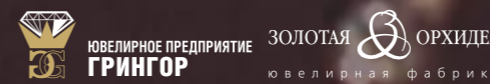
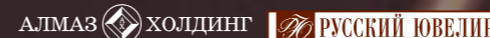
Председатель оргкомитета -
Ковалева Галина Николаевна
Оргкомитет конкурса:

195197, Россия

Санкт-Петербург,

ССП "ВЕРА", Кондратьевский
пр., Д.21, офис 226.

Тел. (812)140 74 58,



VI Международная специализированная выставка часов и часовых аксессуаров

МОСКОВСКИЙ
**Часовой
салон**
MOSCOW
WATCH SALON

19-22 октября '04
ВК «Крокус Экспо»

- Новинки российских и зарубежных производителей
- Шоу часовых брендов – стили и тенденции
- «Swiss made» эксклюзивный проект
- Коллекция антикварных часов
- Презентации и мастер-классы в режиме non-stop

www.rosinex.ru
e-mail: watch@rosinex.ru
Тел.: (7-095) 205-71-83, 259-43-48



Конкурсы

FAF
Faberge Arts Foundation
St. Petersburg Branch

ВОДА И СКАЛА

28–31 мая 2005 года состоится уже традиционным пятый по счёту Международный конкурс молодых ювелиров Санкт-Петербурга и Северных стран, организованный Фондом Искусства Фаберже. Эта российско-американская некоммерческая организация, созданная в 1990 году, стоит у истоков многих проектов и программ, способствующих расширению культурных связей между Россией и Западом, возрождению российских культурных традиций, сохранению наследия К. Фаберже. Одним из направлений деятельности Фонда вот уже много лет является организация и проведение Международного конкурса молодых ювелиров.

Основные цели и задачи конкурса — поддержка молодых талантливых ювелиров-дизайнеров, развитие современных и национальных традиций ювелирного искусства, обмен творческим опытом, а также ознакомление молодых специалистов-ювелиров с новостями в области технологии и дизайна.

И хотя имя знаменитого ювелира неразрывно связано с городом на Неве, Пятый Международный конкурс молодых ювелиров Санкт-Петербурга и Северных стран впервые решено провести не в Петербурге, а в Финляндии.

Он приурочен к торжественному празднованию 100-летия города Лахти, где уже более шестидесяти лет работает самый крупный в Европе Институт Дизайна.

За годы, прошедшие с момента возникновения конкурса, у Фонда Искусств Фаберже сложились добрые дружеские

отношения с ведущими финскими ювелирными школами, такими, как Институт Дизайна Политехнического университета (Лахти), Южно-Карельский Политехнический университет (Лаппеенранта), Университет Искусства и Дизайна (Хельсинки), а также с Ассоциацией финских ювелиров — «Suomen Kultaseppien Liitto ry». Представители этих школ были гостями и участниками предыдущих конкурсов. Так, в прошлом году свои работы на суд компетентного международного жюри представили молодые дизайнеры и мастера не только из России, но и из Финляндии, Швеции, Исландии, Эстонии.

В мае 2005 года участников и гостей профессионального конкурса молодых ювелиров будут принимать финские коллеги. Подать предварительную заявку в оргкомитет на участие в состязании необходимо до 30 ноября 2004 года. В конкурсе могут принять участие молодые (возрастное ограничение — до 35 лет) ювелиры-дизайнеры из России, стран Северной Европы и Балтии. От каждой страны представлять свои работы на конкурсе будут не более 30 участников.

Предварительный отбор работ состоится в Санкт-Петербурге.

НОМИНАЦИИ И ТЕМЫ КОНКУРСА:

«Ювелирное изделие».

Возрастная группа 18–25 лет;
тема «Взаимоотношения».

Возрастная группа 25–35 лет;
тема «Вода и скала».

«Рисунок».

Возрастная группа 18–35 лет;
тема «Вода и скала».

«Камнерезное изделие».

Возрастная группа 18–35 лет;
тема «Цветение».

«Блиц-конкурс».

На лучший дизайн ювелирного украшения, выполняемый в течение трёх часов по заданию, объявленному в день конкурса.

Возрастная группа 18–35 лет.

Предварительная регистрация — до 30 ноября 2004 года.

Окончательная регистрация — до 1 февраля 2005 года на сайте:
www.faberge2005.com/registration.php

Контактная информация:

тел. +7 (812) 323 92 18 доб. 115,

e-mail: Bruckmulle@rustelecom-museum.ru

Заданная тема имеет чисто скандинавскую окраску и на первый взгляд предполагает суровость и лаконичность форм, но её воплощение исключительно зависит от фантазии художника.

Желаем успехов всем участникам предстоящего конкурса и надеемся, что украшения, созданные фантазией и мастерством российских ювелиров, особенно ярко засверкают на фоне суровой финской природы.




Подписка плюс

Спешите!

В этом году журналу «Русский Ювелир» исполняется 8 лет! Мы благодарим вас за постоянство и хотим предложить уникальную возможность! Оформив подписку на 2005 год (в этом году), в подарок вы получите номера, изданные в 2004 году (с момента вашей подписки)!

СПЕРАЖДА

Извещение	 СБЕРБАНК РОССИИ <small>Основан в 1814 году</small>	Форма № ПД - 4сб (налог)
	Наименование получателя платежа: _____ 000 «Русский ювелир»	
	Налоговый орган*: ИНН _____ 7801106570 Код ОКАТО: _____ 40263561000	
	Номер счета получателя платежа: _____ 40702810055050131387 Наименование банка: _____ Северо-Западный банк Сбербанка РФ, ПОСБ №1879	
	БИК: _____ 044030653 КОРСЧЕТ: _____ 30101810500000000653 Наименование платежа: _____ подписка за 2005 год на журнал «Русский ювелир»	
Кассир	*или иной государственный орган исполнительной власти	
		Форма № ПД - 4сб (налог)
	Наименование получателя платежа: _____ 000 «Русский ювелир»	
	Налоговый орган*: ИНН _____ 7801106570 Код ОКАТО: _____ 40263561000	
	Номер счета получателя платежа: _____ 40702810055050131387 Наименование банка: _____ Северо-Западный банк Сбербанка РФ, ПОСБ №1879	
	БИК: _____ 044030653 КОРСЧЕТ: _____ 30101810500000000653 Наименование платежа: _____ подписка за 2005 год на журнал «Русский ювелир»	
Квитанция Кассир	*или иной государственный орган исполнительной власти	

Плательщик (Ф. И. О.) _____ _____ _____ Получатель _____ Адрес доставки: индекс: _____ область: _____ город: _____ улица: _____ дом: _____ корп.: _____ квартира (офис): _____ Контактный телефон: _____ Сумма к уплате: 944-00 рубля в т.ч. НДС 18% Плательщик (подпись): _____ Дата: _____ <small>Просим выслать копию квитанции в редакцию по факсу (812) 327-7565/66</small>	
Плательщик (Ф. И. О.) _____ _____ _____ Получатель _____ Адрес доставки: индекс: _____ область: _____ город: _____ улица: _____ дом: _____ корп.: _____ квартира (офис): _____ Контактный телефон: _____ Сумма к уплате: 944-00 рубля в т.ч. НДС 18% Плательщик (подпись): _____ Дата: _____ <small>Просим выслать копию квитанции в редакцию по факсу (812) 327-7565/66</small>	



МВД РФ предлагает усилить ответственность производителей и торговцев контрафактной ювелирной продукцией

На совместном брифинге Министерства внутренних дел России и Министерства по налогам и сборам на тему: "Результаты оперативно-служебной деятельности ГУБЭП ФСЧЭП МВД России по пресечению преступлений в сфере оборота драгоценных камней и драгоценных металлов", состоявшегося 5 августа, было предложено ввести юридическую ответственность за реализацию поддельных ювелирных изделий. Соответствующие предложения МВД уже внесло в правительство на рассмотрение...
...подробнее на www.jewellernet.ru

Утверждены правила проведения реструктуризации задолженности по госкредитам, полученным в результате отпусков драгметаллов из Госфонда

Правительство утвердило Правила проведения в 2004 году реструктуризации задолженности по государственным кредитам, полученным в 1992-1998 годах субъектами Российской Федерации и российскими организациями в результате отпусков драгоценных металлов из Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней Российской Федерации...
...подробнее на www.jewellernet.ru

Итоги деятельности ЗАО «Полус» в первом полугодии 2004 г.

Как сообщили ИАА «Русская Ювелирная Сеть» в пресс-службе ЗАО «Полус», на Олимпиадском ГОКе в Красноярском крае за первое полугодие 2004 г. добыто 12592,1 кг золота, что на 2% превышает запланированные показатели. От реализации готовой продукции получено 2,657 млрд руб. Предприятием уплачено налогов в федеральный и местный бюджет на общую сумму в 770 млн руб., а чистая прибыль составила 2,23 млрд руб.

На предприятиях ОАО «Лензолото» за первое полугодие 2004 г. добыто 2543 кг металла. Продолжается отладка технологических процессов на ЗИФ «Западное», что позволит отработать технологию извлечения золота из руд месторождения «Сухой Лог»...
...подробнее на www.jewellernet.ru

В Лондоне состоится презентация российских ювелирных компаний "Russian Jewellery: Fashion & Design 2004"

В Лондоне 19-21 октября 2004 года состоится презентация российских ювелирных компаний "Russian Jewellery: Fashion & Design 2004".

Цель предстоящего события - объединить российские ювелирные компании и представить их интересы на английском ювелирном рынке. Высокий уровень презентации будет обеспечен за счет места проведения. Фешенебельный отель «Claridge's», расположенный в престижном районе Лондона, постоянно проводит показы ювелирных изделий известных торговых марок. В отеле «Claridge's» созданы все условия для проведения подобных мероприятий и сформировался круг постоянных заинтересованных покупателей ювелирных изделий...
...подробнее на www.jewellernet.ru

Премьерный показ в России ювелирных работ Даши Намдакова

3-30 сентября в Государственном музее искусства Народов Востока (н. Арбатская, Никитский бульвар, 12А) откроется персональная выставка Даши Намдакова «Вселенная кочевника», на которой будут представлены три направления: скульптура, графика, ювелирные украшения, а также аутентичные археологические и этнографические пантинки евразийской степи...
...подробнее на www.jewellernet.ru

ИнтерЮвелир-2004: итоги выставки

С 14 по 18 июля 2004 г. в выставочном центре ГК «Женщина» была проведена IV Международная специализированная выставка-ярмарка «ИнтерЮвелир-2004». Организатор выставки - ЗАО «Солд - Сочинские выставки», ООО фирма «Даймонд» г.Сочи, при содействии администрации г.Сочи, при поддержке Ассоциации «Гильдия ювелиров России», Пробирной палаты России и Донской Государственной инспекции пробирного надзора.

По информации, полученной корреспондентом ИАА «Русская Ювелирная Сеть» в пресс-службе ЗАО «Солд - Сочинские выставки», в этом году 131 компания-производитель ювелирных изделий представила свою продукцию на общей площади 2400 кв.м. В числе участников также фирмы, как: ЗАО ТПК «Алмаз-Холдинг», ЗАО «Костромской ювелирный завод», «Московский ювелирный завод», ФГУП Московский завод спецсплава, ОАО «Ереванский ювелирный завод», ООО «Ювелирный дождь», ЗАО «Ювелирный Дом КАД» и многие другие.

В рамках выставки Ассоциация «Гильдия ювелиров России» проводила круглые столы по темам: «Анализ спроса на ювелирные драгоценные металлы в различных регионах мира», «Драгоценные камни и материалы и современная ювелирная мода», «Маркетинг современного рынка драгоценных камней и ювелирных изделий»...
...подробнее на www.jewellernet.ru

"Русская ювелирная сеть" объявляет о готовящемся открытии отраслевой почтовой системы @jeweller.ru. Уже доступна бесплатная предварительная регистрация почтовых имен и сайтов в домене jeweller.ru. Подробности - на сайте <http://www.jeweller.ru>

"Русская ювелирная сеть" - информационно-аналитическое агентство, публикующее оперативную и достоверную информацию о развитии российской ювелирной отрасли. За 6 лет сайт агентства WWW.JEWELLERNET.RU стал крупнейшим и самым посещаемым ювелирным ресурсом российского Интернета.



БОЛЬШЕ НОВОСТЕЙ?

ИАА "Русская ювелирная сеть" предлагает подписаться со скидкой 20% на ленты новостей:

- "Драгоценные металлы, драгоценные камни": События рынка, экономика и финансы, компании, слияния и поглощения, добыча, транспортировка, выставки...
- "Ювелирный мир": Обработка камней, производство ювелирных изделий, освещение событий в России и странах СНГ, новости ювелирных предприятий...
- "За рубежом": Новости зарубежных предприятий алмазной, золотодобывающей и ювелирной отраслей. Мировой рынок, тенденции, мода...
- "Законодательство": Информация Минфина РФ, Пробирной палаты, Минэкономики РФ, ГТК РФ, Гохрана и других органов власти, новости законодательства...
- "События и происшествия": Конфликты, криминал, курьезы, крупные находки, события и происшествия, региональные новости...

скидка 20%

JLAW.RU ВАША ЗАЩИТА ОТ НЕБЛАГОНАДЕЖНЫХ ПАРТНЕРОВ



Требуется двадцать лет, чтобы заслужить хорошую репутацию и всего пять минут, чтобы ее потерять. Кто думает об этом, тот ведет бизнес соответственно.

Уоррен Баффет

Информационно-аналитическое агентство "Русская ювелирная сеть" представляет проект JLAW.RU - инструмент, с помощью которого участники ювелирного рынка могут снизить риск финансового ущерба со стороны компаний и частных лиц, не выполняющих свои обязательства. Информация для "черных списков" собирается из официальных источников, а также от юридических и физических лиц.

Воспользоваться этой информацией Вы можете, посетив сайт

<http://www.jlaw.ru/>

"Русская ювелирная сеть" открывает дискуссионные форумы по темам: производство, торговля, добыча, оборудование, обучение и работа. Приглашаем всех желающих принять участие в обсуждении животрепещущих вопросов online: <http://forum.jewellernet.ru>

Расценки на размещение рекламы в журнале

МЕСТО РАЗМЕЩЕНИЯ	РАЗМЕР РЕКЛАМНОГО МОДУЛЯ	СТОИМОСТЬ(\$)
Первая обложка	213 × 303 мм	4500
Последняя обложка	213 × 303 мм	3500
Вторая (внутренняя) обложка	213 × 303 мм	2200
Третья (предпоследняя) обложка	213 × 303 мм	1800
Первый разворот внутри журнала		3800
Последний разворот внутри журнала		3300
Центральный разворот		2700
Полоса внутри журнала	181 × 257 мм	1250
½ полосы внутри журнала	181 × 124 мм	700

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ:

¼ полосы	88 × 124 мм	299
⅛ полосы	88 × 62 мм	99

Для всех партнеров журнала «Русский ювелир», разместивших рекламу хотя бы в одном из номеров периода 1996–2004 гг., действуют специальные скидки.

Наши телефоны: (812) 327-75-65, 327-75-66, 328-0551, 328-0561

МВК “КАЗЭКСПО”
приглашает Вас принять участие
в рождественской
ювелирной выставке

“Ару-Астана”

10-12 декабря 2004 года

в столице Казахстана г. Астане.

По вопросам участия просим обращаться
в МВК “КАЗЭКСПО”:

Тел./факс: +7 (3272) 50 75 19, 72 95 31, 61 02 97

E-mail: kazexpo@netel.kz

До встречи в Астане!

*KAZEXPO IEC is pleased to invite You
to take part in the Christmas Jewellery
Fair “Aru-Astana-2004”, which will be
held in December 10-12, 2004 in the
capital of Kazakhstan Astana city.*

Please, contact to KAZEXPO IEC:
Tel/fax: +7 (3272) 50 75 19, 72 95 31, 61 02 97

E-mail: kazexpo@netel.kz

See You in Astana!



Санкт-Петербург, ул. Боковая, 11
 тел.: (812) 234 2534; факс (812) 234 6473
 e-mail: classart@mail.wplus.net;
 art-classic@mail.ru

Элегантность от Ольги Помельниковой

Фирма «Арт-Классик» по праву занимает славное место наследника петербургского элегантного стиля. Дизайн изделий фирмы ориентирован на современный средний класс, отлично осведомленный об искушениях эксклюзивных предложений и настроенный на то, чтобы выбирать лучшее из доступного ассортимента. Мастера фирмы, работающие в сложной технике эмали, достигли несравненной глубины и чистоты цветов. После многочисленных экспериментов им удалось восстановить утраченную технику старинных эмалей. Сегодня они вплотную подошли к высшему уровню дореволюционных образцов. В то же время современные технологии позволяют им изготавливать эмали любых цветовых оттенков. А повышенное внимание к соблюдению всех деталей этих технологических процессов дает возможность добиваться наивысшего качества конечных изделий.

Лучшие традиции петербургской элегантности и изящества, отличное качество и ориентация на эксклюзивные модели при изготовлении каждого украшения, даже если речь идет о серийном изделии, — все это является тремя краеугольными камнями, на которых базируется фирменный стиль «Арт-Классик».

Дни рождения

Наши поздравления!

- 4 сентября Симонов Василий Анатольевич, генеральный директор, «Сувениры Балтики»
- 13 сентября Кижеватов Игорь Эльвистович, генеральный директор, ООО ТД «Адалит»
- 15 сентября Пилюшина Светлана Анатольевна, первый заместитель главного редактора, журнал «Русский Ювелир»
- 21 сентября Слатин Александр Борисович, коммерческий директор, ПЮЗ «Красная Пресня»
- 22 сентября Иванюк Александр Григорьевич, генеральный директор, МЗОСС
- 24 сентября Дризин Геннадий Михайлович, генеральный директор, ООО «СевЗапЮвелирпром»
- 26 сентября Владимир Васильевич, ЮМО
- 27 сентября Миронова Ольга, коммерческий директор, ВО «Рестэк»
- 27 сентября Кузьмин Сергей Владимирович, генеральный директор, страховая компания «Мегарусс-Д»
- 30 сентября Аитов Александр Иванович, управляющий производством, «Чорон Даймонд»

- 2 сентября ООО «Арина», фирма



Ю РУССКИЙ ЮВЕЛИР

MAGIC

Daloz



Широкий ассортимент ювелирных изделий
с бриллиантами и драгоценными камнями

ПЕТРОЗОЛОТО



Конкурсы

Опять победа!



выставка-ярмарка «ИнтерЮвелир-2004». «Самое главное в любой выставке — это определение талантов, которые выявляются именно в такие события. В России очень много талантливых людей, и в ювелирной отрасли их очень много. Казалось бы, каждый год проходят ювелирные выставки, и трудно предположить, что можно ещё придумать из такого числа ювелирных изделий, но каждый год мы видим изделия неумёмной фантазии, контрастно отличающиеся от предыдущих лет. Можно очень много отметить совершенных изделий. Но жюри основывается на номинациях, которые устанавливаются на каждой выставке.

И на каждой выставке мы ждём сюрпризов от ООО «Ювелирный Дом» Екатеринбург. Эта компания одна из первых улавливает самые передовые веяния мировой ювелирной индустрии. И на этот раз компания не обманула наши ожидания. Представленные коллекции из платины, палладия и белого золота достойны призов мирового подиума. Гарнитур из белого золота с бриллиантами «Морская звезда» победил в близкой всем присутствующим номинации «Морская тематика».

В номинации «Вечерние украшения» «Ювелирный Дом» получил медаль и диплом за кольцо «Летняя фантазия». Это кольцо притягивало взгляды всех посетителей выставки. Использованные в колье драгоценные камни — сапфиры, бриллианты, аметисты и александриты, цитрины, выполненные в виде капель, сверкали всеми цветами радуги.

Но я хочу сказать, что многие представленные изделия достойны дипломов и медалей, не только российских, но и международных. Особенно хочется похвалить их за коллекцию из палладия и платины. Это одно из ведущих российских ювелирных предприятий, которые выпускают изделия из этих драгоценных металлов, достойно представляя Россию на мировом рынке.

С 14 по 18 июля в Сочи проходила традиционная ювелирная выставка. В ней приняли участие около 128 фирм со всего пространства бывшего Союза. В целом же выставка удалась, и немалую роль здесь сыграли организаторы.

О выставке говорит член жюри международной выставки Людмила Евсеева — менеджер Ассоциации «Гильдия ювелиров России»:

— Прежде всего я хочу поблагодарить за организацию выставки ЗАО «Соуд — сочинские выставки» генерального директора Юрия Александровича Захарченко, директора выставки Инну Ивановну, менеджера Оксану, которые сделали всё, чтобы участники выставки чувствовали себя, как говорится, в своей тарелке. Это уже IV Международная специализированная



620026, Екатеринбург, ул. Декабристов, 45
Тел./факс: (343) 251 69 22, 251 69 23, 251 37 99
www.uvelir.com, info@uvelir.com

195007, Санкт-Петербург, ул. Михайлова, 11, Тел./факс (812) 103-3920, 103-3921, 103-3922
E-mail: petrozoloto@list.ru www.petrozoloto.ru



*Золото
производство
торговля*



ЮВЕЛЭНД®
Х О Л Д И Н Г

Санкт-Петербург, наб. р. Фонтанки, 92, тел.: (812) 113-2378, 164-7392

Выставка "Ювелир-2004" – Москва, ЦВК «Сокольники», павильон № 4



ЧОРОН

ЮВЕЛИРНЫЕ УКРАШЕНИЯ

125167, МОСКВА, Ленинградский пр., 37/12, офис 507
Тел.: 8 (095) 783-67-33, тел./факс: 8 (095) 783-67-35
www.choron.ru



КРУГЛОГОДИЧНАЯ ПРОГРАММА

XIII Международная
Отраслевая
Ювелирная Выставка

JUNWEX

САМОЦВЕТЫ
РОССИИ

2 – 6 февраля 2005

Выставочный
комплекс ЛЕНЭКСПО
в Гавани

IV Международная
выставка ВЫСОКИХ
ювелирных и часовых
торговых марок

Совместно с Reed Exhibitions

Новый русский стиль

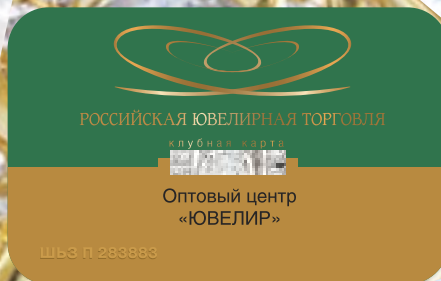
International
Jewellery
Moscow

18 – 21 мая 2005

Выставочный Центр
«Гостиный Двор»
Москва

NEW ▶ ПРОГРАММА
РЕГИОНАЛЬНЫХ
И ЗАРУБЕЖНЫХ
ВЫСТАВОК

www.restec.ru/junwex



Предновогодняя
оптовая ювелирная
ярмарка

Лучшие украшения России

9 – 11 ноября 2004

МГВЗ «Новый Манеж»,
Москва



▶ Клубная карта является свидетельством предоставления ее владельцу статуса VIP-специалиста и гарантирует комфортные условия работы на отраслевых выставках круглогодичной программы ювелирной дирекции «Junwex»:

- Свободное посещение выставок и всех мероприятий программы.
- Получение пакета документов (каталог, гостевой билет, путеводитель).
- Размещение в гостиницах, организация деловых поездок на зарубежные выставки на льготных условиях, носящих накопительный характер.
- VIP-обслуживание в бизнес-центрах на выставках.
- Круглогодичное информационно-маркетинговое обеспечение.
- Содействие «РосЮвелирЭксперта» в организации деловых встреч, переговорах с поставщиками, в т.ч. с иностранными компаниями о дилерских полномочиях.



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

Для специалистов вход бесплатный. Предъявителям карты Клуба «Российская ювелирная торговля» присваивается статус VIP-специалиста.