



РУССКИЙ ЮВЕЛИР

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 7, 2005



ЮВЕЛЭНД[®]
Х О Л Д И Н Г

ISSN 1810-7311

07



9 771810 731002

ЮВЕЛИРТОРГ

ОСНОВАН В 1936 ГОДУ



ФИРМЕННЫЕ МАГАЗИНЫ

«АГАТ», Садовая ул., 47, тел. 310-8650; «АКВАМАРИН», Новосмоленская наб., 1, тел. 352-0766; «АЛМАЗ», Ветеранов пр., 87, тел. 750-8238;
«АМЕТИСТ», Большой пр., П.С., 64, тел. 230-5243; «БИРЮЗА», Невский пр., 69, тел. 315-4973; «ГРАНАТ», Бухарестская ул., 72, тел. 268-1568;
«ЖЕМЧУГ», Славы пр., 5, тел. 261-1944; «ИЗУМРУД», Московский пр., 184, тел. 388-0194; «ИСКОРКА», Ивановская ул., 26, тел. 568-1320;
«КАХОЛОНГ», Садовая ул., 7, тел. 315-0465; «КОРАЛЛ», Московский пр., 138, тел. 387-1924; «КРИСТАЛЛ», Невский пр., 34, тел. 571-3095;
«МАЛАХИТ», Лиговский пр., 96, тел. 575-5973; «ОНИКС», Выборгское ш., 13, тел. 336-9670, «ОПАЛ», Б. Сампсониевский пр., 92, тел. 244-2068;
«РУБИН», Стачек пр., 69, тел. 783-2336; «САПФИР», Энгельса пр., 15, тел. 550-2658; «ТОПАЗ», Московский пр., 34, тел. 316-3588;
«ЯХОНТ», Большая Морская ул., 24, тел. 314-6447; «ЯШМА», Средний пр., В.О., 28, тел. 323-3277

обложка



материал номера

Жемчуг Таити — Tahitian Pearl Trophy... 36



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». Свободная цена. «РУССКИЙ ЮВЕЛИР» — зарегистрированная торговая марка.

содержание

ВЫСТАВКИ

| | |
|------------------------------|----|
| Ювелир-2005 | 5 |
| Ювелир 2005+ | 14 |
| Виченца | 20 |
| На улице Ювелиров | 24 |
| «Тотальный белый цвет» | 41 |

АУКЦИОНЫ

| | |
|-----------------|----|
| Sotheby's | 30 |
|-----------------|----|

ЧАСЫ

| | |
|----------------------------------|----|
| Часовая экспозиция в Сокольниках | 12 |
|----------------------------------|----|

ТЕНДЕНЦИИ МОДЫ

| | |
|------------------------|----|
| Gem Visions 2006 | 32 |
|------------------------|----|

КОНКУРСЫ, СЕМИНАРЫ

| | |
|---|----|
| Жемчуг Таити — Tahitian Pearl Trophy | 36 |
| Образ и Форма 2005 | 44 |
| Янтарь в руках искусных мастеров | 47 |

СОБЫТИЯ

| | |
|---|----|
| «Круглый стол» | 50 |
| Открытие нового поста пробирного надзора | 71 |

ТОРГОВЛЯ

| | |
|------------------------|----|
| Выставка-продажа | 53 |
|------------------------|----|

СТРАХОВАНИЕ

| | |
|----------------------------------|----|
| Страхование грузоперевозок | 59 |
|----------------------------------|----|

ТЕХНОЛОГИИ

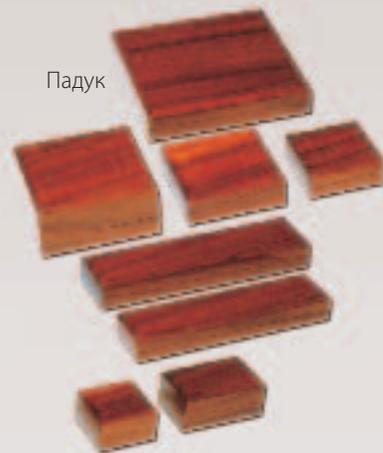
| | |
|--|----|
| Оптимизация процесса финишной обработки | 63 |
|--|----|

ДНИ РОЖДЕНИЯ

| | |
|-------------------------|------------|
| Наши поздравления | 69, 81, 82 |
|-------------------------|------------|

Деревянная упаковка

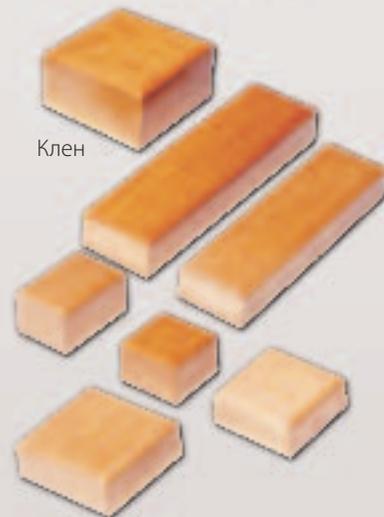
Падук



Груша



Клен



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

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

www.paradox.spb.ru

ю в е л и р н а я к о м п а н и я

АЛМАЗ ХОЛДИНГ

*Вместе с нами
в мир прекрасного!*

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



Центральный офис:
Адрес: Россия, 125091, ул. Космонавтов, 7/2
Телефон: (495) 956 89 08/89, 956 95 70/72/73
Факс: (495) 955 95 71, 956 89 82 (вс.ч. 0141, 0148)
E-mail: almaz-holding@almaz-holding.ru <http://www.almaz-holding.com>

Самарская филиальная
компания ООО "Алмаз-Холдинг"
Адрес: Самарская область, г. Самара, ул. Космонавтов, 7/2

Выставки

Ювелир-2005

С 8 по 16 сентября в культурно-выставочном центре «Сокольники» прошла 47-я Московская Международная ювелирная и часовая выставка «Ювелир-2005», организованная ЗАО «РосЮвелирЭкспо», — выставка, стоящая в одном ряду с крупнейшими мировыми отраслевыми форумами. В Сокольниках представили свою продукцию более 500 экспонентов, в том числе участники из Франции, Италии, Австрии, Турции, Индии, Украины, Казахстана, Узбекистана, Армении. Выставочная экспозиция разместилась в 10 павильонах общей площадью 30 000 кв. м.

В этом году «Ювелир» отмечает свой юбилей — 10 лет в Сокольниках, и на церемонии открытия президент «РосЮвелирЭкспо» Александр Рыбаков поздравил присутствующих с праздником. Было также зачитано приветственное письмо от мэра Москвы Ю. Лужкова, в котором он поздравил ювелиров и пожелал всем участникам плодотворной работы, новых успехов и взаимовыгодных деловых контактов. На этом торжественном мероприятии присутствовали председатель Московской ТПП Л. Говоров, председатель совета Гильдии ювелиров России А. Иванюк, с приветственным словом выступил руководитель Пробирной палаты РФ

В. Моспан. Были приглашены extraordinary и полномочные послы Италии, Германии, Дании, Испании, ЮАР, Индии, так как с компаниями из этих стран выставка сотрудничает давно и плодотворно.

В нынешнем году организаторы особое внимание уделили деловой программе. Ежедневно на семинарах и «круглых столах» руководители предприятий имели возможность обменяться мнениями, встретиться с представителями различных профильных министерств и ведомств.

Так, 9 сентября состоялся семинар «Новая система оценки GIA и её внедрение в производство», на котором с докладом выступил директор по исследованиям и развитию GIA Акива Каспии. 12 сентября — «круглый стол» по вопросам производства таможенного оформления и государственного контроля при экспорте и импорте ювелирных изделий. Мероприятие проходило в формате оживленной дискуссии, в обсуждении актуальных вопросов приняли участие представители Федерального пробирного надзора А. О. Белов и Е. В. Андреева, таможенные органы представлял И. Н. Архипов, Гохран России — М. Козаков, выступил также генеральный директор компании ТБСС А. А. Раскин.

В рамках деловой программы выставки состоялась презентация новой книги ИД «6 карат» «Ювелирный магазин. Управление. Мерчандайзинг», написанной Г. Крок (серия «Для тех, у кого есть дело — ювелирное»).

Объединённая экспозиция итальянских ювелиров по традиции привлекла огромное внимание и профессионалов отраслевого бизнеса, и гостей форума. В первую очередь, здесь была представлена продукция компаний из Арrezzo и Виченцы — провинций, имеющих многовековую ювелирную историю. В Москву на «Ювелир-2005» при поддержке отдела по развитию торгового обмена посольства Италии свои изделия привезли более 20 итальянских компаний, в том числе Aurora SRL, Dragoni Gioielli SRL, Graziella group, Ronco SPA и др.

Отечественные ювелиры также порадовали покупателей новыми интересными коллекциями, созданными на волне актуальных и модных тенденций. Так, компания «Элит» продемонстрировала коллекцию «Ракушки» — серьги и брошь из белого и жёлтого золота со вставками из жемчуга и бриллиантов. Большим спросом на выставке пользовались их гарнитуры «Розы» и «Бамбук» — золотые изделия с эмалью.

АПЮК ОАО «Золото Якутии» разделило свою продукцию на экспозиционном стенде на три ассортиментные группы в зависимости от стоимости изделий. Кроме того, на нынешней выставке впервые было представлено новшество компании — малосерийные изделия с небольшим количеством бриллиантов, которые оказались весьма востребованы. Большим





М. Ювелир[®]

МОСКОВСКИЙ ЗАВОД

создан в 1991

ВЕЧНОСТЬ ВЛЮБЛЕНА В ТВОРЕНИЯ ВРЕМЕНИ

ООО «ЮТВ» — эксклюзивный поставщик ювелирных украшений «М-ЮВЕЛИР»[®]



ООО «ЮТВ», 115191, г. Москва, Холодильный пер., д.1
тел./факс (095) 955 290-1, 952 2890. www.m-jeweller.ru, e-mail: yutv@m-jeweller.ru

спросом у покупателей пользовались также новые коллекции украшений с цветными камнями: гранатами, дымчатым кварцем, топазами, хризолитами. «Бронницкий ювелир» впервые именно к выставке в Сокольниках представил весь ассортимент по коллекциям. Ранее компания была известна как цепевязальное производство. В этом году на её стенде было представлено 7 цепевязальных и — впервые — 9 ювелирных коллекций. Особой популярностью у розничных покупателей пользовались изделия с яркими вставками из цветных полудрагоценных камней. Что касается оптовиков, то они предпочитали традиционные цепевязальные украшения, особенно изготовленные вручную.

ОАО «Красцветмет» представил основной ассортимент изделий из золота, платины и палладия. Самый большой интерес у посетителей выставки вызвали изделия из белого металла. Всего было продано украшений на сумму более 10 млн руб., заключено 60 новых договоров.

В 2005 г. дизайнеры ювелирного холдинга «Рифеста» создали уникальную и экстравагантную коллекцию украшений с кожей ската для мужчин. Этот ультрамодный материал в обработанном виде выглядит так, словно он усыпан драгоценными камнями. Впер-

вые данная коллекция была представлена именно на выставке в Сокольниках и имела колоссальный успех. Ювелиры «Рифесты» убедились в том, что белое золото, бриллианты и чёрная кожа ската — идеальное сочетание, не оставляющее равнодушными современных ярких и успешных мужчин. Ещё одним отличием нынешней выставки от предыдущих стал новый подход к организации работы. Тщательно продуманные и спланированные действия позволили избежать суеты и уделить каждому клиенту должное внимание. Стенд также был разработан с учётом интересов и комфорта оптовых покупателей: они могли в спокойной обстановке работать с образцами и увидеть весь ассортимент компании на протяжении всего периода выставки. Покупателей компания приглашала на праздничное открытие московского бутика «Рифеста», которое состоится в декабре 2005 года, и предлагала посетить магазины своих московских партнёров.

Специалисты ОАО «Ювелиры Урала» в ходе выставки проводили подробные маркетинговые исследования, показавшие, что россияне отдают предпочтение украшениям с уральскими поделочными камнями в золоте, а также ювелирным



Ювелирная компания АСБ (ТМ «Рифеста»)

изделиям с большим количеством цветных драгоценных камней и с россыпью некрупных бриллиантов, закреплённых таким образом, чтобы металла практически не было видно.

Московский завод по обработке специальных сплавов представил в Сокольниках новинки: коллекции «Осеннее настроение», «Аква-рель», «Сияние ночи»...

ОАО «Янтарный ювелирпром» приняло участие в выставке, представив ювелирные изделия из янтаря под популярной маркой «Калининградский янтарный комбинат» и заключив более сотни выгодных контрактов. Одной из целей участия в выставке было изучение потребительского спроса для формирования плана по производству ювелирных изделий на будущий год. Устойчивый интерес публики к стендам янтарного комбината показал, что мода





Санкт - Петербургский
МОНЕТНЫЙ ДВОР

Ювелирное производство Санкт-Петербургского монетного двора открыто в 2004 году.

Ассортимент ювелирных изделий представлен: **кольцами, серьгами, подвесками и брошами из золота 585 пробы со вставками и без вставок.**

Продукцию из серебра 925 пробы составляют:

- **Десертные, кофейные и чайные ложечки в нестандартном решении;**
- **Миниатюрные вилочки для лимона и сыра;**
- **Праздничные наборы, включающие кольца для салфеток, вилки для торта, салфетницы и подсвечники на торт;**
- **Настольные визитницы;**
- **Романтические подсвечники.**



Санкт-Петербургский монетный двор обладает огромным потенциалом работы с органическими и силикатными эмалями и к участию в международной выставке «ЮВЕЛИР-2005» подготовил интересную коллекцию декоративных ложечек из серебра 925 пробы с элементами витражной эмали и росписью по эмали с орнаментами заораживающих цветов.

Качество изделий Санкт-Петербургского монетного двора знают во всем мире и доверяют ему.

Монетный двор — стабильный и надежный партнер.



Служба продаж приглашает Вас к сотрудничеству:
Петропавловская крепость, 6
Санкт-Петербург, Россия, 197046
телефон: (+7 812) 324-14-02
e-mail: marketing@mintspb.ru
www.mintspb.ru

ООО «Торговый Дом
«Бронницкий Ювелир»



АК «Золото Якутии»



ООО «Амбер Групп»



на «солнечный камень» возвращается. Наибольшей популярностью пользуются изделия с крупными камнями и современным дизайном; возрос также спрос на матовый янтарь.

Интерес к продукции из янтаря подчёркивает и компания «Амбер Групп», созданная на базе холдинга «Стил Групп» специально для продвижения в России янтарного бренда «Silver&Amber» Adam Pstragowski. Коллекции этой компании были признаны победителями в конкурсной номинации «Изделия из янтаря».

Фирма «Сапфир» продолжает радовать своих клиентов: в ходе выставки «Ювелир-2005»

был проведен уже третий розыгрыш призов среди владельцев клубных «золотых» дисконтных карт. Всего было разыграно 23 приза: ООО «ПК ЮВЭСТ» (компания «Эстет», Москва) досталась видеокамера Sony, В. М. Галагоц и В. Г. Галбоян (Москва) получили по телевизору Panasonic, ЗАО «Санта-Мария» (Орудьево, Дмитровский р-н Московской обл.) — DVD/CD-плеер, ООО «Арт-Классик» (Санкт-Петербург), А. Б. Корнилин (Новокуйбышевск) и ООО «Ювэлди» (Москва) — по цифровому фотоаппарату Astra Stella. Кроме того, среди призов были образцы продукции компании,

ювелирные инструменты и оборудование. Специальный приз от страховой компании «Белокаменная» — годовой полис страхования зарубежных поездок на \$50 000 получило ООО «Циркон» (Таганрог).

По мнению большинства экспонентов, участие в ежегодной выставке «Ювелир» стабильно является коммерчески успешным. «Ювелир-2005» не стал исключением. Организаторы форума сделали всё возможное для максимального комфорта каждой из сторон: и предприятий-производителей, и торговых организаций, и розничных покупателей.





Приз в номинации «Часы».
ЗАО «Вилон».
Часы настольные «Букет»
(золото, драгоценные камни,
нефрит, витражная эмаль).
Художник — Шашков Леонид



Номинация
«Украшения с бриллиантами».
ЗАО ТПК «Алмаз-Холдинг».
Кольцо «Два сердца»
(золото, бриллианты, сапфир).
Художник — Лунькова О.
Исполнитель — Луньков А.



Номинация «Предметы интерьера».
ЗАО ТПК «Алмаз-Холдинг».
Лоток-ладья для ювелирных украшений
(белый нефрит, эмаль, золото, бриллианты).
Художник — Жаркова Татьяна, исполнитель — Морозов Сергей



Гран-при.
ЗАО ТПК «Алмаз-Холдинг».
Композиция «Кул-Шариф».
Художник — Медведева Т.,
исполнители — Харламова Т., Лапшина Г.,
Кузнецова, Мотина А.,
Кирпичникова О., Миронова Л.
Производитель —
ОАО «Красносельский ювелирпром»



Номинация «Часы».
ООО «Ника».
За активный поиск дизайнерского
решения часовой продукции



Приз в номинации «Часы».
ЗАО «Часовой завод «Полёт».
Часы наручные
с открытым балансом





Номинация «Украшение в стиле «Авангард».
ООО «Аквамарин».
Серия колец «Нити» (золото 750°, бриллианты),
кольцо «Салют» (золото 750°, бриллианты, аквамарин).
Автор — Боровков-Куктенко Сергей



Приз в номинации
«Вечерние украшения».
ООО «Петрозолото».
Колье «Болеро»
(золото, бриллианты).
Художник — Пригода Инна,
исполнитель — Вировлянский Юрий



Номинация
«Молодежная мода.
Изделия из янтаря».
ООО «Амбер Групп».
Колье «Тайна» (янтарь,
серебро, жемчуг).
Художники и исполнители —
Стефан Плото, Адам Петратовски



Номинация
«Аксессуары для мужчин».
Компания «Ханс-Христиан Енсен».
Кольцо «Три Андрея»
(желтое золото 750°,
бриллиант 5 карат, эмаль).
Художник и исполнитель —
Кузин Александр



Номинация
«Украшения с бриллиантами».
ООО «МИОЗ «Элит»».
Подвеска «Ромашки» (золото,
бриллианты)



Номинация
«Украшения в стиле «Авангард».
АК «Золото Якутии».
Кольцо-трансформер
«Принцесса озера».
(золото 585°, топаз природный
«винный» 31,2 карата,
бриллианты по 0,22 карата).
Автор — Константинов Федот



Номинация
«Молодёжная мода.
Украшения для детей».
ОАО «Русские Самоцветы».
Коллекция чайных ложек
«Уплеташка» (серебро, эмаль).
Творческий коллектив



Номинация «Предметы религиозного культа».
ОАО «Русские Самоцветы».
Икона «Терновый венец»
(золото, серебро, эмалевая миниатюра)

Номинация
«Аксессуары для мужчин».
АК «Золото Якутии».
Кольцо «Принц»
(золото 750°, бриллианты:
«принц» — 1,09 карат;
4 бриллианта по 0,05 карат).
Автор — Ордашев Мурат



Номинация
«Молодые таланты».
ООО «Аквамарин».
Кольцо «Вишневый сад»
(золото 750°,
бриллианты, гранат).
Автор — Селезнева Наталья

Часовая экспозиция в Сокольниках

Традиционная международная выставка «Ювелир», проходящая в Москве, в первую очередь ориентирована на ювелирную отрасль. Однако представители часовой индустрии занимают с каждым годом всё более значительные позиции в экспозиции форума. Ведущие российские производители часов: такие компании, как «Золотое время», «Часовой завод «Полёт», «Ника», «Анлина», «Полет-Элита», «Apella gold» и др. — ежегодно представляют профессионалам и широкой публике свои новые коллекции. Не стал исключением и нынешний «Ювелир-2005», где многие компании продемонстрировали модели часов из драгоценных металлов, являющиеся не только необходимыми каждому точными часовыми механизмами, но и изысканными украшениями. Некоторые из этих моделей мы предлагаем вашему вниманию на страницах журнала.



ЧАСОВОЙ ЗАВОД «ПОЛЁТ»

Хронограф механический (модель 31676/4618906). Противоударное устройство оси баланса. Механизм «Полёт» 3133 (Россия) позолоченный и его модификации с ручным заводом, с центральной секундной стрелкой, с секундомером суммирующего действия, с календарём чисел месяца или с лунным календарём.
Число рубиновых камней 25.
Механизм полностью ажурован и инкрустирован драгоценными камнями (бриллианты, сапфиры или рубины) по желанию заказчика.
Корпус из золота 585° или 750°. Сапфировое стекло.



ЧАСОВОЙ ЗАВОД «ПОЛЁТ»

Часы механические с автоподзаводом (модель 2824/1072767). Противоударное устройство оси баланса. Механизм «ETA» 28241 2 (Швейцария) позолоченный, с автоподзаводом, с центральной секундной стрелкой и календарём чисел месяца.
Число рубиновых камней 25. Корпус из золота 585°. Сапфировое стекло. Ремешок из натуральной кожи.

Компания ЗАО «Золотое время» выпускает мужские и женские золотые часы с 1992 года. Часы компании были признаны лучшими российскими часами 2000 года; в 2001 году им присвоен золотой знак «Всероссийская марка. Знак качества XXI века»; в 2001 они стали лауреатом программы «100 лучших товаров России», а в 2005 году лауреатом всероссийского конкурса «1000 лучших предприятий и организаций России». В текущем году фирме присвоено почётное звание «национальное достояние» и вручена Золотая медаль. Своим главным достижением компания считает выпуск многофункциональных золотых часов с открытым механизмом — «скелетон». В этих

часах детали механизма полируются, вручную гравированы и инкрустируются драгоценными камнями. Модели укомплектованы прозрачной задней крышкой из сапфирового стекла, что позволяет наблюдать за работой механизма. Фирма «Золотое время» выпускает часы высокого качества со сложными механизмами российского и швейцарского производства, классического дизайна в корпусах из драгоценного материала с драгоценными камнями малыми сериями, по индивидуальным заказам, что позволило им приобрести статус коллекционных часов.

Компания ЗАО «Часовой завод «Полёт», образованная на базе старейшего в России Первого часового завода, представила

новую коллекцию часов из золота, инкрустированных бриллиантами и драгоценными камнями. Сочетание отлично зарекомендовавших себя механизмов «Полёт», а также механизмов ведущих швейцарских производителей с новейшими тенденциями часовой моды предопределило огромную популярность, которой пользуется данная коллекция у покупателей. Жюри профессионального конкурса также по достоинству оценило произведения мастеров компании. Победителем в номинации «Часы» стал механизм хронограф с открытым балансом. Такая модель адресована именно тем клиентам, кто умеет не только ценить время, но и наслаждаться элегантною роскошью.

Часовой завод «ПОЛЁТ»
тел: +7 (095) 632-7626; +7 (095) 911-0560; +7 (095) 912-1877
e-mail: gwc@mail.ru

ЗАО «Золотое время»
тел: +7 (095) 248-6250; +7 (095) 248-6247; +7 (095) 248-4355;
e-mail: info@goldtime.ru
www.goldtime.ru



ЗАО «ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ»

Часы наручные «Золотое время».
Часы наручные электронно-механические кварцевые в золотом корпусе. Швейцарский механизм «ETA» 902.002 без секундной стрелки. Суточный ход часов при температуре 25±5°C, -0,3 + 0,5 сек/сут. Срок энергетической автономности: 63 мес. Работоспособность часов от 1 до 45°C. Напряжение источника питания: 1,5 ± 0,05 В. Корпус и переводная головка золотые.

ЗАО «ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ»

Скелетон.
Механические часы с механизмом «Полёт» калибра 31 мм. Секундомер. Корпус, крышка часов, кнопки и заводная головка золотые. Сапфировое стекло. Период колебаний баланса: 1/3 с. Средний суточный ход при нормальных условиях от -20 до +30 с/сут. Продолжительность хода при полном заводе пружины: с выключенным секундомером 42 часа; с включенным секундомером 37 часов. Система индикации: индикация времени 3 стрелки (часовая, минутная и боковая секундная), счётчики секунд секундомера и минут секундомера.

Выставки

Ювелир 2005 +



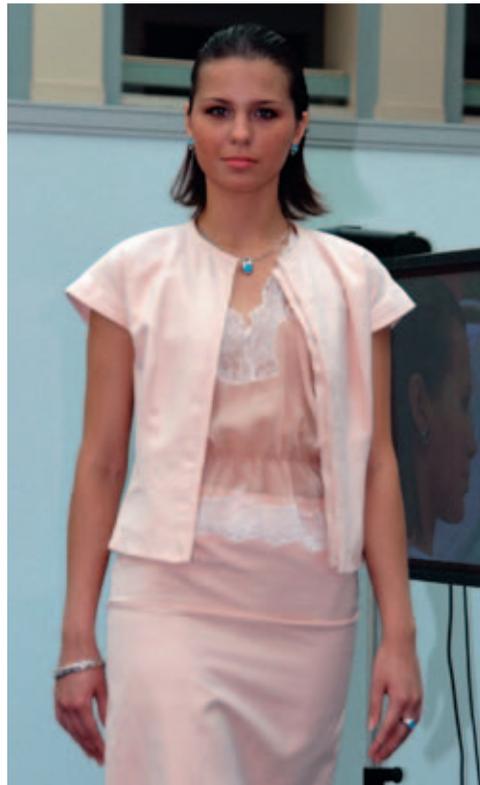
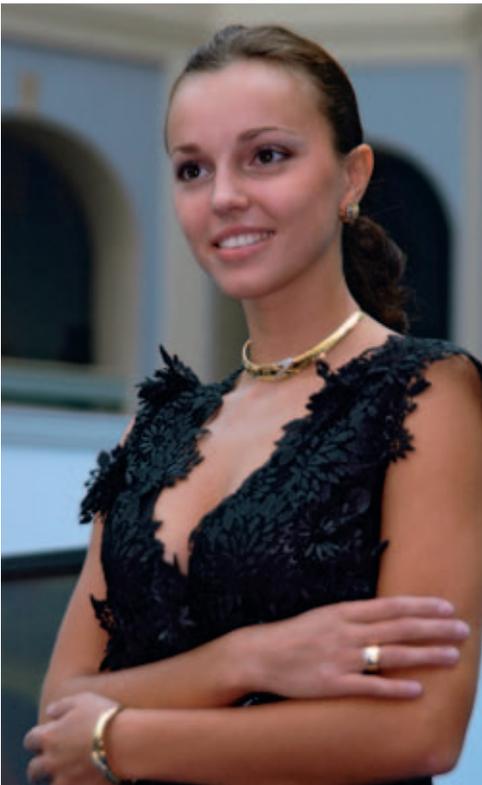
Клуб «Российская Ювелирная Торговля» подвёл итоги Московской оптовой биржи «Ювелир 2005 + (Лучшие Украшения России)», прошедшей в начале сентября как альтернатива выставке в Сокольниках. По мнению организаторов, поставленные перед форумом задачи были выполнены. Доказательством тому служат опубликованные ими статистические данные. Так, выставку «Ювелир +» посетили 11 086 человек; из них 6578 торговых специалистов из 257 городов России и стран СНГ. По предварительной аккредитации до выставки были привлечены 1317 торговых специалистов от 515 предприятий. В первые два

дня работы форума прибыли 4763 специалиста, которые работали в Гостином дворе от двух до четырёх дней, обеспечив выставке характер приоритетно оптового мероприятия. Впервые на «Ювелир +» в нынешнем году прибыли 498 торговых работников.

Сервисными услугами, предоставленными секретариатом клуба (ксерокопирование, услуги связи, оргтехника, обслуживание переговоров, организация культурной программы для представителей дальних регионов и т. д.), воспользовались более 1500 человек. На льготных условиях в гостиницах были размещены 1216 торговых специалистов; общая сумма предоставленных ски-

док на размещение в гостиницах составила 2 918 518 руб. Денежные премии, полностью компенсирующие расходы на проезд и проживание, вручены семи наиболее активным членам клуба.

В период работы выставки клуб «Российская Ювелирная Торговля» вёл активную коммерческую, общественную и культурную деятельность. Так, в рамках «Ежедневной биржи деловых контактов/мероприятий, обеспечивающих конкурентные преимущества» состоялись более 360 встреч и переговоров по заключению сделок; в члены организации вступили 208 новых предприятий; информационно-аналитическому агентству



«Русская Ювелирная Сеть» — давнему партнёру клуба и РИА «РосЮвелирЭксперт» была вручена Золотая карта.

На выставке состоялась ежегодная церемония вручения диплома «Надёжный партнёр 2005», учреждённого клубом и РИА «РосЮвелирЭксперт». Этой награды удостоились ООО «Алмаз» (Хабаровск), ОАО «Центр Ювелир» (Москва), «Ювелирная фирма «Изумруд» (Ангарск), ООО «Сириус» (Ростов-на-Дону), ЗАО ТПК «Сапфир-Ювелир» (Улан-Удэ), ООО «Компания ИФК» (Новосибирск), ООО «Русское Золото» (Санкт-Петербург), ЗАО «Алмаз-Холдинг» (Москва).

Программа мероприятий в рамках Ежегодной торговой сессии включала в себя 5 семинаров для руководителей торговых организаций. Семинар «Планирование ювелирного магазина. Размещение рекламных материалов» подробно освещал каждый этап мерчандайзинга с учётом психологических аспектов покупательской аудитории — от распределения площади торгового зала до регулирования потребительского потока. Большое внимание было уделено также классификации и использованию средств рекламы. Организаторами семинара «Современное нормативно-правовое обеспечение процесса производства

и реализации ювелирных изделий» выступили РИА «РосЮвелирЭксперт» и НИИ «Ювелирпром». Семинар «Товароведческая экспертиза импортных и отечественных ювелирных изделий. Новые достижения в диагностике драгоценных камней» провела Н. Дронова, профессор, доктор технических наук, председатель подкомитета по оценочной деятельности ТПП РФ, генеральный директор Научного центра по сертификации и оценке ювелирных изделий. Семинар сопровождался презентацией книги Н. Дроновой «Что надо знать продавцу ювелирных изделий». Технике презентации ювелирных изделий и оптимизации работы с клиентами



был посвящён семинар «Психология продаж. Методика обучения персонала правилам и техникам продажи ювелирных украшений». Эти семинары посетили в общей сложности 365 специалистов.

Большим вниманием у торговых представителей пользовался стенд новинок, информационный стенд и VIP-зона, расположенные в амфитреатре Гостиного двора. Материалы проходившей оптовой сессии транслировались на 15 плазменных панелях, что позволяло посетителям более эффективно ориентироваться в представленном ассортименте. Каждому посетителю предоставлялись бесплатные каталоги и путеводители, помогавшие максимально быстро найти необходимый экспозиционный стенд.

А яркое красочное шоу — презентация ювелирных изделий «Лучшие Украшения России» на подиуме познакомило гостей и участников форума с лучшими конкурсными работами. Информация об участниках выставки и ассортименте изделий была доведена до каждого члена клуба, который не смог посетить «Ювелир +».

В ходе выставки состоялись вечерние приёмы в ресторане «Китайгородская стена» и на теплоходе — с прогулкой по Москве-реке, которые также способствовали налаживанию и упрочению деловых контактов.

Одним из главных мероприятий форума по традиции стала торжественная церемония награждения призёров конкурса «Лучшие Украшения России». Жюри под

руководством президента Международного фонда поддержки ювелиров «Форма» Г. Н. Ковалёвой объявила победителей в номинациях «Ювелирные образы России», «Новые коллекции ювелирных украшений сезона «осень-зима», «Ювелирный подарок», «Серебряная пластика». На конкурс было представлено 30 ювелирных изделий от 18 предприятий.

Подводя итоги, организаторы проекта «Ювелир 2005 + (Лучшие Украшения России)» с уверенностью констатировали, что результаты выставки доказали своевременность и необходимость кардинальных шагов, сделанных клубом «Российская Ювелирная Торговля» по созданию качественной альтернативы выставке в Сокольниках.



НОМИНАЦИЯ
«ЮВЕЛИРНЫЕ ОБРАЗЫ РОССИИ»
I МЕСТО
Колье с изумрудами
Компания: Ювелирный дом «БАСК-КРИН»
Город: Санкт-Петербург
Автор: дизайнер, художник Зюрюкин Андрей Михайлович
ювелир Гончаров Денис Александрович



НОМИНАЦИЯ
«ЮВЕЛИРНЫЕ ОБРАЗЫ РОССИИ»
II МЕСТО
Серьги «Бирюза»
Компания: Дизайн-студия
«Золотой Екатеринбург»
Город: Москва
Автор: дизайнер Аргентов Ярослав Георгиевич



НОМИНАЦИЯ
«ЮВЕЛИРНЫЕ ОБРАЗЫ РОССИИ»
III МЕСТО
Украшение «Византийская цепь»
Компания: Ювелирная компания
«Акимов»
Город: Санкт-Петербург
Автор: дизайнер Суханов
Станислав Борисович, ювелир
Буторин Сергей Николаевич,
художник Акимов Сергей
Анатольевич



НОМИНАЦИЯ «НОВЫЕ КОЛЛЕКЦИИ
ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ «ОСЕНЬ-ЗИМА»
I МЕСТО
Серьги «Сокровища Атлантиды»
Компания: ООО «Траст-Капитал»
Город: Москва
Автор: художник Давудов Марат Омарович,
ювелир Быков Юрий Васильевич



НОМИНАЦИЯ
«ЮВЕЛИРНЫЕ ОБРАЗЫ РОССИИ»
III МЕСТО
Икона «Славенская Божья мать»
Компания: ЗАО ТПК «Алмаз-Холдинг и Ко»
Город: Москва
Автор: дизайнер, ювелир, художник
Капустин Валерий



НОМИНАЦИЯ «НОВЫЕ КОЛЛЕКЦИИ
ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ «ОСЕНЬ-ЗИМА»
I МЕСТО
Гарнитур «Пари»
Компания: ОАО «Костромской ювелирный
завод»
Город: Кострома
Автор: художник Николаева Ольга
Сергеевна, ювелир Минько Григорий
Денисович



НОМИНАЦИЯ «НОВЫЕ КОЛЛЕКЦИИ ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ «ОСЕНЬ-ЗИМА»
II МЕСТО
Гарнитур «Жемчужина Европы»
Компания: ЗАО ТПК «Алмаз-Холдинг и Ко»
Город: Москва
Автор: художник, ювелир Теплинская Наталья



НОМИНАЦИЯ «НОВЫЕ КОЛЛЕКЦИИ ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ «ОСЕНЬ-ЗИМА»
II МЕСТО
Кольцо «Принцесса Турандот»
Компания: ООО «Золотая Орхидея»
Город: Ижевск
Автор: художник Шадрин Сергей Васильевич, ювелир Камашев Андрей

НОМИНАЦИЯ «НОВЫЕ КОЛЛЕКЦИИ ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ «ОСЕНЬ-ЗИМА»
III МЕСТО
Подвес, серьги «Восток»
Компания: ООО «Ювелирная фабрика ШАР»
Город: Москва
Автор: дизайнер, ювелир Деркач В.



НОМИНАЦИЯ «ЮВЕЛИРНЫЙ ПОДАРОК»
III МЕСТО
Серебряное кольцо
Компания: ООО «Арвест»
Город: Москва
Автор: Арутюнян Артак



НОМИНАЦИЯ «ЮВЕЛИРНЫЙ ПОДАРОК»
II МЕСТО
Брошь «Стрекоза»
Компания: ООО «Траст-Капитал»
Город: Москва
Автор: дизайнер-ювелир-художник Котляревский Дмитрий Валерьевич, дизайнер-ювелир Быков Юрий Васильевич

НОМИНАЦИЯ «ЮВЕЛИРНЫЙ ПОДАРОК»
I МЕСТО
Украшение «Арбузик» из серии «Принцессы на бахче»
Компания: ОАО «Костромской ювелирный завод»
Город: Кострома
Автор: художник Теплинская Татьяна Феофановна, ювелир Минько Григорий Денисович



ROBERTO BRAVO®

FINE ITALIAN JEWELLERY



ОДНА МАРКА МНОГО БРЕНДОВ



M I L A N • M O S C O W • I S T A N B U L

Выставки

Виченца



CALGARO



LAPEPITA

Выставка-ярмарка в Виченце всегда событие для мирового ювелирного рынка. Здесь определяют тенденции развития отрасли, обсуждают сложные технологические и маркетинговые проблемы, знакомятся с новейшими достижениями дизайнеров и производителей ювелирных изделий. В сентябре 2005 г. выставку посетили покупатели из 109 стран, что свидетельствует о престиже мероприятия и о том, что итальянские ювелиры по-прежнему лидируют. Экспорт ювелирных изделий из Италии возрос за пять месяцев 2005 г. на 12,8% по сравнению с показателями

2004 г. И значительная часть сделок приходится именно на период работы выставки «Orogemma». Рост происходит во многом за счёт увеличения числа клиентов из Центральной и Восточной Европы.

Важную часть выставки составляют семинары и «круглые столы», посвящённые актуальным проблемам работы отрасли. В сентябре 2005 г. состоялись дискуссии по следующим темам.

«Нет дизайна — нет бизнеса... год спустя (реальные перемены и гипотетическое развитие)»: это новый этап разговора, начатого на совещании в Милане в 2004 г. и

продолженного на сентябрьской выставке 2004 г. в Виченце. Главная проблема — баланс в отношениях между дизайном и производством. Улучшилось ли положение дел за прошедший год? Сумели ли ведущие дизайнерские школы Милана и Турина найти общий язык с крупными компаниями? Удаётся ли преодолеть разрыв между художественным видением ювелирных изделий и потребностями конечных потребителей? Обсуждение данных вопросов стало основой для подготовки программы «Формы ювелирного дела», которая должна предложить новаторские подходы к по-



EL-PAIE



EL-PAIE



VALENTE



PITTIeSISI

строению правильного баланса. В работу вовлечены исследовательские институты Италии и других стран, что должно обеспечить широкий взгляд на проблемы базовых ценностей ювелирной отрасли.

В дискуссии принимали участие дизайнеры Андреа Бранци, Энрико Балери, Лунджи Бароли, представители производства: компании Binda Group, Maria de Toni and SanLorenzo, Calgaro Group, а также Артуро дель Аква Беллавитис (вице-президент Миланского триеннале и директор INDACO (Ассоциация промышленного дизайна, искусства, коммуникаций и моды).

Они представили своё видение того, как формируется ювелирный проект, как проходит запуск производства нового изделия, как строится потребительская культура на рынке золотых украшений.

В рамках выставки состоялся «круглый стол» по теме «Синтетическое производство и имитация бриллиантов: распознавание и идентификация», организованный Международным геммологическим институтом Антверпена. Специалисты обсуждали сравнительные характеристики синтетических бриллиантов, полученных с помощью разных технологических цик-

лов, проблемы обработки этих материалов. В работе приняли участие представители Нидерландов, США, Индии, Гонконга, Индонезии, Канады, ОАЭ, Японии, Израиля и Южной Кореи.

Как обычно, в ходе выставки состоялось вручение призов за выдающиеся достижения в теории ювелирного дела. Четырнадцатая церемония предполагала вручение наград в размере 1500 евро в трёх категориях: историко-художественные достижения, экономика и менеджмент, технологические новации. Согласно решению жюри призов за историко-художественные достижения, экономика и менеджмент, технологические новации.



ROBERTO COIN



PALMIERO JEWELLERY DESIGN

жественные достижения получила Шейла Найда Пикончелли, выпускница Академии изящных искусств Каррары (Италия), за исследование «Превращение ювелирных изделий в искусство, когда материал становится украшением. Художественный прорыв и алхимия в современном золотом деле Италии». Специалисты сочли, что это исследование многое даёт для понимания современной ситуации на рынке и будет способствовать развитию отрасли. В области экономики и менеджмента победителем стал Джузеппе Костантино, выпускник экономического факультета

LUISS в Риме, за работу «Кризис и эволюция в промышленных районах Италии: метараоны. Гипотеза стратегической интеграции между районами Ареццо, Виченца и Валенца По». В технологической области жюри выделило лишь призы второй и третьей степени. Внимание оргкомитета выставки к теоретическим работам молодых специалистов считается залогом стабильности и долгосрочного процветания ювелирной отрасли Италии и Европы в целом.

Как всегда, внимание посетителей привлекали параллельные выставки, со-

проводящие основную выставочную программу. В сентябре 2005 г. были представлены следующие экспозиции: «Тотальный белый цвет» и «Ювелирные традиции Японии».

Экспозиция, подготовленная японскими ювелирными ассоциациями, вызвала заметный интерес публики и специалистов. С одной стороны, были показаны исторические особенности японского ювелирного дизайна. С другой — новаторские достижения современных компаний. Например, новые сплавы меди — «шакудо» и «шибунчи», которые подходят для ре-



ORLANDO ORLANDINI



ROBERTO COIN



VALENTE

шения задач ювелирного производства и прекрасно смотрятся. Отдельное место в экспозиции заняли произведения из золота, в том числе лучшие образцы японского ювелирного искусства за последние 40 лет, представленные в фотографиях.

Заметным событием стала и экспозиция «Художественные произведения итальянских ювелиров 1945–1995 гг.». Коллекция включала образцы нетрадиционного дизайна, вызвавшие в своё время немалое оживление, настоящие споры. Сегодня эти изделия воспринимаются как естественная часть процесса развития ювелирного

искусства. Без них не было бы и современных успехов и озарений. Экспозиция позволила задуматься не только об истории дизайна XX века, но и о технических новациях прошлых десятилетий. Роль скульпторов, архитекторов и живописцев в разработке ювелирных идей особенно видна при таком масштабном историческом обзоре явления.

Павильон дизайна, впервые открытый год назад, в сентябре 2005 г. пригласил участников выставки и представителей прессы на заключительное шоу: в пространстве, идеально обустроенном для

показа мод, на профессиональном подиуме были продемонстрированы лучшие работы мастеров-ювелиров, изготовленные в 2005 г. Большие экраны позволяли разглядеть все детали украшений. Такая яркая подача ювелирных изделий в контексте моды, в «живом» исполнении, без сомнения, является удачей выставки. Это ещё раз доказывает, что новаторские подходы нужны не только в создании идеи украшения или в его производстве, но и в рекламе, и в процессе анализа рынка специалистами.



Выставки

На улице Ювелиров в городе Антикваров

Ирина Перфильева

«Улица Ювелиров», расположившаяся на нижнем ярусе недавно отреставрированного после пожара Центрального Выставочного зала Москвы «Манеж», в рамках 11 Московского Международного салона изящных искусств, без преувеличения по целому ряду причин уникальное событие для российских ювелиров.



Buccellati Jewellery



Christie's



Christie's



Van Cleef & Arpels

Во-первых, в разных формах в проекте участвовали первые имена в мировом производстве драгоценностей: Bulgari, Van Cleef & Arpels, Buccellati Jewellery, Graff, Tiffany & Co, Chopard, а также аукционный дом Christie's и другие компании.

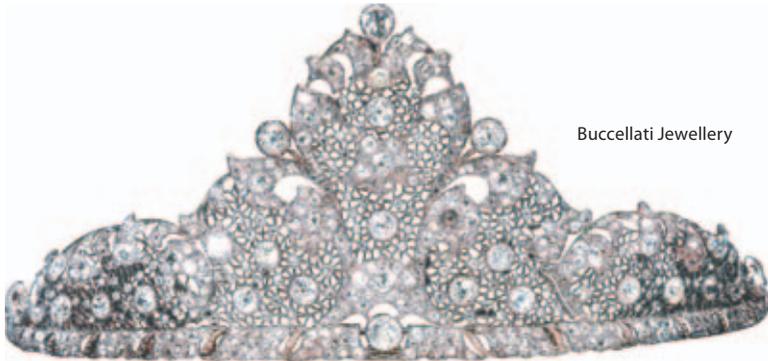
Во-вторых, широкий круг посетителей, в числе которых было большое число VIP-персон, наконец-то у себя на родине получили возможность увидеть идеальные формы работы с любыми клиентами — и теми,

кто покупает, и теми, кто только смотрит, хотя бы и с профессиональным интересом. Всем оказывалось должное внимание. Вышколенные, любезные стендисты и менеджеры охотно отвечали на все вопросы — от профессиональных до дилетантских.

Выставочные пространства, где расположились экспозиционные бутики фирм, не были перегружены. В нескольких широко расставленных витринах были представлены основные коллекции и стилевые

направления, в которых работают ювелиры той или иной компании. В экспозиции нашлось место не только для эксклюзивных произведений, но и для украшений pret-a-porte, для представления которых фирмы Bulgari и Van Cleef & Arpels использовали также полиграфическую подачу в буклетах.

Хотя некоторые фирмы привезли в Москву безусловные раритеты: кольцо с изумрудами работы ювелиров Картье 1926 года (Chayto, Geneve); подвеску «Old Mine»



Buccellati Jewellery



Pasquale Bruni



Christie's



Buccellati Jewellery



Buccellati Jewellery

(Россия, нач. XIX в.) (1) и винтажные произведения — ожерелье (Шомэ. До 1951 года находилось в коллекции Дюпон де Немур. В настоящее время — в частной коллекции Карло Цендрини); брошь (Картье, New York, 1953, Monte Karlo Art Collectors); «Кружевную» тиару 1929 года (Buccellati Jewellery); аукционный дом Christie's также представил коллекцию украшений с бриллиантами и рубинами — всё же в целом экспозиция больше напоминала обстанов-

ку очень дорогих бутиков. И такая позиция организаторов (Ив Бувье, глава «Art Culture Studio SA» (ACS)) вполне оправдывала себя в часы посещения VIP-персон.

Но и для непокупателей было немало интересного.

Первое, что нужно отметить: все представленные старинные ювелирные фирмы балансируют между приверженностью своим традициям, которые и определяют их фирменный стиль, с одной стороны, и

стремлением реализовать в новом мире, в атмосфере новых технологий и современных эстетических пристрастий, с другой.

Авторское ювелирное искусство, первым отреагировавшее на социально-культурные изменения в обществе и научно-технические новации, всё активнее влияет на эволюцию стиля драгоценностей — Haute Jewellery.

Поэтому в экспозиции Buccellati Jewellery, где над созданием изделия в течение двух, а



Avakian



Gilbert Albert



Bulgari

иногда и трёх лет работает до восьми мастеров различных специальностей, рядом с традиционными изделиями, выполненными в технике имитации драгоценных тканей и кружева, как это делалось мастерами фирмы от начала её истории в конце XVIII века, демонстрируются дамские часы современного дизайна, но в той же технике.

Van Cleef & Arpels представила изящное пластичное кольцо в духе кутюр (рубины и бриллианты в оправе pave), где традицион-

ная техника применена для решения вполне актуальной конструктивной дизайнерской задачи — взаимодействия украшения с фигурой человека.

Bulgari продемонстрировала все стилевые направления своего ассортимента: коллекцию с цветными сапфирами, как флоральную, так и геометрическую линии; кашон реминисценции знаменитого стеклянного кольца Рене Лалика 1931 года; Astrale, Firework, Optical, определённо навеянные стилистикой использования «промышленного мусора» конца 1970-х.

Несмотря на разнообразие материалов, образных решений и технических приёмов, все изделия Bulgari объединены общим композиционным приёмом модульного набора.

Эмоциональный характер швейцарца Эдмонда Авакяна определяется его страстной увлечённостью драгоценными камнями. Он работает как в классическом стиле (ком-



Bulgari



Gilbert Albert



Avakian



Bulgari



Bulgari



Avakian

плект украшений с изумрудами и бриллиантами), так и в стилистике авторского направления.

Широта диапазона поисков современных дизайнеров драгоценностей любопытно раскрылась в коллекции «Русские Сезоны» ювелирной компании Tesoro, мастеров которой вдохновили «неувядаемые традиции русского искусства», символ которого они прочли в формах православных крестов и церковных главок. Это образы, творчески

уже не раз осмысленные российскими художниками-ювелирами в конце 1970-х и в 1980-е годы. Но экстраполирование европейского мировосприятия на традиционную русскую культуру выглядит довольно убедительно, несмотря на некоторую перегруженность композиций.

Относительно новая фирма David Morris International, основанная в Лондоне 45 лет назад, показала строгую приверженность классическим традициям. Однако некото-

рая нарочитость модульных деталей вносит в изделия фирмы дух нового, стремительного течения времени. Нужно отметить также, что именно David Morris International предложила самый убедительный вариант модного сегодня сочетания крупных и мелких бриллиантов как фактурной разработки.

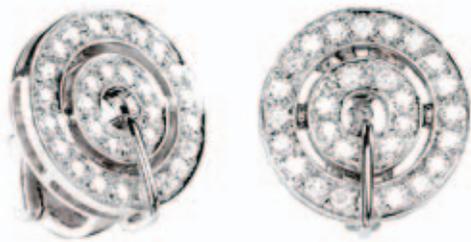
Швейцарец Gilbert Albert — частый гость в Москве. Его произведения не раз экспонировались в «Ивановской звоннице», выставочном зале музеев «Московский Кремль»



David Morris International



Mikimoto



Tiffany & Co



GRAFF



и других площадках. Его яркую манеру отличает пристрастие мастера к «натур-стилю». Не только в художественно-образных решениях, но и в выборе материалов он отдаёт предпочтение экзотике, отдаваясь на волю свободного развития фантазии.

Фирменный стиль ювелирных изделий американско-швейцарской компании Zadora Joailliers складывался под очевидным влиянием Карла Фаберже, одной из ведущих российских фирм конца XIX — начала XX

века. Это механические сюжетные часы «Дерево с маргышками», где лазающие по стволу пальмы животные «отбивают» часы и получасы.

Украшение-трансформер «Тигрята» — многофункциональная игрушка для взрослых, которая может превращаться в браслет, подвески, броши.

Отдельный стенд в экспозиции занимали магазины компании Meisig.

Здесь были представлены как эксклю-

зивные авторские произведения, так и высокого класса изделия pret-a-porte.

Среди авторских работ выделялись украшения итальянского художника и дизайнера Pasquale Bruni, основателя направления Fashion Jewellery. Это коллекция Amore.

Вальжность орнаментального рисунка из букв, составляющих надпись, сочетается в них с безупречным техническим исполнением ювелирной интриги, заключённой в оптическом эффекте и представляющей



Zadora Joailliers



David Morris International



Tesoro



Zadora Joailliers



de GRISOGONO

подлинную художественную драгоценность изделия. Сквозь прозрачный огранённый камень вставки в многогранном преломлении просматривается внутренняя разделка оборотной стороны щитка с бриллиантовым изображением сердца.

Мастер чёрных бриллиантов Фаваз Груози представил кольцо Haute Jewellery, отличающееся не только чрезвычайно смелым подбором цветных камней, но и живописным их расположением в украшении.

Из фирм, работающих с коллекционными камнями исключительно высоких характеристик, в выставке принимала участие компания Grafi, которая продемонстрировала публике кольца с крупными бриллиантами поразительной насыщенности цвета жёлтым (42,02 кт) и чистым белым (28,75 кт).

Старейшие ювелирные дома Tiffany & Co, Chopard, Mikimoto показали, что они не торопятся расставаться с традициями,

«любовью к старым друзьям, старым привычкам, старым книгам, старым винам» (Oliver Goldsmith), к старым украшениям, добавим мы.

Если же попытаться подвести итог этой уникальной для России ювелирной экспозиции мирового ювелирного искусства, то впечатления от увиденного можно выразить словами: «Ювелирное дело становится искусством не когда оно старо и не когда оно молодо, а когда оно зрело».



Аукционы

Exclusive Affiliate

SOTHEBY'S
INTERNATIONAL REALTY

Очередной аукцион драгоценностей Sotheby's состоится в Женеве 17 ноября и, как всегда, вызовет интерес у знатоков и любителей уникальных произведений ювелирного искусства. Торги этого аукциона уже много лет проходят в Нью-Йорке, Лондоне, Гонконге, Женеве, Сент-Морице, Париже, Милане, Амстердаме. На каждом из них Sotheby's предлагает вниманию публики замечательные экспонаты из лучших собраний мира. К числу таких коллекций по праву относится собрание российской императорской семьи.

На нынешнем аукционе будет обнаружено роскошное алмазное кольцо. По предварительной оценке его стоимость составляет \$1,176,000—1,960,600.

Ошеломляющее алмазное кольцо со съёмным бриллиантовым дуговым замком — редчайший памятник ювелирного искусства XVIII столетия. Обычно драгоценности той эпохи ломались гораздо раньше, подвергались переделке в более поздние годы (соответственно в другом, господствующем в те годы стиле), и до нашего времени в России подобных украшений сохранилось немного. То, что кольцо XVIII века, принадлежавшее императорской семье, сохранилось у нас в стране вне музейного собрания до сегодняшних дней, — яв-

ление неслыханное. Daniela Mascetti, глава отдела драгоценностей Sotheby's в Лондоне, говорит: «Мы восхищены тем, что имеем уникальную возможность представить не только такой внушительный драгоценный камень в его оригинальной оправе, но и всю роскошь и великолепие российского престола, которые олицетворяет это кольцо. Его исключительная история, в том числе на протяжении бурного XX века, красота и качество придают ему колоссальную ценность».

Помимо этого уникального кольца на очередных аукционных торгах Sotheby's будут представлены и другие интересные лоты. Некоторые из них мы представляем вашему вниманию.



Ожерелье в стиле Ар Деко созданное московским ювелиром Федором Лорие.
\$ 160 000 — \$ 190 000



Пара изумрудных и бриллиантовых браслетов от Van Cleef & Arpels, Париж
Коллекция Daisy Fellowes
\$ 630 000 — \$ 790 000



Круглый бриллиант цвета Д, вес около 17.44 карат, подписан Van Cleef & Arpels (1970-е)
\$ 550 000 — \$ 850 000

Бриллиантовое кольцо из коллекции
российской Императорской семьи
\$ 1 176 000 — 1 960 600



Ожерелье из изумрудов и
бриллиантов
Коллекция Daisy Fellowes
\$ 160 000 — \$ 200 000



Браслет из бриллиантов и рубинов Harry
Winston и Disney Enterprises Inc.
\$ 80 000 — \$ 120 000



Кольцо с ярко розовым
бриллиантом весом 10,31 карат.
\$ 3 000 000 — \$ 4 500 000



Кольцо с Кашмирскими
сапфирами весом 36,38 карат
\$ 240 000 — \$ 320 000



Мода

Проект Gem Visions 2006 компании Signity

Дизайн ювелирных изделий будущего

Мы продолжаем рассказ о проекте компании Signity «Gem Visions 2006».

Как и в прошлом году, каждая тенденция содержит иллюстрации оригинальных ювелирных украшений, специально созданных для Signity ведущими дизайнерами со всего мира, чтобы продемонстрировать новые направления дизайна и новую продукцию Signity.

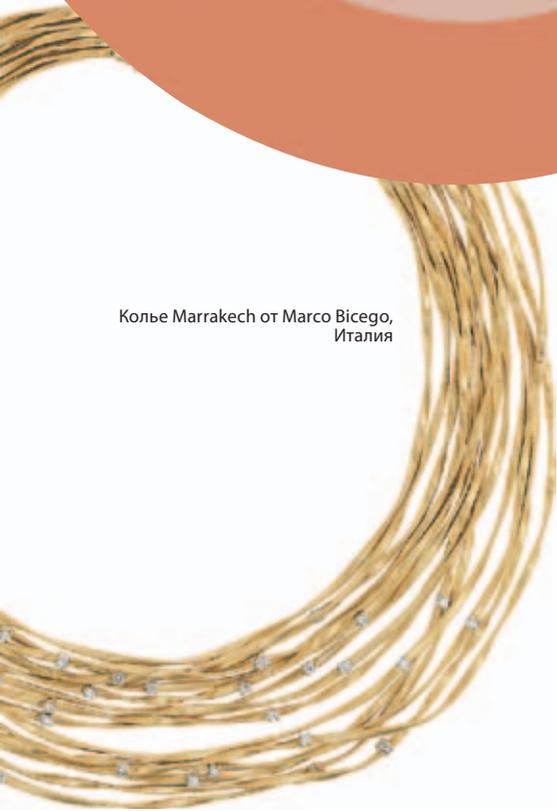
В этом номере представляем вашему вниманию две тенденции: Ритуалы и Культ.



Дизайн от Pipra Small,
Англия



Колье Marrakech от Marco Bisego,
Италия



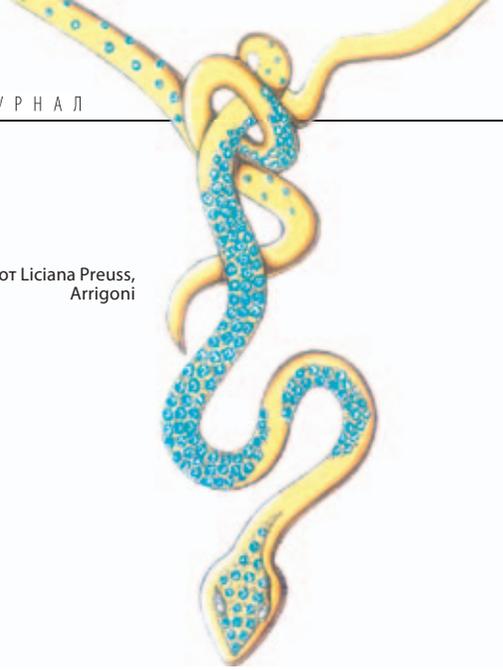
Тенденции

Четыре тенденции развития дизайна этого года — *Лёгкость*, *Фантастика*, *Ритуалы* и *Культ*.

Лёгкость и *Фантастика* ассоциируются с воздушностью, *Ритуалы* и *Культ* — со зрительными орнаментами.

В этом номере мы расскажем о двух тенденциях:

Ритуалы — классически элегантные и графические; эта чистая, четкая тема дополнена динамичным спортивным шиком и усиливающейся необходимостью принадлежности к группе, племени.



Дизайн от Liciana Preuss, Arrigoni

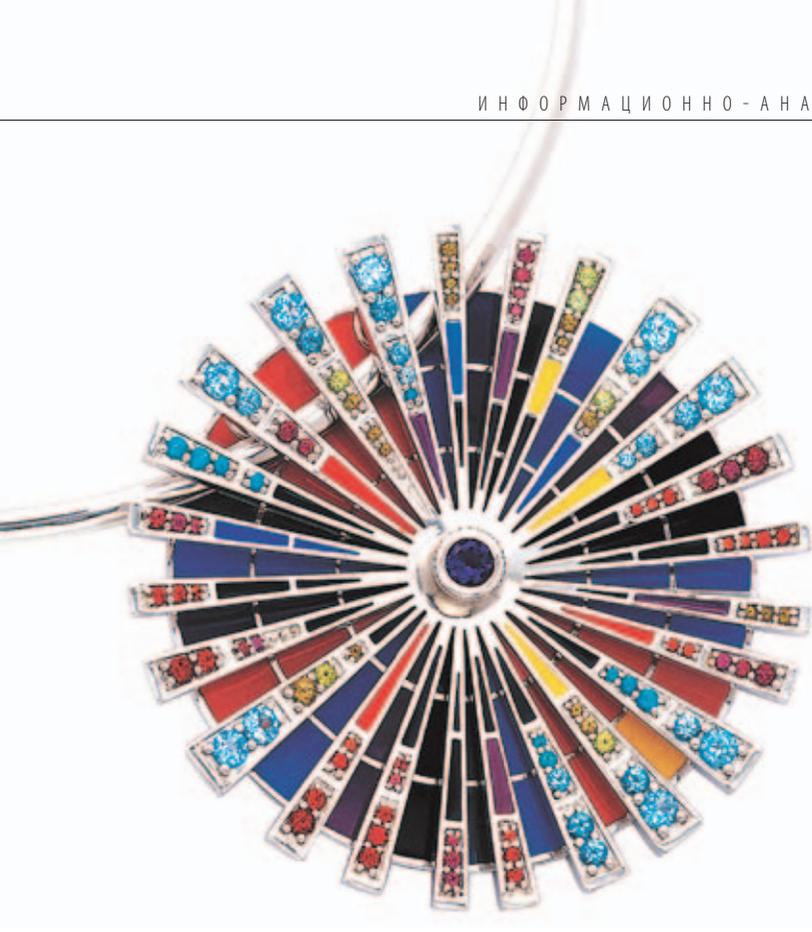


Кольцо Mayaguana by Dora Tam, Dora Tam Design, Макау



Дизайн Ima by Sean Hill, ателье Vивиanna, США





от Jaruporn Kaewsutha, Panda Jewelry,
Таиланд



Культ — предельная роскошь, культура и знание. Культ прославляет эпоху древних цивилизаций. Зрительные орнаменты, массивные украшения — результат смешения идей, имперская роскошь и виртуозная ручная работа.



Дизайн от FOCE, A-dong Ind.,
Корея



Дизайн от Raquel Neves, Denoir,
Бразилия





Дизайн от Gavello,
Италия



Дизайн от Delphine-Charlotte Parmentier,
Франция

Браслет «Милые рыбки» от Traquandi,
Италия



Браслет SPY от Pianegonda,
Италия

Конкурс «Всё пламень, всё огонь»

Жемчуг Таити — Tahitian Pearl Trophy

В этом году G.I.E. Pearls de Tahiti («Жемчуг Таити») объявил очередной конкурс в рамках Tahitian Pearl Trophy. Темой предыдущего соревнования была «Вода», важнейший элемент жизни полинезийских лагун. Новый конкурс представляет тему иных стихий: «Огонь» и «Лёд» — естественный контраст жарких и холодных цветов. Дизайнерам ювелирных изделий предложили найти оригинальное решение идеи «Огонь под льдом». Многоцветие таитянского жемчуга прекрасно подходит для творческого поиска в данном направлении.

Награда присуждается не каждый год, а потому особенно высоко ценится всеми мастерами.

В этом году в конкурсе приняли участие и итальянские ювелиры, представившие около сотни изделий, отвечающих задаче

соревнования. Работы были показаны на одной из крупнейших ювелирных выставок мира — «Жемчуг Таити», которую посещают в последние годы художники и руководители производства и торговли из ведущих стран, включая и прославленных своими достижениями итальянцев, а затем продемонстрированы на выставке в Виченце.

Представленные на конкурсе изделия отвечают тенденциям современной моды, требующей элегантности и высочайшего качества. Сегодня украшения должны быть универсальными, уместными в любое время дня и ночи. Идеальная форма жемчужин и их необычные, разнообразные оттенки открывают перед ювелирами широкие возможности. Цветовая гамма колеблется от сияющей белизны до тёмно-серого металлического блеска и черноты редких жемчу-

жин, от тёмного, почти хвойного до нежного светло-зелёного, включая и оттенки голубого, и сияние золотого тона.

Дизайнеры сумели создать произведения, полные света и удивительного изящества. Чувство формы, внимание к деталям, мастерское владение драгоценными материалами, чуткость к природному объекту, смелость в поиске новых форм — всё это проявилось в их творениях.

Ещё Гомер утверждал, что каждая жемчужина уникальна, неповторима. Выставка «Жемчуг Таити» демонстрирует тысячи лиц этого таинственного природного материала, способного вдохновить на творчество, стимулировать поэтическое воображение. Показать безграничные возможности жемчуга — в этом и заключается главная задача конкурса.



Condito Giovanni



Roberto Coin



Cotogno+Cotogno



D'Elia Company



Damiani



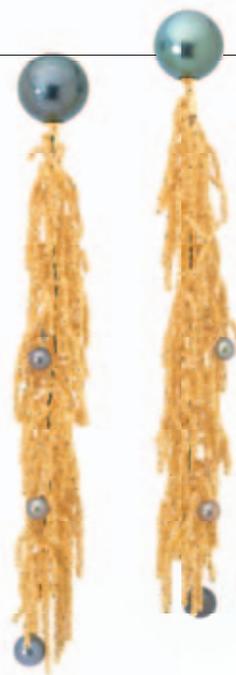
Gianmaria Donini



Giovanni Aliotta Gallery



Zydo



Orlando Orlandini



Gioielli Donati



Blue White Diamonds



Reposi Dirce



Antonini

Cotogno+Cotogno



Cotogno+Cotogno



Giordano Zanon



Украшения
для
обольщения!

Pt



Филиал в Москве:
800 750 54 92, 735 56 61

Дилеры:

Иркутск:
СИАТ «А», Иркутская обл. -
8000 800 00 00, 812 37 37
СПб - ПЛ - Южная Пн.
800 777 10 07
ООО - Русская платиновая
8120 80
800 517 74 45, 733 00 00
ООО - Южная Пн.
800 733 89 32

Красноярск:
ООО ТКК - Русская платиновая
800 80 80 80, 801 100
Новосибирск:
ООО - Южная Пн.
800 51 51 54, 55 55 50,
55 55 55
Улан-Удэ:
ООО ТКК - Южная Пн.
800 80 80 80, 40 40 40
Восточный Бург:
ИГ ЛА 80 80 80 80

Хабаровск:
4711 00 00
800 80 80 80, 80 80 80
Кемерово:
ООО - Южная Пн.
800 80 80 80, 80 80 80
Ростовская область,
г. Волгодонск:
ООО - Южная Пн.
800 80 80 80, 80 80 80

**Официальные
представители:**
Ульянов:
ООО «Южная Пн.»
800 80 80 80, 80 80 80
Златоуст:
ООО «Южная Пн.»
800 80 80 80, 80 80 80



КРАСЦВЕТМЕТ

ООО «Красцветмет»

Иркутск, 660027, г. Красноярск

Транспортная проезд, 1.

тел. 800 80 80 80, 80 80 80;

факс 800 80 80 80, 80 80 80;

e-mail: info@kshim.ru, www.kshim.ru

Выставки

«Тотальный белый цвет»



Domenichetti



G. Robert



Basilio Liverino



Max Staurino

Экспозиция «Тотальный белый цвет» была организована итальянским представительством Международной платиновой гильдии в рамках программы параллельных выставок ярмарки «Orogetta 2005» в Виченце.

Белизна платины в сочетании с белыми драгоценными камнями — идея предельной чистоты и совершенства. Пожалуй, сегодня это является образцом хорошего вкуса. Простота и гармония, воплощённые в ясном

зрительном образе. Дизайнерам предоставлен «карт-бланш» для творчества.

Но почему именно белый цвет? Иногда его считают отсутствием цвета, однако это нечто противоположное: белый — это сумма всех цветов радуги. Василий Кандинский называл белый цвет символом мира, в котором растворяются все цвета, принадлежащие материальным объектам. Белый — это воплощение абсолютной тишины, он пре-

вышает возможности живых организмов, утверждал художник.

Инициаторы создания экспозиции увидели особый смысл в сочетании платины с жемчугом и перламутром, белыми кораллами, горным хрусталём, бриллиантами. Градации белого цвета оказались неожиданно многочисленными и стимулирующими творческое воображение художников. Белый, как молоко, белый, как лилия, белый, как... платина.



Pia Mariani



Damiani



Vhernier



Lalla&Rossana



Vhernier

Платина — эталон чистоты и качества, сверкающий белый металл, в отличие от золота, которое для получения белого тона нужно сплавлять с другими металлами, обладает собственной, изначальной белизной. И этот цвет не будет утрачен и через много лет, ведь стандартная проба платины 95% — почти идеальный металл!

Белый цвет всегда служил выражением значимых эмоциональных ценностей: чистоты,

ясности, совершенства. И платина среди всех драгоценных металлов в наибольшей степени ассоциируется с теми же идеями. Мы часто противопоставляем белое и чёрное как правду и ложь, добро и зло. Белизна для нас символизирует истину и невинность. Поэтому белый цвет стал характерным для наряда невесты. Белый снег, падающий на землю, знаменует собой свежесть и сон природы. В литературе не раз белый цвет обретал особый,

метафорический смысл. Петрарка писал: «Бледная, нет, но блеее снега». Белый свет стал для европейцев образом мира в целом.

Сегодня, в сложную эпоху, в свете технологической цивилизации, мы особенно остро нуждаемся в тишине и ясности, простоте и чистоте, прозрачности смыслов. Вероятно поэтому мир моды тянется к простым, локальным цветам — в первую очередь к контрасту белого и чёрного. День и ночь стано-



Picchiotti



Mikimoto



Catalano



Damiani



Mikimoto



Casato Gioielli



Lalla&Rossana

вятся лейтмотивами многих дизайнерских коллекций. Могут варьироваться фактуры, стили, но ослепительный белый блеск платины, дополненный белизной камней и природных материалов, звучит как напоминание о вечных истинах и незыблемых ценностях.

И в этом многоголосом хоре, восхваляющем Белизну, некоторые голоса звучат особенно звонко и проникновенно. Это ожерелье «Шибуки», созданное моло-

дым японским дизайнером Юкой Кобаяси, — нежное, женственное, кристальное, сияющее. Браслет «Skyline» из Нью-Йорка, «Платиновые цветы» и «Снежные звезды», в которых блеск платины усилен сиянием бриллиантов. Платиновые запонки с жемчужинами и вкраплениями перламутра. Коллекции, входящие в экспозицию «Тотальный белый цвет», предназначены и для мужчин, и для женщин. Они поражают эле-

гантностью и простотой, безупречным стилем и сочетанием традиций и модерна.

Творческая акция, организованная Международной платиновой гильдией в союзе с молодыми дизайнерами, стала заметным событием ярмарки в Виченце. Это образец красоты, совершенных технологий и современного взгляда на ювелирное дело, в котором чувствуется свежее дыхание нового времени.



Конкурс «Образ и Форма» 2005

Ирина Перфильева

В разгар золотой осени 2005 года Фонд поддержки молодых дизайнеров ювелирных украшений «Образ и Форма» в шестой раз собрал в Санкт-Петербурге художников-ювелиров и искусствоведов из России, Германии, США, Польши. Много это или мало — вопрос скорее философский. С одной стороны, много, потому что вокруг оргкомитета и его бессменного председателя, петербургского художника Галины Ковалевой, за прошедшие годы сплотился круг коллег-единомышленников не только из Санкт-Петербурга и Москвы, но также из зарубежья.

За время проведения конкурса «Образ и Форма» не только оформились обозначенные условиями формы работы от представления произведений на конкурс до участия в жюри, чтения лекций и докладов, но и стихийно возникли обсуждения изделий у витрин по просьбам конкурсантов.

С другой стороны, конечно мало, если сравнивать с аналогичными мероприятиями в международной практике. Так, ювелирный форум в польской Легнице насчитывает не одно столетие.

Но истинное значение того или иного мероприятия исчисляется не годами его проведения, а ролью, которую оно играет в современном искусстве.

О том, что Петербургский конкурс «Образ и Форма» заполнил катастрофически разрастающуюся в середине 1990-х годов лакуну в отечественном авторском ювелирном искусстве, в результате чего мы чуть было не потеряли целое поколение. Мне уже неоднократно приходилось говорить и писать об этом. Но каждый раз

мы вновь и вновь убеждаемся в справедливости этого.

География конкурса может быть и не всегда достаточно широка, но всегда убедительна и, что особенно важно, открыта для новых участников из России и стран ближнего и дальнего зарубежья. К сожалению, это не прозвучало на церемонии финального шоу VI Международного конкурса молодых дизайнеров ювелирных украшений «Образ и Форма», но об этом свидетельствует протокол заседания жюри.

Замечательным нововведением представляется организация в последние два года проведения конкурса «круглого стола» по его итогам, где происходит живой обмен мнениями между сторонами. Сопоставление встреч прошлого и нынешнего года позволяет сделать некоторые выводы о развитии отношений между конкурсантами и членами жюри. Так, в прошлом году разговор выглядел как обмен мнениями и уяснение некоторых конкретных вопросов по условиям проведения конкурса. В этом году конкурсанты уже требовали от жюри ответов по критериям оценок представленных изделий, интересовались личным вкладом членов жюри в создание информационного поля, которым могли бы пользоваться все работающие в этой сфере отечественной культуры. Это свидетельствует об очевидной разобщённости создателей и исследователей современного ювелирного искусства, но главное, что особенно важно и тревожно, о неосведомлённости молодых ювелиров об актуальных темах и проблемах в мировом ювелирном искус-

стве. Из этого происходит непонимание основных критериев и оценок, которыми руководствуются в своей работе члены международного жюри. Вопросы не всегда были вполне корректны, но их острота подчёркивает актуальность разговора и значение акции «Образ и Форма».

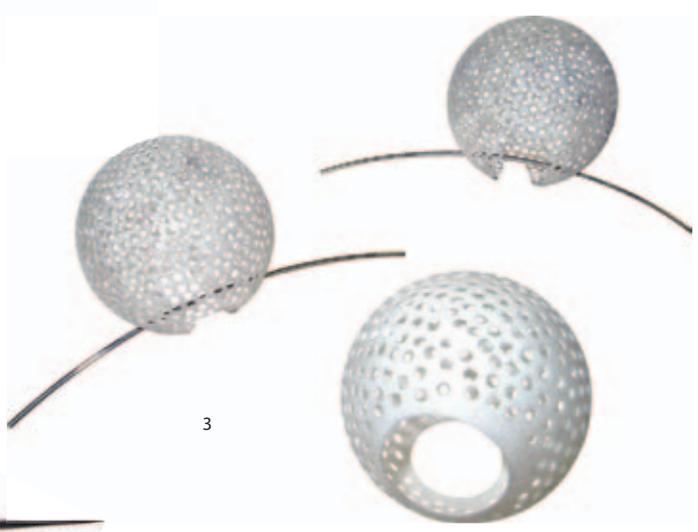
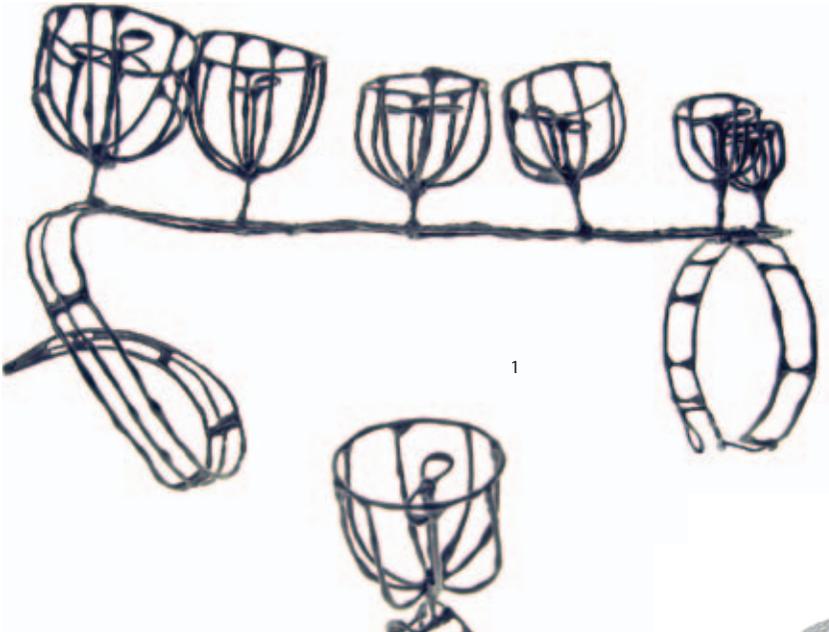
Отчасти эта проблема может быть решена более чёткой структуризацией и систематизацией программы лекций, информационных и теоретических докладов, предваряющих тему следующего конкурса, в известной мере разъясняющих его цели и задачи. В лекционной программе последнего конкурса с информационными сообщениями выступили Н. Коровина «Итоги международного конкурса изделий с бриллиантами «HRD», И. Перфильева «Российские дизайнеры-ювелиры на VI Мальтийской Международной Арт Биеннале», «Европейские ювелиры на I1 Московском Международном антикварном салоне», Г. Габриэль «Конкурс молодых ювелиров V Биеннале Фаберже», И. Шаталова «Международная выставка в Базеле и последние тенденции в ювелирной моде». Технические аспекты ювелирного производства отражены в докладе Ю. Баскакова «Фактуры на поверхности металла в ювелирном производстве». Истории одной из ведущих ювелирных фирм России начала XX века была посвящена лекция М. Лопато «Фаберже: за и против». Известный нью-йоркский арт-дилер и владелец галереи Ш. Кранцен не только познакомил участников конкурса с некоторыми произведениями ведущих современных европейских ювелиров из своей коллекции, но и прочёл лекцию о стратегии бизнеса в ювелирном деле. Теоретическим проблемам были посвящены доклады Ф. Фалька «Технологические, исторические и этнографические аспекты в современном ювелирном искусстве» и П. Гамзатовой «Графомания в искусстве».

Как всякое «живое» и актуальное дело, работы Международного конкурса молодых дизайнеров ювелирных изделий «Образ и Форма», в 2005 году впервые заявленного как Международный творческий

форум ювелирного искусства, не лишён определённых недостатков. Что, впрочем, хорошо понимают его организаторы. Но гораздо важнее, что год от года растёт не только число конкурсантов, но и тех, кто

считает поддержку этого конкурса своим делом и стремится всемерно поддержать его инициаторов и организаторов, среди которых Российский этнографический музей и множество спонсоров из числа

известных российских ювелирных фирм. А это ещё раз подтверждает его своевременность и актуальность для дальнейшего развития отечественного ювелирного искусства.



1 Гран-при.
Браслет, кольцо «Чёрные маки».
Автор: Александра Петрова.
Приз предоставлен фирмой «PRECIOSA».
(Гран-при «Образ и Форма» выполнен предприятием «Русские Самоцветы»)

2 Номинация «Фантазия». Ювелирное изделие.
Серьги «Скорость воздуха» (серебро).
Автор: Алексей Толочков.
Призы предоставлены фирмами «Парадокс» и «PRECIOSA»

3 Номинация «Фантазия». Макет изделия.
Гарнитур: кольцо, серьги «Патерны Коперника» (пластик).
Авторы: Сергей Катков, Иван Ван-Заам.
Приз предоставлен фирмой Диего Перкосио Папи

4 Специальный приз.
Шейное украшение — браслет «Ошейник дикобраза» (кость, пластик).
Автор: Дмитрий Калмыков.
Приз предоставлен журналом «Русский Ювелир»

ООО «ПИРАМИДА»
изготавливаем вставки
из натурального и поделочного камня

(812) 945-86-68



*Драгоценные мгновения
жизни...*

ООО ТПП "РегионЮвелир"

115211, г. Москва, Каширское шоссе, д.55, корп.4
тел: (095) 393-3838, 344-6563; e-mail: regionu@mail.ru



Семинары

Янтарь в руках искусных мастеров

Центр янтаря в Гданьске (Gdańskie Centrum Bursztyny) представляет собой ассоциацию, объединяющую 22 наиболее заметные ювелирные компании Польши, работающие с янтарем на внутреннем и международном рынке. Именно они открыли первый в стране современный торговый центр, ориентированный на оптовую продажу данного типа продукции. Центр янтаря в Гданьске был открыт в сентябре 2004 г. Его основная задача — продвигать изделия из балтийского янтаря, обладающие высочайшим качеством, и возродить образ Гданьска как мировой столицы ювелирного янтарного производства. Штаб-квартира ассоциации находится в Торговом центре «Манхеттен» в Гданьске. В распоряжении Центра янтаря в Гданьске находится около 2000 кв. метров, два выставочных зала, Галерея янтарного искусства, обменный пункт, парковка и сервисные услуги для клиентов.

В июне 2005 г. Центр янтаря в Гданьске провел Международный художественный семинар «Искусство янтаря 2005». Участниками акции стали дизайнеры из Польши, Великобритании, России, Испании, Германии, Нидерландов, имеющие опыт работы с уникальным светонесущим материалом.

Главной целью мероприятия его организаторы считали обмен опытом между художниками и мастерами-ювелирами. Выставки на откры-



Гедемин Яблонский (Польша).
Работа «Янтарь в руках искусных мастеров»

том воздухе, учебные семинары, демонстрации стали составной частью программы. Установление новых профессиональных контактов и продвижение оригинальных идей на рынок стали основой для развития бизнеса, перспективы которого всё ещё остаются весьма широкими. По итогам работы семинара был выпущен каталог, в котором представлены лучшие работы участников акции, которые могут быть предложены для реализации галереям и торговым организациям Польши и других стран. Безусловно, такой международный семинар станет доброй традицией, будет способствовать росту торгового оборота и популярности янтаря в ювелирных изделиях. Дело в том, что

во многих странах янтарь всё ещё рассматривается как материал для дешёвых украшений, рассчитанных на массового покупателя. Творческие идеи европейских дизайнеров становятся для многих специалистов по торговле настоящим открытием. Оказывается, подход к янтарю можно и нужно радикально менять.

Важной частью Международного семинара стала обучающая программа, ориентированная на молодых специалистов. Она включала в себя и лекции, и практические занятия. По вечерам проводились «круглые столы» и встречи ведущих специалистов для обмена опытом и обсуждения насущных задач сектора. Дизайнеры, работающие с янтарём, обладают различной подготовкой и опытом. Среди них есть ювелиры, для которых янтарь — один из материалов, мастера-«ремесленники», художники с серьёзной подготовкой в области живописи и скульптуры. Естественно, что и взгляд на своё дело у них совершенно разный. Именно в данном секторе ювелирного производства большое значение имеет индивидуальный подход к обработке материала, созданию изделий, которые порой невозможно повторить в точности в силу эксклюзивности отдельных образцов янтаря.

Участники семинара посетили Музей янтаря в Мальборке, провели встречи с польскими учеными. Состоялся целый ряд пресс-конференций и открытых мастерских.

В итоге была собрана выставка в Музее искусств в Гданьске, получившая характерное название «Янтарь в руках искусных мастеров». Именно так можно сформулировать цели и намерения организаторов акции.

Работу семинара освещали представители международной прессы из разных стран, в частности корреспонденты профессиональных журналов: «Arte Arte y Joya», «Goldschmiede Zeitung», «Schmuck Magazine», «Europa Star», «Die Vitrine», «Русский Ювелир».





Марта Богуш (Польша). Колье «Улица». Янтарь, серебро



Джуди МакКейг (Шотландия). Брошь. Янтарь, серебро, золото



Катя Принс (Нидерланды).
Композиция «Серия перстней».
Янтарь, серебро



Мануэль Вильхена (Португалия).
Брошь. Янтарь, кость, пигменты, шнурок



Мариуш Паячковский (Польша). Объект. Янтарь, серебро, ткань



Сильвия Вальц (Испания).
Брошь. Янтарь



Джуди МакКейг (Шотландия). Брошь. Янтарь, серебро, золото

Марек Новачик (Польша). «Варибаси» (палочки для еды).
Серебро, бамбук, позолота, янтарь



Анджей Пацак
(Великобритания).
Объект. Янтарь



Елена Градинарова (Россия).
Объект «Рыба». Янтарь, кожа



Сильвия Вальц (Испания). Брошь.
Янтарь, серебро, золото, аквамарин, жемчуг,
эпоксидная смола, пигменты



Ян Матерек (Польша).
Объект «Стоунхендж».
Янтарь, серебро, дерево



Проблемы борьбы с контрабандной и контрафактной продукцией в ювелирной торговле

Пилюшин В. Б.

31 августа в Торгово-Промышленной Палате Российской Федерации комитет ТПП РФ по поддержке предпринимательства в сфере добычи, производства, переработки и торговли драгоценными металлами и драгоценными камнями и изделиями из них и Ассоциация «Гильдия ювелиров России» провели «круглый стол» по проблемам борьбы с контрабандной и контрафактной продукцией в ювелирной торговле. Вёл заседание председатель комитета Палаты В. В. Рудаков. В работе «круглого стола» приняли участие представители ведущих предприятий ювелирной продукции и ювелирной торговли, региональных отраслевых союзов и ассоциаций, а также МВД, ФСБ, Минфина и Минэкономразвития России.

Открывая заседание «круглого стола», В. В. Рудаков сказал, что проведение этого мероприятия инициировано комитетом ТПП РФ по поддержке предпринимательства в сфере добычи, производства, переработки и торговли драгоценными металлами и драгоценными камнями и изделиями из них и Ассоциацией «Гильдия ювелиров России» в соответствии с решением Первого Всероссийского Конгресса участников ювелирного рынка, который прошёл в июне 2005 года в г. Костроме, и выразил благодарность всем его организаторам. В. В. Рудаков отметил, что в последние годы ювелирный рынок России развивается динамично, но при этом существует ряд нерешённых проблем. В качестве главных он назвал пробелы в законодательной базе, обилие контрафактной

продукции, а также криминальный характер рынка. Председатель комитета ТПП РФ сказал, что по итогам «круглого стола» Торгово-Промышленная Палата России сможет обратиться в Правительство РФ и Государственную Думу РФ с рекомендациями по совершенствованию ювелирного рынка страны.

Генеральный директор Ассоциации «Гильдия ювелиров России» В. Б. Радашевич затронул тему переработки ювелирной продукции на внетамуженных территориях. По его оценке, этот процесс должен быть временно ограничен в целях поддержки отечественного производителя. Он отметил, что в итоге это может привести к переводам производств за рубеж. Кроме того, В. Б. Радашевич выразил мнение, что нужно передать

клеймление продукции производителю. Не менее важным аспектом защиты добросовестного предпринимателя, по его мнению, является создание закона о саморегулируемых организациях, который позволит контролировать участников ювелирного рынка. Однако на данном этапе успехов в этом вопросе нет, так как государство «не даёт запустить механизм саморегулирования». Руководитель Ассоциации также сказал, что ювелирное сообщество не работает активно над совершенствованием нормативной базы отрасли. В стране существует 18 территориальных инспекций Пробирной Палаты, которая, как и Гохран, является государственным органом, также подведомственным Минфину. На региональные пробирные инспекции возложены функции государственного контроля ювелирных изделий из золота и серебра. Указом Петра I Пробирная Палата создавалась для контроля проб драгоценных металлов. Поэтому в их подразделениях нет и никогда не было экспертов-геммологов-специалистов, которые бы занимались камнями. Руководитель Ассоциации считает, что изменение в системе госконтроля будет только полезным Пробирной Палате: «Если лишние функции с Пробирной Палаты снять и оставить только определение содержания драгоценных металлов в сплавах и геммологический контроль драгоценных камней, это будет хорошо и бизнесу, и поможет самой Пробирной Палате. Сейчас этот орган на 50% занят проверками непонятно чего, загружен лишними задачами государственного контроля, какими-то отмирающими функциями, доставшимися в наследство от плановой экономики». Закон от 1999 года устарел, в него надо внести изменения и поправки. В заключение В. Б. Радашевич выразил готовность ювелирного сообщества совместно с государственными органами навести порядок в этом сегменте промышленности.

Председатель Союза ювелиров Северо-Запада Александр Горыня сказал, что процветающий в России незаконный оборот драгоценных камней порождён существующим порядком их ввоза в страну. Региональные союзы ювелиров обратились к Ми-

нистерству финансов с просьбой изменить нынешнюю систему проверки драгоценных камней, передав функции Гохрана в региональные инспекции пробирной палаты. Минфин считает их идею утопией. Хотя, по мнению участников рынка, это самый простой способ покончить с «чёрным» и «серым» рынком. Союз ювелиров Северо-Запада, Ассамблея ювелиров Санкт-Петербурга, Союз ювелиров Татарстана и Центрального федерального округа обращались с письмом на имя главы Министерства финансов России Алексея Кудрина с просьбой передать функции Гохрана, который осуществляет проверку и оценку ввозимых и вывозимых из страны драгоценных камней, региональным инспекциям Пробирной Палаты. Сегодня такую оценку можно провести только в Москве, что создает определённые проблемы региональным ювелирам.

Руководитель компании «Центр Ювелир» С. Л. Алхазов затронул тему вступления в ВТО. Он обратился к председателю комитета ТПП РФ по поддержке предпринимательства в сфере добычи, производства, переработки и торговли драгоценными металлами и драгоценными камнями и изделиями из них В. В. Рудакову с просьбой организовать специальное мероприятие, посвящённое данной проблематике, целью которого должно стать информирование участников ювелирного рынка о правилах международной ювелирной торговли. Говоря о проблемах контрафактной продукции, он отметил,

что есть два основных пути решения данной проблемы. Первое — жёсткое регулирование со стороны государства, второе — внедрение закона о саморегулировании рынка.

Начальник департамента экономической безопасности МВД РФ С. Мещеряков заявил, что в целом согласен с озвученными в ходе «круглого стола» мнениями. Он считает, что предпринимательскому сообществу необходимо определиться с тем, нужен ли новый закон о драгметаллах или же необходимо внести изменения в существующий закон. С. Мещеряков отметил, что в настоящее время ситуация такова, что число предпринимателей, работающих легально на ювелирном рынке, сокращается. «Легальный бизнес задавлен «чёрным» и «серым», — подчеркнул он. По ряду наименований контрафактная продукция составляет 70%.

Начальник департамента экономической безопасности МВД сказал, что малый и средний бизнес не защищены от произвола чиновников и организованной преступности. Говоря о способах преодоления сложившейся ситуации, он заявил, что любой закон будет работать тогда, когда есть обратная связь, и обратился к представителям бизнеса с просьбой своевременно информировать о тех перегибах, которые совершаются сотрудниками правоохранительных органов, например во время различных проверок. Говоря о существующих проблемах, С. Мещеряков сообщил, что у департамента не

хватает материального ресурса для проведения экспертиз и исследований. Именно по этой причине ряд судебных разбирательств не доходит до логического конца. При этом присутствующие бизнесмены выразили готовность оказать в этом вопросе посильную помощь. Руководитель департамента экономической безопасности МВД сказал, что правоохранительным органам не обойтись без знания тонкостей ювелирного рынка, и в связи с этим отметил, что сотрудники департамента должны взаимодействовать с представителями бизнес-сообщества.

Представитель Минфина А. Орлов также затронул проблему переработки ювелирной продукции на внетамуженной территории. По его словам, несмотря на то, что формально данная схема действует в рамках закона, «обман покупателя налицо». Ввозимое в страну турецкое золото клеймится отечественными клеймами, таким образом, покупатель остается в неведении, что за товар он приобретает.

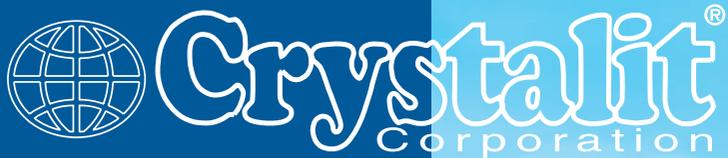
По итогам заседания было принято решение подготовить рабочую группу, которая займётся разработкой предложений для Правительства. При этом В. В. Рудаков отметил: «Главное, что и представители правоохранительных органов, и бизнесмены имеют общую позицию и один взгляд на проблему контрафактной продукции на ювелирном рынке».



Современный дизайн в оформлении ювелирных витрин

**ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
СО СКЛАДА И НА ЗАКАЗ
ОТПРАВКА В РЕГИОНЫ**

ООО «ОПТИОН»
125252, г. Москва, ул. Зорге, д. 10. Тел./факс: (095) 943-2301, тел.: (095) 195-9111
www.option-s.ru, option-s@mtu-net.ru

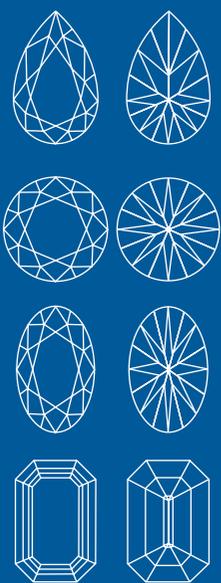


ЮВЕЛИРНЫЕ КАМНИ. ЛЮБЫЕ. ВСЕГДА

111250, Россия, Москва,
Красноказарменная ул., 12
тел.: (095) 981-0555 (многоканальный)
факс: (095) 362-5325
e-mail: moskva@crystalit.ru

156000, Россия, г. Кострома,
ул. Советская, 134/10
тел.: (0942) 32-12-81
факс: (0942) 32-55-62
e-mail: kostroma@crystalit.ru

157940, Россия, Костромская обл.,
пгт. Красное-на-Волге,
ул. Луначарского, 2А, ТД «Метро»
тел.: (09432) 2-10-83
факс: (09432) 3-10-80
e-mail: krasnoe@crystalit.ru



АЭРОПОРТ



СЕРВИС

Выставка-продажа: взаимодействие поставщиков и ювелирных магазинов

Филатова Т. Б. (генеральный директор ООО «Регион Ювелир»)

Выставка-продажа — интересная и удобная форма работы и для предприятий-поставщиков, и для предприятий розничной торговли.

Прежде всего определим, что такое выставка-продажа. Это мероприятие по продаже ювелирных изделий, которое проводится совместно поставщиком и магазином при обоюдном согласии сторон, подтверждённым заключением договора. По предмету договора «Экспонент» (поставщик) предоставляет изделия для экспонирования и продажи, а «Выставком» (магазин) организует их экспонирование и продажу, а также предоставляет дополнительные услуги. При этом по договору фиксируется торговая наценка, как правило, не превышающая 35%. Экспонент предоставляет Выставком коллекцию украшений согласно заранее оговорённым пожеланиям по структуре и объёму коллекции, материалы для изготовления полиграфической продукции, информацию для публикации в прессе. Выставком организует и проводит рекламную кампанию, даёт информацию о выставке в СМИ. Плата производится за проданный товар, как правило, каждые 5 дней до окончания срока действия договора.

В чём отличие договора выставки от других форм работы, предусматривающих отсрочку платежа? Если магазин работает с поставщиком по договору консигнации, предоставляемая отсрочка предусматривает начисление процента за пользование



товарным кредитом и обязательно оплату всего объёма товара в течение оговорённого времени (обычно 30–45 дней). Работа по договору комиссии сопровождается строгой бухгалтерской отчётностью, расчёты осуществляются с учётом вознаграждения комиссионера. Длительность такого договора — от полугода и выше. Собственником товара является комитент, а комиссионер, подписывая договор, принимает на себя ответственность за сохранность товара. Если же магазину предоставляются дилерские условия по реализации товара, то он является официальным представителем товара поставщика на рынке, что предусматривает проведение магазином ряда специальных мероприятий по рекламе, маркетингу и продвижению данного товара.

Выставки-продажи способствуют достижению различных целей:

- знакомству с ассортиментом изделий завода;
- исследованию потребительского спроса на ту или иную группу товара;
- стимулированию продаж отдельных групп товара;
- повышению уровня продаж в «торговое» и особенно в сезонное «неторговое» время;
- выяснению возможных объёмов продаж на данной торговой точке в зависимости от сезона;
- изучению потребительского спроса на новые коллекции завода-производителя;
- продвижению торговой марки производителя.

В конечном итоге, и поставщик, и магазин в процессе проведения выставки-продажи решают глобальную задачу по формированию потребительского вкуса и развитию индустрии производства ювелирных украшений.

Но в большинстве случаев благие начинания организации на практике реализуются несколько иначе, и выставки-продажи проходят по-другому.

Итак, Экспонент и Выставком договорились провести выставку-продажу. Каждая из сторон договора преследует свои цели и решает собственные задачи.

Экспонент максимально заполняет витрины магазина своим товаром, думая, что тем самым вынуждает покупателя обращать внимание на его изделия. При этом та коллекция, которая должна формироваться согласно пожеланиям Выставкома, на 80–90% состоит из товара, который однозначно не пользуется спросом при работе по договору поставки. Поэтому вопрос фиксации торговой наценки обсуждается исключительно формально — выполнение условий не проверяется. А вопрос предоставления информации в СМИ и элементарной рекламной поддержки вообще опускается и оставляется на усмотрение Выставкома. Зато у Поставщика регулярно встаёт вопрос оплаты и вызывают удивление далёкие от ожидания результаты. Производитель может также приурочить к

выставке реализацию неликвидного товара в надежде на то, что он пусть даже частично продается. Помимо этого, Экспонент имеет возможность провести маркетинг в «неторговое» время, получив при этом наиболее полную и достоверную аналитику продаж.

Магазины, в свою очередь, в результате такой выставки-продажи имеют возможность торговать большим объемом товара в течение определённого времени без обязательства выкупа партии. Поэтому в основном лояльно относятся к поставкам коллекции, не соответствующей заявке, будучи уверенными, что в течение месяца смогут заполнить витрины тем, что прислали. А если чего-то не будет хватать, можно заказать у других поставщиков, товар оплатить сразу, сделав на него большую торговую наценку за счёт разницы в цене. Пользуясь тем, что Экспонент поставил, по сути, неликвид и объёмы продаж ожидаются небольшие, Выставком решительно отказывается от организации рекламной поддержки и устанавливает торговую наценку, которую считает оптимальной для того, чтобы окупить занимаемые коллекцией площади и оплату работы продавцов. Нередко магазины соглашаются на проведение выставки-продажи, преследуя цель получить товар «на всякий случай», то есть коллекция может находиться не на прилавках, а в сейфе.

О решении общей задачи по получению максимальной прибыли стороны в данном случае заботятся только исходя из собственных интересов. И вместо того чтобы прилагать усилия сообща, ориентируются на разные задачи. Результаты продаж в этом случае более чем плачевные.

Какие мероприятия необходимо применять для получения максимальной прибыли и достижения изначально поставленной цели с точки зрения партнёрских отношений?

Прежде всего выделим возможные типы выставок-продаж и основные задачи, которые решаются посредством их проведения.

Выставки завода-производителя

Цель: знакомство с ассортиментом и повышение уровня продаж изделий завода.

Предоставляется товар, выпускаемый одним заводом-производителем, формируются и оформляются отдельные витрины под ассортимент этого завода.

Выставка групп изделий

Цель: исследование потребительского спроса на ту или иную группу товара, стимулирование продаж отдельных групп товара.

Представляется одна или несколько определённых групп изделий, в рамках которых товар объединён направленностью на целевую аудиторию (например, мужская коллекция), категорией вставок (изделия с жемчугом), видом металла (изделия из платины) и т. д. Такие выставки, как правило, имеют красивое и звучное название: «Совет да любовь» (выставка обручальных колец), «Искушение соблазном» (выставка пирсинга), «Тайна южных морей» (выставка изделий с жемчугом)... Товар для подобных выставок подбирается, как правило, у нескольких поставщиков с относительно равными по ценам предложениями.

Тематические выставки

Цель: повышение уровня продаж в «торговое» и особенно в сезонное «неторговое» время.

Приурочены к календарным праздникам и датам. Например, к Новому году, 8 Марта, а также ко Дню студента, Пасхе и т. д.

Маркетинговые выставки

Цель: выяснение возможных объёмов продаж на данной торговой точке, в зависимости от сезона. Отличный способ начать сотрудничество поставщика и магазина.

Выставки коллекций

Цель: изучение потребительского спроса на новые коллекции завода-производителя. Например, выставка весенней коллекции завода, выставка авторских коллекций...

Таким образом, принимая решение о проведении выставки-продажи, необходимо чётко определить цель и в зависимости от неё направление работы, то есть тип выставки, который поможет достичь данной цели.

Организация и проведение выставки-продажи состоит из нескольких этапов, требующих тщательной проработки: подготовительный, основной и завершающий. Рассмотрим реализацию каждого из этапов.

1. Подготовительный этап

В начале года Экспонент и Выставком составляют график проведения выставок и проводят аналитику продаж товара Экспонента, выявляя наиболее и наименее

хорошо продающиеся позиции. Экспонент, согласно графику и аналитике, планирует производственный цикл. Выставком, в свою очередь, также планирует график поставки товара и точно знает, к какому времени, какое количество витрин и под какой товар ему готовить. Кроме этого, и Экспонент и Выставком имеют возможность учесть выставки-продажи в планировании годовой рекламной кампании, избежав таким образом авралов и непредвиденных ситуаций непосредственно перед мероприятием.

За 2–3 месяца до проведения выставки производитель и магазин ведут детальные переговоры и достигают соглашения по следующим вопросам:

- точные сроки и дата поставки. Это даст возможность магазину подготовить площади, а поставщику необходимый товар;
- график поступления товара, сегментация коллекции по группам изделий, соотношению новых, незнакомых моделей и лидеров продаж. Производителю это позволит заранее приступить к подбору товара, а магазин сможет вовремя начать реализацию рекламной кампании, регулировать выкладку витрин и поступление товара от других поставщиков;
- цены изделий и торговая наценка магазина. Это позволит разумно подойти к формированию продажной пены изделий, позволяющей покрыть финансовые риски Экспонента, издержки Выставкома и каждой из сторон получить прибыль;
- график выплат за реализованный товар, утверждение которого даёт Экспоненту гарантию своевременной оплаты, а Выставком освобождает от аврального погашения задолженности и непредвиденных трат;
- рекламная кампания по выставке-продаже, для того чтобы Экспонент смог в необходимом количестве поставить рекламную продукцию и модули для оформления витрин, а Выставком имел достаточно времени для того, чтобы договориться с прессой и другими СМИ, провести работу с целевой аудиторией, заказать полиграфическую продукцию, подготовить наружную рекламу, провести работу с персоналом... Расходы на проведение рекламной кампании по договору несёт Выставком, реже стороны делят расходы в

процентном соотношении. При масштабной и дорогостоящей рекламной кампании Выставком, по согласованию и утверждению сметы с Экспонентом, может поднять торговую наценку, предварительно оформив это двухсторонним дополнительным соглашением;

Экспонент предоставляет Выставкому имеющуюся в наличии фирменную рекламную продукцию, а также подробную информацию о своём предприятии, специфике ассортимента, особенностях технологии производства, конкурентных преимуществах и т. д., для того чтобы магазин с учётом этого заранее мог начать подготовку рекламной кампании, работу с персоналом и покупателями.

После достижения соглашения результаты переговоров прописываются в соответствующих пунктах договора и дополнительного соглашения и осуществляется непосредственное подписание договора выставки-продажи.

2. Проведение выставки

Тщательная проработка подготовительного этапа — 70% успеха выставки. Остальные 30% успеха — это оперативность сторон. Магазин должен непрерывно проводить аналитические исследования продаж, выявляя наиболее востребованные группы изделий и отдельные модели, для того чтобы дать эту информацию производителю, и тот, в свою очередь, смог пополнить коллекцию именно этими или аналогичными позициями. Кроме того, необходимо выявлять абсолютно не востребованные модели и попытаться выяснить причину. Если это ультрасовременные модели, которые пока «боятся» покупать в вашем городе, предложите продавцам надеть их, положите на витрины журналы, где фотомодели демонстрируют подобные украшения. Проведите соответствующую работу с персоналом, разместите эти изделия в центре витрины, чтобы акцентировать на них взгляд покупателя. Необходимо ежедневно формировать отчёты о реализации и остатках, предоставлять их производителю, для того чтобы он, со своей стороны, также вёл аналитический учёт и имел возможность вовремя дать заявку на производство, отложить дефицитный товар и продумать возможные способы реализации изделий, которые в рамках выставки продаются хуже остальных.

3. Заключительный этап

Любая выставка — это очень важный опыт и для Экспонента, и для Выставкома. Для того чтобы ни одно мероприятие не прошло впустую с точки зрения приобретения такого опыта, по окончании выставки-продажи необходимо подвести итог. Прежде всего нужно выяснить уровень реализации и сравнить его с планируемым. Сделать сводный аналитический отчёт по продажам, выявить явных лидеров продаж и те позиции, которые не были реализованы ни при каких условиях. Важно, чтобы продавцы фиксировали наиболее характерные высказывания покупателей относительно той или иной модели и чтобы эта информация дошла до Экспонента. Это даст ему возможность взглянуть на ассортимент глазами покупателя и, возможно, позволит избежать многих ошибок. Такая кропотливая работа поможет магазину в составлении дальнейших заявок производителю, а тот, в свою очередь, получит ценные сведения по продажам своего товара в данном регионе, сможет откорректировать модельный ряд и производственный цикл с учётом этих сведений. Поэтому пренебрегать деятельностью на заключительном этапе ни в коем случае нельзя. Кроме того, и Экспонент, и Выставком должны обсудить плюсы и минусы рекламной кампании, структуры и выкладки коллекции, для того чтобы учесть это при организации дальнейших совместных мероприятий.

Таким образом должна выглядеть работа производителя и магазина по организации и проведению выставки-продажи «в идеале».

При анализе результатов выставок-продаж, которые проводила наша компания, выясняется, что такие, в общем несложные, мероприятия с предварительной подготовкой за 3–4 месяца обеспечивают рост результативности продаж с 15% до 70%.

У нас немало также примеров, когда при грамотном подходе к проведению выставки-продажи партнёры компании с небольшими объёмами продаж по нашему ассортименту вышли в разряд VIP-клиентов и с готовностью поддерживают новые совместные проекты. Например, магазин «Лидер» (г. Краснокамск) во главе с Алексеем Михайловичем Поповым регулярно проводит выставки продукции нашего завода, отдельных групп изделий и тематические

выставки. Причём если результаты продаж первой выставки составили 45%, то каждая следующая была намного успешнее предыдущей, и сейчас результаты продаж по выставке в этом магазине не ниже 70%.

Благодаря маркетинговой выставке в самом начале работы с магазином «Золотая лавина» (Тюмень) и его директором Игорем Рафаэлевичем Ракшой, творчески подходящим к решению задач, покупатели узнали о нашем заводе, и «Золотая лавина» стала одним из стабильных клиентов нашей компании.

В магазинах компании «Торговый Путь» (Челябинск) на высочайшем уровне прошла выставка летней коллекции ООО «ТПП «РегионЮвелир», выпущенной недавно открытым производственным комплексом общей площадью 2500 кв. м. Это позволило выявить наиболее востребованные модели этой коллекции и повысить объёмы продаж товара нашего завода более чем на 30%.

При подведении итогов становится очевидным, что высокие результаты в построении бизнес-процессов вообще и выставок-продаж в частности даёт только планомерная систематическая работа, организованная не хаотично, а с применением научной базы и профессионального подхода — именно так, как это делает ООО «ТПП «РегионЮвелир». Важно помнить, что сделка коммерчески интересна и приносит доход только в том случае, если симметрично представлены интересы обеих сторон. Поэтому, принимая решение о работе по договору вообще и по договору выставки-продажи в частности, стороны должны понимать, что речь идёт прежде всего о совместной работе, с адекватными принятым обязательствам затратами. Каждая из сторон чем-то рискует, в чём-то идёт на компромисс, но и прибыль стороны тоже получают вместе! А значит, при работе «Экспонент—Выставком» нет и по определению не может быть противостояния сторон и преследования собственных целей. Мы с вами идём к одной цели, так давайте идти к ней вместе!

(Редакция благодарит международный бизнес-центр «6 карат» за содействие в публикации данного материала)

**SIGNITY**

Elements of Beauty

Signity Star

Блеск SIGNITY – сияние звезд

Звезды всегда манили человека. Сияние этих далеких светил очаровывает и увлекает. В каждом камне SIGNITY Star таится звезда, подтверждающая его высокое качество. Бриллиантовый блеск SIGNITY – это блеск звезд – чарующий и не оставляющий равнодушным.

Подробную информацию Вы найдете на сайте www.signity.com. Используйте его как источник вдохновения и новых идей.



Блеск очарования

SIGNITY «старскоп» — посетите внутренний мир камня

В магазинах, где представлены ювелирные изделия с камнями SIGNITY Star, отмечен рост продаж: бриллиантовый блеск камней



очаровывает покупателей. С помощью микроскопа «старскоп» SIGNITY раскрывается тайна блеска. Увлекательное путешествие внутрь камня, которое предлагает совершить «старскоп», никого не оставляет равнодушным.

Получите бесплатно дисплей SIGNITY

Дисплей SIGNITY поможет объяснить покупателю причину бриллиантового блеска фианитов SIGNITY Star, применяемых в ювелирных изделиях партнеров SIGNITY. Вы в числе первых получите новости акции SIGNITY и бесплатные POS-материалы для повышения продаж изделий с камнями SIGNITY Star.

Заинтересованы? Закажите бесплатный дисплей прямо сейчас:

Российская Федерация:

Кристалит Корп.
а/я 4, 111116, Москва
Телефон (095) 981 05 55
starscope@crystalit.net

Украина:

Телефон 8 800 50 168 50
(звонки бесплатные по всей Украине)
starscope@crystalit.net

Спешите,
количество
дисплеев
ограничено

В ювелирном салоне «Плаза» (г. Нижний Новгород) успех и увеличение продаж во многом связывают с тем, что покупателям демонстрируется, чем обусловлено высокое качество камней. Помогает в этом «старскоп» SIGNITY. Восьмиконечная звезда, которую видно в «старскоп», лучше любых слов говорит о качестве камней SIGNITY. Она интригует и очаровывает, потому что только в камнях идеальной огранки можно увидеть восьмиконечную звезду. Бриллиантовый блеск SIGNITY — это сияние звезд.

Концентрация блеска

Сверкающий блеск камней является первым показателем качества. Именно поэтому его ищут покупатели. Как Вы могли заметить, появляется все больше и больше ювелирных изделий, снабженных ярлычками качества SIGNITY Star. С их помощью ведущие производители сообщают покупателям о бриллиантовом блеске камней в их изделиях. Сгруппировав эти ювелирные шедевры на одной витрине и правильным образом установив освещение, Вы добьетесь максимальной концентрации блеска. Камни SIGNITY «заиграют» волшебным светом, и ни один покупатель не сможет пройти мимо. Специальный дисплей способствует еще большему росту продаж. Он наглядно объ-



Компания **SIGNITY**
всемирно известный эксперт

Швейцарская компания SIGNITY — это совместное предприятие мировых лидеров Swarovski и Golaу. Компания является ведущим поставщиком точно ограненных камней для ювелирной отрасли. Гордость компании — натуральные и искусственные камни, Cubic Zirconia и альпиниты SIGNITY — результат 200-летнего совместного опыта прецизионной огранки. Использование собственной совершенной технологии позволяет компании SIGNITY устанавливать и следовать самым строгим мировым стандартам пропорций, полировки, размера и формы.

ясняет, чем обусловлено идеальное качество огранки SIGNITY. Получите дисплей бесплатно, расположите его рядом с витриной, и эффект концентрации максимального блеска не заставит себя ждать.

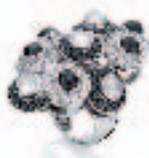
Встречайте новые коллекции с камнями SIGNITY

«Алмаз Холдинг», «Ювелиры Урала», Московский ювелирный завод «Элит» — эти компании сделали свой выбор в пользу камней SIGNITY.

Уже сейчас Вы можете заказать у этих производителей ювелирные изделия с камнями SIGNITY Star. Встречайте новые, эксклюзивные по исполнению, но доступные по цене модели с камнями SIGNITY Star: бесцветными круглыми фианитами, искусственно выращенными корундом и шпинелью необычных цветов и огранок. Ждите оригинальные коллекции от известных производителей — партнеров SIGNITY, таких, как: «Эстет», «Ювелирный Дом», «Киевский Ювелирный Завод». Все компании — партнеры SIGNITY представлены в нашем каталоге, который выйдет этой осенью.

«Покупатели не проходят мимо изделий с камнями SIGNITY — проверено»

Генеральный директор ювелирного салона «Плаза» (г. Нижний Новгород),
Тельнова Ирина



SIGNITY
Elements of Beauty

ЛИТЬЕВЫЕ ВОСКИ FREEMAN КЛАССА «PREMIUM»

С 1974 года эти воски продавались под торговой маркой KERR. В 2005 году они стали носить собственное имя – **FREEMAN**.

Высокое качество каждой частицы, большая скорость высыхания, минимальная усадка, отличная текучесть и низкое содержание пепла (0.003%) обеспечивают самое чистое горение и возможность точного восстановления.



236 руб./упаковка



243 руб./упаковка

На все цены для владельцев дисконтных карт фирмы «Сапфир» распространяются накопительные скидки до **16%**

Интернет-магазин: www.sapphire.ru

М Текстильщики, тел.: (095) 739-4311, e-mail: info@sapphire.ru; М Полежаевская, тел.: (095) 508-6665, e-mail: mag3@sapphire.ru;

М Щелковская, тел.: (095) 163-0361, e-mail: mag1@sapphire.ru



Вышел новый каталог оборудования и инструмента фирмы «Сапфир»

факс: (095) 173-0523; e-mail: info@sapphire.ru; www.7394311.ru

– закажите бесплатный каталог

С 1 сентября 2005 года доставка по Москве и в регионы осуществляется бесплатно (при сумме заказа не менее 10 тыс. руб. и весе до 100 кг).

Размещение деловой информации на «Доске объявлений» нашего Интернет-сайта – бесплатно.

Страхование грузоперевозок

Транспортировка грузов — один из наиболее сложных и неконтролируемых моментов при совершении сделки купли-продажи: товар уже выпал из поля зрения продавца, но ещё не попал в руки покупателя. Причём зачастую этот период бывает довольно длительным. Не секрет, что во время транспортировки грузы пропадают, разворачиваются и портятся. Согласно статистике наибольший ущерб происходит от краж и недостачи груза, а также от повреждения товара в пути. Чтобы защитить себя от возможных материальных потерь, продавцы или покупатели (в зависимости от условий договора поставки) обращаются в страховую компанию.

История страхования ведёт свое начало с XIV в., уже в течение многих столетий обеспечивая надёжную защиту финансовых интересов сторон. На сегодняшний день это самый эффективный способ снизить риск при перевозке и уберечь себя от лишних волнений. Однако в России процедура страхования ещё не стала повсеместной, и процентный показатель защиты грузоперевозок на порядок ниже среднеевропейского. Многие руководители предприятий по старинке полагаются на «авось». Почему необходимо страхование транспортировки продукции (в данном случае ювелирной), как избежать возможных рисков, каковы юридические тонкости процедуры страхования?

За последнее десятилетие в России рынок страховых услуг в целом и страхование грузоперевозок в частности развиваются весьма быстрыми темпами. В работе ювелирных предприятий, перевозящих ценные грузы, этот продукт является необходимым и весьма востребованным. Число обращений ювелиров к нам значительно выросло даже по сравнению с прошлым годом. Особенно это становится актуальным в периоды подготовки к отраслевым выставкам.

Высокий уровень современных коммуникационных технологий делают обращение в страховую компанию «Белокаменная» абсолютно доступным. Чтобы заключить договор страхо-

вания груза, не требуется личного присутствия, можно обратиться по факсу или электронной почте в любой момент до начала перевозки. Страхователем может являться любая сторона договора перевозки (грузоотправитель, грузополучатель, перевозчик, экспедитор). При заключении основных юридических документов — договора или полиса — определяются все необходимые условия: кто берёт на себя расходы по страхованию, в каком из вариантов будет предоставляться страховая защита, размер страховой суммы и т. д.

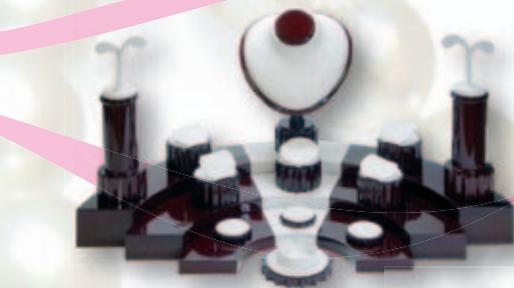
Груз можно застраховать на различных условиях, стандартных для всех страховых компаний:

1. «С ответственностью за все риски». При этом возмещаются убытки страхователя от повреждения или полной гибели всего или части груза, происшедшие по любым причинам, кроме исключённых в правилах и договоре страхования (о подобных исключениях речь пойдет ниже). Этот вариант является наиболее популярным у клиентов.
2. «С ответственностью за частную аварию».
3. «Без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения».

Существуют стандартные исключения договора. Вне зависимости от варианта страховой защиты в ряде случаев (в соответствии с условиями Института лондонских страховщиков) страховое возмещение не выплачивается. Это происходит, если ущерб причинён в результате военных действий, народных волнений, забастовок, конфискации имущества; не покрываются также убытки от атомного взрыва и воздействия радиации.

Страховая сумма — это максимальная сумма, которая может быть получена от компании в случае полной гибели застрахованного груза. Она устанавливается по соглашению между предприятием и страховой компанией обычно в размере, не превышающем действительную стоимость застрахованного груза на момент заключения договора страхования (стоимость по счету-фактуре). Сюда же может быть включена стоимость услуг перевозчика и хранения груза. Стоимость страхования зависит от выбора страховой суммы, маршрута, способа транспортировки, перевозчика и составляет 0,15–1% от страховой суммы. Таким образом, чем ценнее груз, тем больше придётся платить за страховку.

Договор страхования может быть заключён на конкретную перевозку определённого груза (страхование по разовому полису) или на весь объём грузоперевозок, осуществляемых в течение определённого периода (страхование по Генеральному договору). В последнем случае на каждую отдельную отправку выдаётся страховой полис, подтверждающий факт заключения договора страхования в от-



*красота требует
уважения*



г. Екатеринбург, ул. Посадская, д. 23
Тел.: (343) 212-58-58, 234-61-89, 234-61-68
Факс: (343) 212-58-68
E-mail: info@ruta.ru

г. Москва, ул. Нагатинская, д. 10
Тел.: (095) 730-14-12, 111-00-01, 111-00-06
Факс: (095) 111-01-52
E-mail: moscow@ruta.ru

бесплатная горячая линия для заказов
8-800-200-RUTA (7882)
техническую возможность дозвона обеспечивает ОАО "РОСТЕЛЕКОМ"

www.ruta.ru

ношении данной конкретной перевозки. Для клиентов, заключающих с компанией «Белокаменная» Генеральный договор на год, предусматриваются значительные скидки. Размер скидок зависит от объёма и частоты отправок. При этом также учитывается, каких перевозчиков используют те или иные ювелирные предприятия и в каких долях.

Практика показывает, что, несмотря на ответственность транспортных компаний, осуществляющих перевозку ценных грузов, владельцу всё же приходится опасаться за сохранность своей продукции. Ведь перевозчики, экспедиторы, предприятия связи, организующие доставку и сопровождение груза, отвечают за его порчу или гибель лишь в ограниченных пределах, согласно правилам международной конвенции. В частности, максимальная ответственность автоперевозчиков составляет \$12–13 за кг, авиакомпаний — до \$25 за кг. Поэтому при необходимости транспортировки лёгких по весу, но весьма дорогостоящих ювелирных

изделий лучше прибегнуть к услугам страховой компании.

Предприятия связи берут за услугу перевозки посылки с учётом полной стоимости товара и ответственностью за её сохранность сумму, доходящую до 3% стоимости груза. В случае с ювелирными изделиями это получается достаточно дорого. Поэтому ювелиры зачастую не объявляют стоимость посылки, оплачивая лишь доставку от двери до двери и полагаясь при этом в большей степени на страхование (что по стоимости получается значительно дешевле). Кроме того, ни одно предприятие связи не может полностью оградить свою деятельность от рисков, так как человеческий фактор играет здесь не последнюю роль. Нередки случаи, когда бандероли с ценным грузом, даже замаскированные под обычную посылку, вскрывались, а то и просто пропадали.

Страховая компания «Белокаменная» делает всё, чтобы защитить своих клиентов от подобных печальных событий, беря на себя

финансовую ответственность за транспортировку их продукции.

Главное в партнёрских взаимоотношениях страховщика и предприятия — это совершение обоснованной выплаты в случае причинённого ущерба. Чтобы эта процедура состоялась, необходимо наличие всех требуемых документов, подтверждающих факт страхового события.

Чтобы не приобретать негативный опыт утраты ценного груза, лучше вовремя обратиться в страховую компанию. Многие ювелирные предприятия уже давно пришли к этому выводу и по достоинству оценили преимущества страхования грузоперевозок. Среди клиентов компании «Белокаменная» такие известные в отрасли предприятия, как Московский завод по обработке специальных сплавов, фирмы «Эстет», «Корунд Плюс», «Инталья», «Лукас М», «Альком Ювелир», Костромской ювелирный завод и многие другие. Риск, конечно, благородное дело, но не при перевозке ваших ценных грузов!



Предлагаем Вашему вниманию сборники докладов Симпозиумов 2002, 2003, 2004 гг. Сборники дают возможность получения актуальной информации от ведущих специалистов ювелирной отрасли. «Справочник по дефектам литья» и «Справочник литья по выплавляемым моделям» — переведённые издания Всемирного Золотого Совета. Эти книги являются необходимым техническим руководством и настольным пособием как для начинающих ювелиров, так и для профессионалов.

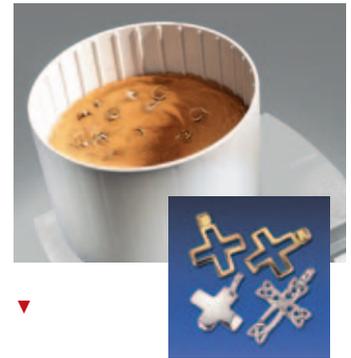
По вопросам приобретения книг обращаться по адресу:

- ООО «Международный Симпозиум ювелиров», 199406, г. Санкт-Петербург, ул. Шевченко, д. 21, корп. 1, тел./факс +7 (812) 355-11-06
- ООО «Издательский Дом «Дедал-пресс», 644007, г. Омск, ул. Орджоникидзе, д. 47, оф. 36, тел./факс +7 (3812) 230-265

Компания ООО «Современные Ювелирные Технологии»



ТРИ вида обработки на одной установке



«НОУ-ХАУ»

Модульная конструкция ECO-Maxi даёт возможность варьировать технологические процессы обработки.

Возможность менять барабаны позволяет быстро приспособить установку к индивидуальным требованиям каждого отдельного производства и быстро варьировать процессы обработки:

- магнитная полировка;
- мокрая шлифовка и/или мокрая полировка;
- сухая шлифовка и/или сухая полировка;
- или несколько циклов обработки.

МАГНИТНАЯ ПОЛИРОВКА

Магнитная полировка является идеальным подготовительным этапом перед мокрой обработкой и соответственно заменяет электрохимическую обработку. Маленькие стальные иголки вращаются в рабочем барабане в смеси воды и компаунда. Как сотни маленьких молоточков, иголки с каждым ударом оставляют на поверхности изделия блестящую точку. Результат достигается через 15–30 минут:

- полностью удаляются следы окисления и остатки формомассы;
- блеск появляется даже в труднодоступных для обработки областях, например филигрань.

Так как в результате магнитной полировки практически не происходит удаления металла, снять литевную корку и остатки «наждачки» не представляется возможным. Это можно сделать с помощью мокрой шлифовки.

МОКРАЯ ШЛИФОВКА

В процессе мокрой обработки изделия вращаются в барабане в вихревом потоке. Из-за разницы массы изделий и частиц наполнителя происходит удаление слоя металла и его вымывание смесью воды и компаунда. Это позволяет избежать трудоёмкой ручной обработки, требующей значительных временных затрат. Результат достигается через 3–4 часа:

- полное удаление следов «наждачки» и литеевой корки;
- появление чистой и светлой поверхности у изделий.

Мягкое соединение шлифовальных частиц препятствует отверждению поверхности и образованию «апельсиновой корки».

СУХАЯ ПОЛИРОВКА

Как и при мокрой обработке, изделия двигаются в интенсивном вихревом потоке. Самая мелкозернистая структура сухого наполнителя из скорлупы грецкого ореха обеспечивает щадящее снятие металла в микрообластях. Уже после 2–3 часов предварительной полировки и получаса окончательной полировки с помощью ECO-Maxi достигаются следующие результаты:

- очень гладкая поверхность;
- сверкающий блеск, сравнимый с ручной полировкой;
- не повреждаются камни: бриллианты, цирконы, жемчужины.

ООО «Современные Ювелирные Технологии»

Россия, 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

E-mail: ajt ltd@mail.ru

info@otecru.com www.otecru.com

Тел./Факс: +7-812-718-76-02

Рекомендуемое количество изделий для обработки в ECO-Maxi

| | Количество наполнителя | Количество изделий |
|---------------------|---|--------------------|
| Магнитная полировка | 160 г стальных иголок | ок. 300 г |
| Мокрая шлифовка | 3 кг пластиковых шлифовальных чипсов | ок. 300 г |
| | или 12 кг полировального материала из нерж. стали | |
| | или 4 кг фарфорового полировального материала | |
| Сухая полировка | 2,2 кг гранулята ореховой скорлупы | ок. 200 г |

В зависимости от формы, удельного и общего веса отдельных изделий количество обрабатываемых изделий может иметь отклонения от рекомендованных в таблице величин.

КАК СТАТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ ЗА СЧЁТ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ФИНИШНОЙ ОБРАБОТКИ И ПОСЛЕДНИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЛАСТИ МАССОВОЙ ОБРАБОТКИ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Высокий уровень конкуренции в ювелирной отрасли ставит всё более жёсткие требования к выходным параметрам финишных станков при снижении качества поверхности или повышении шероховатости изделий, загружаемых в рабочий контейнер станка. В последние годы самыми эффективными в ювелирной отрасли признаны дисковые финишные станки, позволяющие обрабатывать до 90% номенклатуры ювелирных изделий!

Зачастую, несмотря на одинаковое название и ёмкость по загружаемым изделиям, станки обладают различной геометрией рабочего контейнера и диска, от которых напрямую зависит продолжительность обработки и качество получаемых в результате изделий.

Скорость процесса, грамотный подбор компаунда для мокрой шлифовки и обилие представленных на рынке лигатурных сплавов делают финишный процесс ювелирных изделий делом творческим с технологической точки зрения и требуют повышенного внимания к себе для получения качественных результатов при финишной обработке.

Рассмотрим ряд вопросов, затронутых выше:

1. Как отличается шероховатость поверхности изделий после мокрой шлифовки в дисковых финишных станках с различной

геометрией рабочего контейнера и формой диска?

2. Какой съём металла может быть получен за одинаковый промежуток времени в дисковых финишных станках с различной геометрией рабочего контейнера и формой диска?

3. Как влияет скорость процесса при финишной обработке на шероховатость поверхности изделия?

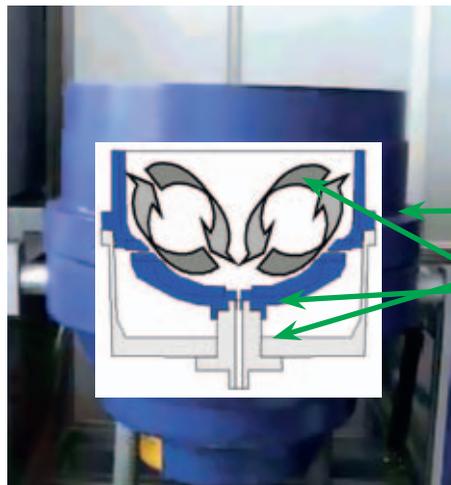
4. Как влияет скорость финишного процесса на величину съёма металла?

5. Какой съём металла может быть получен при использовании различных компаундов?

6. Как вы можете снизить время финишной обработки при использовании различных лигатур для серебра?

Таблица 1

| Форма и размер рабочего контейнера | | Контейнер ОТЕС CF18 | Контейнер ОТЕС ECO 9 | Контейнер ОТЕС ECO maxi wet |
|---|----|---|----------------------|-----------------------------|
| Обрабатываемое изделие | | Обручальное кольцо (серебро 925), вес около 5 грамм/шт., после 3 часов мокрой шлифовки в различных финишных станках | | |
| Шероховатость поверхности после 3 часов мокрой шлифов | Ra | 0,5 µm | 0,58 µm | 0,577 µm |
| | Rz | 3,218 µm | 4,35 µm | 3,489 µm |
| Оценка результата | | Ra на 13 % меньше, чем Ra на 13 % меньше, чем | → | → |
| Оценка результата | | Rz на 26 % меньше, чем Rz на 8 % меньше, чем | → | → |



- дисковый финишный станок
- рабочий контейнер
- диск
- вихреобразное движение наполнителя и обрабатываемого изделия

Рис. 1

БРИЛЛАНС

фианиты,
синтетические
и натуральные
камни, жемчуг

!!! УПАКОВКА !!!

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



ювелирное производство
Гелиос
г. Таганрог 347927
Поляковское шоссе, 10
тел.: (8634) 64-26-59
РАБОТАЕМ С ДАВАЛЬЧЕСКИМ СЫРЬЕМ

Как отличается шероховатость поверхности после мокрой шлифовки в различных финишных станках? (Табл. 1)

Для начала рассмотрим структурную схему дискового станка типа CF18 (рис. 1).

- дисковый финишный станок;
- рабочий контейнер;
- диск;
- вихреобразное движение наполнителя и обрабатываемых изделий.

Резюме:

Дизайн диска и размер рабочего контейнера играют важную роль!

Когда диск имеет округлую форму, вы можете получить более гладкую поверхность, чем в случае обработки в контейнере с плоским диском.

Какой съём металла может быть получен за одинаковый промежуток времени на различных станках?

| Форма и размер рабочего контейнера | Контейнер ОТЕС CF18 | Контейнер ОТЕС ECO 9 | Контейнер ОТЕС ECO maxi wet |
|------------------------------------|---|----------------------|-----------------------------|
| Обрабатываемое изделие | Обручальное кольцо (серебро 925), вес около 5 грамм/шт., мокрая шлифовка в различных финишных станках | | |
| Съём металла за час | 0,945 % | 0,740% | 0,830 % |
| Оценка результата | На 27 % выше способность произвести съём металла за одинаковый промежуток времени | → | |
| | На 13 % выше способность произвести съём металла за одинаковый промежуток времени | → | → |

Резюме:

Дизайн диска и размер рабочего контейнера играют важную роль!

Когда диск имеет округлую форму, это позволяет получить более высокий съём металла за тот же временной интервал, чем в случае обработки в контейнере с плоским диском.

Как влияет скорость процесса при финишной обработке на шероховатость поверхности изделия?

Влияние скорости на шероховатость поверхности

| Влияние скорости и времени на шероховатость поверхности | | | |
|---|----|--------------------------------|--------------------------------|
| Время и скорость процесса | | 2 часа на скорости 170 об./мин | 2 часа на скорости 330 об./мин |
| Шероховатость поверхности через 2 часа мокрой шлифовки | Ra | 0,125 µm | 0,216 µm |
| | Rz | 1,500 µm | 2,175 µm |

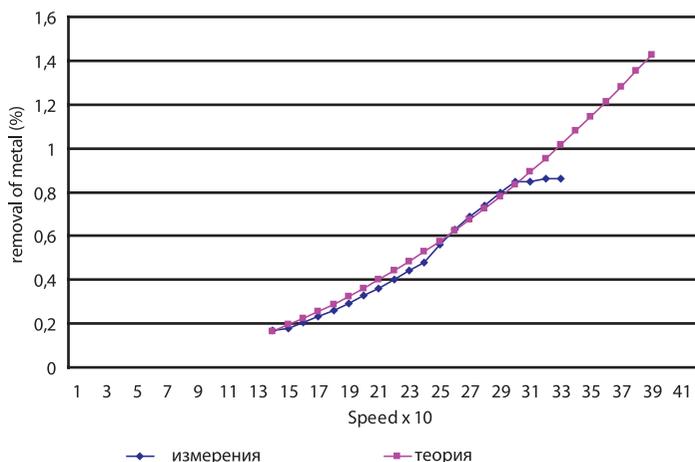
| Оценка результата | | Ra и Rz получают более низкие значения, если процесс происходит медленнее | |
|--|----|---|----------------------------------|
| Влияние скорости и времени процесса на шероховатость поверхности | | | |
| Скорость и время | | 40 минут на скорости 250 об./мин, затем 20 минут на скорости 120 об./мин | 60 минут на скорости 250 об./мин |
| Шероховатость поверхности после 1 часа мокрой шлифовки | Ra | 0,160 µm → | 0,197 µm |
| | Rz | 0,858 µm → | 1,290 µm |
| Оценка результата | | Ra 19 % меньше, чем Rz 33 % меньше, чем | |

Резюме:

Скорость обработки на дисковом финишном станке играет важную роль!

Если понизить скорость на последних 20 минутах обработки, поверхность изделия получится более гладкой. Это означает, что время последующего полировального процесса сокращается, поверхность вашего изделия блестит лучше.

Как влияет скорость финишного процесса на величину съёма металла?



Чем выше скорость обработки, тем больше съём металла.

На скорости 300 об./мин кривая наших тестов (измеренных значений) отклоняется от теоретической кривой.

Чипсы и обрабатываемые изделия не успевают следовать скорости, сказываются сила трения и инерция.

Резюме:

С определенной скорости съём металла становится фиксированным, даже если вы увеличите скорость до максимума.

Какой съём металла может быть получен при использовании различных компаундов?

Компаунды играют важную роль в процессе финишной обработки, понижая или повышая съём металла с поверхности изделия.

Его стоит увидеть!
Первый на российском рынке
безокулярный стереомикроскоп



ЗАО Предприятие ОСТЕК – авторизированный дистрибьютор

MANTIS

- Удобство проведения сложных ювелирных работ (художественные, пайка, закрепка и др.)
- Низкая утомляемость и высокая концентрация внимания
- Максимальная свобода движения при работе
- Бестеневое освещение с белым светом и идеальной цветопередачей (в проходящем и отраженном свете)
- Возможность УФ подсветки
- Четкие по краям, трехмерные изображения с высоким разрешением
- Большая глубина резкости и поле обзора



Производитель: www.mantisworld.ru
Vision Engineering Ltd. www.visioneng.com/ru

Наши дилеры:

| | | |
|-------------------------------------|-------------------------|------------------------|
| Сапфир (095) 739-4311 | Ардос (095) 258-3320 | Клад (812) 712-4095 |
| Ювелита (095) 785-8136 | Лассо (095) 725-7741 | Юмо (812) 540-5639 |
| Галерея Штейнберг (095) 741-2340 | Клио (095) 237-3996 | Рута (343) 212-5656 |



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



КРАСЦВЕТМЕТ

Официальный дилер
завода «Красцветмет»

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



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



Компаунды имеют определенное назначение:

- содержать чипсы в чистоте и, следовательно, их остроту — съём металла выше за одинаковый временной интервал;
- удалять частицы грязи из области обработки — содержание частиц грязи в поверхности изделия минимизируется: задержка потускнения.

Сравнение компаундов

| Серебряные кольца после 3 часов мокрой шлифовки. В зависимости от используемого компаунда съём с поверхности ювелирных изделий получается выше или ниже | | |
|---|----------------------------|----------------------------|
| Наименование компаунда | Свойства | Съём металла за каждый час |
| Без компаунда | Отсутствие пенообразования | 0,63 % |
| SC 19 | Среднее пенообразование | 0,89 % |

Как вы можете снизить время финишной обработки при использовании различных лигатур для серебра?

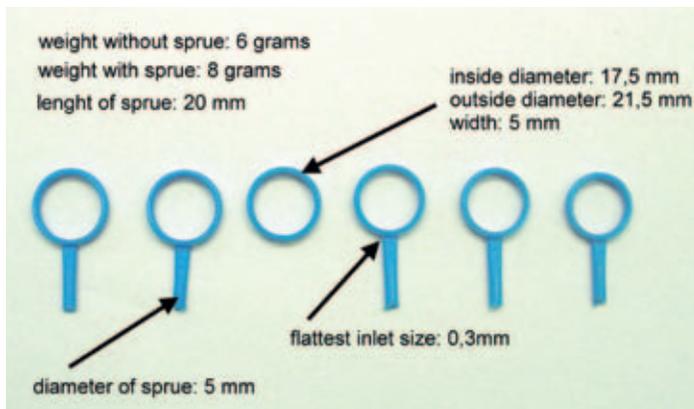
Мы хотим увидеть, на каком этапе вы можете сократить время обработки при использовании различных лигатур.

Попытаемся сделать это, выполнив отливку серебряных колец из 5 различных лигатур.

Рассматриваемые параметры:

1. Какой временной интервал финишной обработки требуется для получения хорошей блестящей поверхности?
2. Какие лигатуры придадут поверхности лучший блеск?
3. Потери веса изделий из серебра после финишной обработки.

Размеры колец



Станок, использованный для мокрой шлифовки:

- дисковый финишный станок CF18;
- материалы для мокрой шлифовки: конусы и пирамиды.

Станок, использованный для сухой полировки:

- драг-финишный станок DF 35;
- сухой полировальный материал: гранулы ореховой скорлупы.

Литьевая машина:

- VC 600 (литье в вакууме);
- вес каждого кольца около 5,5 грамма.

Параметры отливки

| | Лигатура 1 | Лигатура 2 | Лигатура 3 | Лигатура 4 | Лигатура 5 |
|---------------------|-------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Металл | Серебро 925 | С защитой от потускнения |
| Температура отливки | 1000°C | 970°C | 1020°C | 1020°C | 1020°C |
| Температура опоки | 630°C | 630°C | 640°C | 640°C | 640°C |

Вся отливка была произведена в соответствии с требованиями производителей. После отливки термообработка полученных сплавов не производилась.

Результаты

| Время обработки | Лигатура 1 | Лигатура 2 | Лигатура 3 | Лигатура 4 | Лигатура 5 |
|-----------------|--|--|--|--|---|
| 1,5 часа | • Поверхность нестабильна • Небольшие прыщи • По-прежнему видна литьевая корка | • Поверхность нестабильна • Небольшие прыщи • По-прежнему видна литьевая корка | • Поверхность нестабильна • Небольшие прыщи • По-прежнему видна литьевая корка | • Поверхность нестабильна • Небольшие прыщи • По-прежнему видна литьевая корка • Пористость | • Поверхность нестабильна • Пористость |
| 2,0 часа | • Поверхность нестабильна • Небольшие прыщи • По-прежнему видна литьевая корка | Хорошие результаты | Хорошие результаты | • Поверхность нестабильна • Небольшие прыщи • Пористость | • Поверхность нестабильна • Пористость |
| 2,5 часа | Хорошие результаты | | | Хорошие результаты | • Поверхность нестабильна • Пористость |
| 3,0 часа | | | | | Хорошие результаты, но пористость |

Сравнительный анализ показывает, что при использовании определенных лигатур финишный процесс может протекать быстрее.

Потери в весе серебра после финишной обработки

| | Лигатура 1 | Лигатура 2 | Лигатура 3 | Лигатура 4 | Лигатура 5 |
|-------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-----------------------------------|
| Потери веса | 3,97% | 3,61% | 3,13% | 4,97% | 4,68% |
| 2,0 часа | | Хорошие результаты | Хорошие результаты | | |
| 2,5 часа | Хорошие результаты | | | Хорошие результаты | |
| 3,0 часа | | | | | Хорошие результаты, но пористость |

С лигатурами вы можете снизить как время финишной обработки, так и потери металла.

Будьте конкурентоспособными.

Оптимизируйте финишную обработку своих изделий.



ООО «АЛЕКСАНДР» 9 лет на ювелирном рынке.

Упаковка для ювелирных изделий,
витринное оборудование



Санкт-Петербург, Лиговский пр., 200, тел.: (812) 320-94-26
e-mail: alrost@inbox.ru

КОСТРОМАЮВЕЛИР

Предприятие специализируется на производстве ювелирных изделий с драгоценными камнями. Опыт костромской ювелирной школы в сочетании с современными технологиями производства позволяют создать как классические изделия, так и эксклюзивные украшения по Вашему вкусу. За 10 лет работы мы зарекомендовали себя как надёжный партнёр для представителей многих регионов России. Будем искренне рады сотрудничеству.



КОСТРОМАЮВЕЛИР, ООО
156001, г. Кострома,
ул. Московская, д.51
тел./факс:(0942) 33-24-21;
33-24-41; 33-29-52
kostromajewellir@yandex.ru
tat-korobova@yandex.ru

Контур-Центр

классический выбор

- * Витринное оборудование для ювелирных магазинов со склада и на заказ (собственное производство)
- * Ювелирная упаковка
- * Ювелирная косметика
- * Адресуары для ювелирных фирм

Индекс в каталоге «Роспечать»
46528

По вопросам доставки журнала обращаться в ЗАО «Аргументы и Факты. Экспресс-Сервис»
Москва, ул. Можайский вал, д. 68,
тел. (095) 240-57-27, 240-57-28

БЛАНК ЗАЯВКИ НА РЕДАКЦИОННУЮ ПОДПИСКУ

Я подписываюсь:

- 4 номера журнала «Русский Ювелир» 472 руб.
- 8 номеров журнала «Русский Ювелир» 944 руб.

Цена действительна только на территории и РФ при оформлении редакционной подписки до 31.12.2005 г.

Подписка оплачивается в рублях. В цену включена доставка.

* Доставка почтой осуществляется ФГУП «Почта России». ООО «Русский Ювелир» не несёт ответственности за сроки прохождения корреспонденции.

А также на журнал можно подписаться в почтовых отделениях.

Индекс в каталоге «Роспечать»

46528

По вопросам доставки журнала обращаться в ЗАО «Аргументы и Факты. Экспресс-Сервис»
Москва, ул. Можайский вал, д. 68,
тел. (095) 240-57-27, 240-57-28

| | |
|-----------------|---|
| И з в е с т и е | Форма № ПД-468 (малая) Наименование получателя платежа: _____ ООО «Русский Ювелир» Идентификационный номер налогоплательщика: _____ ИНН: 7801106570 Код ОКВТО: 40263561000 Номер счета получателя платежа: 4070281005050131387 Наименование банка: Сбербанк-Земельный банк С/счёт: 301018106000000000653 БИК: 044030653 Корсчет: 301018106000000000653 Наименование платежа: подписка за 2006 год на журнал «Русский Ювелир» |
| | Кассир _____ *или иной авторизованный орган исполнительной власти |
| К а с с и р | Форма № ПД-468 (малая) Наименование получателя платежа: _____ ООО «Русский Ювелир» Идентификационный номер налогоплательщика: _____ ИНН: 7801106570 Код ОКВТО: 40263561000 Номер счета получателя платежа: 4070281005050131387 Наименование банка: Сбербанк-Земельный банк С/счёт: 301018106000000000653 БИК: 044030653 Корсчет: 301018106000000000653 Наименование платежа: подписка за 2006 год на журнал «Русский Ювелир» |
| | Кассир _____ *или иной авторизованный 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 руб. в т.ч. НДС 18% Плательщик (подпись) _____ Дата: _____ Просим выдать копию квитанции в редакцию по факсу (812) 240-57-28 | Плательщик (Ф. И. О.) _____ Получатель: _____ Адрес доставки: индекс: _____ область: _____ город: _____ улица: _____ дом: _____ корп.: _____ квартира (офис): _____ Контактный телефон: _____ Сумма к уплате: 944,00 руб. в т.ч. НДС 18% Плательщик (подпись) _____ Дата: _____ Просим выдать копию квитанции в редакцию по факсу (812) 240-57-28 |
|---|---|

Поздравляем

С днём рождения!



*Редакция журнала «Русский Ювелир»
сердечно поздравляет
Сергея Квашнина
с 50-летним юбилеем!*

Сергей Иванович проработал гравёром более 25 лет, и доскональное знание всех секретов ремесла позволило ему в начале 1990-х гг. обратиться к разработке и изготовлению ювелирно-гравёрного инструмента, приспособлений, специального оборудования и штампов. На сегодняшний день клиентами его компании являются многие ведущие российские и зарубежные фирмы. Сергей Квашнин — неперенный участник всех отраслевых выставок. Его знают не только как безупречного профессионала в области технологий, но и как яркую творческую личность. От всей души желаем Мастеру и Художнику здоровья, благополучия, успешной созидательной деятельности на благо развития ювелирной отрасли!





JEWELLERNET.RU

РУССКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ СЕТЬ

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО

АДАМАС

19 октября 2005 г. состоялось событие, беспрецедентное для отечественной ювелирной отрасли. Впервые в России на частном ювелирном предприятии — на территории столичного ювелирного завода «Адамас» открылся участок Центральной государственной инспекции пробирного надзора.



Решение о создании поста на предприятии назрело давно и связано с большими объемами производства под торговой маркой «Адамас». Только за 2004 г. на предприятии произведено 2 971 600 шт. ювелирных изделий общим весом 9 977,6 кг (то есть около 10 т).

История компании началась 6 апреля 1993 г., когда был создан новый ювелирный завод полного производственного цикла: от золота в банковских слитках до готовых ювелирных изделий. А уже в 1997 г. «Адамас» построил ещё одну линию по производству ювелирных изделий методом микролитья, это позволило выпускать любые ювелирные изделия из золота и платины любых проб и лигатур.

По Закону «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» все ювелирные украшения, продаваемые в России, должны иметь оттиск Государственного пробирного клейма, подтверждающего соответствие пробы золота.

Новый участок Центральной государственной инспекции будет выполнять функции по клеймению ювелирных украшений. Это также позволит Центральной инспекции пробирного надзора на высвободившихся мощностях осуществлять процедуру опробования и клеймения в больших объемах.

На всех важных стадиях производства ювелирных украшений торговой марки «Адамас» постоянно контролируется качество их изготовления. В собственной аккредитованной Госстандартом РФ аналитической лаборатории завода определяется содержание золота. Наличие такой лаборатории и послужило ключевым фактором в принятии решения Пробирной Палаты РФ открыть участок Центральной государственной инспекции на столичном ювелирном заводе «Адамас». Таким образом, система контроля исключает выход некачественной продукции.

Открытие участка ЦГИПН знаменует собой более тесное сотрудничество государственных надзорных органов с одним из крупнейших производителей ювелирных украшений. Компания «Адамас» всегда была на передовом крае по контролю за качеством своих изделий.



**УЧЕБНО-КАДРОВЫЙ ЦЕНТР «ЮВЕЛИР-ПРОФИ»
МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕС-ЦЕНТРА «6 КАРАТ»
ЛИЦЕНЗИЯ № 181641 НА ПРАВО ВЕДЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ДОВЕРЬТЕ ОБУЧЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛАМ**

Корпоративные семинары и тренинги по различным аспектам деятельности предприятий ювелирной отрасли в вашем городе с учетом специфики вашей фирмы.

Открытые семинары и тренинги в Москве:

21 октября — семинар «Правовые основы деятельности ювелирного магазина»

24–25 октября — семинар «Практика управления персоналом ювелирного магазина»

14–15 ноября — тренинг «Эффективное управление ювелирным предприятием, ювелирным магазином»

19 ноября — семинар «Специфика организации учёта на предприятиях ювелирной отрасли. Особенности документооборота»

21 ноября — семинар «Тенденции ювелирной моды. Стили ювелирных украшений»

NEW! 22 ноября — семинар «Повышение рентабельности ювелирного бизнеса с помощью аромадизайна»

NEW! 25–26 ноября — семинар «Оценка уровня сервиса — программа «тайный посетитель»

5–6 декабря — тренинг «Школа ювелирной торговли. Практика продаж ювелирных украшений»

NEW! 15–16 декабря — семинар «Ювелирный магазин. Управление. Мерчандайзинг»

30–31 января 2006 г. — зимняя сессия ювелирного бизнес-форума «Ювелирная торговля: практика взаимодействия с производителями»

Объявляется набор в группы проведения семинаров и тренингов:

- тренинг для продавцов ювелирных изделий, менеджеров по продажам, других специалистов, непосредственно занимающихся продажами:

«Школа ювелирной торговли. Практика продаж ювелирных украшений»;

- семинар для продавцов, менеджеров среднего звена, широкого круга специалистов ювелирной отрасли:

«Драгоценные камни. Драгоценные металлы и сплавы. Элементы ювелирных украшений. Практика определения дефектности ювелирных украшений».

**Начало занятий по мере формирования групп.
Тел./ф.: (095) 232-22-60, 232-33-79, тел. 744-34-64
e-mail: 6carat@inbox.ru**



ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «6 КАРАТ»

ПРЕДЛАГАЕТ:



Шаталова И.В. «Стили ювелирных украшений». — М., 2004. — 154 с.

Первое в нашей стране издание об исторических художественных стилях в ювелирном искусстве, начиная с русского средневековья и барокко и заканчивая основными направлениями XX века.

В серии «Для тех, у кого есть дело — ювелирное»



«Практика продаж ювелирных украшений», книга 1. — М., 2004. — 104с.

Практическое пособие содержит полезную информацию о драгоценных камнях и металлах, их диагностике и экспертной оценке, о конструкциях и видах ювелирных украшений.



«Практика продаж ювелирных украшений», книга 2. — М., 2005. — 112с.

Практическое пособие посвящено вопросам организации продаж и продвижению товара в ювелирном магазине — технологии розничных продаж и мерчандайзингу ювелирного магазина.



«Ювелирный магазин. Управление. Мерчандайзинг». — М., 2005. — 224с.

Издание посвящено наиболее важным аспектам управления ювелирной розницей: оформлению магазина и организации работы торгового зала, управлению персоналом, управлению ассортиментом и мерчандайзингу.



«Ювелирный магазин. Технологии продаж». - *Книга выходит в феврале 2006 г.

Эта книга посвящена одному из самых важных аспектов работы ювелирного магазина технологиям розничных продаж. Книга подскажет, как продавцам-консультантам оказать профессиональную помощь покупателю в выборе изделия в соответствии с его стилем, художественным вкусом и пристрастиями. Также в книге представлена современная технология продвижения товара - аромадизайн.

115419, Москва, 2-й Рощинский пр-д, д.8 Тел./факс: (095) 232 22 60, 232 33 79, 744 34 64 E-mail: Info@6carat.ru, www.6carat.ru

Безокулярные стереомикроскопы фирмы Vision Engineering. Mantis — мировой бестселлер

Наталья Шадская
info@ostec-smt.ru

Мantis — это серия уникальных запатентованных безокулярных стереоувеличителей для реализации сложных задач, требующих идеального качества изображения при непрерывной работе. Стереоувеличитель Mantis используется на сотнях тысяч предприятиях в мире и в России. Mantis является признанным стандартом по эргономическим, оптическим и техническим характеристикам.

Эффективный контроль объектов и проведение различных работ обеспечивают:

1. стереоизображение с высокой разрешающей способностью;
2. большую глубину резкости;
3. идеальную цветопередачу;
4. широкое поле обзора;
5. бестеневое регулируемое освещение с белым светом (в проходящем и отражённом свете);
6. УФ-подсветку.

В ювелирной промышленности стереоувеличитель Mantis можно использовать как для проведения визуальной инспекции камней, так и для проведения сложных ювелирных работ, таких, как закрепка камней, пайка изделий, художественные работы и т. д. Работы легко проводить за счёт боль-



Рис. 1. Стереоувеличитель Mantis

шого рабочего расстояния от объектива до объекта. К тому же творческая работа требует наблюдения целостной картины ювелирного изделия, подобно тому как художник, сделав мазок, отходит от картины для её оценки. Mantis с его расширенным полем обзора и с отсутствием возможности потерять объект из поля зрения полностью отвечает этому требованию.

Технические характеристики системы

Новые системы имеют две модификации:

Mantis Compact и Mantis Elite. Их принципиальное отличие в следующем.

Mantis Compact

Mantis Compact — стереоувеличитель с оптимальным базовым увеличением для выполнения контрольно-инспекционных и сложных ювелирных работ. В базовой конфигурации укомплектован объективами кратностью 4× и 6× (рис. 2).

| ОБЪЕКТИВЫ | | |
|-------------------|--------------------|--------------|
| Объективы | Рабочее расстояние | Поле зрения |
| 4x | 96 мм | 27,5 мм |
| 6x | 73 мм | 19,2 мм |
| ОСВЕЩЕНИЕ | | |
| Верхняя подсветка | | |
| 20 LED | 9400 люкс | 10 000 часов |
| Нижняя подсветка | | |
| 13 LED | 1200–4000 люкс | 10 000 часов |

Mantis Elite

Mantis Elite — стереоувеличитель с большим полем обзора, максимальной кратностью увеличения до 20× для контроля сложных объектов и манипуляций с ними. В базовой конфигурации укомплектован объективом кратностью 4×, а дополнительные объективы 6×, 8×, 10×, 15× и 20× поставляются в соответствии с требованиями заказчика. Два объектива одновременно могут быть установлены на подвижной турели. Необходимый объектив выбирается простым переключением рычага (рис. 3).

| ОБЪЕКТИВЫ | | |
|-----------|--------------------|-------------|
| Объективы | Рабочее расстояние | Поле зрения |
| 4x | 96 мм | 34,0 мм |
| 6x | 68 мм | 23,0 мм |
| 8x | 59 мм | 17,0 мм |
| 10x | 54 мм | 13,5 мм |
| 15x | 40 мм | 8,8 мм |
| 20x | 29 мм | 6,5 мм |

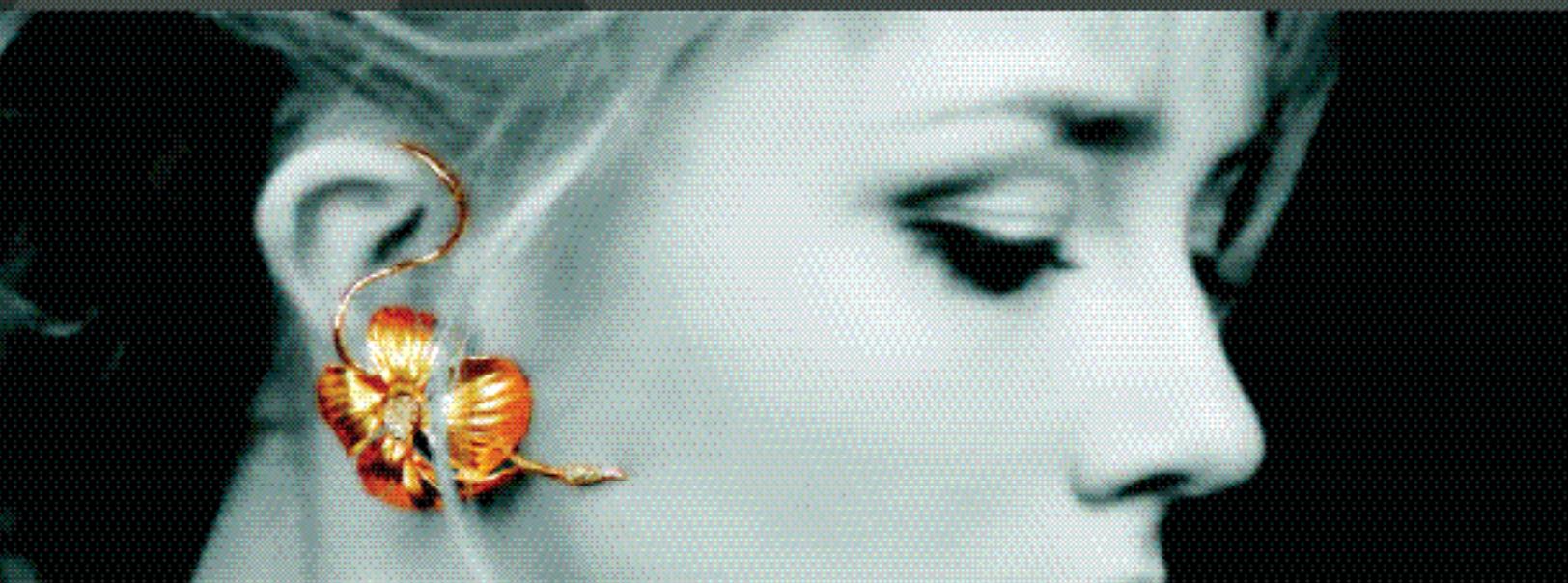
| ОСВЕЩЕНИЕ | | |
|-------------------|----------------|--------------|
| Верхняя подсветка | | |
| 24 LED | 11 000 люкс | 10 000 часов |
| Нижняя подсветка | | |
| 13 LED | 1200–4000 люкс | 10 000 часов |

22-25 ноября

5-я межрегиональная выставка-ярмарка

УралЮвелир - 2005

Екатеринбург, Высоцкого, 14, КОСК "Россия"



Организаторы:

"Минерал-Шоу",
Объединение "Универсальные выставки"



При поддержке:

Уральской Государственной инспекции
пробирного надзора, Правительства
Свердловской области и Администрации города Екатеринбурга

КОНКУРС СОВРЕМЕННОГО ЮВЕЛИРНОГО ИСКУССТВА

ОСНОВНЫЕ НОМИНАЦИИ:

"НОВАЯ ФОРМА"

"СТИЛЕВАЯ ЛИНИЯ"

ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ!

Тел.: (343) 355-01-42, 355-01-49,
e-mail: unex@r66.ru, <http://www.unex.ur.ru>

Дополнительно Mantis Elite можно оснастить ультрафиолетовой подсветкой. Устойчивое освещение ультрафиолетовым светом и стереоизображение позволяют более эффективно обнаруживать дефекты путём мгновенного высвечивания трещин и точечного окрашивания.

| ИСТОЧНИК ПИТАНИЯ |
|---|
| Сетевой адаптер 9В |
| ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ |
| Защитные фильтры для объективов |
| Плавающий столик (для настольного штатива) |
| Чехол |
| Ультрафиолетовая подсветка (светодиодная матрица) |
| Сменный светодиодный осветитель |

Дополнительно Mantis Elite можно оснастить ультрафиолетовой подсветкой. Устойчивое освещение ультрафиолетовым светом и стереоизображение позволяют более эффективно обнаруживать дефекты путём мгновенного высвечивания трещин и точечного окрашивания.

Для работы в условиях сильного загрязнения, например при пайке, объективы могут быть оснащены прозрачными защитными фильтрами. Во время работы можно с комфортом пользоваться защитными или корректирующими зрение очками и контактными линзами.

Штативы

Стереоувеличитель Mantis может быть укомплектован штативами двух типов: универсальным штативом с крепёжной струбиной и настольным штативом с предметным столиком и подсветкой снизу. Универсальный штатив даёт большую свободу в перемещении оптической головки, которую после визуального контроля можно отклонить от рабочего места, обеспечив тем самым свободное пространство для выполнения другой работы. В данном исполнении Mantis является лидирующей в мире визуальной системой для промышленного производства и контроля качества.

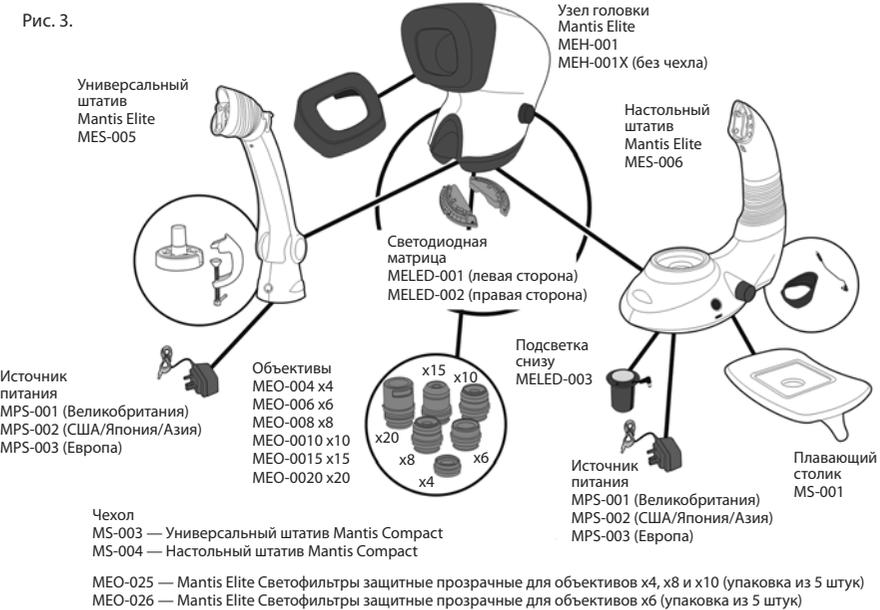
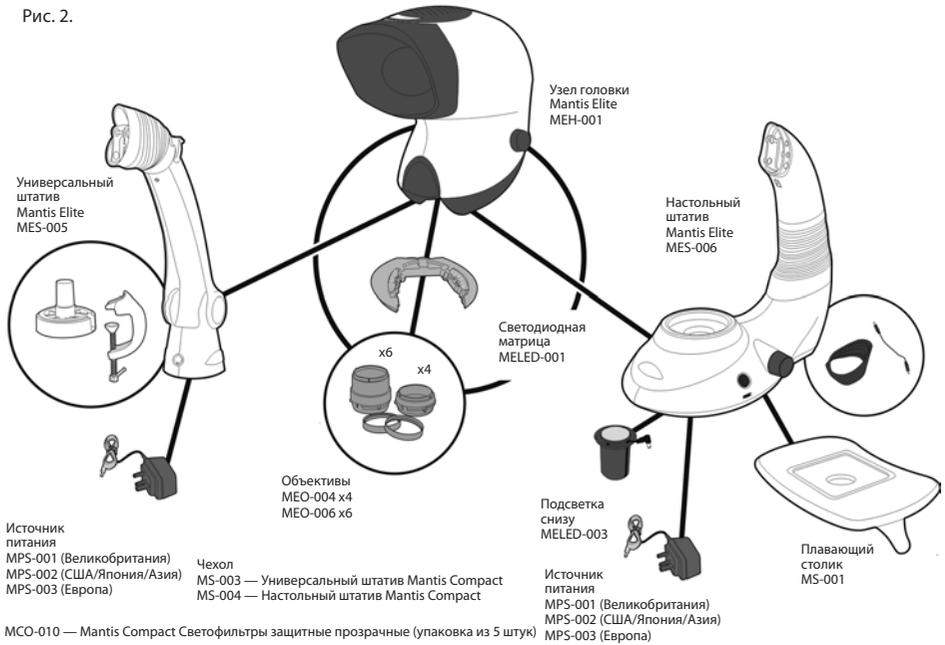
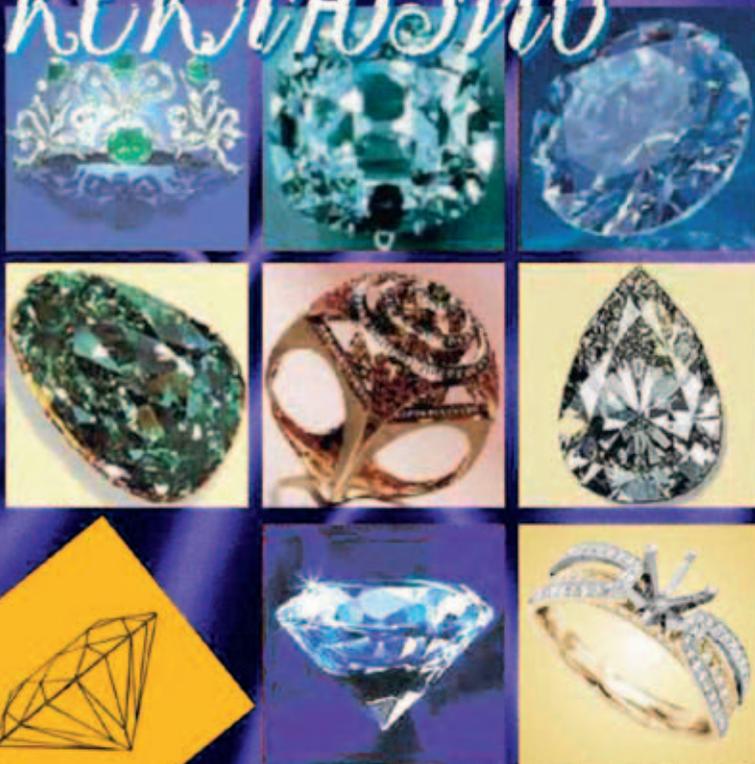


Рис. 4. Объективы для Mantis

Дизайн. Бриллианты. Эксклюзив



Выставка -
клубный салон -
лаборатория
ювелирного имиджа
9-11 декабря 2005 г.,
выставочный зал
Мэрии Москвы

Выставка
проводится
при поддержке
Совета
Федерации РФ,
Правительства
Республики
Саха (Якутия),
Мэрии г. Москвы,
Российской
государственной
пробирной палаты.

Уважаемые
Дамы и Господа!

Алмазный клуб России, Экспоброкер, СВ Экспо
приглашают Вашу компанию принять участие
в работе выставки салона

«Дизайн. Бриллианты. Эксклюзив»

На выставке представлены российские и зарубежные ювелирные фирмы, молодые дизайнеры, салоны по разным направлениям, мастер-классы, конкурсы, алмазная лотерея.
Специальный раздел «Мировой дизайн и якутские бриллианты».

Подробная информация на сайте www.exprobroker.ru
Оргкомитет выставки: (095) 181-98-15, 181-95-56, 917-02-36
E-mail: exprom@rambler.ru; pr-image@mail.ru; almaz50@bk.ru.

Mantis на настольном штативе имеет перемещаемый микровинтом предметный столик с возможностью плавного изменения фокусного расстояния и яркое освещение основания, которые делают Mantis идеальным для работы при большом увеличении. Настольный штатив позволяет работать с увеличением высокой кратности на малых глубинах резкости и обеспечивает подсветку снизу для контроля качества камней на просвет.

Области применения

Область применения стереоувеличителей Mantis обширна. От ювелирной промышленности, точного машиностроения до медицины. В ювелирной промышленности основными направлениями применения стереоувеличителей Mantis являются:

1. диагностика драгоценных камней;
2. оценка огранки драгоценных камней;
3. выполнение закрепки камней и сложных сборочных операций;
4. выполнение сложных художественных работ;
5. пайка;
6. обнаружение дефектов ювелирных изделий.

Основным мотивом приобретения систем визуальной инспекции является нарастающая необходимость повышения качества изделий и снижения производственных затрат. Вопрос качества выпускаемой продукции в основном определяется эффективностью работы оператора, выполняющего визуальный контроль. А эффективность напрямую зависит от удобства и комфорта при работе с системой, за счёт чего снижается утомляемость и повышается концентрация внимания. Эта простая логическая цепочка приводит нас к однозначному выводу: прибыль и престиж компании напрямую зависят от вышеперечисленных факторов!



Рис. 5. Mantis на универсальном штативе

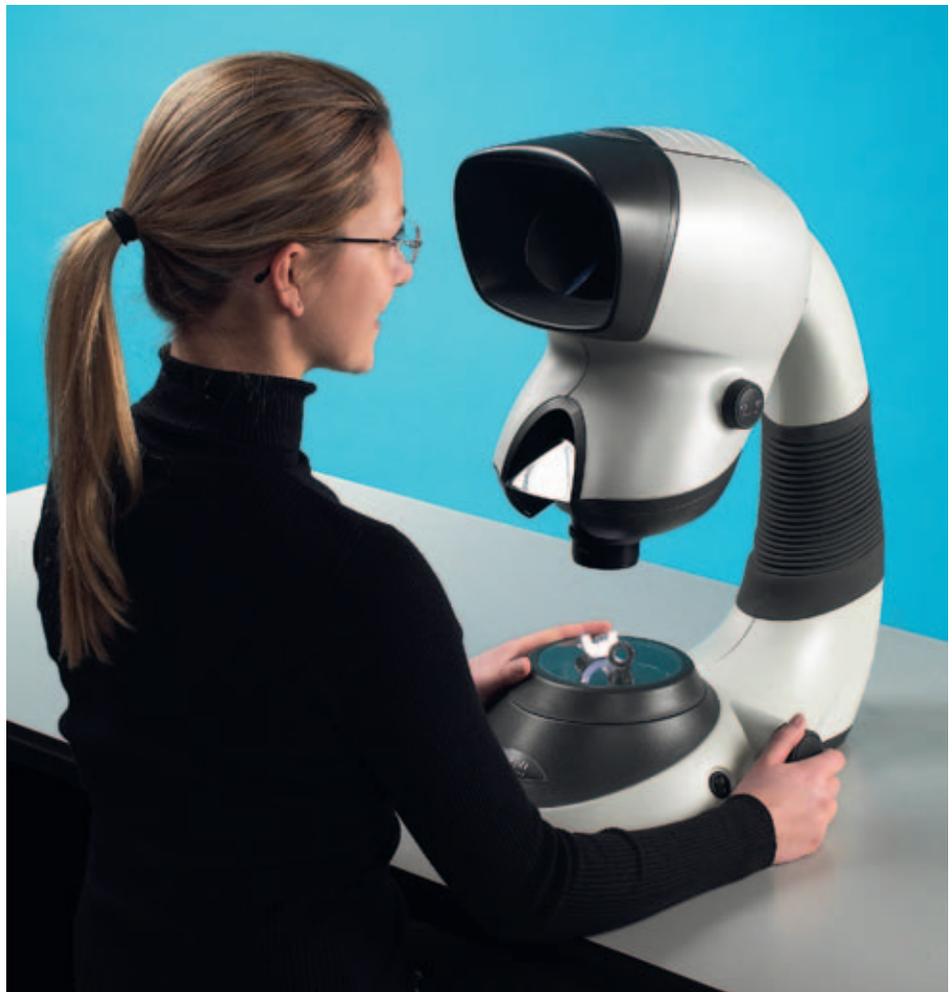


Рис. 6. Mantis на настольном штативе с предметным столиком



III Международная Балтийская
Выставка Ювелирных Изделий

“AMBER TRIP 2006”

10-13 марта

Вильнюс, Литва

AMBER TRIP

Ел. почта: info@ambertrip.com

Тел. +370 5 260 84 95

Факс. +370 5 260 84 97

www.ambertrip.com

VII специализированная ювелирная
выставка

Янтарь 2006

Балтики



13 - 15 АПРЕЛЯ КАЛИНИНГРАД

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

Информационные
спонсоры



ЮВЕЛИРНОЕ
ОБОЗРЕНИЕ

ВЦ "Балтик-Экспо"
236006, г. Калининград, ул. Октябрьская, 3а
тел./факс: (0112) 36-10-01, 34-10-91, 34-10-95
e-mail: akvela@balticfair.kaliningrad.ru
www.balticfair.com



ГИЛЬДИЯ ЮВЕЛИРОВ РОССИИ

ВЫСТАВКА

**Производителей ювелирных изделий
стран СНГ**

«Гильдия ювелиров 2005»

Организаторы:

Ассоциация «Гильдия ювелиров России»

НП «Деловой Центр экономического развития СНГ»

при поддержке:

Исполкома СНГ

Министерства финансов РФ

**Министерства экономического развития
и торговли РФ**

**Приглашаем
с 30 ноября по 4 декабря
в ЦВЗ «МАНЕЖ»**



Москва, Манежная пл., д.1

Поздравляем

С днём рождения!

19 октября — день рождения генерального директора Ассоциации «Гильдия ювелиров России» Валерия Радашевича



19 октября отмечает день рождения генеральный директор Ассоциации «Гильдия ювелиров России» Валерий Борисович Радашевич.

Грамотный специалист и преданный своему делу профессионал, на протяжении всей трудовой деятельности, возглавляя государственные структуры и предприятия, в числе которых ПО «Ювелирпром», корпорация «Алмаззолото», Международная финансово-торговая компания «Ювелирпром», он проявляет незаурядные способности и талант руководителя.

Став в 2004 году генеральным директором Ассоциации «Гильдия ювелиров России», созданной при поддержке крупнейших и авторитетных ювелирных организаций, Валерий Борисович все свои силы и способности направил на решение важнейших отраслевых проблем. Его авторитет и большой опыт работы помогают ему вести активную деятельность на этом посту, защищая права и интересы членов Ассоциации, всячески способствуя развитию национального рынка ювелирных украшений.

Русская Ювелирная Сеть присоединяется к многочисленным поздравлениям, которые принимает в этот день Валерий Борисович, и желает ему крепкого здоровья, счастья, мира и благополучия, отличного настроения, успешной реализации планов и проектов, сил и энергии для воплощения в жизнь всего задуманного.



Дни рождения

Поздравляем!

ОКТАБРЬ

- 2 октября Ялунин Андрей Анатольевич, генеральный директор, ЗАО «ПКФ «Эрми», ТМ «Ринго»
- 2 октября Аркадий Васильевич Маслов, директор оптово-розничного центра «Златая цепь», Красцветмет
- 3 октября Александр Олегович Новосёлов, генеральный директор, «Бриллианты АЛРОСА»
- 4 октября Раджеш Ганди, генеральный директор, «Чорон Даймонд»
- 4 октября Авакян Сергей Грачевич, генеральный директор, ЮЗ «Адамант»
- 6 октября Баскаков Юрий Николаевич
- 7 октября Рыбаков Сергей Евгеньевич, заместитель генерального директора, «Тверское Золотое Княжество»
- 8 октября Соколов Павел Борисович, генеральный директор, «Соколов»
- 8 октября Шкадов Максим Александрович, генеральный директор, ОАО «ПО «Кристалл»
- 16 октября Хамдамов Шавкат, генеральный директор, «Ямагива»
- 19 октября Радашевич Валерий Борисович, президент, «Гильдия ювелиров России»
- 20 октября Бессалов Дмитрий Петрович, генеральный директор, «Рута-Москва»
- 21 октября Ёлкин Дмитрий Викторович, генеральный директор, «ЮТПК-групп»
- 22 октября Галиева Алсу Фаридовна, главный специалист по внешнеэкономической деятельности, «Алмаз-Холдинг»
- 23 октября Пономарёв Олег Евгеньевич, президент, ЮФ «Шар»
- 31 октября Чернова Вера Васильевна, заместитель директора по дизайну, «Каст»
- 1 октября ООО «Роза», фирма





Управление делами президента РФ ФГУП Федеральный Комплекс «Кремлевский»,
Администрация СПб, Ассоциация «Гильдия Ювелиров», Алмазная Палата России,
Пробирная Палата России, РИА «Росювелирэксперт», Клуб «Российская Ювелирная Торговля».



ЕЖЕГОДНЫЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ФОРУМ ЮВЕЛИРОВ

JUNWEX

САМОЦВЕТЫ РОССИИ

XIV Международная Отраслевая Ювелирная Выставка

1 – 5 февраля 2006

Выставочный
комплекс
ЛЕНЭКСПО
в Гавани



XI Российский национальный конкурс ювелиров на приз культурной столицы
«Признание Петербурга»

VIII Санкт-Петербургский ювелирный аукцион «Лучшие украшения России»

III Международный Фестиваль Высокой Ювелирной Моды

Организатор:



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



Клуб «РОССИЙСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ»



РосЮвелирЭксперт

Для специалистов ювелирной торговли вход бесплатный. Предъявителям карты Клуба "Российская ювелирная торговля" присваивается статус VIP-специалиста.

112121 Москва, ул. Погодинская, д. 4-4А
тел.: (095) 730-5171 248-3625 248-3634
факс: (095) 248-3623
e-mail: inform@belokamennaya.ru
<http://www.belokamennaya.ru>



БЕЛОКАМЕННАЯ
страховая компания

р/с 40701810900000000025
в АКБ «ТРАНСКАПИТАЛБАНК» г. Москва
кор/с 30101810600000000304
БИК 044585304 ИНН 7713313489
ОКПО 58436723

СЕРТИФИКАТ

№ 0012985

Настоящий Сертификат выдан в подтверждение того,
что профессиональная ответственность

**ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
«МОСКОВСКИЙ ЗАВОД
ПО ОБРАБОТКЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ СПЛАВОВ»
(ФГУП МЗСС)**

за качество товаров и работ (услуг)
застрахована Страховой Компанией «БЕЛОКАМЕННАЯ» на

100 000 000 EURO

(сто миллионов) евро

Полис ГО4 № 0012985 от 01.09.05 года

Генеральный директор
СК «БЕЛОКАМЕННАЯ»

Войтович Г. В.

