

Ю

РУССКИЙ ЮВЕЛИР

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 8-9, 2005



ISSN 1810-7311



08

АКВАМАРИН



ФИРМЕННЫЕ МАГАЗИНЫ



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

«АГАТ», Садовая ул., 47, тел. 310-8650; «АКВАМАРИН», Новосмоленская наб., 1/4, тел. 352-1413; «АЛМАЗ», Ветеранов пр., 87, тел. 750-8238; «АМЕТИСТ», Большой пр., П.С., 64, тел. 232-0102; «БИРЮЗА», Невский пр., 69, тел. 312-9457; «ГРАНАТ», Бухарестская ул., 72, тел. 268-2275; «ЖЕМЧУГ», Славы пр., 5, тел. 361-3720; «ИЗУМРУД», Московский пр., 184, тел. 388-3242; «ИСКОРКА», Ивановская ул., 26, тел. 560-3531; «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. 295-8345; «РУБИН», Стачек пр., 69, т. 783-2336; «САПФИР», Энгельса пр., 15, т. 550-0080; «ТОПАЗ», Московский пр., 34, т. 316-3588; «ЯХОНТ», Большая Морская ул., 24, т. 314-6415; «ЯШМА», Средний пр., В.О., 28, т. 305-0641

СЕВЕРО-ЗАПАД

АПАТИТЫ, «АЛМАЗ», ул. Ферсмана, 10, тел. (81555) 76-431; АРХАНГЕЛЬСК, «РУБИН», ул. Воскресенская, 6, тел. (8182) 65-54-30; «ЦИРКОН», ул. Выучейского, 16, тел. (8182) 65-10-40; ВОЛОГДА, «ЯХОНТ», ул. Мира, 42, тел. (8172) 72-21-00, «ЧАРОИТ», ул. Зосимовская, 36, тел. (8172) 75-24-44, ВЫБОРГ, «АЛМАЗ», ул. Крепостная, 43, тел. (81378) 20-373, «АЛМАЗ», пр. Ленина, 11, тел. (81378) 20-730; «ШПИНЕЛЬ», ул. Мира, 18, тел. (81378) 55-182; КАЛИНИНГРАД, «РУБИН», Ленинский пр., 40, тел. (4012) 44-26-74, «ФИАНИТ», б-р Л. Шевцовой 1 / т. (4012) 68-33-78, «ОНИКС», ул. Пролетарская, 70, тел. (4012) 53-84-54; МУРМАНСК, «РУБИН», ул. Воровского, 4/22, тел. (8152) 45-41-67, «РОДОНИТ», пр. Ленина, 70, тел. (8152) 45-14-10, «КВАРЦ», пр. Героев Североморцев, 58, тел. (8152) 43-44-91; НОВГОРОД, «АЛМАЗ», ул. Большой Газон, 5, тел. (8162) 77-51-61; ПЕТРОЗАВОДСК, «КРИСТАЛЛ», ул. Карла Маркса, 20, тел. (8142) 78-52-60, «ЛАЗУРИТ», пр. Ленина, 26, тел. (8142) 76-05-25; ПСКОВ, «АЛМАЗ», ул. Советская, 9, тел. (8112) 72-27-24, «ЯНТАРЬ», Рижский пр., 29/31, тел. (8112) 72-04-95;

СЕВЕРОДВИНСК, «ТОПАЗ», пр. Ленина, 10, тел. (8184) 58-33-96; ЧЕРЕПОВЕЦ, «ИЗУМРУД», пр. Победы, 78, тел. (8202) 55-28-19





*Компания “Рута” желает Вам
счастливого Нового Года!*

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

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

техническую возможность дозвона обеспечивает ОАО “РОСТЕЛЕКОМ”

www.ruta.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, «Москва», ул. Космодемьянская, 7/2
Телефон: (095) 956 89 08/89, 956 95 70/72/73
Факс: (095) 955 95 71, 956 89 82 (вс. 0141, 0148)
E-mail: almaz-holding@almaz-holding.ru <http://www.almaz-holding.com>*

*Гарантия «Алмаз-Холдинг»
Самое лучшее в ювелирном деле*



Дорогие друзья!



Примите наши сердечные поздравления с наступающим Новым годом!

Уходящий год был для ювелирной отрасли непростым, но останется в нашей памяти как год консолидации созидательных сил, объединившихся для продвижения общих целей, конструктивного решения единых задач и настойчивого лоббирования интересов отрасли.

И это позволяет всем нам с оптимизмом смотреть в завтрашний день, встречая Новый год в ожидании прогрессивных перемен. Объединение устремлений позволит нам стать той силой, которая сумеет преодолеть препятствия, мешающие успешному развитию отрасли.

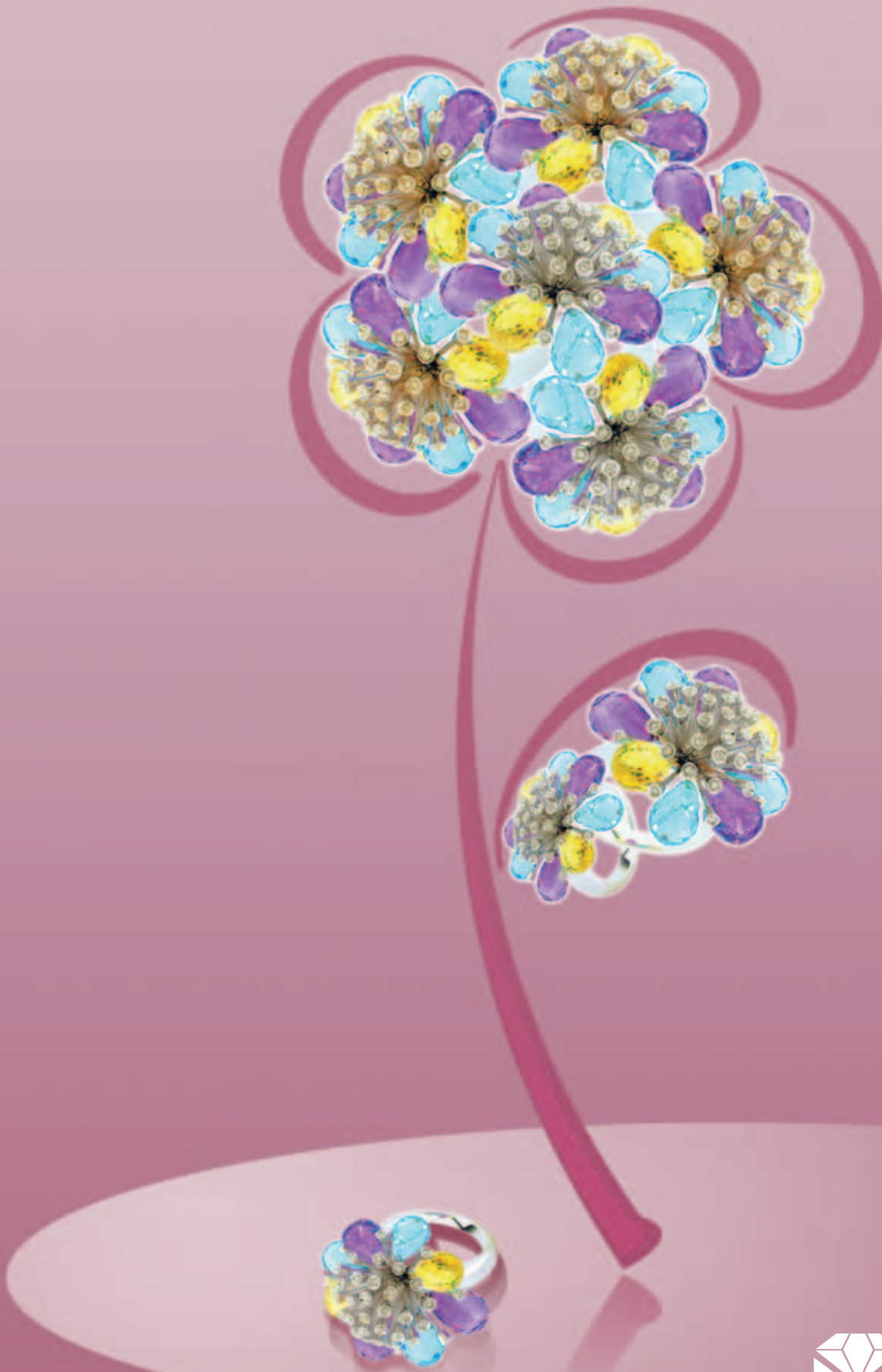
Для этого у нас есть отличный потенциал, добрые традиции, трудолюбие и талант. Мы уверены, что новый год станет годом решительных успехов и позитивных свершений.

Пусть эта уверенность поможет нам пронести праздничное настроение через весь следующий год. Пусть 2006 год войдет в наш общий дом с миром, согласием и добром, будет щедрым на удачу и свершения!



2006





www.valtera.ru



ВАЛЬТЕРА
ювелирная компания

обложка



АКВАМАРИН



ООО «Ювелирный дом «Аквамарин»
157940, п. Красное-на-Волге, Костромская
обл., ул. Советская, д. 45
тел: (09432) 2 17 87, 3 15 25
info@akvamarin-gold.ru

материал номера



Часы...
40



РЕКТОР Людмила Лебедева. **ФОТО** фотостудия «РУССКИЙ ЮВЕЛИР». **АДРЕС РЕДАКЦИИ** 199034, Санкт-Петербург, В.О., 1 билиния, 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 учёта 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

СОБЫТИЯ

- Клеймение не отменено, но... 8
- Чувашия Золотая. 12
- Ювелирный рынок России в преддверии вступления в ВТО ... 14
- Конкурс янтарных изделий в Калининграде. 20
- Окрыляющая красота ... 24

ВЫСТАВКИ

- Часовой салон: время дебютов ... 16
- Один день серебряного века ... 114

ЧАСЫ

- Элегантность и подчёркнутая роскошь. 40
- Золотой мост в будущее ... 43
- Тонкости ювелирных часов ... 45

ИСТОРИЯ

- Время Торгсина ... 50

ВСЕОБУЧ

- Школы для ювелиров ... 66
- Достоверная информация — основа успешной торговли ... 70
- Облагороженные камни ... 73
- Об основных функциях оценки персонала и стандартах работы. ... 77

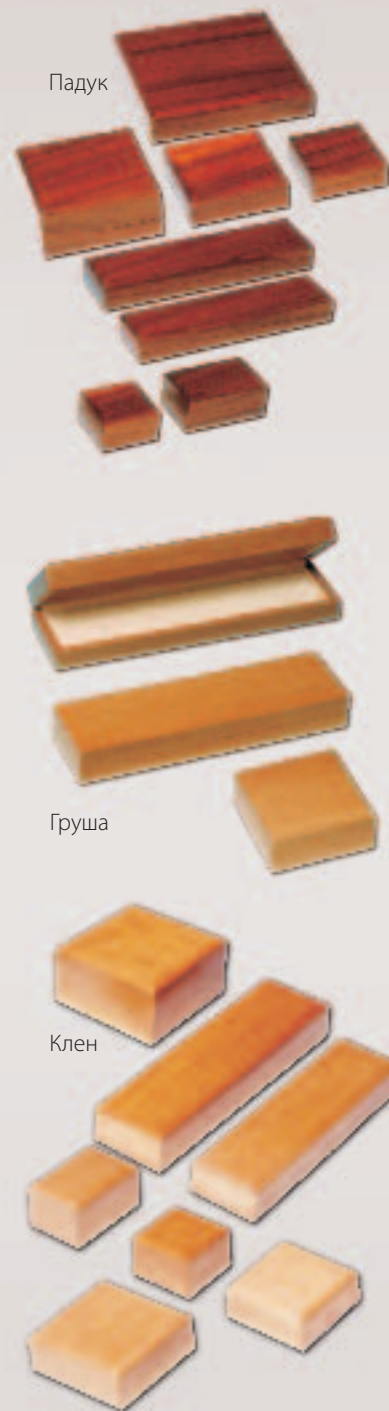
СТРАХОВАНИЕ

- «Автомобиль — не роскошь, а средство передвижения» ... 106

ДНИ РОЖДЕНИЯ

- Юбилей «Рестэк». 110
- Поздравляем! ... 112

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

Клеймение не отменено, но...

24 ноября в ходе парламентских слушаний в Комитете Совета Федерации по финансовым рынкам и денежному обращению «О законодательном обеспечении развития рынка драгоценных металлов и драгоценных камней в РФ» руководитель Российской Пробирной палаты Владимир Ильич Моспан сделал доклад на тему «Влияние государственной монополии на опробование и клеймение на российский ювелирный рынок», который уже вызвал в СМИ ряд неверных трактовок. Чтобы ответить на возникшие вопросы, необходимо разъяснить некоторые положения данного доклада.

ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» предусмотрена государственная монополия на опробование и клеймение государственным пробирным клеймом изделий из драгоценных металлов. Эти положения остаются в силе: клеймение не отменено. Но из перечня изделий, подлежащих обязательному клеймению государственным пробирным клеймом, предлагается вывести:

1. серебряные легковесные изделия (весом до двух г) российского производства. Для них достаточно лишь именника изготовителя и указания содержания серебра в изделии;
2. изделия российского производства, предназначенные для экспорта.

Для этих категорий изделий из драгоценных металлов предусматривается добровольное государственное клеймение. Изменение данных правовых норм не явилось скоропалительным решением. С такими предложениями Пробирная палата совместно с Гильдией ювелиров России выходила неоднократно на протяжении последних двух лет, и они широко обсуждались. Практика показывает, что время для более радикальных мер ещё не пришло. Однако данная инициатива стала первым серьезным шагом на пути уменьшения сферы государственной монополии в ювелирной отрасли.

В. И. Моспан **Влияние государственной монополии на опробование и клеймение на российский ювелирный рынок**

1. Федеральным законом «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» предусмотрено, что в Российской Федерации с целью защиты прав потребителей ювелирных и других бытовых изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, прав изготовителей этих изделий от недобросовестной конкуренции, а также в целях защиты интересов государства осуществляется федеральный пробирный надзор и установлена государственная монополия на опробование и клеймение государственным пробирным клеймом ювелирных и иных бытовых изделий из драгоценных металлов.

Во исполнение указанного закона Правительство Российской Федерации Постановлением от 18 июня 1999 года № 643 возложило на Министерство финансов Российской Федерации организацию, а на Российскую Государственную Пробирную палату при Министерстве финансов Российской Федерации осуществление пробирного надзора.

2. В соответствии с указанными правовыми актами Российская Государственная Пробирная палата при Министерстве финансов Российской Федерации (Пробирная палата России) осуществляет:

- опробование, анализ и клеймение государственным пробирным клеймом всех ювелирных и других бытовых изделий, изготовленных из драгоценных металлов как отечественного производства, так и ввозимых на территорию Российской Федерации для продажи, экспертизу оттисков пробирных клейм, контрольные анализы и техническую экспертизу драгоценных металлов и продукции из них, а также лома и отходов драгоценных металлов, экспертизу и диагностику драгоценных камней;
- экспертизу музейных и архивных предметов из драгоценных металлов и драгоценных камней и контроля за обеспечением их сохранности.

Кроме того, в функции Пробирной палаты России входят:

— периодический государственный контроль за производством, извлечением, переработкой, использованием, хранением и учётом драгоценных металлов и драгоценных камней во всех организациях, осуществляющих операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями, и постоянный контроль за указанной деятельностью в организациях, определяемых Правительством Российской Федерации;

— контроль за исполнением организациями и индивидуальными предпринимателями требований законодательства Российской Федерации о противодействии легализации доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма;

— специальный учёт организаций, осуществляющих операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями;

— государственный контроль за вывозом из Российской Федерации и ввозом в Российскую Федерацию драгоценных металлов.

3. Пробирная палата России образована как федеральное учреждение при Министерстве финансов Российской Федерации Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 февраля 1998 года № 106.

Всего же, как государственная система, пробирный надзор в России существует уже 305 лет, основанный Указом Петра I от 13 февраля 1700 года.

В настоящее время в состав Пробирной палаты России входят как обособленные подразделения 18 государственных инспекций пробирного надзора, 7 обособленных участков по опробованию и клеймению (в основном на предприятиях — изготовителях ювелирных изделий), два геммологических сертификационных центра. Основные средства, числящиеся на балансе Палаты, составляют 770 млн рублей. Общая численность Палаты — 840 человек.

4. С целью характеристики развития ювелирной промышленности и ювелирного рынка в России в условиях государственной монополии на опробование и клеймение ювелирных изделий приведу данные о результатах работы Пробирной палаты России в 2004 году и динамике за последние 5 лет.

Начиная с 1999 года сохраняется устойчивая тенденция увеличения объёмов производства ювелирных и других бытовых изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней отечественными производителями. Это находит своё подтверждение в росте объёмов опробования и клеймения этих изделий госинспекциями пробирного надзора.

В 2004 году были опробованы и получили государственное клеймо около 27 млн штук золотых изделий общей массой 68,5 тонны и 21,4 млн штук серебряных изделий общей массой 122 тонны.

Много это или мало? Для сравнения отмечу, что эти показатели превышают аналогичные в 1999 году более чем в 3,7 раза.

В среднем за истекшие 5 лет ежегодный рост поступавших на опробование и клеймение ювелирных изделий составил 30,2%.

Это означает, что ежегодно в течение 5 лет рынок получал почти на 1/3 изделий больше, чем в предыдущем году, которые реализовывались, удовлетворяя растущий платежеспособный спрос населения.

Это означает, что на середину 2005 года ювелирная промышленность России в условиях государственной монополии на опробование и клеймение ювелирных изделий, удовлетворяя рыночный спрос, учетверила свои показатели в сравнении с 1999 годом, внося достойную лепту в решение задачи удвоения ВВП России.

5. Однако даже при условии обязательного предъявления в государственные инспекции пробирного надзора на опробование и клеймение всех изготовленных или ввезённых для продажи ювелирных изделий госинспекции выявляют значительное количество изделий, не соответствующих установленным требованиям.

Так, в 2004 году в результате пробирных операций было выявлено 230 тыс. штук золотых и серебряных изделий, не соответствующих заявленной пробе, экспертизой выявлено около 13 тыс. штук изделий с фальшивыми оттисками клейм.

В результате осуществления в 2004 году государственного контроля на 1400 торговых предприятиях было снято с продажи около 18 тыс. ювелирных изделий без оттисков государственных пробирных клейм или с фальшивыми оттисками.

Кроме того, при проверках по вопросам учёта и хранения драгоценных металлов было предотвращено хищение материалов, содержащих драгоценные металлы, общей массой 12 460 кг; дополнительно поставлено на учёт

205 кг золота, 9000 кг серебра, 67 кг платины и 140 кг металлов платиновой группы, выявлены недостатки и потери 730 кг различных драгметаллов. За счёт виновных лиц государству возмещён ущерб на сумму более 12 млн рублей.

В результате осуществления контроля за возвратом производителями драгоценных металлов задолженности перед Госфондом России по золотым кредитам погашен долг в сумме 16,6 млн рублей.

6. Необходимость осуществления под государственным контролем опробования и клеймения ювелирных и иных бытовых изделий из драгоценных металлов как элемента государственного контроля диктуется тем обстоятельством, что Россия является крупнейшей добывающей драгоценные металлы и драгоценные камни страной и одновременно производителем изделий из них, как ювелирных, так и производственно-технических.

В этом секторе экономики задействованы значительные материальные и человеческие ресурсы. Так, оборот внутреннего рынка ювелирных и других бытовых изделий из драгоценных металлов в 2004 году оценивается экспертами в 59,0 млрд рублей. Значителен выпуск изделий из драгоценных металлов производственно-технического назначения.

В связи с этим следует отметить, что в России распространены серьёзные криминальные проявления: хищения драгоценных металлов и драгоценных камней, их незаконный оборот, нелегальное изготовление продукции, в том числе некачественной, контрабанда, подделка пробирных клейм с целью легализации незаконно произведённой или ввезённой продукции. Пресса и различные «эксперты» дают самые разные оценки размеров указанных негативных проявлений, однако публикуемые данные МВД и результаты контрольной работы Пробирной палаты России свидетельствуют, что уровень криминала в указанной сфере не является безопасным.

Негативные проявления на рынке драгоценных металлов и драгоценных камней осложняют деятельность легальных и законопослушных изготовителей и торговцев, нарушают права потребителей.

В условиях низкой правовой и общественной дисциплины, неполноценного действия рыночных механизмов никто, кроме государства, не в состоянии сегодня регулировать этот рынок и защищать права его участников.

Точный учёт объёмов выпуска ювелирных изделий, обеспечиваемый федеральным пробирным надзором, наряду с данными о закупке изготовителями драгоценных металлов является фактором, препятствующим использованию ими драгоценных металлов, приобретённых на чёрном рынке, а соответствующие данные доступны налоговым и правоохранительным органам при выполнении ими своих функций.

Таким образом, контроль за изготовлением и реализацией ювелирных изделий защищает и весьма важные интересы государства.

7. Отношение государства в разных странах к изделиям из драгоценных металлов разное. В таких странах, как Великобритания, Швейцария, Франция, Испания, Португалия, Голландия, Объединённые Арабские Эмираты, Бахрейн, Египет установлен государственный пробирный надзор, и процессы опробования и клеймения осуществляются под контролем государства.

В Германии, Италии обязательное клеймение осуществляет изготовитель ювелирного изделия либо импортёр. В Индии, Пакистане, Индонезии обязательное клеймение не предусмотрено.

В мире и даже в Европейском Союзе не выработано единого подхода к организации контроля за драгоценностями — форма осуществления пробирного надзора зависит от многих факторов: экономического развития, уровня жизни, сложившихся традиционных правил ведения бизнеса, уровня криминала в бизнесе, уровня системы подавления криминала. В ряде стран развита серьёзная система подавления мошенничества, иногда проводятся специфические и жёсткие контрольные мероприятия. В то же время нарушения законодательства и экономические потери государства в указанной сфере имеются и в развитых странах.

Полагаем, что в России в условиях переходной экономики сочетание указанных факторов не способствует честному бизнесу.

8. Одновременно необходимо признать, что российская модель пробирного надзора, сформировавшаяся в условиях жёсткого централизма и тотального госконтроля за всеми производствами, в которых используются драгоценные металлы и драгоценные камни, не в полной мере соответствует изменившимся общественно-экономическим отношениям, либеральным тенденциям раз-

вития рынка драгоценных металлов и драгоценных камней, а следовательно, подлежат реформированию.

Реформирование должно быть адекватно происходящим изменениям, сохраняя здоровый консерватизм, что позволит обеспечить стабильность на рынке, защиту интересов потребителей ювелирных изделий, их изготовителей, а также государства.

Эта защита включает в себя и защиту отечественных производителей от внешней экспансии, что весьма актуально в условиях присоединения к ВТО.

Суть предлагаемого реформирования — сузить сферу применения государственного контроля в отрасли, в том числе применения государственной монополии на опробование и клеймение ювелирных изделий при обязательном сохранении клеймения ювелирных изделий в России под государственным контролем.

Мы предлагаем отменить норму законодательства, которая требует обязательного государственного пробирного клеймения всех ювелирных и других бытовых изделий из драгоценных металлов отечественного производства. Это необходимо для возможности введения новых норм, предусматривающих добровольное государственное клеймение изделий, предназначенных для экспорта, а также легковесных изделий из серебра.

Ввести норму об ограничении нижнего предела массы изделий, подлежащих обязательному клеймению государственным клеймом. Предполагается ограничить нижний предел массы серебряных изделий российского производства (до 2 г). Для этих изделий обязательно наличие имени изготовителя с указанием содержания серебра в изделии.

Ввести норму добровольного государственного клеймения изделий, предназначенных для экспорта. Это повысит конкурентоспособность российских производителей и позволит им выполнять заказы иностранных фирм на изделия, требования к которым отличаются от российских.

Ввести норму о возможности при определённых условиях клеймения российских серебряных изделий пробирным клеймом изготовителя под контролем Пробирной палаты.

Что касается государственного контроля за извлечением, использованием и обращением драгоценных металлов и драгоценных камней, предлагается сосредоточить контроль со

стороны федерального пробирного надзора над системообразующими элементами рынка, важными для обеспечения экономических интересов государства, поддержания нормальных равных условий деятельности изготовителей, защиты потребителей изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, такими, как:

- законность приобретения драгоценных металлов и драгоценных камней, чёткое регламентированное документирование таких сделок;
- аффинаж добытых и произведённых из льющихся источников драгоценных металлов, причём аффинаж должен быть обязательным;
- ювелирное производство;
- оптовый и розничный внутренний рынок драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них.

При этом мы считаем, что не подлежат обязательному регламентированию и контролю внутренний порядок использования ценностей предприятием, организацией (кроме государственных), выбор технологических режимов и оборудования, за исключением общих правил учёта и инвентаризации.

Одновременно с введением новых либеральных норм функционирования рынка и условий деятельности юридических и физических лиц в сфере драгоценных металлов и драгоценных камней следует обеспечить более чёткое и строгое применение пенитенциарных норм за нарушение небольшого количества законных ограничений по ключевым позициям в сфере драгоценных металлов и драгоценных камней.

Развитие федерального пробирного надзора должно осуществляться на базе обновлённого рыночного законодательства, при этом наряду с осуществлением контроля следует поэтапно реализовывать принцип ответственности изготовителей и продавцов за их действия на рынке.

Предлагаемое реформирование позволит при сохранении важнейших элементов государственного регулирования и государственного контроля рынка драгоценных металлов и драгоценных камней отказаться от второстепенных функций, ставших анахронизмом в условиях рыночной экономики. Кроме того, предлагаемые изменения повысят конкурентоспособность российской ювелирной промышленности.

ROBERTO BRAVO®

FINE ITALIAN JEWELLERY

ОДНА МАРКА МНОГО БРЕНДОВ

*Коллекция
«Ноев ковчег»*



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

События

Чувашия Золотая

С 27 по 30 октября в столице Республики Чувашия — Чебоксарах состоялась I Международная выставка ювелирных изделий «Чувашия Золотая», организованная компаниями «Ювелир-Фест» и «Алмаз-Холдинг» при поддержке администрации президента Республики и кабинета министров Чувашии. Выставка прошла в экспозиционных залах Национального музея истории Чувашии и собрала около 15 участников, по большей части компаний — производителей ювелирных изделий. По замыслу организаторов, выставка призвана способствовать решению следующих весьма конкретных задач: привлечение политиков и руководителей федерального уровня, работающих в регионах, к проблемам ювелирной отрасли; реализация решений I Конгресса участников ювелирного рынка; популяризация ювелирных изделий как товара. Чувашская земля имеет богатейшую историю, уходящую корнями в древнейшее и могущественное государство — Волжскую Булгарию. Сегодняшняя Чувашия — это активно и динамично развивающаяся республика, отличающаяся от остальных регионов Поволжья политической и экономической стабильностью. Это отмечали все участники и гости форума — важного события в деловой и культурной жизни республики, а также в жизни ювелирной отрасли страны в целом. О своих впечатлениях от выставки рассказал нам генеральный директор ООО «ГринГор» Александр Сергеевич Горыня.

На торжественной церемонии открытия с приветственным словом выступил президент Республики Чувашия Николай Васильевич Фёдоров, под руководством которого регион успешно реализует свой потенциал, основанный не на продаже полезных ископаемых, нефти и газа, а на высококвалифицированных трудовых ресурсах и постоянной плодотворной работе. По словам руководителя республики, специализация Чувашии — наукоёмкие технологии и глубокая переработка. Огромное внимание в регионе уделяется развитию производственной базы и поддержке культурных инициатив.

Выставка «Чувашия Золотая» состоялась под патронажем администрации президента, что обеспечило широкое представительство глав соответствующих департаментов, руководителей регионов, бизнес-элиты республики... В программе деловых мероприятий выставки участвовали представители Мин-

экономразвития России И. Козлюк и А. Костомарова, президент Ассоциации российских банков С. Егоров, кабинет министров республики...

О правильности выбранного президентом Чувашии курса говорят экономические показатели. Так, например, в республике объёмы капитального строительства в 2,5 раза выше средних по России. Чувашия занимает I место по применению интернет-технологий: Чебоксары по праву называют интернет-столицей Поволжья. Промышленность региона работает, сохранив стопроцентные мощности, хотя экономический кризис, характерный для всей перестроечной России, не обошёл стороной и предприятия Чувашии.

Благодаря тому что руководители различных регионов, побывав на выставке, прониклись проблемами отечественной ювелирной отрасли и воочию познакомились с её достижениями, ряду ювелирных компаний

поступили коммерческие предложения по размещению производственных площадей на территории республики и соседних областей. Поволжский регион в целом и Чувашия в частности показали себя как перспективная производственная площадка для строительства небольших ювелирных заводов.

География участников «Чувашии Золотой» была весьма обширна: предприятия Волго-Вятского региона, компании «Саха-Ювелир» (Республика Саха), «Алмаз-Холдинг» (Москва), Костромской ювелирный завод (Кострома)... На форуме присутствовали также представители общественных организаций Украины, Северо-Запада, «Золотого Кольца» России.

В рамках выставки состоялся «круглый стол» «Ювелирный рынок России в преддверии вступления в ВТО», прошедший в атмосфере горячей заинтересованности сторон и вызвавший оживлённые дискуссии. Обсуждаемые темы были объединены в три основных блока: «Нормативно-правовое регулирование», «Регулирование рынка ювелирных изделий», «Имидж ювелирной отрасли России». Среди ключевых вопросов — расширение экспортоориентированных и импортозамещающих производств; создание режима благоприятствования для обрабатывающей промышленности; либерализация правил действия на рынке драгоценных металлов и драгоценных камней; защита отечественных потребителей от нелегальной, недоброкачественной ювелирной продукции; создание бренда российских ювелиров; расширение выставочно-ярмарочного потенциала отрасли. В заседании приняли участие заместитель директора департамента государственного регулирования внешнеторговой деятельности и таможенного дела Минэкономразвития России Игорь Ефимович Козлюк, консультант департамента торговых переговоров Минэкономразвития России Анастасия Петровна Костомарова, вице-президент Ассоциации ювелиров Украины Геннадий Липатов, президент ювелирной компании «Алмаз-Холдинг» Флун Фагимович Гумеров, директор Костромского ювелирного завода Валерий Сорокин и другие руководители крупнейших ювелирных отечественных заводов. Доклад председателя

совета Союза ювелиров Северо-Запада, генерального директора ювелирной компании «ГринГор» А. С. Горыни прозвучал в самом начале программы «круглого стола» и задал боевой тон всем последующим выступлениям (с содержанием доклада «Болевые точки отрасли: как найти выход?» можно ознакомиться на страницах нашего журнала).

На одной из основных проблем отрасли — обилии контрафактной продукции, по самым оптимистичным подсчетам составляющей сегодня около 50% всего объема, — подробно остановился в своем выступлении Ф. Ф. Гумеров. Генеральный директор компании «Формика» К. Х. Авакян рассказал о практическом опыте по выводу производственной базы предприятия в Таиланд в связи с тем, что на территории России условия для развития компании не являются благоприятными.

В этих и ряде других докладов звучали претензии к деятельности Минэкономразвития. Представители этого ведомства выступили с ответным словом в заключение заседания.

Так, А. П. Костомарова предложила конкретные шаги по снижению пошлин: «Для ювелирной промышленности существует специальная межведомственная комиссия по защитным мерам, нужно обратиться туда со своими предложениями. Вам необходимо написать письмо руководителю департамента государственного регулирования внешнеэкономической политики и таможенного дела, объяснить конкретную ситуацию, привести экономические показатели, расчёты, предполагаемые результаты при снижении пошлин до нуля. Письмо будет рассмотрено с участием ответственных ведомств. Хочу подчеркнуть, что такая практика активно используется, и правительство вот уже ряд лет положительно отзывается на просьбы о снижении пошлины на технологическое оборудование и сырьё, которое у нас не производится».

Представитель департамента торговых переговоров остановилась также на вопросе вступления России в ВТО и изменении в связи с этим таможенных пошлин. «Процесс вступ-

ления в ВТО сейчас находится в завершающей стадии. Ни одна ставка импортных пошлин на момент вступления России в ВТО снижена не будет, то есть все ставки останутся на действующем уровне, и поэтому вам, возможно, следует поторопиться с предложениями о снижении пошлин на сырьё и драгоценные камни и на технологическое оборудование. Что касается изделий из драгоценных и полудрагоценных камней, начальная ставка 20% предполагает её постепенное снижение в течение переходного 5-летнего периода. Эти 5 лет, в течение которых предполагается пятипроцентное снижение ставки по 1% в год, даются для адаптации отрасли к изменяющимся условиям».

По мнению А. С. Горыни, «круглый стол» в рамках I Международной выставки «Чувашия Золотая» явился стимулом к решительным и конкретным шагам совместно с правительственными структурами, направленным на преодоление несовершенства сложившейся ситуации в современной отечественной ювелирной отрасли.

Ювелирная отрасль на сегодняшнем этапе: болевые точки

Кювелирной продукции относится широчайшая номенклатура изделий, для изготовления которых необходимо решать совершенно разные задачи дизайна, технологии, упаковки, маркировки и сбыта. По терминологии, принятой ещё в Советском Союзе, изделие называется ювелирным, если в нём используется не менее 67% ручного труда. Это подразумевает, что в отрасли и на отрасль работает большое число сотрудников (по оценке «Ювелирного Обозрения» — с членами семей от 800 тыс. до 1 млн человек). В связи с этим благополучие развивающегося с 1999 г. активными темпами (30,2% в год) промышленного сектора становится делом общенациональным и требующим внимания правительства, так как катаклизмы в нашей отрасли влекут за собой социальные последствия. Самое же интересное, что мало кто может ответить, какое именно министерство курирует эту отрасль.

В этой связи мы по привычке обращаем свои взгляды к Министерству финансов, Прогнозирной Палате и к Гощрану с Госконтролем. То есть получается, что за развитие отрасли отвечают контролирующие и фискальные органы. А как же Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации? К сожалению, они не работают над совершенствованием и стимулированием хозяйственной деятельности на уровне страны, а занимают пассивную позицию в расчете, что «капитализм сам прорвётся».

На мой взгляд, уже пришла пора защищать российский капитализм, так как у корпуса предпринимателей (теперь работодателей) силы не беспредельны, а среда агрессивна. Сегодня правительство в первую очередь занимается ресурсными отраслями (газ, нефть, уголь, металл, лес, алмазы, морепродукты), обороноспособностью (судостроение, аэрокосмическая промышленность) и сельским

хозяйством. При этом отрасли глубокой переработки и наукоемких технологий, то есть отрасли, малоэффективные с точки зрения прибыли, не развиваются; однако именно они могут укрепить технологическую безопасность страны. К сожалению, ювелирная промышленность попала именно в эту, обделённую вниманием государства, категорию, хотя с точки зрения занятости населения и уплаты налогов она могла бы стать ведущей среди перерабатывающих отраслей.

Мне хочется обратиться ко всем заинтересованным сторонам с таким простым предложением: давайте каждый на своем месте сделаем всё, что от нас зависит, для того, чтобы ювелирная отрасль России не только не пришла в упадок, но и стала одной из ведущих в мире. Ведь мы располагаем всем необходимым, остаётся лишь преодолеть бумажные препоны, для того чтобы стать конкурентоспособными на мировом рынке.

Я не стану говорить длинными и гладкими фразами со ссылками на распоряжения, законы и указы, а просто назову факторы, мешающие ювелирной отрасли России. Поверьте на слово: это сделано не только ради финансовых выгод, а просто «за державу обидно»...

1. Факторы системно-законодательные

(см. табл. 1)

Вывод. Из этой простой таблички ясно, что наши изделия только по стоимости материалов и комплектующих становятся неконкурентными примерно в 1,55 раза.

2. Факторы подзаконных актов и «войны» законов

(см. табл. 2)

3. Фактор контрабандной и контрафактной продукции

На сегодняшний день более 50% ювелирной продукции в сфере розничной торговли имеет

непонятное происхождение. Ситуация похожа на ту, что происходила в текстильной промышленности: в обход таможни, различными путями начался ввоз китайского текстиля. И где теперь наша текстильная промышленность?

В ювелирной отрасли, согласно статистике, количество официального импортного серебра по Северо-Западному региону составляет 50%. Рост продукции из серебра составляет отрицательную величину. Сектор розничной торговли не имеет методики определения достоверности пробирных клейм.

В такой ситуации у законопослушных производителей и импортёров нет условий для равной конкуренции. Единственный путь для

решения проблемы — отслеживание документов поставщиков

Можно долго говорить об общей для всех российских граждан тяжести налогового и чиновничьего бремени, но хочется найти выход из ситуации, которая может реально задушить нашу российскую ювелирную отрасль. Для этого не надо никакого ВТО и Китая, достаточно лишь бездействия представителей правительства, которые не выполняют свои прямые обязанности, а заработную плату, тем не менее, получают.

Председатель Совета Ювелиров Северо-Западного федерального округа к.э.н. А. С. Горыня

Табл. 1

№	Фактор	В развитых ювелирных странах	В России	Что надо сделать и кому
1.	Кредитование для закупки материалов (серебро, золото, драгоценные камни)	2–4%	12–14% (только под залог оборудования или предприятия, а не под материалы)	Разрешить кредитование под отпускаемый из банка металл
2.	Приобретение металлов и камней	ставка НДС = 0%	НДС = 18%	Снять ставку
3.	Приобретение по импорту драгоценных камней 1 группы	Таможенный тариф = 0%	Таможенный тариф = 20%	Снять таможенные пошлины на камни, которых нет в России
4.	Экспорт — возврат НДС	Нет процедуры для производителя	НДС к возврату можно предъявить через 1/2 года, налоговая служба возвращает деньги только через суд	Упростить ИМНС

Табл. 2

№	В развитых ювелирных странах	В России	Что надо сделать и кому
1.	Отсутствует госконтроль на полуфабрикаты	Госконтроль на полуфабрикаты распространяется на все камни 1 группы. Ввоз на территорию всей России возможен лишь через единственный пост, расположенный в Москве, что создает неравные условия конкуренции внутри страны	Госконтроль проводить в местах производства ювелирных изделий либо отменить его вовсе
2.	Отсутствие закона о «Валютном регулировании и валютном контроле» в части драгметаллов и драгоценной	С 18.06.2004 вступила в силу новая редакция закона, по которой драгметаллы и камни не являются валютными ценностями, но это не изменило редакцию ФЗ «О драгметаллах и драгоценных» и более 80 нормативных актов. Пробирная Палата и Гохран относятся к Министерству финансов, т. е. драгметаллы и камни продолжают быть не товаром, а валютой	Парламенту (Думе) привести законодательные акты в соответствие

Ювелирный рынок России в преддверии вступления в ВТО

В рамках I Международной выставки «Чувашия Золотая» состоялся «круглый стол» «Ювелирный рынок России в преддверии вступления в ВТО», в ходе которого представители Минэкономразвития и торговли заявили, что процесс подготовки к вступлению в мировое сообщество находится на завершающем этапе. В связи с этим ряд проблем становится для ювелирного бизнеса наиболее актуальным. Одной из таких проблем является усовершенствование нормативно-правовых актов, регулирующих отраслевой рынок. О шагах, предпринятых в этом направлении, о предложениях по радикальной либерализации законодательной базы, а также о мерах, зна-

чительно повышающих конкурентоспособность на международном рынке отечественных производителей изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, рассказал нам заместитель директора НИИЮвелирпром ОАО «Русские Самоцветы» **Виктор Николаевич Кроль**.

При выборе любого товара потребитель ориентируется по двум основным критериям — качеству и цене. В качественном отношении российские ювелирные изделия — как массового производства, так и эксклюзивные — не уступают продукции из Турции, Китая, Таиланда и других стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии (а именно оттуда идёт львиная

доля и легальной, и контрабандной продукции). Однако по ценовому критерию отечественные производители полностью проигрывают коллегам из названных регионов мира.

При таком соотношении сил выиграть борьбу за покупателя российским ювелирам одним, без помощи государства, невозможно. Эту помощь мы видим не в ужесточении законодательных мер против легального импорта, например, увеличении таможенных пошлин или установлении искусственных преград (при вступлении России в ВТО все эти преграды будут неизбежно устранены), а в более эффективном развитии наметившихся тенденций по пути либерализации нормативно-правовой базы рынка.

За последние годы уже сделан ряд положительных шагов в данном направлении. Но нерешённых проблем ещё очень много, и некоторые из них напрямую связаны с действием ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных

камнях». В целях дальнейшей либерализации нормативно-правовой базы отрасли необходимо внести в этот закон ряд изменений. Так, одной из необходимых мер является перенацеливание контролирующих и регулирующих функций государства с внутреннего производителя на внешнего, чтобы защитить отечественных потребителей от потока нелегальной и недоброкачественной продукции из драгоценных металлов и драгоценных камней, заполонившей в последнее время ювелирные магазины.

Российские ювелирные предприятия, как правило, выпускают изделия из сплавов, регламентируемых государственными стандартами РФ, в которых регулируется не только содержание самого драгоценного металла, но и множество других компонентов (нарушение пропорций которых может привести как к физической деформации и разрушению изделия, так и к нанесению вреда здоровью потребителя). Для импортных изделий (особенно из стран Азии и Ближнего Востока) такие стандарты не предусмотрены. Государственным органам пробирного надзора необходимо обратить особое внимание на решение именно этой проблемы, так как поток продукции из этих регионов с каждым годом будет всё больше возрастать.

На наш взгляд, решение этой проблемы лежит в области разработок таких технических регламентов на ювелирную продукцию, которые бы встали законной преградой на пути недоброкачественного импорта. В настоящее время ювелирная промышленность работает по стандартам и техническим условиям, разработанным нашим учреждением, которые в соответствии с ФЗ «О техническом регламенте», принятом в 2003 г., подлежат переработке в технические регламенты или в стандарты организаций. Мы выступаем с предложением создать на базе НИИ ювелирного прома в рамках Ассоциации «Гильдия ювелиров России» центр по разработке указанных технических документов с соответствующим централизованным финансированием.

Требования к уровню качества изготовления, к качеству материалов и сплавов, к физическим параметрам, к сохранности, регламентируемые ГОСТом, которым должны соответствовать отечественные ювелирные изделия, выгодно отличают нашу продукцию от импортных аналогов. Это наш плюс. На качестве наших изделий, а значит, и на разработке соответствующей документации, определяющей все

параметры этого качества, мы не должны экономить. Необходимо создать такое нормативное поле, чтобы зарубежным производителям труднее было конкурировать. В этом заинтересовано всё ювелирное сообщество России, поэтому и финансовое участие в этом проекте должно быть корпоративным. Такие технические регламенты (или стандарты организаций) в данном случае можно сравнить с Правилами дорожного движения, едиными на всей территории страны. Их разрабатывали централизованно, и пользуются ими все.

Ещё одним корпоративным шагом, о котором стоит задуматься уже сейчас, не дожидаясь вступления России в ВТО, должна стать развёрнутая совместными усилиями всего ювелирного сообщества широкая рекламно-пропагандистская кампания по поднятию престижа российских ювелиров, престижа отечественной ювелирной продукции в глазах всех слоёв населения.

Этим приёмом уже успешно воспользовались многие отрасли российской промышленности, в частности перерабатывающей сельскохозяйственные и агрессивные рекламные кампании, убеждающие, что продукты, произведённые в России, — самые качественные и натуральные. Фразы об этом ежедневно звучали по радио и с экранов телевизоров, постоянно встречались на страницах газет и журналов. И, как показала практика, сознание большинства россиян было переломлено в пользу отечественных продуктов.

Существует ещё множество других выигрышных моментов в деятельности ювелирной отрасли России, на которые с полным правом может опираться подобная рекламная кампания: наличие глубоких, всемирно признанных традиций русской ювелирной школы, мощный творческий потенциал и т. д. Нам кажется, что в деле осуществления этого глобального проекта по пробуждению доверия отечественных покупателей к российским торговым маркам, созданию бренда российских ювелиров (наподобие бренда швейцарских часовщиков) может проявить инициативу Ассоциация «Гильдия ювелиров России».

В первую очередь, необходимо идеологизировать международные ювелирные выставки. Акцентировать в рамках выставок внимание посетителей на изделиях, произведённых в России, на продолжении традиций русского

ювелирного искусства; заострять внимание известных деятелей культуры и искусства, политиков и крупных предпринимателей на отечественных товарах; размещать в СМИ отзывы этих людей о продукции российских ювелирных предприятий; широко рекламировать практику приобретения ими такой продукции...

Можно рассмотреть вопрос о создании за счёт централизованного фонда телефильма или цикла телепередач, посвящённых российским ювелирам (к сожалению, в последнее время на центральных телеканалах демонстрировались лишь антирекламные сюжеты, формирующие негативное общественное мнение об отечественном ювелирном бизнесе и его представителях).

Необходимо также проводить постоянную деятельность по изучению потребительского спроса на ювелирные изделия. Разумеется, расходы на подобные исследования с использованием современных маркетинговых технологий достаточно велики. Этот проект можно осуществить, если объединить финансовые усилия и поручить специалистам централизованно провести работу в масштабах России. НИИ ювелирного прома готов взять на себя координационную деятельность, а контроль над финансированием может осуществляться уполномоченным органом Ассоциации «Гильдия ювелиров России».

В настоящее время многие компании по отдельности проводят вышеперечисленные меры в жизнь: осуществляют рекламные кампании, работают в области изучения спроса... На наш взгляд, необходимо придать этим процессам отраслевое значение. Время разрозненных действий на ювелирном рынке России должно уступить место времени слаженных скоординированных действий всех его участников, а это предполагает выработку единых правил поведения, регламентации единых требований к качеству выпускаемой продукции, её оформлению и т. п. Только при решении этих первоочередных задач мы сможем противостоять массовому вторжению на наш рынок зарубежной продукции.

Необходимо быстрыми темпами занимать плацдармы, основанные на организационной, информационной и нормативно-правовой базе; возрождать в разумных, отвечающих современным требованиям рыночной экономики пределах централизацию функционирования ювелирной отрасли.



Выставки

Часовой салон: время дебютов

«Московский часовой салон — 2005», организаторами которого выступает компания «Росинэкс» при поддержке ТПП РФ и Правительства Москвы, состоялся в выставочном комплексе «КрокусЭкспо» уже в 7-й раз. На этот международный профессиональный форум ежегодно приезжают как российские, так и зарубежные производители часов, а также компании-дистрибьютеры. Отечественную часовую отрасль в нынешнем году на выставке представляли такие известные часовые компании, как «Мактайм» (Москва), Пензенский часовой завод, «Чайка» (Углич), «Второй часовой завод (Москва), «Салют» (Новосибирск), «Молния» (Челябинск), Златоустовский часовой завод, «Звезда» (Углич), «Золотое время» (Москва) и др.

Часовой салон нынешнего года во многом можно было охарактеризовать словом «впервые». Впервые была представлена отдельная экспозиция немецких производителей часов, в которой приняли участие фирмы Aristo, H. Bauer, Paragon, Sohnele. Впервые отечественные покупатели познакомились с часами японской марки «Мадо». Впервые свою продукцию представила молодая российская часовая компания «Denissov». Компания «Верный ход», приурочив к выставке новую коллекцию, сделала первый шаг в нетрадиционную для себя ценовую нишу элитных ювелирных часов.

Известный часовой мастер К. Чайкин создал и представил профессионалам и широкой публике уникальные часы класса Grand Complication и единственные в мире настольные часы, обладающие вечным указателем переходящей даты православной Пасхи (данное устройство — собственное изобретение автора). Эта модель выполнена в виде православного храма в миниатюре, внутри которого размещены механические часы с указателем фаз Луны, вечным календарём и регулятором хода. Константину Чайкину пришлось немало потрудиться, чтобы перевести сложную старинную методику церковного календаря на язык современных часовых технологий. Перед участием в выставке модель была освящена настоятелем Свято-Преображенского собора Санкт-Петербурга. Возможно, к следующему часовому салону автор реализует свои планы и создаст модель настольных часов с карильоном.

Ещё одно новшество: впервые в рамках выставки прошли совместные показы часовых коллекций и коллекций женской, мужской и детской одежды, изделий из меха ведущих российских модельеров, а также известных модных брендов. Соорганизатором этого проекта выступил Интернет-портал Fashiontime.ru. Коллекции «Меха от Мэри» (Г. Шалумов), Nefertari (Е. Петрушина), Deffinesse (О. Деффи), Shamhal (Ш. Алиханов), Дома моды Kinder Bazaar и С. Сысоева были тщательно подобраны в соответствии со стилистикой часовых марок Haas, Denissov, Disney, Valentino, Rochas, Volttime...



Открыл показ тандем новой коллекции весна-лето 2006 Сергея Сысоева и часовой марки L'Chic. Сдержанная монохромная палитра, минимум декора и плавные линии трикотажных полотен создали образ утончённой и женственной светской барышни. Его как нельзя лучше дополняли яркие и экстравагантные часы со стразами.

Часовая марка Valentino презентовала свою новую коллекцию совместно с брендом Definesse, ориентированным на современных женщин — образованных, уверенных в себе, обладающих собственной индивидуальностью и прекрасно разбирающихся в модных тенденциях. В новой классической коллекции Valentino воплотилась идея безупречной элегантности и совершенства вкуса. Модели часов, украшенные жемчугом и бриллиантами, становятся роскошными драгоценными украшениями.

Шамхал Алиханов выбрал в качестве аксессуаров к своей новой классической мужской коллекции с использованием национальных мотивов стильные и строгие часы Naas. Основные цвета коллекции дома Shamkhal, в которой гармонично сочетаются классика и этнические образы Кавказа, — чёрный, серый, оттенки коричневого. Эти костюмы, лишённые какого-либо намека на китч или эпатажность, предназначены для надежного, уверенного в себе мужчины, обладающего тем, что принято называть харизмой.

Деловая классика в интерпретации модельера Елены Петрушиной была по достоинству оценена часовым брендом Voltime, предоставившим для показа коллекционные часы с бриллиантами стоимостью от € 10 000 за модель. Идя навстречу вкусам и потребностям своих клиентов, компания разработала уникальную систему Voltime Meta Concept, которая позволяет владельцу легко моделировать часы, превращать механические часы в кварцевые и наоборот, используя съёмные двухсторонние элементы.

Партнёр акции журнал «Kinder Bazaag» организовал яркое и запоминающееся fashion-show совместно с бутиком эксклюзивной одежды «Винни» и часовой маркой Disney. На подиуме силами юных талантливых актеров Дома детской моды Kinder Bazaag разыгрывались настоящие театральные миниатюры с «недетскими» страстями.



Завершил акцию FashionTime показ модного дома «Меха от Мэри». Роскошные шубы из норки цвета топлёного молока и лесного ореха и изысканные часы Rochas явились достойным дополнением друг друга.

Нельзя не упомянуть и о том, что на выставке была впервые продемонстрирована продукция немецкой марки Buben&Zorweg, официальным дистрибьютером которой в России является ООО «Парадокс». Компания Buben&Zorweg получила признание во всём мире как лидер производства заводных механизмов для наручных часов высокого класса. Её деятельность характеризует профессиональный высококвалифицированный подход, безупречная точность часовых механизмов и великолепный дизайн. Фирма устанавливает новые стандарты для кварцевых часов, предлагая свою элегантную и стильную модель Twin Vision. Замечательный корпус Macassar ручной работы покрыт 10 слоями блестящего лака. Отполированный также вручную посеребрённый циферблат художественной работы с обеих сторон позволяет владельцу часов увидеть время из точек, находящихся под различными углами.

Для тех, кто следит за часовой модой и обладает несколькими эксклюзивными моделями часов, Buben&Zorweg предлагает Time Mover®. Это специальное устройство подзавода механических часов создано для того, чтобы часы всё время находились в работе, не теряя точности хода. Модели, представленные на выставке, позволяли настраивать от 12 до 96 часов одновременно. Покупателей привлекало уникальное сочетание множества функций, таких, как подсветка с помощью датчика светодиода, замки высокой надёжности, качественная обивка, с элегантными корпусами ручной работы, изготовленными в Германии.

Московский часовой салон, по определению организаторов, — «стартовая площадка». Действительно, как мы увидели, очень многое здесь происходит впервые. Форум становится серьёзным стимулом для развития молодых компаний, появления новых часовых коллекций уже известных брендов, инициатором ярких запоминающихся мероприятий.



Выставки



КЛЮЧ К НОВЫМ РЫНКАМ НА ВОСТОКЕ

В течение последнего года многие страны Восточной и Центральной Европы вступили в ЕС. С их приходом европейский рынок стал крупнейшим в мире. Он предоставляет колоссальные возможности для роста и развития. Последние тенденции показывают, что ювелирная и часовая отрасли развернулись в сторону востока. И, естественно, «Inhorgenta Europe», крупнейшая профессиональная выставка ЕС, и её организатор Messe München GmbH энергично работают в этом направлении.

Двадцать процентов иностранных участников выставки 2005 г. прибыли из Восточной и Центральной Европы. С 1998 г. число участников выставки из этого региона выросло в пять раз. На первом месте стоят Чехия, Венгрия, Словения, Польша и Хорватия, которые активно пользуются возможностью устанавливать новые деловые контакты в ходе работы выставки.

«Inhorgenta Europe» и Messe München GmbH осознают важность новых рынков, так что сегодня продвижение Евросоюза на восток стало насущной задачей. Помимо основной выставки проходят презентации в Гданьске и Варшаве (Польша), Москве.

Статистические данные национальных ювелирных и часовых ассоциаций стран, ставших

новыми членами ЕС, показывают заметный рост в отрасли. В Польше растут и производство, и импорт, и экспорт изделий. И эксперты ожидают, что тенденция сохранится и в течение следующего года. В Венгрии сильно вырос импорт изделий из серебра, появилось поколение новых ювелиров, работы которых вызывают высокую оценку у специалистов многих стран. Латвийские потребители ощутили, насколько расширился ассортимент часов в специализированных магазинах. В страну пришли новые для Латвии всемирно известные бренды. Ощутимо вырос и импорт ювелирных изделий. Усиливается конкуренция.

Особенно активно идут на восточноевропейские рынки представители германских компаний. По сведениям Германской коммерческой палаты, это уже 2400 фирм. Бизнесмены почувствовали облегчение в связи с упрощением перевозок между странами, снятием прежних таможенных барьеров. Параллельно возрастает и надёжность работы, безопасность на новых рынках. Благодаря вступлению в ЕС многие процедуры упрощаются, а расходы снижаются. Позитивную роль играет и улучшение экономической ситуации в Восточной и Центральной Европе, рост покупательной способности населения.

Перед ювелирной и часовой промышленностью уже сейчас открываются серьёзные перспективы, хотя год — совсем небольшой срок для перемен на рынке. Задача «Inhorgenta Europe» как инструмента по продвижению товаров и поддержке бизнеса заключается в том, чтобы стимулировать интеграционные процессы, облегчать контакты между представителями разных стран. Это идеальный форум для отработки новых методов работы в изменившихся условиях.

Очередная выставка состоится 17–20 февраля 2006 г. На ней будут представлены образцовые товары из стран Евросоюза. Организатор выставки, Messe München GmbH, предоставляет информацию о многочисленных акциях и презентациях всем заинтересованным сторонам.

Вслед за экспозициями в Москве и Варшаве, собравшими значительное число посетителей и участников, «Inhorgenta Europe» намерена провести целую серию передвижных экспозиций на ключевых рынках Центральной Европы, например в Словении и Венгрии. Цель таких акций — убедить производителей и торговые организации этих стран в эффективности работы «Inhorgenta Europe» и заинтересовать их перспективой сотрудничества. Некоторые презентации будут подготовлены с участием гостей из Германии, Австрии и Швейцарии. С другой стороны, в Цюрихе, Берлине и Вене пройдут специальные семинары и презентации, задача которых — подготовить будущих участников февральской выставки-ярмарки в Мюнхене.

Предстоящий в 2006 г. Чемпионат мира по футболу неизбежно приведёт к заметному оживлению на европейском рынке. Германская экономика должна получить от этого наиболее ощутимые дивиденды. В этой ситуации «Inhorgenta Europe» не может оставаться в стороне от событий.



В процессе подготовки к февральской выставке 2006 г. организаторы проводят консультации с экспертами, изучающими наиболее важные тенденции отраслевого рынка. Они предлагают характеристику современного состояния дизайна и отмечают самые заметные черты новейшего стиля.

Когда речь идет о модных, элегантных часах, лозунгом дня становится «Крупнее, ярче, сложнее». Массивные спортивные модели, которые едва ли удастся скромно спрятать в глубине рукава; цвета, привлекающие внимание окружающих людей; усложненный дизайн и экстравагантность хронографов — вот типичные черты германских часов осенью-зимой 2005—2006 гг. Такова точка зрения одного из ведущих производителей BV Schmuck + Uhren.

Значительное место в ассортименте занимают специальные часы повышенного качества: с ними можно нырять глубже, летать выше, они выдерживают огромное давление, оборудованы точнейшими системами и сложными устройствами, включая параллельный подсчет времени в двух часовых поясах, прибор для подсчета скорости движения и пр.

Среди женских моделей доминируют механические часы. Они уже не могут быть просто декоративными и «миленькими» украшениями. Современные европейские женщины хотят приобретать нечто более серьезное и значительное. Сегодня высокое качество ценится и в женских моделях не меньше, чем внешний вид.

В стилевом отношении особенно заметен интерес к арт деко, к дизайну 1930-х гг. Особое внимание привлекают модели из красного и желтого золота, вновь вошедшие в моду. Вообще, цвет стал важнейшей темой сезона 2005—2006 гг. Это относится в равной мере и к мужским, и к женским часам. Но некоторые модели подчеркнута многоцветны: циферблат и стрелки соответствующих друг другу тонов и широкий выбор всех цветов радуги. Легко

снимающиеся и надевающиеся браслеты разного оттенка можно менять по желанию, учитывая актуальный гардероб владельца часов. Чем дороже модель, тем изощреннее палитра. Браслеты из ткани, пластика и натуральной кожи (самые модные варианты — телячья и крокодиловая кожа) удобно прилегают к запястью и не создают ни малейшего дискомфорта.

В современных моделях часов часто используются бриллианты или цирконы. Главное, чтобы блестело, — таков лозунг момента. Это характерно не только для женских, но и для мужских часов. Возможны самые разные варианты: от сияющих, как ёлочная игрушка, броских дамских часов до сдержанных и элегантных моделей с одним или двумя-тремя камнями на циферблате или корпусе.

Что касается новейших тенденций европейских ювелирных изделий, на опыте Германии можно отметить следующее. Сегодня в моду входит обновленная женственность и элегантность. Подвижные элементы украшений, вращающиеся в гнезде камни, изделия двойного назначения, которые можно складывать, как конструктор. Необычность и цветовое богатство вызывают самый живой отклик у клиентов.

Новая мода на красное и желтое золото сочетается с тягой к гламуру. Это особенно актуально в холодные зимние месяцы, не радующие глаз жителей Центральной и Восточной Европы. «Кусочек солнца», представленный в ювелирном изделии, становится желанным напоминанием о лете. Идеально отполированная поверхность металла, яркий блеск украшений прекрасно комбинируются с богатыми аксессуарами, также включающими драгоценные элементы. Пояса, сумочки, туфли с ювелирными деталями сегодня пользуются большим спросом.

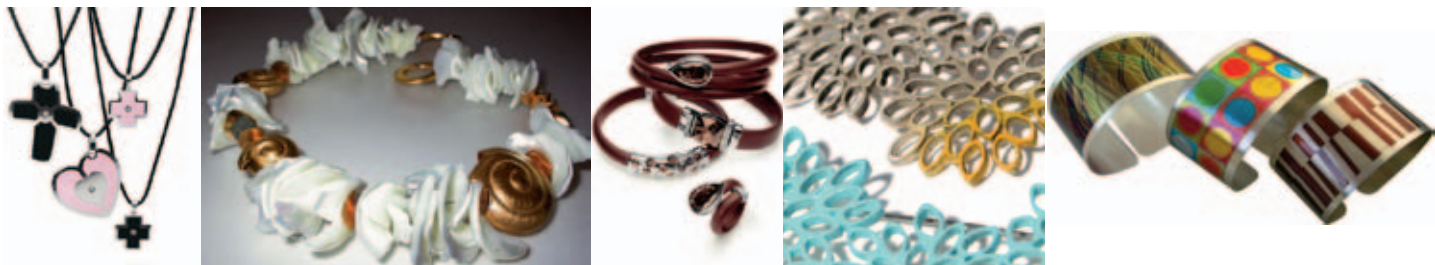
С другой стороны, в моде серебро и сталь. Их охотно используют дизайнеры, разрабатывающие оригинальные модели. Белое

золото и (гораздо реже) платина тоже могут быть представлены в этих вещах, но главный акцент сезона в белой гамме — серебро и сталь. Обычно их сочетают с цветными камнями, преодолевая тем самым чрезмерную аскетичность и холодность металла.

Среди форм преобладают цветочные мотивы, орнаментальные формы, напоминающие движение живых существ, графические элементы, неожиданные и необычные рисунки на драгоценном фоне. Металлы сочетаются с кожей и пластиком, шнурками и шелковыми лентами. Зимой особой популярностью пользуются бриллианты (или их более дешёвые заменители). Главное, достичь эффекта роскоши и гламура. Бриллианты отлично смотрятся с белым золотом — эта старая истина не забыта. Несмотря на моду на цветное золото, классическая пара «белое золото и бриллианты» остаётся актуальной. Сегодня допустимо быть не вполне традиционным, играть с формами, выбирать дерзкий и непривычный дизайн. Главное — сохранять единство стиля и уверенность в себе.

Хитом сезона можно назвать массивные кольца и длинные ожерелья. Покупатели зачастую отдают предпочтение броским и эффектным моделям. Самые популярные серьги — удлинённые подвески из нескольких деталей. Однако уместны и маленькие серьги-гвоздики. Наибольшее разнообразие наблюдается в ассортименте ожерелий. Это могут быть отдельные крупные подвески, бусы, сложные конструкции и многослойные гирлянды из металла и камней. Снова в моде толстые золотые цепи. Но к длинным и заметным ожерельям необходимо удачно подбирать широкие браслеты.

В целом можно сказать, что современные часы и ювелирные изделия рассчитаны на то, чтобы привлекать взгляд. Они говорят не о скромности владельца, а о роскоши и смелости, порой доходящей до экстравагантности и дерзости.



Конкурс янтарных изделий в Калининграде

Конкурс янтарных изделий в Калининграде состоялся уже в третий раз, но в качестве международного был заявлен впервые лишь в нынешнем году. Форум, открывший свои двери 20 октября в Музее янтаря, был посвящён 750-летию юбилею города и собрал лучших художников из России, Литвы, Польши, Испании, Португалии, Великобритании, Голландии, Германии, Японии. Всего на конкурс свои работы представили более 50 авторов.

Подготовка к этой масштабной международной акции велась на протяжении двух лет и включала в себя проведение предыдущих региональных конкурсов, установление прочных связей не только с сообществом

художников-ювелиров, но и с широким кругом заинтересованных лиц — представителями бизнеса, музейными специалистами и т. д., а также издание фундаментальной монографии о современных произведениях из калининградского янтаря. Свое название «Алатырь» — древнерусское обозначение янтаря — конкурс получил в 2004 г. Выбор названия определила ведущая идея конкурса: «Янтарь — национальное достояние России». Придание форуму статуса международного мероприятия вполне оправдано: с каждым годом число участников и гостей конкурса со всех уголков земного шара неуклонно возрастает.

В рамках проекта «Алатырь-2005» была

предусмотрена весьма насыщенная и интересная программа, центральное место в которой заняла научно-практическая конференция «Преемственность традиций в художественной обработке янтаря. Проблема подготовки кадров». Вопросы, обсуждавшиеся на семинаре, актуальны как для российской янтарной отрасли, так и для зарубежных коллег. В различных странах существуют сложившиеся эстетические системы и практические школы. Искусствоведы, музейные специалисты, художники-ювелиры, реставраторы из России и Литвы поделились своим опытом по выявлению специфики работы с янтарём как с художественным материалом. Живейший интерес вызвали доклады о подготовке кадров в янтарном секторе. О подготовке резчиков по янтарю в Царскосельской янтарной мастерской рассказал хранитель (и участник воссоздания) Янтарной комнаты Екатерининского дворца А. Крылов — художник-реставратор по янтарю высшей категории, член Союза художников России. В. Герловский, искусствовед, реставратор, обладатель титула «Янтарщик столетия», учреждённого Международной ассоциацией



Калининградский музей янтаря



На встрече с журналистами: Ацуко Сэкия (Япония), Александр Крылов (Россия), Лайма Керене (Литва),

ей янтарщиков, познакомил присутствующих с историей профильного образования в Польше. Об опыте преподавания ювелирного мастерства в Польше рассказал Г. Яблоньски — педагог Высшей янтарной школы Гданьска, являющийся одновременно художником, куратором ювелирных выставок, художественным критиком. Доклад о Тяльшайском художественном факультете Вильнюсской художественной академии сопровождался показом телефильма. Декан факультета П. Гинталас подробно остановился на основных принципах обучения, базирующихся на активном развитии творческого подхода и нестандартного мышления учащихся, на вопросах преподавания прикладной пластики. О деятельности профессионального художественно-промышленного лицея № 10 Калининграда рассказала С. Петропавловская, кандидат педагогических наук, заслуженный учитель РФ, кавалер ордена Почета, директор этого единственного учебного заведения в городе, готовящего выпускников по специальности «художественная обработка янтаря». Именно для учащихся лицея № 10, а также для широкой аудитории молодых, находящихся в процессе формирования своей творческой манеры художников были предназначены теоретические и практические

мастер-классы ведущих российских и зарубежных специалистов: «Отечественный дизайн ювелирных изделий на международных выставках 2005 г. Мальта. Португалия» (И. Ю. Перфильева, Москва, Россия), «Икона в янтаре» (А. М. Крылов, Санкт-Петербург, Россия), «Теперь» (Л. Керие, Вильнюс, Литва), «Три камня — источник вдохновения, даруемый художнику природой» (А. Шадковский, Лодзь, Польша), «Приёмы резьбы (инталии), использованные в Янтарной комнате» (А. А. Журавлёв, Санкт-Петербург, Россия).

Организаторы уникального проекта «Алатырь-2005» в контексте деятельности профессионального «янтарного» европейского сообщества выражают надежду, что их инициатива будет стимулировать поиски новых художественных решений в работе с «солнечным камнем», поможет выстроить многостороннюю и всеобъемлющую систему образования в данной сфере. Конкурс призван также существенно обогатить художественную сцену Калининграда, предоставить мастерам Балтии замечательную возможность обмениваться опытом и наладить сотрудничество с зарубежными коллегами.

Авторские работы рассматривались международным жюри в четырёх номинациях:

«Ювелирные украшения», «Камнерезные изделия», «Интерьерные предметы», «750-летию Калининграда посвящается». Правилами конкурса оговаривалось, что основным материалом работы должен быть янтарь; допускается использование как натурального, так и прессованного янтаря, янтаря с включениями животных и растительных остатков и частичек грунта; он может сочетаться с другими драгоценными и полудрагоценными камнями, металлом, костью, деревом и другими материалами; способы обработки янтаря не ограничены.

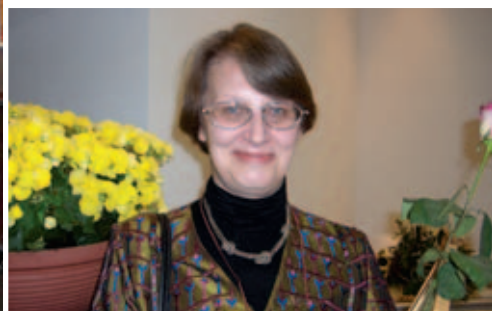
20 октября в залах Музея янтаря были подведены итоги конкурса «Алатырь-2005», состоялась церемония награждения победителей и торжественное открытие выставки авторских работ. Гран-при получила Юргита Эрминайте, выпускница Тяльшайского филиала Вильнюсской художественной академии, за объект «Исповедальня» (1). Работы этого автора отличает концептуализм и нестандартный взгляд на привычные образы. Ю. Эрминайте находится в творческом поиске взаимосвязей ювелирного объекта и фотографии, взаимоотношений объекта и человеческого тела, новых решений в сочетании материалов. Янтарь, серебро, пластик, органическое стекло, слоновая кость — все эти материалы под рукой у-



Веслав Герловский (Польша), Анджей Шадковский (Польша), Зоя Костяшова (Россия) и директор Музея янтаря Татьяна Суворова



Юргита Людовичене, куратор конкурса (Литва)



Ирина Перфильева, куратор конкурса (Россия)

дожника трансформируются в таинственные произведения, главный критерий которых не функциональность, а концепция. Во многих работах автора чувствуется ироничный взгляд на популярный в обществе культ «стандартов» красоты, стереотипы массовой культуры. Но призма иронии в ювелирных объектах Юргиты не затмевает тягу к подлинным, вечным ценностям.

Лауреатом в номинации «Ювелирные украшения» стала Д. МакКейг (2.0, 2.1, 2.2). Джуди родом из Шотландии, но в настоящее время живёт и работает в Барселоне. Она выпускница Duncan of Jordanstone College of Art (Данди), а в 1983 г. окончила известный Royal College of Art в Лондоне. Во всех работах Д. МакКейг — будь то создание ювелирных украшений, деятельность в качестве модельера или графика и живописца — чувствуются ярко выраженная индивидуальная творческая манера и собственный стиль. Её ювелирные объекты были неоднократно отмечены наградами на различных профессиональных конкурсах. Кроме того, Джуди — прекрасный педагог: она преподаёт в Escola Massana, Farnham College of Art, Edinburgh School of Art.

Второе место в номинации «Ювелирные украшения» завоевала брошь (3), созданная парой молодых, но уже вполне сформировавшихся художников — Ш. Вайткуте и Д. Наркусом. Оба автора — выпускники Тяльшайского филиала Вильнюсской художественной академии. Характерная для Жемайтии спокойная манера исполнения, в которой всё подчинено единой идее, не отягощено излишней детализацией и декоративностью, сочетается в их работах с виртуозными техническими навыками. Но эта кажущаяся простота — не холодный минимализм, а внутренняя таинственная гармония, притягивающая взгляд. Формы украшений основаны на очертаниях геометрических фигур: трапеция, овал, прямоугольник... Художники тонко чувствуют нюансы рельефа поверхности, текстуру материала — янтаря, серебра, золота, эмали, что позволяет подчеркнуть их истинную природную красоту и глубину.

Скульптурная композиция «Люблю тебя» О. Шороховой (4) стала лауреатом в номинации «Интерьерные предметы». Ольга закончила в 1997 г. Красносельское учи-

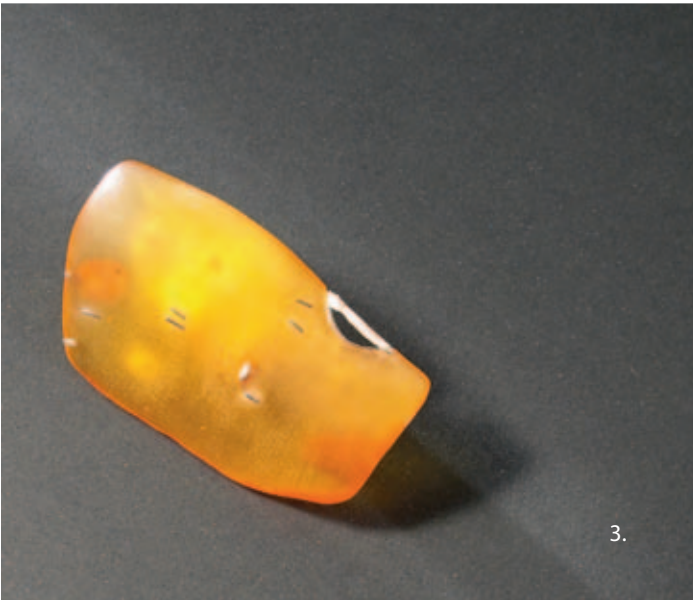
лище художественной обработки металла и работает на Калининградском янтарном комбинате, за короткое время выдвинувшись в число ведущих камнерезов предприятия. Создавая свои произведения из «солнечного камня», среди которых преобладает миниатюрная скульптура, автор тщательно продумывает композицию в целом, обращая внимание на мельчайшие детали и учитывая особенности материала. Иногда для воплощения задуманного образа ей приходится подолгу подбирать янтарь необходимых оттенков. Мастер предпочитает работать с небольшим по размерам камнем однородного жёлтого цвета, а для большей выразительности нередко использует кость и дерево. В своих произведениях О. Шорохова стремится не к натурализму, а к передаче индивидуального характера и определённого настроения — будь то фигурки животных или забавных гномов. В последние годы автор тяготеет к созданию интерьерных предметов концептуальной направленности. На этом этапе творчества ей очень пригодилась профессиональная подготовка в области обработки металла, полученная в Красносельском училище. Именно сочетание хрупкого, искрящегося янтаря с изогнутым в причудливые формы металлом позволяет мастеру создавать значительные, наполненные нетривиальным смыслом образы.

Лауреатом в номинации, посвящённой 750-летию Кёнигсберга-Калининграда, стал Б. Серов и его письменный прибор «Дом у старого моста» (5). Кроме того, несколько авторов были награждены почётными дипломами конкурса «Алатырь-2005». Среди них — Ясунори Сакамото, чья брошь «Китайский цветок» была особо отмечена жюри дипломом «За сохранение традиций макиэ в японском ювелирном искусстве». Секреты старинной лаковой техники макиэ, пришедшей в Японию из древнего Китая, мастер изучал у своего отца Сакамото Масахару, члена японской художественной ассоциации «Ниттэн». Суть этого традиционного способа росписи с применением золотых и серебряных порошков сводится к следующему: на ещё влажное лаковое покрытие, подчас многослойное, наносится полихромный рисунок путём распыления мельчайших частиц золотого или серебряного порошка.

Сверху образовавшийся рисунок закрепляется ещё одним слоем прозрачного лака, который затем отполировывается до блеска. Наиболее простым и распространённым способом макиэ была техника плоского рисунка хирамакиэ. Впрочем, простота эта весьма относительна. Мастер выдувал металлический порошок на лакированную поверхность через бамбуковую трубочку с матерчатым фильтром. Любая погрешность была чревата непоправимым уроном рисунку, ведь влажный лак схватывал золотую или серебряную пыльцу намертво. Более сложной была техника высокого рисунка такамакиэ, при которой мастер смешивал лак с размельчённой угольной пудрой или глиной, чтобы поверхность получилась рельефной, а затем следовало нанесение красочного рисунка с помощью той же бамбуковой трубочки. Со временем мастера стали добавлять к этим процессам инкрустацию миниатюрными кусочками золотой и серебряной фольги или перламутром, что придаёт поверхности дополнительную декоративность. Ясунори Сакамото обучался тонкостям этого традиционного японского искусства у известных мастеров, специализировался на его изучении в институте г. Вадзима (префектура Исикава). Сегодня произведения автора получают престижные премии на различных международных выставках и конкурсах. Лакированная брошь «Китайский цветок», созданная Я. Сакамото из янтаря и золота, привлекла внимание не только профессионального жюри, но и гостей конкурса «Алатырь-2005».

Нам очень приятно рассказать читателям о конкурсе, собравшем воедино столько интересных и неординарных произведений. Кроме того, на наш взгляд, огромное достоинство проекта «Алатырь-2005» состоит в том, что здесь, в рамках одной выставки были представлены абсолютно разноплановые точки зрения художников со всех уголков мира на один и тот же материал — уникальный самоцвет Балтийского моря, на огромный ювелирный потенциал янтаря, на будущее этого искусства... Поздравляем организаторов Международного конкурса янтарных изделий «Алатырь-2005» с успешным проведением столь масштабной акции и ждём новых интересных встреч в следующем году!





Окрыляющая красота



В октябре в столице прошло одно из самых ярких событий fashion-сезона 2005 года — осенняя «Неделя Моды в Москве». Этот праздник красоты и высокого искусства традиционно объединяет на своём подиуме самых известных дизайнеров России. Здесь показывают свои коллекции Валентин Юдашкин и Слава Зайцев, Лиза Романюк и Алёна Ахмадуллина, Андрей Шаров и Игорь Чапурин... Здесь делают первые шаги к славе молодые талантливые художники.

Здесь зрители наслаждаются прекрасным спектаклем и учатся на лучших образцах стиля. Идеальным примером детальной разработки законченного гармоничного образа стал для них совместный показ коллекции Ювелирного дома «Россия» и модельера Дианы Дорожкиной.

Новая коллекция «Форте», представленная на суд зрителей, отразила динамичный, жизнерадостный настрой молодого поколения. Темперамент «форте» — этот



всплеск эмоций, скрытый в музыкальных символах, тонко передают украшения, выполненные из серебра, дополненного натуральным культивированным жемчугом и фианитами.

Другая коллекция — «Крылатая» выглядит воплощением мечты о свободе и легкости бытия, и в тоже время гимном романтичности и нежности. Ее прообразом стал аист — белоснежный символ семейного счастья и благополучия. В цветовой палитре коллекции доминируют цвета неба и солнца — смелый призыв к полету фантазии, освобождению от оков предвзятости. «Почему люди не летают» - эта крылатая фраза из классики стала стержнем коллекции, квинтэссенцией ее созидательного начала.

Ювелирный Дом «Россия» активно сотрудничает с отечественными модельерами и это сотрудничество позволяет вносить в каждую ювелирную коллекцию свежие идеи из мира Высокой моды, делает украшения не просто модными, а созвучными времени, отражающими его ритм и свет-

лые идеалы. Сюжеты и образы, представленные в новых коллекциях, дают мощный импульс развитию ювелирного искусства России. Украшения, созданные из вдохновения талантливого дизайнера, компетенции технолога и мастерства ювелира становятся непреходящими ценностями, достойной нотой, подчеркивающей индивидуальность и красоту каждого человека.

Авторский дизайн, безупречный уровень качества и технического исполнения, грамотное маркетинговое сопровождение коллекций позволяет партнерам Ювелирного дома «Россия» уверенно чувствовать себя на передовых позициях в постоянно меняющемся мире Моды. Для всех изделий разрабатывается оригинальная упаковка, полное рекламное сопровождение, предлагаются эффектные решения по оформлению витрин и демонстрации украшений. Все это дает партнерам Ювелирного Дома возможность получить максимальную отдачу от сотрудничества и насладиться профессиональным уровнем решения совместных задач.



Коллекция «Форте»



Рождение «пятизвёздных» ювелирных изделий

Проект «More» — настоящее событие на рынке ювелирных изделий и модных аксессуаров — состоится с 17 по 20 февраля 2006 г. Италия предлагает новую формулу, объединяющую важнейшие аспекты создания истинной роскоши. В рамках этой многосторонней и тщательно разработанной кампании можно будет с одинаковым успехом проводить деловые и коммерческие переговоры, обсуждать актуальные тенденции ювелирного дизайна, демонстрировать конечному потребителю новые коллекции различных стилей и направлений....

Организатором «More» стала международная миланская ярмарка «Fiera Milano International» при участии Milano Moda Donna. Директор выставки Мариса Корсо объясняет: «„More“ — это шоу, где особый акцент делается на качестве, исследованиях и новациях. Ситуация на рынке показывает, что необходимо переосмыслить систему ценностей ювелирного дела, повернувшись лицом непосредственно к производству, рассчитанному на реальных потребителей. В ювелирных изделиях люди ищут источник эмоций, и тот, кто производит и продаёт украшения, не может игнорировать это. Ювелирное дело — не просто бизнес, не просто вложение капитала. Это способ выразить свои чувства, своё мироощущение. Это стиль жизни, который должен быть так же очевиден, как в случае с одеждой и модными аксессуарами».

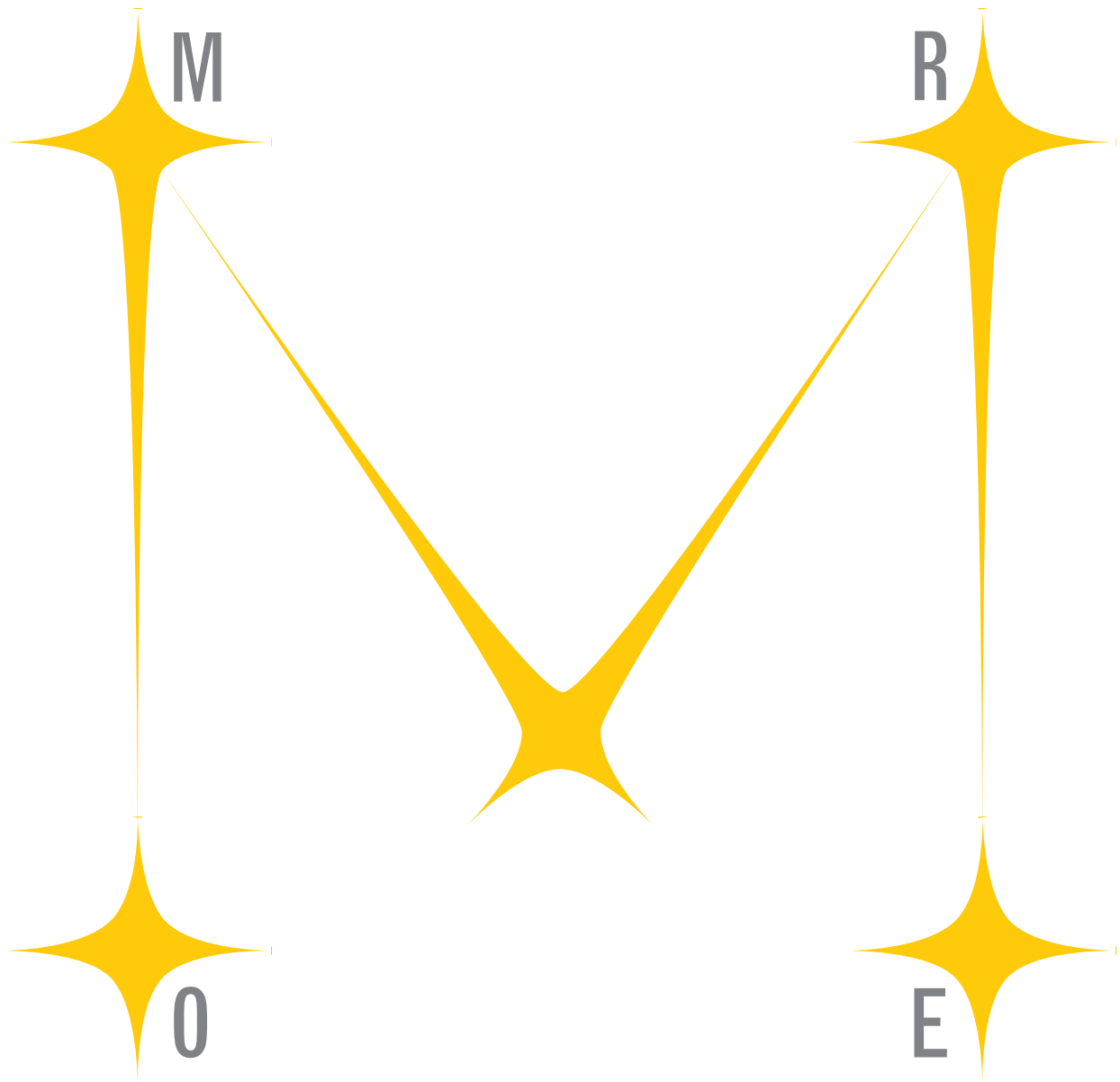
Генеральный директор «Fiera Milano International» Паоло Таверна утверждает, что именно Милан, международная столица моды, обладает достаточными возможностями для проведения столь масштабной акции. Здесь сильна школа дизайнеров, Милан давно стал лабораторией новаторского подхода к созданию стилей и форм ювелирных изделий (как и направлений моды в целом). Для Милана характерен прямой спрос на предметы роскоши; именно здесь находится перекрёсток торговых

ювелирных путей. Поэтому «More» имеет все шансы оказаться коммерчески и творчески успешным проектом. Кроме того, он привлечёт в Милан новых покупателей, ориентированных на продукцию высокого качества.

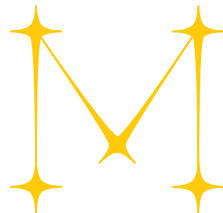
Проект «More», безусловно, станет неотъемлемой частью деловой и культурной жизни города. Шоу, показы, презентации и другие яркие события — всё это будет происходить не в выставочном центре, а на различных площадях и улицах в центре Милана, всемирно известных благодаря ведущим модным домам. Организаторы стремятся интегрировать «More» в мероприятия миланской Недели моды. Исходя из этих соображений, директор проекта, один из выдающихся дизайнеров Джорджо Корреджари заключил договор о рекламе «More» с Палатой моды Италии.

Акция рассчитана на международные торговые организации, специалистов по розничной торговле и рекламе, дизайнеров, в первую очередь, из Европы, России, стран Балтии, США, Японии, ОАЭ.

Для участия в «More» в феврале будущего года придут представители 300 европейских компаний, прошедших строгий профессиональный отбор по следующим критериям: наличие известного бренда, новаторский дизайн, высокое качество и стабильное положение на рынке.



MORE the Show of Excellence



February 17-20 2006

fieramilanocity

MORE

JEWELLERY AND FASHION
ACCESSORIES
MILANO



Trade only.
Opening hours: 10,00 a.m. - 6.30 p.m. (February 20 closing at 5,00 p.m.)

Fiera Milano International - Ph. +39 02 48550.301 Fax +39 02 4817618
www.more.fmi.it e-mail: more@fmi.it

Выставки

Календарь зарубежных ювелирных выставок на 2006 год

СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ	НАЗВАНИЕ	МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ	САЙТ	КОНТАКТ			
				ИМЯ	E-MAIL	ТЕЛЕФОН	
ЯНВАРЬ	15–22	VicenzaORO 1, Oromacchine	Виченца, Италия	www.vicenzaoro1.it		info@vicenzafera.it	
	22–24	JA New York	Нью-Йорк, США	www.ja-newyork.com		diawsky@vnu.com	Phone: +1-646-654-5000 Fax: +1 646-654-4919
	25–28	International Jewellery Tokyo	Токио, Япония	www.reedexpo.co.jp/ijt/		ijk-eng@reedexpo.co.jp	Phone: +81-1-3349-8503 Fax: +81-3-3345-7929
ФЕВРАЛЬ	1–6	AGTA GemFair Tucson	Туссон, США	www.agta.org		info@agta.org	
	2–5	Eclat de Mode	Париж, Франция	www.bijorhca.com		info@bijorhca.com	Phone: +33 (0)1-47-56-52-82 Fax: +33 (0)1-47-56-24-92
	17–20	Inhorgenta Europe 2006	Мюнхен, Германия	www.inhorgenta.de		info@inhorgenta.de	Phone: (+4989) 949-1-13-98 Fax: (+4989) 949-1-13-99
	23–26	Asian JeweleX Euro-Spain	Куала Лумпур, Малайзия	www.hka.com.hk	Teeny Hung	teeny@hka.com.hk	phone: (852) 2591-9823 *212; Fax: (852) 2573 3311
МАРТ	1–4	China International Gold, Jewellery & Gem Fair	Шензен, Китай	www.JewelleryNetAsia.com		exhibition@jewellerynetasia.com	
	1–5	Bangkok Gems & Jewelry Fair	Бангкок, Таиланд	www.thaigemjewelry.or.th/gemsfair		bangkok_gems@thaigemjewelry.or.th	Phone: (662) 630-1390 Fax: (662) 630-1398(99)
	6–9	Hong Kong International Show	Гонконг, Китай	hkjewellery.com		exhibitions@tdc.org.hk	Phone: (852) 2584-4333 Fax: (852) 2824 0026
	10–13	Amber Trip 2006	Вильнюс, Литва	www.ambertrip.com		info@ambertrip.com	Phone: +370 5-260-84-95 Fax: +370 5-260-84-97
	12–14	Expo NY	Нью-Йорк, США	www.agta.org		info@agta.org	
	15–18	Amberif	Гданьск, Польша	www.mtgsa.com.pl	Ewa Rachoń	amberif@mtgsa.com.pl	Phone: +48 58 554-91-34, +48 58 554-93-38
	22–26	Istanbul Jewelry Show	Стамбул, Турция	www.rotaforte.com.tr		rotaforte@rotaforte.com	Phone: (+90-212) 5190719 pbx Fax: (+90-212) 5133038, 5112871
МАРТ	24–27	Malaysia International Jewellery & Gems Fair 2006	Куала Лумпур, Малайзия	www.hka.com.hk	Teeny Hung	teeny@hka.com.hk	Phone: (852) 2591-9823 *212 Fax: (852) 2573-3311
	30–6	BaselWorld 2006	Базель, Швейцария	www.baselworld.com		exhibitor@baselworld.com	Phone: +41 58-206-22-46 Fax: +41 58-206-21-90

СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ	НАЗВАНИЕ	МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ	САЙТ	КОНТАКТ		
				ИМЯ	E-MAIL	ТЕЛЕФОН
АПРЕЛЬ	8–12	Oroarezzo	Италия	Mr. Franco Fani	primaclasse@arezzo.it	
	10–14	MidEast Watch & Jewellery Show	Шарджан, ОАЭ www.expo-centre.ae www.mideastjewellery.com	Mrs. Taghreed Khallaf	tkh@expo-centre.ae	Phone: +971 6-599-11-72 Fax: +971 6-577-01-11
	20–23	APY -2006	Алматы, Казахстан www.kazexpo.kz	Касиет Телыбаева	kazexpo@netel.kz	
	25–28	China Watch Jewellery & Gift Fair	Провинция Гуандонг, Китай www.szwatchfair.com www.ewatch.cn www.szwa.com	Mr. Christ Cao Ms. Xiong Wenwen	oversea@szwa.com szfair@szwa.com	Phone: 86 (755) 82-949-733, 82-949-433 Fax: 86 (755) 82-949-700
	30–2	Melbourne Fine Jewellery Fair	Мельбурн, Австралия www.melbournefinejewellery.com.au	Skye Benson	skye.benson@reedexhibitions.com.au	Phone: 02 9422-26-40 Fax: 02 9993-83-20
МАЙ	11–14	Ювелир Экспо Украина 2006	Киев, Украина www.kmkyu.kiev.ua			Phone: +38-044-461-93-43 Fax: +38-044-490-62-21
	20–24	VicenzaORO 2, Oromacchine, Gemological Pavilion	Виченца, Италия www.vicenzaoro2.it		info@vicenzafiera.it	
ИЮНЬ	2–6	AGTA GemFair at JCK Las Vegas	Лас-Вегас, США www.agta.org		info@agta.org	
	16–19	China International Gold, Jewellery & Gem Fair	Гуанджоу, Китай www.JewelleryNetAsia.com		exhibition@jewellerynetasia.com	
	22–25	Asia's Biggest	Гонконг www.JewelleryNetAsia.com		exhibition@jewellerynetasia.com	
	27–28	Jovella 2006	Тель-Авив, Израиль	Itzhak Bendor	bendori@netvision.net.il	Phone: 972 9 7650889
	30–2	JA New York	Нью-Йорк, США www.ja-newyork.com		diawsky@vnu.com	Phone: +1 646-654-5000 Fax: +1 646-654-4919
СЕНТЯБРЬ	3–6	International Jewellery London	Лондон, Англия www.jewellerylondon.com			Fax: 020 8910 7930
	7–10	Istanbul Jewelry Show	Стамбул, Турция www.rotaforte.com.tr		rotaforte@rotaforte.com	Phone: (+90-212) 5190719 pbx, Fax: (+90-212) 5133038, 5112871
	9–11	Midora 2006	Лейпциг, Германия www.leipziger-messe.de	Mrs. Barbara Feustel		Phone: +49 341 678-8273 Fax: +49 341 678-8272
	9–13	OROGemma, Shapes Of Jewelry — Pavilion Of Designers	Виченца, Италия www.oringemma.vicenzafiera.it		info@vicenzafiera.it	
	13–17	Hong Kong Watch & Clock Fair	Гонконг, Китай hkwatchfair.com		exhibitions@tdc.org.hk	Phone: (852) 2584 4333 Fax: (852) 2824 0026
ОКТАБРЬ	19–23	Asia's Biggest	Ванчай, Гонконг www.JewelleryNetAsia.com		exhibition@jewellerynetasia.com	
	29–31	JA New York	Нью-Йорк, США www.ja-newyork.com		diawsky@vnu.com	Phone: +1 646-654-5000 Fax: +1 646-654-4919





СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

“САМОЦВЕТЫ И АЛМАЗЫ РОССИИ”

Проводится при поддержке Комитета Совета Федерации по природным ресурсам и охране окружающей среды и Алмазного клуба России

26-29 апреля 2006 г., Россия, Москва, ВВЦ, павильон № 69

Организаторы: Министерство природных ресурсов Российской Федерации, Федеральное агентство по недропользованию Российской Федерации (Роснедра), Отраслевой информационно-методический центр “Проект-Имидж”, ЗАО “ВК ВВЦ “Промышленность и строительство”

Тематические разделы выставки:

- Рынок алмазов, камнесамоцветного, поделочного и декоративно-облицовочного камня
- Состояние и проблемы геологического изучения недр и воспроизводства камнесамоцветного сырья
- Инновации в воспроизводстве минерально-сырьевой базы цветных камней и алмазов
- Современная техника и технологии для горнодобывающей и перерабатывающей промышленности
- Оборудование и алмазный инструмент для обработки алмазов и природного камня
- Рынок драгоценных камней в сети интернет: Состояние и перспективы
- Ювелирные изделия
- Промышленное и медицинское использование самоцветов и алмазов
- Часовая промышленность
- Самоцветы и алмазы в религиозной атрибутике
- Охрана окружающей среды и экологическая безопасность при добыче, переработке и транспортировке
- Подготовка и аттестация кадров

В рамках выставки пройдет научно-практическая конференция:
“Российский рынок драгоценных камней”

Устроитель выставки -

Выставочный комплекс “Промышленность и строительство”
тел/факс: (095) 181-41-60, 181-97-86, 181-98-15
e-mail: Expoprom@rambler.ru; bild@bk.ru, www.vkps.ru

Будем рады видеть Вас среди участников
и посетителей выставки

“Самоцветы и алмазы России - 2006”





VICENZAORO

BUSINESS TRENDS VISIONS



FIERA DI VICENZA



Provincia
di Vicenza

T +39 0444 969 111
F +39 0444 969 000
vicenzafiera@vicenzafiera.it
www.vicenzaoro.org

2006 Gold Exhibitions Calendar

15 - 22 January

Vicenzaoro1

International gold, jewelry silver, watch
and gemmology exhibition

Oromacchine

Exhibition of gold and precious metals processing
machinery and gemmological instruments

20 - 24 May

Vicenzaoro2

International gold, jewelry silver, watch
and gemmology exhibition

Oromacchine

Exhibition of gold and precious metals processing
machinery and gemmological instruments

9 - 13 September

Orogemma

International gold, jewelry silver, watch
and gemmology exhibition

Shapes of Jewelry

Visions

Программа «Ювелирная Россия»

Информация о ходе реализации выставочной программы «ЮВЕЛИРНАЯ РОССИЯ» и ходе подготовки XIV Международной ювелирной выставки «JUNWEX-2006»

УВАЖАЕМЫЕ ПОСТАВЩИКИ!

Прошедшая в период с 7 по 10 сентября 2005 года 1-я Московская оптовая биржа «ЮВЕЛИР» («Лучшие Украшения России») создала качественную альтернативу сентябрьскому мероприятию в Сокольниках и заняла важное место в единой выставочной программе «Ювелирная Россия», организуемой клубом «Российская Ювелирная Торговля», РИА «РосЮвелирЭксперт» и ВО «Рестэк».

Активность торговых специалистов (6578 торговых посетителей из 257 городов РФ и стран СНГ), воспользовавшихся упреждающим характером выставки, позволила участникам выставки обеспечить объёмы оптовых сделок и получить конкурентные преимущества в предстоящем торговом периоде. Московская ювелирная биржа утверждена в качестве ежегодного мероприятия клуба, нацеленного на оптовиков и крупных покупателей ювелирной продукции.

Очередная выставка программы «Ювелирная Россия» (XIV Отраслевая выставка «JUNWEX-2006») пройдёт с 1 по 5 февраля 2006 года в Санкт-Петербурге (ВК «Ленэкспо»).

«JUNWEX» рекомендована в качестве приоритетной выставки для клуба «Российская Ювелирная Торговля» (более 5200 магазинов). В преддверии весенних праздников и Пасхи выставка традиционно представит новинки ювелирного производства для маркетинга в среде массового покупателя и поможет торговле получить лучшие коллекции сезона, гарантирующие успешный сбыт.

Участниками выставки «JUNWEX-2006» являются более 350 отечественных предприятий, определяющих функционирование российского рынка украшений, а также предприятия из Италии, Германии, Турции, Японии, Бразилии и других зарубежных стран.

Секретариат клуба проводит предварительную аккредитацию торговых представителей, позволяющую создать максимальную эффективность работы для участников выставки, комфорт и удобства в работе торговли. На 5 ноября с. г. на выставку аккредитовано более 4000 представителей

магазинов из РФ, стран СНГ и дальнего зарубежья. Общий посетительский поток, ожидаемый оргкомитетом, — не менее 50 000 человек.

Основная экспозиция «JUNWEX-2006» расположится в новом современном павильоне № 7, что обеспечивает комфортные условия работы, прежде всего с оптовыми покупателями.

Вся выставка занимает павильоны № 6, 7, 8 и составляет 15 000 кв. м. Новый зал является самой современной площадкой в Санкт-Петербурге и воплощает в себе все современные достижения градостроительства и выставочного сервиса. Полезная выставочная площадь 7700 кв. м. Павильон оборудован системами климат-контроля, современными средствами освещения и звука, что значительно расширяет комплекс возможных сервисных услуг и комфорта, предоставляемых участникам. Ресторан, вместительные кафе и комплексы быстрого питания, два конференц-зала, VIP-зона внутри павильона снимут многие проблемы в работе участников и посетителей выставки.

В ПРОГРАММЕ МЕРОПРИЯТИЙ:

- VII Всероссийская торговая конференция (30–31 января);
- XI Всероссийский конкурс ювелиров «ПРИЗНАНИЕ ПЕТЕРБУРГА»;
- III Санкт-Петербургский фестиваль Высокой Ювелирной Моды, включающий презентации новых ювелирных коллекций, совместные показы ювелирных коллекций и модной одежды;
- Серебряный день. С участием итальянской ассоциации «St. Eligio» и презентацией серебряных ювелирных коллекций;
- Бразильский фестиваль с участием 15 бразильских ювелирных компаний;
- Технологический симпозиум.

В павильоне № 8 впервые организована выставка ювелирного оборудования «Junwex tech», экспозиция и мероприятия которой связаны с современными ювелирными технологиями, демонстрацией новых образцов оборудования.

ПРОГРАММА «ЮВЕЛИРНАЯ РОССИЯ» В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ «JUNWEX-2006» КЛУБ «Российская Ювелирная Торговля» О Б Ъ Я В Л Я Е Т

1 и 2 февраля днями работы выставки для специалистов. Вход на «JUNWEX» будет осуществляться исключительно по пригласительным билетам и предварительным аккредитациям.

Секретариат клуба «Российская Ювелирная Торговля» ПРЕДЛАГАЕТ УЧАСТНИКАМ ВЫСТАВКИ:

- до 01.12.05 информировать клуб о специальных условиях поставок продукции весной 2006 г.;
- до 10.12.05 получить пригласительные билеты для информации торговли о номере стенда;
- до 15.12.05 подать информацию о новинках производства в официальный каталог;
- до 15.01.06 заказать место в витрине новинок на стенде регистрации торговли.

СЕКРЕТАРИАТ КЛУБА РЕКОМЕНДУЕТ:

- для демонстрации ювелирных новинок на стенде выделить отдельную витрину либо воспользоваться витриной новинок, предоставляемых оргкомитетом выставки;
- представить секретариату клуба собственную рекламную продукцию для рассылки;
- срочно дать информацию о новых предложениях для информирования членов клуба;
- представить секретариату свои пожелания о желаемых торговых фирмах на выставке, которым вы рекомендуете дополнительно отправить приглашения.

РИА «РосЮвелирЭксперт» ПРЕДЛАГАЕТ

- на долгосрочной основе в рамках программы «Ювелирная Россия»:**
- разработку маркетинговых и рекламных стратегий для предприятий ювелирной отрасли;
 - предложение новых рекламных и PR-технологий;
 - разработку и организацию программ продвижения торговых марок с использованием наиболее эффективных рекламных возможностей;
 - программы поиска бизнес-партнеров и организацию переговоров в России и за рубежом;
 - организацию деловых и шоу-презентаций;
 - виртуальное представление коллекций с помощью современных технических средств (ежедневный показ рекламных роликов и интервью руководителей о стратегии развития и своих конкурентных преимуществах на 15 видеозэкранах в зале);
 - организацию презентаций участников перед торговыми семинарами;
 - организацию рабочего места в бизнес-центре для работы по заключению оптовых договоров;
 - размещение до 10 изделий в витринах новинок (витрины расположены около стойки регистрации торговых специалистов и являются первой ювелирной экспозицией, которую они увидят);
 - размещение рекламных материалов участника в выставочном вестнике-путеводителе для торговли;
 - заблаговременное размещение каталога ювелирных изделий на сайте РИА «РосЮвелирЭксперт».



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.

Анонс

Питер-Ювелир–2006

«Питер-Ювелир» — традиционное место встречи представителей крупнейших предприятий отечественной ювелирной промышленности и торговли. Это элитный клуб, принадлежность к которому свидетельствует о высоком уровне профессионализма, художественном вкусе и деловой интуиции участника ювелирного рынка.

Ориентированная на весенний пик продаж выставка является маркетинговым инструментом и позволяет выстроить политику загрузки производств на второе полугодие, заключив договора поставки продукции.

Среди экспонентов «Питер-Ювелир-2006» такие известные компании-производители, как «Алмаз-Холдинг» • «Альком-Ювелир» • Ювелирный завод «Альфа» •

«Русские Самоцветы» • Ювелирный дом «Яшма» • «Каст» • Ювелирный дом «Кяхолонг» • Ювелирный центр «Кристалл» • «МЭЮЗ «Ювелирпром» • МЗСС «Ювелирное производство «Монарх» • «Петрозолото» • «А. Помельников» • «СевЗап-Ювелирпром» • «Ювелирный дом «Садко» • Ювелирный завод «Эдем» • «Якутские самоцветы» и другие.

Более 4000 именных пригласительных билетов на выставку рассылаются членам правительства Санкт-Петербурга, дипломатам, владельцам бизнеса, деятелям искусства. Примерно 10 000 предприятий ювелирной торговли получают право на бесплатную аккредитацию и участие во всех мероприятиях выставочной программы, в числе которых:

- церемония открытия при участии президента Всемирной конфедерации ювелиров CIBJO Гаэтано Кавальери, деловой, политической и культурной элиты города;
- семинары для руководителей ювелирных производств и торговых организаций;
- заседание Совета Гильдии ювелиров России;
- конкурс молодых художников-ювелиров «Блестящее Будущее»;
- профессиональный конкурс ювелиров «Золотой Меркурий»;
- «Алмазный бал» — праздник в честь лауреатов конкурса, танцевальный вечер с участием звезд российской эстрады;
- День «Русского национального бренда» — показы ювелирных коллекций российских брендов. Впервые в России будет представлена коллекция Ювелирного дома «Jean-Marc Gagli» (Франция).

Добро пожаловать на III Всероссийскую выставку «Питер-Ювелир-2006»!

ВСЕРОССИЙСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА
ПИТЕР-ЮВЕЛИР

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ЦВЗ «МАНЕЖ»
 Исаакиевская пл., д.1

1 - 5 февраля 2006г.

Спонсоры и партнеры:

- Администрация Санкт-Петербурга
- Российская Алмазная палата
- Российская Государственная Пробирная палата
- Санкт-Петербургская Торгово-Промышленная палата
- Гильдия ювелиров России
- Союз Промышленников и Предпринимателей Санкт-Петербурга
- КАХОЛОНГ
- АЛЬФА ALFA
- ЯШМА
- ЮВЕЛИРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО «ЭДЕМ»
- НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ЮВЕЛИРНОЙ ТОРГОВЛИ
- RUSSIAN JEWELRY
- RUSSIAN JEWELRY
- JEWELRY ЮВЕЛИРНЫЙ
- BUSINESS WOMAN

Зарегистрируйтесь
до 25 ноября и получите
скидку €300!

CIS PRECIOUS
METALS &
SUMMIT/2006 STONES

**Adam Smith
CONFERENCES**

Саммит Индустрия Драгоценных Металлов и Камней в СНГ 13 -14 февраля 2006, Москва



Хью Агро
Старший
Вице-президент
Kinross Gold
Corporation



Виталий Басыгысов
Комитет по природным
ресурсам и
природопользованию
Государственная
Дума



Питер Хамбро
Генеральный
директор и
Президент
Peter Hambro



Валерий Рудаков
Председатель
Комитета
Торгово-
промышленная
палата РФ



Евгений Иванов
Президент
Полюс



Виталий Несис
Генеральный
директор
Полиметалл



Вильям Трю
Исполнительный
директор
Oxus Gold



Тони Харвуд
Вице-президент
Placer Dome



Лен Хоменюк
Президент
Centerra Gold



Алексей Михайловский
Исполнительный
Директор
ИГ Алроса



Джон Эдвардс
Ведущий Менеджер
Лондонская
Фондовая Биржа



Марк Раховидес
Ведущий банкир
EBRD



Дмитрий Коробов
Управляющий
директор
Highland Gold
Mining



Виктор Орлов
Председатель,
Комитет по
природным ресурсам
Совет Федерации

Генеральный спонсор:



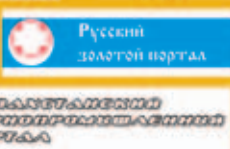
Спонсоры:



**Фокус-панель по
Центральной Азии
14 февраля 2006**

Генеральные
медиа-партнеры:

Медиа-партнеры:



www.cismining.com
cismining@adamsmithconferences.com

Тел: +44 20 7490 3774 / +7 095 775 0070
Факс: +44 20 7505 0079 / +7 095 775 0071

MESSE MÜNCHEN
INTERNATIONAL



Meet the market

17–20 февраля 2006, г. Мюнхен

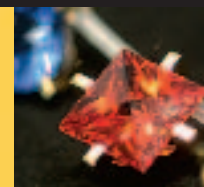
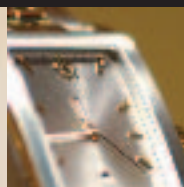
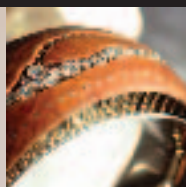
XXXIII Международная специализированная выставка часов, ювелирных изделий, драгоценных и полудрагоценных камней, жемчуга и технологий их исполнения.

Организатор:
Мессе Мюнхен ГмбХ

Информация:
Официальное представительство
Мессе Мюнхен ГмбХ в России
119017, г. Москва
1-й Казачий пер., д. 5
Тел: 095 234 49 50
Факс: 095 234 49 51
E-mail: kovalenko@izdw.ru

Выставка только для специалистов.

www.inhorgenta.com



inhorgenta
europe 2006

ufi
Approved
Event



BASELWORLD

THE WATCH AND JEWELLERY SHOW
MARCH 30-APRIL 6, 2006

WHERE BUSINESS BEGINS
AND TRENDS ARE CREATED

"..MISSION CONTROL..MISSION CONTROL..
SUNRISE IN SPRING..DETECTION IN BASEL..

2.200 EXHIBITORS..90.000 BUYERS..
2.300 JOURNALISTS..100 COUNTRIES..

THE WORLD'S MOST EXCLUSIVE
WATCH AND JEWELLERY BRANDS.."

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

МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ЮВЕЛИРНАЯ И ЧАСОВАЯ ВЫСТАВКА

Ювелир-22



17-23 мая 2006 года

организатор «РОСЮВЕЛИРЭКСПО»

тел.: (095) 417-6765, 417-0185

Элегантность и подчёркнутая роскошь



1.

2.

Роскошные часы фирмы Tired New York являются прекрасным примером соединения передовой технологии и ювелирных материалов. И наибольшее внимание привлекает модель, украшенная мелкими бриллиантами EXIRE®. В сотрудничестве с бельгийским производителем бриллиантов Inter Gems-Claes (IGC) компания Tired смогла добиться настоящего совершенства. Изящная овальная форма часов позволяет

разместить на корпусе до 26,5 карата камней, что придаёт облику изделия ошеломляющую роскошь. Среди клиентов Tired немало мировых знаменитостей: Род Стюарт, Дэвид Бэкхем, Эль Макферсон и другие.

Компания Tired New York начала работу в 2003 г. Её создали Деймон Дэш и Дэниел Лазар. С самого начала фирма заявила о себе на рынке моды. За короткое время она добилась невероятных успехов, утвердив

имя Tired среди ведущих мировых брендов. Компания поражает клиентов смелостью, новизной дизайна и высоким качеством продукции. Вневременная элегантность и подчёркнутая роскошь оказались очень востребованными у современного покупателя.

Сотрудничество с Inter Gems-Claes (IGC) стало визитной карточкой новой часовой компании. Бельгийские бриллианты давно признаны одними из лучших в мире. Они вошли в коллекцию Tired New York, названную «Второй шанс» (Second Chance).

Компания не боится предлагать клиентам нечто шокирующее, дорогое, ни на что не похожее, например овальный двойной хронограф, который может быть исполнен в разных вариантах по цене от 13 500 до 175 000 долларов (это зависит, прежде всего, от подбора и качества бриллиантов).

Коллекция «Второй шанс» предлагает часы-хронограф с двумя циферблатами, двойным счётом времени в разных часовых поясах, с двумя шкалами дат. Не составит труда понять, ночь или день в отдалённом уголке мира, который представляет для вас особый интерес. Такой хронограф нужен, в первую очередь, людям, бизнес которых требует постоянного учёта разницы времени, а также тем, чья личная и семейная жизнь не исключает частых перелётов и разлук. Часы от Tired New York помогают преодолеть пространство благодаря особому подходу к подсчёту времени.

Сменные браслеты из крокодиловой кожи и атласа, а также из металла позволяют легко менять имидж в соответствии с ситуацией. А на застёжке стоит логотип T с двумя кристаллами сапфира в центре.

На конкурсе 2005 г. в Женеве часы Tired New York были номинированы среди лучших моделей года в номинации «Лучший дизайн» наряду с такими традиционными, всегда лидирующими брендами, как Van Cleef & Arpels, Pierre Kunz, Cartier и Soqum. В числе высших достижений часовой индустрии часы от Tired New York направлены в Музей часов в Женеве. Для молодой компании это колоссальное достижение, которое может стать залогом грядущих побед, а для клиентов фирмы — это сигнал, подтверждающий,



3.

1. Часы, заказанные Ашером в компании Tired.

Эти часы выставлены в Музее естественной истории в Лондоне в рамках выставки бриллиантов, открытой 7 июля 2005 г., где представлены только эксклюзивные изделия лучших марок.

Циферблат

Лицевая часть сделана из НАТУРАЛЬНЫХ ЦВЕТНЫХ ЖЁЛТЫХ БРИЛЛИАНТОВ на фоне белых бриллиантов. Компания Tired НИКОГДА не использует окрашенные или обработанные бриллианты, поэтому для воплощения черт лица Ашера приходилось просматривать десятки натуральных жёлтых бриллиантов, чтобы отобрать камни нужного оттенка.

Общий вес бриллиантов составляет 9,5 карат /1106 камней.

Часы имеют 2 часовых пояса, 2 даты, 2 хронографа. Их изготовление заняло более 7 месяцев.

2. «Second Chance».

Бриллиантовый рисунок циферблата на жёлто-перламутровом фоне. Корпус из розового золота 18К с полным бриллиантовым покрытием. Сапфировое стекло. Водонепроницаемые. Данная модель инкрустирована 703 бриллиантами. Общий вес бриллиантов около 13,2 карата. \$63,750.

3. «Second Chance».

Корпус и браслет из нержавеющей стали с полным бриллиантовым покрытием. Данная модель инкрустирована 2137 бриллиантами (345 розовыми и 1792 белыми). Общий вес бриллиантов около 26,5 карата. \$112,920.

4. Шкатулка.

Благородное дерево, ручная работа, Италия. Маркетри из дерева разных цветов образует изображение лица Ашера. Хьюмидор рассчитан на 78 сигар, сделан внутри из кедра и включает две сменные камеры. Имеет два подноса: один для часов, а другой для сигар.



4.



Время на службе у Женщины

Ювелирные часы из коллекции Vertige, созданной компанией Leon Hatot, завоевали второй приз на конкурсе общественных симпатий в Женеве.

Церемония проходила уже в пятый раз, в Гран-Театр Женевы, на неё было приглашено полторы тысячи почётных гостей. Дом Leon Hatot стал безусловным лидером в области дизайна ювелирных роскошных часов. С самого начала было ясно, что выбор лучших будет происходить между моделями нескольких блестящих швейцарских компаний, и конкуренция была невероятно жёсткой, ведь на разработку новых часов уходят месяцы, а иногда и годы упорного труда, а слабых соперников в таком конкурсе просто не бывает.

Модель Vertige — сияющее чудо, созданное руками удивительных мастеров. Тысяча бриллиантов общей массой 13 каратов составляет эти часы сверкать при малейшем движении, словно рассыпая вокруг солнечные брызги. Форма часов — непрерывное вращение изогнутых спиралей — поражает. Она подчёркивает изящество женского запястья, высвечивает красоту обладательницы таких часов.

Модель буквально излучает энергию солнца, ведь форма напоминает символ движущегося солнечного круга, а бриллианты придают истинный блеск. В вечернем свете, в интимной обстановке эти часы могут придать женщине таинственность и волшебное

очарование. От таких часов учащается пульс и кругом идёт голова...

Внутренняя сторона часов обработана так, чтобы поверхность комфортно прилегала к коже, не вызывая неудобства. Эти часы станут нежным и легким напоминанием о реальности. Спирали из белого золота, обработанного в технике гильоширования, появляются и на циферблате часов, отражая вечный бег времени, словно летящего на крыльях. А в центре циферблата сияет крупный бриллиант — фирменный знак Leon Hatot.

Сам мастер, Леон Ато (1883—1953) заложил основы такого утончённого, оригинального подхода к созданию часов. Он стремился соединить точность и совершенство механизма с блеском ювелирного искусства. Он считал, что часы являются синтезом научного изобретения и художественного вдохновения. Заметная фигура в эпоху ар деко, он получал Гран-при на Международной выставке 1925 г. и другие награды. Леон Ато всю жизнь служил Женщине. Он был очарован женской красотой, выражение которой видел и в элегантности и безупречности драгоценных часов.

В годы Второй мировой войны работы мастера удалось сохранить, а в 1999 г. Swatch Group приобрела его оригинальные рисунки и наброски, вновь запустив их в производство. Поразительная изобретательность и фантазия Леона Ато оказались востребованными и сегодня. Коллекции ювелирных часов Leon Hatot всегда привлекают внимание потребителей, изумляют специалистов.

Эти часы смогут украсить деловую женщину, придать шарм её трудовым будням, а вечером подчеркнуть элегантность её наряда, создать непринуждённую и слегка кокетливую атмосферу. И при этом часы Vertige не разочаруют: они будут точно и последовательно отмерять время, поскольку это не просто великолепное украшение, но и классический швейцарский инструмент высшего качества. Каждое их движение будет манить и завораживать. А это и значит, что они указывают главную цель: быть женщиной — être femme.



Золотой мост в будущее

Несравненная по качеству и элегантности модель фирмы **Corum**, получившая название «Золотой мост» (**Golden Bridge**), заслужила приз общественных симпатий на конкурсе «Часы года — 2005». В пользу этой модели перед 41 другой высказались читатели таких журналов, как «L'Hebdo», «Cash» и «Edelweiss». Организаторами престижного конкурса «Часы года», как обычно, стали **Montres Passion** и **Uhrenwelt**.

Во время церемонии в Академии драматического искусства Швейцарии, в Лозанне, 2 ноября 2005 г. член жюри конкурса Жан-Филипп Арм вручил приз Микаэлю Вундерману, президенту компании **Corum**.

В период с 7 ноября 2005 г. до середины февраля 2006 г. модель **Golden Bridge** будет представлена в эксклюзивном формате в Международном музее часового дела в Ла

Шо-де-Фон — в окружении других 41 модели, участвующих в финале конкурса.

Corum уже во второй раз побеждает в конкурсе «Часы года»: в 2002 г. приз вручили этой компании за модель **Classical Jumping Hour**.

Модель 2005 г. — это воплощение революционной концепции, разрабатываемой фирмой на протяжении 25 лет. Сегодня всемирно известная модель получила новую жизнь. Её

современная интерпретация обладает радикально обновлённым дизайном, разработанным с учётом новейших технологий огранки, появившихся в самом начале XXI века. Идея чистоты и строгости облика, свойственная прежней модели, теперь достигла более совершенной формы выражения.

Золотой мост удлинённой формы, покрытый изысканной гравировкой ручной работы, сложные выющиеся мотивы, изящные стрелки из чёрного золота, аккуратность и тщательность исполнения и расположения каждой детали. Прозрачная стенка позволяет разглядеть все подробности устройства и работы механизма. Корпус из золота или платины, чуть изогнутое очертание основных линий, известное как «бочка» (*tonneau*), лёгкий изгиб нижней поверхности часов, позволяющий им плотно и комфортно прилегать к запястью.

Работу часов обеспечивает система из четырёх золотых инерционных блоков, которые также видны сквозь прозрачную крышку. Это новая дизайнерская идея знаменитого швейцарского производителя часов **Vaucher** из Флерье. Оригинальное устройство обеспечивает 40 часов бесперебойной работы без подзавода.

Новая модель **Golden Bridge**, представленная компанией **Corum**, производится в нескольких вариантах. Среди них уникальное предложение, в создании которого принял участие блестящий современный художник из Швейцарии Ганс Эрни, нарисовавший двух мощных породистых коней, обращённых головами друг к другу. Это специальный дизайн, который используется только компанией **Corum**. Рисунок воспроизводится в миниатюре на циферблате, выполненный в каждом случае вручную. Другое особое предложение — вариант, посвящённый 50-летию модели. Такие часы могут быть исполнены в платине, жёлтом, белом или розовом золоте. Все варианты выпускаются ограниченным тиражом — по 50 экземпляров.

То, что модель **Golden Bridge** завоевала приз общественных симпатий на конкурсе «Часы года — 2005», безусловно, стало прекрасным подарком к её 50-летию! **Corum** был и остаётся настоящим победителем!





Модель: ГЕРА
Арт: 1П022А
Вес с
браслетом
21,15 гр
Цена:
11146 р.



Модель: НИМФА
Арт: 1К021А
Вес с
браслетом
12,4 гр
Цена:
8336 р.



Модель: ФЕЯ
Арт: 1К034А
Вес
2,5 гр
Цена:
1950 р.



Модель:
ШАХЕРИЗАДА
Арт: 1О114А
Вес с
браслетом
23,88 гр
Цена:
10367 р.



Модель: ГЕРА
Арт: 1П122А
Вес с
браслетом
19,92 гр
Цена:
10085 р.

АМУРСКИЙ ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД

представляет новую коллекцию женских золотых часов "Гамма" сезона 2005
ЗОЛОТЫЕ ЧАСЫ "Гамма" имеют высокоточные швейцарские механизмы
Ronda, сапфировое стекло, золото 585 пробы. Гарантия изготовителя 1 год.
По желанию заказчика возможны любые изменения.
Различные комбинации корпусов и браслетов, цвета и пробы золота,
различные виды вставок, включая бриллианты.
Предлагаем большой ассортимент женских часов, часовых и декоративных
браслетов и ювелирных изделий. Гибкая система скидок.



Модель: АФИНА
Арт: 1П012А
Вес с
браслетом
25,69 гр
Цена:
12204 р.



Модель: ГЕЯ
Арт: 1К132Б
Вес с
браслетом
17,99+ гр
Цена:
10436 р.



Модель: ДИАНА
Арт: 1П121А
Вес с
браслетом
18,78 гр
Цена:
10331 р.



Модель: ЕЛЕНА
Арт: 1К132А
Вес с
браслетом
18,6 гр
Цена:
9829 р.



Модель:
АРТЕМИДА
Арт: 1Х122А
Вес с
браслетом
28,57 гр
Цена:
13316 р.

Золотые часы "Гамма" - праздник, который всегда с тобой

Часы

Тонкости ювелирных часов

Часы задают ритм современной жизни. Часы отражают индивидуальный стиль человека. И конечно, каждый из этих утончённых механизмов требует от своего владельца особого внимания и бережного отношения.

Создавая корпуса, браслеты и циферблаты ювелирных часов, мастера используют различные благородные металлы, драгоценные камни, всевозможные способы отделки. Чем отличаются различные типы позолоты, что такое перламутр, как создаются ювелирные часы, как ухаживать за ними, — об этом рассказывает известный часовой мастер из Санкт-Петербурга **Константин Чайкин**.

Нежные металлы

Ювелирные часы создаются из золота, платины или серебра — металлов, которые называют драгоценными из-за стоимости и благородными из-за коррозионной стойкости во многих агрессивных средах. Эти металлы

обладают очень важными технологическими качествами — тягучестью, пластичностью, способны хорошо соединяться в сплавах с другими металлами.

Чистое золото уж слишком мягко. Для того чтобы сделать его более износостой-

ким и твёрдым, придать ему необходимую степень пластичности и ковкости и нужный цвет, его легируют с иридием, палладием, родием, серебром, медью, никелем, цинком или кадмием. Но даже после этого золото остается мягким материалом, а часы из золота — слишком чувствительными к режиму эксплуатации, а потому весьма непрактичными, чего не скажешь о часах с корпусом, например, из нержавеющей стали. Вообще, корпуса сейчас делают и из таких высокотехнологичных материалов, как керамика или искусственный алмаз (Rado), которые по прочности и твёрдости во много раз превосходят золотые; такие часы, несомненно, более долговечны и практичны. Спустя месяц повседневного ношения золотые часы начинают терять блеск, на поверхности появляются первые царапины и потёртости. Разумеется, это относится и к позолоченным часам.

Что касается покрытия корпуса часовых изделий, то их технологии разнятся. Наиболее устойчивы к износу и коррозии покрытия, нанесённые простым гальваническим способом или методом ионного напыления (во втором случае покрытие получается в 2–3 раза более износостойким). Как правило, толщина золотого покрытия корпуса



Fabergé



Olivier Roux



Ulysse Nardin



Chopard

БРИЛЛАНС

фианиты,
синтетические
и натуральные
камни, жемчуг

!!! УПАКОВКА !!!



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



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

Контур-Центр

классический выбор

- * Витринное оборудование для ювелирных изделий (со склада и на заказ) (собственное производство)
- * Ювелирная упаковка
- * Ювелирные аксессуары
- * Аксессуары для магазинной торговли

Адрес: Санкт-Петербург, ул. Яблочкова, д. 12, лит. Ц
Тел: (812) 449-77-92, (812) 449-77-93
E-mail: chief@brilliance.ru, http://www.brilliance.ru

в недорогих часах (стоимостью около \$100) составляет 3–5 мк, в более дорогих моделях (\$500–700) — до 20 мк. Кстати, принято считать, что 1 мк равен 1 году службы покрытия. Ювелирные часы покрывают не только золотом, но и другими металлами, такими, как платина, палладий, родий, легированное серебро.

Следует помнить, что любое нанесённое покрытие имеет свойство стираться, а ювелирные часы по сути своей очень тонки и хрупки, зачастую предназначены только для выхода в свет. И чем дороже они стоят, тем реже их надевают.

Россыпи сияющих камней

Чаще всего корпус часов украшают такие камни, как алмаз, изумруд, рубин, сапфир и жемчуг, — не только натуральные, но и искусственные, обладающие хорошими физико-механическими свойствами. Для отделки ювелирных часов используются также александрит, гранат, аквамарин, бирюза, горный хрусталь, перламутр (внутренний слой морских и речных раковин моллюсков, который, как и жемчуг, состоит преимущественно из тонких пластинок углекислого кальция и небольшого количества органических веществ).

Камнями украшают не только корпус, циферблат и браслет часов; ими инкрустируют заводную головку, цифры, стрелки или замок браслета. В ювелирном производстве существует множество вариантов закрепки камня. Самым дешёвым и ненадежным в эксплуатации способом является приклеивание. При способе корнерной закрепки (её ещё называют «зернь», от англ. «corn» — зерно) камень удерживается маленькими столбиками (корнерами) в виде мелких шариков. В оправе «каре» камень вставляют в квадратную пластину и удерживают 4 корнерами (эта оправка даёт красивый переход от камня к металлу и дополнительное освещение камня слегка скошенными плоскостями металла; причём и сама оправка камня нередко служит декоративным элементом украшения). А вот ещё один пример того, как могут быть закреплены (и в то же время отпущены в «свободное плавание») бриллианты: между двумя сверхпрозрачными сапфировыми стёклышками вокруг циферблата (Chopard).

Миниатюрные шедевры

Для украшения циферблата часов существует огромное количество способов. Это может быть, например, оттенённый перламутр, расписная миниатюрная эмаль различных цветов и оттенков (старейшая техника, при которой циферблат очень хорошо сохраняется), перегородчатая эмаль (Ulysse Nardin, Bovet) или лаковая миниатюра, внешне схожая с финифтью. Лак — самый дешёвый способ украшения циферблата. Ему легко придать любой цвет, с его помощью можно имитировать гравировку, однако он весьма чувствителен к внешним воздействиям — не только к влаге или царапинам, но даже к случайному прикосновению.

Иногда циферблат дорогих ювелирных часов украшают вручную или с помощью специального станка, нанося узор в виде комбинаций тончайших линий. Такой способ обработки называется гильошированием. В менее дорогих моделях рисунок наносится путем фрезерной обработки, а в самых дешёвых часах — штамповкой «под гильоше». Кстати, изначально гильошировали главным образом корпуса часов — для того чтобы скрыть царапины.

Не стоит забывать и о великолепных часах с прозрачным корпусом — «скелетонах». Детали их механизмов украшают ручной гравировкой, наносят на них покрытия из благородных металлов, декорируют драгоценными камнями.

Истинная леди отлично знает, как ухаживать за драгоценностями

Что касается особенностей ухода за ювелирными часами, то здесь действуют основные правила ухода за любыми ювелирными изделиями. Особенно бережно необходимо обращаться с позолоченными часами. При выполнении различных хозяйственных работ или контакте с бытовой химией, естественно, рекомендуется снимать часы: это предохранит их от повреждений и загрязнения. Пятна на металле появляются от соприкосновения с потом, мыльной пеной, духами и т. д. Рекомендуется также снимать часы при употреблении косметических средств (мазей, кремов), приготовленных с использованием солей ртути и серы (ртуть образует с золотом амальгаму, отчего изделие покрывается белыми пятнами, а сера

легко образует с золотом и серебром сернистые соединения чёрного цвета), не допускать попадания на часы капель йода или кислот (даже, казалось бы, незначительной концентрации).

В случае соприкосновения часов с влажной кожей необходимо снять и сразу же протереть их сухой фланелью: это предотвратит появление пятен на браслете или корпусе. Грязь с позолоченной поверхности удаляют ватным тампоном, смоченным в скипидаре или этиловом спирте. Сильно загрязнённые изделия следует отдавать для чистки в ювелирную мастерскую.

Если вы очень редко носите свои ювелирные часы, то рекомендуется их хотя бы время от времени заводить во избежание застывания смазки (а в кварцевых ювелирных часах может разрядиться элемент питания — за этим тоже необходимо следить).

Если вам придется воспользоваться услугами часового мастера, то, несомненно, лучше, если ремонт будет производиться в специальном сервисном центре, где есть охрана, сейф, сигнализация, а на крайний случай — и страховка. И, конечно, при обращении в серьёзную организацию с хорошей репутацией вам не придётся опасаться профессиональной нечистоплотности мастера, удастся получить безупречное техническое обслуживание часов и последующие гарантийные обязательства. Отдавая ювелирные часы в ремонт, нужно составить подробное описание изделия (учитывающее внешнее состояние часов, наличие царапин и потёртостей). Можно сдать только сам механизм, оставив корпус и браслет на время ремонта у себя. В этом случае, когда придет время забрать часы из мастерской, не забудьте взять всё это с собой, чтобы именно мастер смог правильно установить механизм обратно.

Ателье часового мастера
Константина Чайкина
www.clockmaker.ru
196158, Россия, Санкт-Петербург
Московское шоссе, д. 25, оф. 809
телефоны:
+7 812 911 02 71
+7 812 962 80 43

Сокровища знаменитого аукциона

На очередном аукционе Sotheby's, состоявшемся 17 ноября 2005 г. в Женеве («Великолепные ювелирные сокровища» — Magnificent Jewels), были проданы несколько выдающихся образцов ювелирного искусства, а также редкие драгоценные камни. Общий объем продаж составил 35 812 040 швейцарских франков или 26 994 758 долларов США. Жемчужиной вечера стал лот из коллекции Дейзи Феллоуз, одной из наиболее стильных и гламурных женщин XX столетия. Это была пара браслетов с изум-

рудами и бриллиантами работы Van Cleef & Arpels (проданы за 3 380 000 швейцарских франков при стартовой цене 800 000 — 1 000 000 франков). Это событие не просто заставило вновь сиять во всём блеске имя прославленного ювелирного дома. Все лоты от Van Cleef & Arpels вызвали оживление и яростные торги. Среди менее дорогих, но не менее изысканных вещей можно отметить исключительной красоты браслет с камнями, проданный за 445 600 швейцарских франков (ожидаемая цена составляла

105 000—150 000 франков). Таким образом, Sotheby's по-прежнему остаётся лидером в области продаж работ уникального и невероятно популярного ювелира.

В 2006 г. ювелирный дом Van Cleef & Arpels будет отмечать своё столетие, и в связи с этим Sotheby's намеревается привлечь внимание публики к некоторым выдающимся работам. На протяжении всех ста лет аукционный дом Sotheby's находил покупателей, проводил исследования, связанные с лучшими произведениями этой ювелирной фирмы. Среди наиболее заметных исторических творений можно назвать свадебный браслет герцогини Виндзорской с сапфирами и бриллиантами, проданный на Sotheby's в 1987 г., потрясающий ножной браслет с рубинами и бриллиантами, созданный специально для Марлен Дитрих и проданный на Sotheby's в Нью-Йорке в 1992 г., уникальную брошь «Райская птица», проданную в Женеве в 1998 г. Таким образом, новое событие, связанное с эксклюзивным изделием от Van Cleef & Arpels, в ноябре 2005 г. стало продолжением доброй и давней традиции аукционного дома Sotheby's.

Другим выдающимся произведением ювелирного искусства, представленным на торгах 17 ноября, стало бриллиантовое кольцо из коллекции российской императорской семьи, по легенде, изготовленное для императрицы Екатерины II и проданное по сенсационной цене 2 036 000 швейцарских франков (1 534 716 долларов США). В ходе торгов зал несколько раз взрывался бурными аплодисментами, атмосфера была крайне наэлектризованной, а удар молотка отметил по-настоящему историческое событие. Ведь на рынке впервые за последние годы оказалось поистине великолепное и овеянное временем произведение. Дэвид Беннетт, исполнительный директор Международного ювелирного отдела Sotheby's, так прокомментировал это: «Нам очень приятно предоставить клиентам столь уникальную возможность, ведь это не просто впечатляющее ювелирное изделие, но ещё и сокровище, таящее в себе роскошь и величие российского имперского двора. Его история, сам факт, что оно сохранилось, красота и



Кольцо с ярко розовым
бриллиантом весом 10.31 карат.
\$ 3 000 000 — \$ 4 500 000

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

качество делают кольцо совершенно исключительным».

Дэвид Беннетт подчеркнул также, что организаторы аукциона поражены ценой, которую удалось достичь при продаже ещё одного интересного лота — необычного, ярко-розового бриллианта весом 10,31 карата, закреплённого в кольце. Предмет ушёл по цене 5 172 000 швейцарских франков при ожидаемой цене 3 900 000—5 200 000 франков. Это прекрасно показывает силу современного рынка драгоценностей, когда речь идёт об уникальном качестве и по-настоящему эксклюзивных, прекрасных камнях и изделиях.

Ещё одной диковинкой ноябрьских торгов стало сногшибательное кольцо с пятью сапфирами огранки из Кашмира, проданное за 2 148 000 швейцарских франков (1 619 141 доллар США) при ожидаемой цене 1 650 000—2 250 000 франков.

Бретт О'Коннор, глава Женевского ювелирного отдела Sotheby's, отметила: «Сегодняшние продажи показывают силу международной ювелирной команды Sotheby's, способной собрать воедино свои ресурсы для профессионального проведения торгов, в особенности с учётом запросов нашего мирового круга клиентов. Великолепные результаты при продаже российского императорского кольца и других украшений высшего класса с уникальными камнями, поступивших из выдающихся частных коллекций, отражают уровень экспертизы Sotheby's как в отношении исторических произведений, так и при работе с изделиями особого происхождения. Помимо традиционного круга клиентов на наших торгах присутствуют и новые посетители из России и с Ближнего Востока, что подчёркивает наше стремление к расширению рынка».

Успех ювелирных торгов, прошедших 17 ноября 2005 г., даёт надежду на развитие рынка и предстоящие успехи аукционов Sotheby's.



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



Exclusive Affiliate
SOTHEBY'S
INTERNATIONAL REALTY

История

Время Торгсина

Владислав Толмацкий



Антикварный отдел универмага «Торгсин» в торговом порту Ленинграда. 1933 г.



В правом верхнем углу — картина А. Жироде (на врезке — её репродукция)



Рекламный плакат В/О «Торгсин». 1930-е гг.

Первым шагом советской власти к реализации на западном рынке отечественных художественных ценностей явилось постановление Совнаркома от 26 октября 1920 г. «О сборе и продаже за границей антикварных вещей». В последующее десятилетие этот процесс набрал ощутимое ускорение. Достаточно заметный след оставила здесь деятельность Торгсина (Всесоюзного объединения по торговле с иностранцами) — организации во многом примечательной.

Образована она была летом 1930 г. как одна из структур Народного комиссариата торговли. Поначалу Торгсин располагал в крупных городах страны небольшим числом спецмагазинов (продажа антиквариата, мехов, ковров, одежды, обуви, деликатесов и т. п.), обслуживавших иностранных туристов и приравненных к ним лиц «краткого пребывания в СССР»; прочие же иностранные

специалисты, работавшие здесь по длительному контракту, коммерсанты, а также представители различных международных миссий подобной возможности были тогда лишены. Советским же гражданам, сколь ни был высок подчас их статус, вход сюда был попросту воспрещён. Единственным платёжным средством в этих магазинах считались валютные чеки Госбанка (на первых порах — специальные банковские квитанции), выдававшиеся поданным иностранных государств в обмен на наличную валюту.

Первыми такими торговыми точками в Ленинграде стали магазины при гостиницах «Европейской» и «Октябрьской». Само существование их, к слову, в местной прессе никак не афишировалось — обходились лишь внутренней рекламой. Торговый оборот этих магазинов, как и следовало

ожидать, оказался весьма незначительным (туристов было маловато), что и повлекло за собой определённые корректировки в их работе. В мае 1931 г. было разрешено производить продажу товаров без обязательной ранее проверки документов покупателей о происхождении имевшейся у них валюты. При этом значительно расширился ассортимент антикварно-художественных отделов, повысился качественный уровень их за счёт привлечения материалов Музейного фонда (прежде обходились госфондовским «дворцовым имуществом» и старым фарфором из необъятных складов Императорского завода; кое-какие ювелирные изделия попадали сюда через Ленинградский коммунальный ломбард). Соответственно, был ощутимо смягчён и пропускной режим для таких покупок. Как правило, беспрепятственный вывоз их за рубеж теперь гарантированно

обеспечивался предъявлением на таможенные квитанции об обмене валюты и товарного чека из магазина. В качестве подстраховки иногда обзаводились и разрешительными справками Наркомфина — с ними каких-либо проблем обычно не возникало.

Чуть позже Торгсин получили официальное разрешение на осуществление шипчандлерских операций (обслуживание иностранных судов в отечественных портах). Данная схема работала просто и вместе с тем довольно

вещами Императорского завода, разглядим старинную мелкую пластику известных западных мануфактур; а один из предметов художественной бронзы, каминные часы с фигурками читающих девушек, обнаружит явное сходство с одноимённым экспонатом Греческого зала в Павловском дворце.

Известно, что экономическая обстановка в стране была тогда крайне сложной. Третий год действовала жёсткая карточная система, и в дефиците значилось практически всё: от

к торговым операциям главная областная контора на Невском пр., 55 (скупка бытового золота), затем дошла очередь и до магазинов при центральных городских гостиницах. Приобретать товары в Торгсине полагалось при условии сдачи золотых изделий — это могли быть монеты старой чеканки, предметы бытового назначения, ювелирные украшения, лом; вскоре в этот список были включены драгоценные камни и предметы антиквариата. Таким правом обладали так-



Рекламный буклет В/О «Торгсин». 1930-е гг.

эффективно: по договорённости с агентом береговой торговой службы (шипчандлером) капитаны судов за определённую мзду обменивали имевшуюся у команды валюту на специальные боны Торгсина с правом отоваривать их только в подведомственных этой структуре магазинах, ресторанах и барах. Для Ленинграда как крупнейшего советского портового города это оказалось весьма выгодным делом — не случайно один из самых богатых торгсиновских магазинов (особенно впечатляла здесь своим разнообразием подборка антикварного отдела — живопись, гравюры, фарфор, бронза, серебро, иконы, ковры) был оборудован на территории местного порта. Сохранившиеся фотографии торговых залов этого магазина, безусловно, представляют несомненный интерес не только для специалистов. Так, нам встретится здесь среди картин «Голова женщины в тюрбане» — работа видного французского мастера 1800-х гг. А. Жироде (ныне — в Государственном Эрмитаже); в разделе фарфора, наряду с первоклассными

продовольствия и одежды до предметов личной гигиены. Правительство испытывало большие трудности с иностранной валютой, требовавшейся для оснащения строящихся промышленных объектов современным зарубежным оборудованием; между тем источники её пополнения были крайне скудны. В этих условиях решено было максимально расширить функции Торгсина, включив в сферу его деятельности и граждан собственной страны, ведь, согласно подсчетам властей, к 1930 г. в «кубышках» у населения хранилось около 100 млн руб. золотой монетой, да ещё имелось примерно на ту же сумму различных золотых вещей. Столь небольшие деньги могли реально помочь стране; важно было лишь создать необходимые условия для их перехода из частных рук в государственную казну.

Торгсиновские магазины открылись для советских граждан в ноябре 1931 г. Ленинградцы узнали об этом 19 ноября из рекламного объявления в местной «Вечерней Красной газете». Первой здесь приступила

же получатели валютных переводов из-за границы. Сдатчики золота и иностранной валюты получали взамен товарные ордера, или боны (в начале 1933 г. заменены разовыми квитанциями и именованными «заборными книжками»), на которые и производили необходимые покупки. Расчёты властей оказались верными — Торгсин быстро завоевал популярность в Ленинграде, и тому, конечно же, были веские причины.

Первая и главная из них — крайняя скудость пищевого пайка. Особенно тяжело приходилось тем совслужащим, кто в не столь уж далеком прошлом не понаслышке знал вкус хорошей жизни, а ныне вынужден был при своей мизерной зарплате существовать практически впроголодь. К примеру, в феврале 1930 г. им по продовольственным карточкам, согласно нормам второй категории, куда они были отнесены наряду с детьми и инвалидами, полагалось получить «макарон и крупы 1,5 кг, масла растительного 200 г, рыбы 2 кг, мыла хозяйственного 500 г, кусок мыла туалетного»... Сверх-



Бланк-плакат В/О «Торгсин». 1930-е гг.



Ленинградская областная контора В/О «Торгсин» (пр. 25 Октября, 55). Вид скупочного пункта. 1934 г.

дефицитной муки в этом списке не было, поскольку предназначалась она только для граждан первой категории — рабочих. Однако и карточки доставались не всем. Их не выдавали так называемым лишенцам — лицам, лишённым избирательных прав и не занятым общественно-полезным трудом. К этой социальной группе были причислены представители бывших российских правящих сословий, а также лица классово близких им занятий: владельцы частных мастерских, контор и т. п. Не было карточек и у крестьян — им для получения необходимого пайка полагалось выполнить определённые нормы по поставке государству сельхозпродукции. Эта-то часть населения, достаточно пёстрая по своему составу, и образовала основу многочисленного контингента торгсиновских сдатчиков, тем более что цены в Торгсине, при неизменно хорошем ассортименте (с конца 1933 г. к отечественным товарам добавились и вещи западного производства, поставлявшиеся зарубежными службами Торгсина), были значительно ниже, чем в коммерческих магазинах и на колхозных рынках.

Условная платёжная единица Торгсина, так называемый золотой рубль, ценилась очень высоко. Официальная его стоимость равнялась примерно 6–7 советским рублям, на чёрном же рынке она, как правило, возрастала как минимум в 10 раз. Соискатели торгсиновского рубля чаще всего несли в скупку золотые монеты (в этой массе нередко встречались настоящие нумизматические ред-

кости), а также медали, памятные жетоны, значки, брелоки; далее шли бытовые предметы (портсигары, табакерки, бонбоньерки и проч.) и ювелирные украшения. Драгоценные камни следовало сдавать без оправы, и нередко приёмщики попросту выламывали их из совершенно целых изделий, — с согласия самих сдатчиков, разумеется.

В октябре 1932 г., когда была разрешена сдача серебра, работы в торгсиновских скупках прибавилось многократно. Эти вещи несли сюда пудами (особенно много было их сдано в голодном 1933 г.) — и не только столовое серебро или осветительную арматуру, явно здесь преобладавшие, но и коллекционную нумизматику, старинную финифть и предметы культа. Всего лишь за год в структуре доходов Торгсина (цифры — чуть ниже) произошли существенные изменения. Для сравнения: если в 1932 г. операции с драгоценными металлами, камнями и предметами искусства давали здесь 59% общей прибыли (остальное приходилось на наличную иностранную валюту и валютные переводы из-за границы), то в 1933 г. этот показатель достиг 79%. Именно тогда, надо полагать, начался широкий отток на запад первоклассного серебра лучших российских ювелирных фирм — ведь выбор его в торгсиновских магазинах, при невысоких ценах, был исключительно разнообразен. И это при том, что основная часть сдаваемого материала подлежала переплавке!

Впрочем, далеко не всегда дело касалось вещей историко-художественного значения.

К примеру, через скупочные пункты Торгсина прошли тонны слитков из советских серебряных полтинников (в своем естественном состоянии эти монеты не принимались по идеологическим причинам) — такое уж тяжёлое было время, и люди промышляли чем могли... Попутно заметим, что тихие торгсиновские радости отнюдь не гарантировали завсегда там этих мест жизненного спокойствия, — на всё была воля местных властей. «ОГПУ в Ленинграде, — свидетельствует очевидец (июнь 1933 г.), — вынуждает граждан, имеющих торгсиновские книжки, списывать с текущих счетов в Торгсине большую часть их сбережений под видом добровольного пожертвования (иногда эти жертвования достигают всей суммы текущего счёта в Торгсине). Граждане под влиянием репрессий отдают всё, что с них требуют, а иногда и больше, лишь бы их не преследовали».

Статистические данные свидетельствуют о том, что дела в Торгсине в течение первых черырех лет деятельности шли совсем неплохо. Доходы его стабильно возрастали по мере ухудшения продовольственной ситуации в стране. Вот эти показатели (в целом по стране) за всё время существования Торгсина в открытом режиме:

1931 г. (ноябрь-декабрь).....	6 млн 962 тыс. руб.
1932 г.....	49 млн 292,3 тыс. руб.
1933 г.....	105 млн 359,2 тыс. руб.
1934 г.....	65 млн 888,2 тыс. руб.
1935 г.....	47 млн 664 тыс. руб.
1936 г. (январь)	2 млн 272,3 тыс. руб.



Центральный антикварный магазин «Торгсин»
(пр. 25 Октября, 36). 1930-е гг.

НАРКОМ-ИНСТОРТ

СССР

ТОРГСИН

ЗОЛОТО ПРИНИМАЕТ

ЗОЛОТО ПРИНИМАЕТ

а) Изделия и лом (бытовое золото).
б) Слитки с пробой и без проб.
в) Шлиховое (золотой песок и самородки).
г) Дефектные русские и иностранные золотые монеты.

ПРИЕМ ПРОИЗВОДИТСЯ В АНТИКВАРНОМ МАГАЗИНЕ
пр. 25 Октября, д. 36.

Расчет за принятое золото производится товарами и продуктами по ценам преис-куранта (в золотом исчислении) из всех магазинов ТОРГСИНа на неограниченную сумму.

Ленинградская Областная контора ТОРГСИНа.

Наиболее впечатляющим является в этом списке показатель 1933 г. — самого голодного в предвоенное время. Он, по существу, составляет почти четверть (23,3%) всех доходов от советского экспорта. Как явствует из этих цифр, с улучшением обстановки на продовольственном рынке (она начала выправляться в 1934 г.) прибыль здесь начала падать, хотя спрос на промышленные товары и антикварно-художественные предметы оставался неизменно высоким. В 1935 г. всё же стало окончательно ясно, что лучшие времена Торгсина прошли: его магазины безнадежно затоварились, вследствие чего число их пришлось значительно сократить, а скупочные пункты обезлюдели. Требовались радикальные решения, и они не заставили себя долго ждать. Согласно постановлению правительства от 14 октября, к концу текущего года Торгсин обязывался закрыть пункты приёма драгоценных металлов, с 1 января следующего, 1936 г. останавливал обслуживание клиентов в магазинах (исключение делалось только для владельцев неотоваренных «заборных книжек» — они допускались сюда вплоть до 1 июля) и, наконец, с 1 февраля должен был официально прекратить свое существование. При этом его торговая сеть передавалась Наркомату внутренней торговли СССР, а нереализованные художественные вещи переходили к небезызвестному В/О «Антиквариат». Правда, по понятным причинам некоторое время эмблема Торгсина на обновлённых вывесках бывших его магазинов — в част-

АНТИКВАРНО-ХУДОЖЕСТВЕНН. МАГАЗИНУ

В/О „ТОРГСИН“

ТРЕБУЮТСЯ:

СТАРИННЫЙ ФАРФОР
Берлин, Сакс, Вена.

КАРТИНЫ
немецкой школы современных и старых художников, голландской, французской, польской и шведской школ.

БРОНЗА
XVIII века, Людовик XV, Людовик XVI.

С предложениями обращаться в АНТИКВАРНО-ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ МАГАЗИН „ТОРГСИН“,
проспект 25 Октября, дом № 36,
от 11 час. утра до 7 час. веч.

Расчет производится заборными книжками ЛОК Торгсина.

Рекламное объявление
в «Вечерней Красной газете». 1930-е гг.

ности, на Невском пр., 36 (антикварный магазин при гостинице «Европейской») — всё же сохранялась. Под началом реорганизованного торгсиновского аппарата остались только валютная портовая торговля и торговые операции в счёт валютных переводов из-за границы и за наличную иностранную валюту.

Подсчитано, что за все время существования Торгсина общая сумма поступлений, прошедших через его структуры, составила 273,4 млн золотых рублей. Около 31% доходов составили валютные переводы из-за границы и наличная валюта, львиную же долю доходов — 69%, или примерно 190 млн руб., обеспечили «бытовые ценности» советских граждан. Сюда, в частности, входят золото-лом (28,5%, или около 79 млн), золотые монеты старого чекана (15,5% — около 43 млн), а также «драгоценные камни и др.» (надо полагать, под «др.» значатся предметы искусства и старины — 25%, или 68 млн руб.). Таким образом, благодаря Торгсину с 1931 по 1936 гг., то есть в течение четырёх с небольшим лет, основная часть частного золотого запаса, имевшегося в стране, стала государственной собственностью.

В оформлении статьи использованы материалы Российской Национальной библиотеки и Государственного архива кино-фотофонодокументов, Санкт-Петербург.

Художественная система ювелирных украшений ар деко. Актуальные проблемы XX века

Ювелирное дело ар деко — это искусство переходного периода. В эти годы традиционная художественная система сменяется принципиально иной концепцией и образной системой нового типа, которая опирается на непосредственное отображение явлений действительности.

Настоящим источником творчества ювелиров-реформаторов становятся и многообразные художественные направления модернизма начала XX века, и достижения технического прогресса в период между двумя войнами, «прослоённый» Великой депрессией.

Этот мир не может и не должен восприниматься сквозь призму классического искусства и оцениваться по его нормам.

Ювелиры-художники не могли вместить волновавшие их темы в старые классические формы. Они должны были вырабатывать новый, более гибкий и богатый современными художественно-выразительными средствами язык.

Молодёжь военного поколения увлечена идеями грандиозных социальных реформ, восходящих ко временам Раскина и Морриса. Ещё недавно они обсуждались в интеллектуальных кругах. Теперь же стали основой ювелирной практики. Наиболее консервативное по своей природе, оно, может быть, как никакое другое, отразило всю противоречивость «времена неразберихи», по меткому определению Жана Кокто¹. Здесь столкнулись и на протяжении десятилетий остро «дискутировали» две противополож-

ные по сути тенденции — традиционная и авангардная. В эйфории «празднования мира» одни видели свою миссию в восстановлении прерванной линии развития, другие ощущали себя первооткрывателями новой эпохи — машинной эры.

Проблемы, поднятые ар деко по окончании Первой мировой войны: поиски адекватных времени форм выражения творческой мысли; определение круга тем; формирование чёткого и ясного языка и, наконец, выработка индивидуального авторского почерка — актуальны для ювелирного искусства XX века. Но художественно-стилевым преобразованиям в ювелирном деле всегда предшествуют кардинальные перемены в социально-экономической структуре общества.

Ещё во время военных действий ювелирные украшения утратили статус социально необходимых предметов роскоши. Отсутствие многолюдных суаре и блестящих празднеств побуждало владельцев драгоценностей (и тех, кто в это время мог приобретать их за бесценок) прятать их в надежные сейфы банков. Особенно патриотично настроенные граждане воюющих стран сдавали их в государственную казну для покрытия военных расходов. В результате драгоценности надолго исчезают из поля зрения и потому теряют возможность влиять на формирование стиля.

Призыв в действующую армию художников и ювелиров делает невозможным производство драгоценных украшений в довоенных масштабах. Но человечество уже

не может отказаться от ставшей теперь не только привычной, но и необходимой части предметного мира. Медные, алюминиевые и железные кольца, сделанные из металлической проволоки, разорвавшегося снаряда или гильзы стреляного патрона, были первыми ювелирными изделиями новой эпохи. Присланные с фронта, они имели особую духовную ценность, доминировавшую над материальной. В них уже овеяны основными чертами украшений последующего времени: символика простых форм, знаковая лаконичность художественного языка, индивидуальность восприятия при общности переживания.

Экономический кризис превратил драгоценности в «разменную монету». Существенную роль сыграла усилившаяся в эти годы трансформация социальной структуры. Так, «просвещённые буржуа» в Западной Европе и в украшениях, и в costume предпочитали соблюдать умеренность.

Но, что особенно важно, во время войны в общественной жизни заметно возросла роль женщины. Гибких и томных муз ар нуво, окружённых всей возможной красотой флоры и фауны, вытесняют активные личности, борющиеся за свои права, образ которых нашел воплощение в «стиле Коко Шанель». «Это была эра девочек-подростков, джаза и техники. Десятилетия между двумя войнами... беззаботные и одновременно консервативные — итог периода сомнительных приобретений...» — как определила это время Клэр Хаворт-Мэйден². Очень популярны были предлагаемые Коко Шанель броские костюмные украшения со стразами (илл. 1) и оригинальные пластмассовые изделия.

Однако интерес модельеров имел скорее декларативный характер. На подиуме они нарочито подчеркивали своё пренебрежение к дорогим материалам, используя их как поделочные (илл. 2. Шанель. Комплект украшений. Золото изумруды, рубины).

Настоящими реформаторами в сфере украшений стали сами ювелиры, в творчестве которых традиционное чувство пластики предметной формы счастливо соединилось с эрудицией и интеллектуальностью поколения 1920—1930-х годов.



Иллюстрация 1



Иллюстрация 3



Иллюстрация 4



Иллюстрация 2



Критерий «подлинной оригинальности» как уникальности стал, как известно, важнейшим принципом работы отборочного комитета Международной выставки декоративных искусств 1925 года в Париже, который возглавлял Жорж Фуке, глава Ювелирного дома. Работы «фабричных рисовальщиков», или представителей художественной промышленности не входили в круг интересов членов отборочного комитета. Их внимание было сосредоточено на уникальных ювелирных изделиях. Экспертов прежде всего интересовала неординарность авторской мысли³.

Самого Жоржа Фуке вряд ли можно отнести к пионерам ар деко (илл. 3). Но его вклад всё же очень значителен, так как он не только оказывал всяческую поддержку новым направлениям в ювелирном искусстве 1920–1930-х годов, но и сам активно участвовал в художественном процессе. В эти годы он работает с архитектором Эриком Баггом (илл. 4), живописцем Андре Левиелем (илл. 5) и Кассандром (Адольфом Муроном) (илл. 6). Как ювелир высочайшего класса, он осуществляет в материале их концептуальные проекты драгоценностей в эстетике ар деко. Геометрические мотивы в этих изделиях уже играют ведущую роль как «первоформы» новейшего времени. Цветные вставки полудрагоценных камней: аметиста, ляпис-лазури, коралла, бирюзы, оникса и янтаря — яркостью тонов и декоративностью успешно конкурируют с бриллиантами, отесняя благородный минерал.

Истинными пионерами в ювелирных украшениях ар деко стали художники-ювелиры не только нового поколения, но и новой формации. Это французы Жан Фуке, Жерар Сандоз, Раймон Тамплие, на выставке 1925 года представлявшие Общество художников-декораторов. Но уже в 1929 году вместе с архитекторами Хелен Генри, Рене Хёрбстом, Франсисом Джорданом, Робером Малле-Стивенсом и Шарлоттой Пирранд они объединяются в Союз современных художников, основополагающим принципом которого было понимание современного искусства как прямо проистекающего из современной жизни, что они декларировали в своих статьях. Так, в статье «Бижутерия сегодня», опубликованной в августе 1929 года, Жерар Сандоз утверждал: «Сегодня ювелирные

произведения, непосредственно вдохновлённые нашей современной эстетикой, должны быть простыми, строгими и построенными без суперсложного орнамента»⁴.

Их позиции, как видим, противоположны традиционной художественной системе ювелирных украшений как драгоценностей или предметов роскоши, априори тяготевшей к культурному наследию минувших эпох.

Все они были воспитаны в среде потомственных ювелиров, владельцев фирм, имели прекрасное образование (Р. Тамплие окончил Национальную школу декоративных искусств, а Ж. Фуке и Ж. Сандоз получили классическое образование) и активно привлекались к творческому сотрудничеству в семейных фирмах. В противоположность традиционно настроенным фирмам (Картье, Мобюссан, Бушерон, опиравшимся на устоявшиеся вкусы уважаемой публики) дома Тамплие, Фуке и Сандоз строили свою политику во взаимодействии с авангардными стилевыми направлениями эпохи. Это позволило им на уровне прикладного искусства активно участвовать в формировании её художественной культуры. Их хорошо развитая материально-техническая база предоставляла молодым художникам возможность сконцентрироваться на разработке идей, часто только в виде эскизов или рисунков с подробными описаниями размеров, предполагаемых материалов и желаемых колористических решений. Исполнение изделий осуществляли лучшие мастера фирм. Так, сотрудничая с Марселем Першероном с 1929 года, работает Р. Тамплие. Эскизные наброски Жерара Сандоза обычно реализовали пять или шесть мастеров. Как и М. Першерон, они были соавторами художника в техническом исполнении произведения ювелирного искусства.

Объединённые общностью целей и задач, художники-ювелиры формировались под влиянием сложной творческой атмосферы послевоенного Парижа. Но, как и другие мастера ар деко, они были яркими индивидуальностями и, в свою очередь, обогащали её присущим их ремеслу ощущением драгоценности материала и совершенством предметной формы.

Одной из наиболее ярких фигур среди них был Жан Фуке. Его «интеллектуальная активность» способствовала взаимопроникно-

ванию ювелирного и изобразительного искусства. Своё представление о современных ювелирных украшениях он изложил в известной брошюре 1931 года «Драгоценности, золотые и серебряные изделия». «Произведения ювелирного дела... должны быть произведениями искусства, но соответствовать тем же требованиям, что и промышленные изделия»⁵. Друг Луи Арагона и Поля Элюара, Жан Фуке открыто поддерживал «дух нового» — творчество авангардных архитекторов и сюрреализм. Его авторитет сыграл важную роль в принятии решения об участии художников-ювелиров в Ежегодном Салоне. Немало мастеров изобразительного искусства и архитектуры, помимо уже названных Эрика Багга, Андре Левиеля, Кассандра, в эти годы создают проекты ювелирных украшений. Это Жан Ламбер-Рюки (примитив) и Шарлотта Пирранд (техника).

Мастера изобразительного искусства и архитекторы не только обогатили ювелирное дело ар деко особым восприятием массы и линии, пластики и цвета. Под влиянием их художественной системы авангардных направлений в ювелирном искусстве ар деко начинает формироваться жанр станковых ювелирных украшений, имеющий в своей основе предметную форму. Подобные объекты — воплощение авторских поисков художника, его видения мира вряд ли легко воспринимались деловыми женщинами. Здесь определённо доминировала репрезентативная функция, которая реализовалась на выставках. Кинематограф также становится в эти годы площадкой для демонстрации авторских идей. Таковы парюры, созданные Раймоном Тамплие в 1928 году для Бриджит Хельм, героини фильма Марселя Ле Гербе «L'Argent». Украшения здесь играют важнейшую роль в создании женского образа новой эры — эпохи индустриализации, лидером которой стала Америка, а одним из символов — её небоскрёбы.

Другой составляющей художественной системы украшений ар деко, отражающей её изначальный интерес к натурным мотивам, явилось непосредственное воздействие своеобразной поэтики мира техники — структурность механизмов, динамика скоростей, символика новых архитектурных форм. Обусловленная рывком технического прогресса, эта тематика начинает домини-



Иллюстрация 11



Иллюстрация 8



Иллюстрация 10



Иллюстрация 12



Иллюстрация 6



Иллюстрация 7

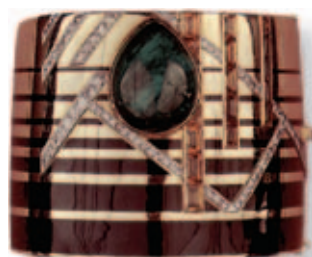


Иллюстрация 5



Иллюстрация 9

ровать на рубеже 1920—1930-х годов, когда период «празднования мира» сменяется эйфорией выхода из экономического кризиса и новым витком наращивания темпов индустриального развития. В 1930-е годы происходят разительные изменения в моде и внешнем облике людей, когда «твёрдость и жёсткость покончили с расплывчатостью 20-х»⁶. Однако в ювелирном деле эти тенденции имеют более глубокие корни.

Еще в середине XIX века Готфрид Земпер отметил и обосновал на примере древнейших памятников значение украшений в достижении эстетически гармоничного существования человека в пространстве макрокосмоса⁷. Исторические события 1920—1930-х годов не только продемонстрировали величие техники, но и фактически заявили о рождении новой, технократической эры. Художники ар деко как представители новой формации должны были позиционировать себя в микрокосмосе, созданном самим человеком, его техническим творчеством.

Некоторые художественные решения на этом пути иногда оказывались на грани китча, как браслет Жана Фуке «Подшипник» (илл. 7). Но чаще их отличал обобщённый, знаковый характер формы, начиная с ар деко ставший визуальным признаком художественной культуры XX века: его же подвес «Артиллерийский снаряд» (илл. 8) или брошь Жана Деспре «Коленчатый вал» (илл. 9). Ювелиры-рисовальщики ар деко научились, преодолевая зримое, извлекать суть наиболее ярких образов современности, артикулировать в украшениях их силу и динамику. И в этом большую роль сыграло творчество таких мастеров, как Жан Деспре, основанное на ином, более практическом типе мышления.

Деспре относился к старшему поколению реформаторов. В основе его творческого метода не только эстетический, визуальный восторг перед машиной, но и практические знания. Его увлечение техникой восходит ко времени Первой мировой войны. Тогда, разрабатывая двигатели для аэропланов, он был очарован эстетической привлекательностью логически совершенных механизмов. Его восхищала гармония, достигнутая сбалансированной уравновешенностью выверенных форм и линий технических узлов с аскетической чистотой полированного

металла. Имея технические навыки, он сам исполнял свои проекты, в процессе работы доводя их до художественного и технического совершенства.

Эстетическое образование Деспре, выходца из семьи торговцев произведениями искусства и ювелирными украшениями, завершилось в послевоенном Париже под влиянием Брака, Миро, в общении с живописцами, скульпторами, керамистами. Здесь его технократические образы ожили и обрели эстетически адекватные искусству художественные формы.

Таким образом, творчество Жана Деспре, где синтезировались все функции ювелирных украшений — магическая, утилитарная и декоративная, можно считать, представляет более древнюю черту ювелирного искусства, восходящую к его истокам как формы освоения мира.

В композициях украшений ар деко исчезло деление конструкции на оправу и вставку. Декоративные образы украшений напоминали точно подогнанные друг к другу детали неких механизмов, что делало их знаковыми символами машинной эпохи. Таковы броши и серьги, чьи ритмические ансамбли сопоставимы с джазовой музыкой межвоенных десятилетий (илл. 10, 11). Плавные, текучие узоры позднего ар нуво сменились синкопированным ритмическим строем «конвейерных» орнаментов. Особенно это проявилось в браслетах (илл. 12).

Условно пространственный язык графики, построенный на контрастных сопоставлениях цветов, линий, а также текстур, фактур, и, наконец, оптических свойств материалов оказался наиболее близок ювелирам-реформаторам. Он открывал широкие возможности для достижения разнообразных пространственных эффектов в украшениях ар деко.

Ведущая роль в ювелирных украшениях ар деко принадлежит металлу. Его богатые художественно-выразительные свойства: податливость к механической и технической обработке, многообразие колористических композиций — открывали исключительные возможности для построения изящных тоновых композиций как в традиционном золоте, так в белых металлах, особенно любимых ювелирами ар деко (илл. 13). Для Раймона Тамплие характерно сочетание жёлтого и красного золота или серого золота и

платины. Более сложные колористические эффекты трёхцветного золота с узкими дорожками калиброванных бриллиантов или рубинов любил Жан Фуке (илл. 14). Жану Деспре принадлежит идея сочетать серебро с расписным или гравированным прозрачным стеклом (илл. 15). Р. Тамплие и Ж. Фуке часто применяли также сочетание нержавеющей стали или хромированного металла с золотом и эбонитом (илл. 16).

Жёсткие белые металлы — платина и её сплавы, изобретённые в 1918 году, а также нержавеющая и хромированная сталь особенно широко использовались в ювелирных украшениях ар деко. Художественная система ар деко опиралась на них как на великолепных «компаньонов» для любых цветных камней и их сочетаний. Металл не столько служил оправой для камня, сколько создавал для него эстетически благоприятную среду. Благодаря оптическим свойствам полированного металла, не только отражающего все многообразие цветовых оттенков, входящих в композицию материалов, но и создающего иллюзию их движения, ювелиры достигали исключительных декоративных эффектов.

Украшения ар деко поражают россыпью самоцветов, но художественная система этого времени отдаёт предпочтение насыщенным цветом полудрагоценным камням. Это аквамарин, топаз, цитрин, коралл, оникс, бирюза, жадеит, а также поделочные — малахит, лабрадорит и гематит (илл. 17, 18). Иногда, кроме оправы, обычно выполненной из белого металла, их оттеняет ряд мелких калиброванных бриллиантов, что позволяет усилить активность цветной вставки. Мягкие формы кабошонов контрастно «высвечиваются» угловатым рисунком металла. Контрастность сочетаний различных материалов дополняет любимая ювелирами ар деко эмаль чёрного или зелёного цвета (илл. 19, 20).

При всей творческой раскованности ювелирные украшения ар деко сохраняют функциональность утилитарного объекта как высший смысл, необходимое условие совершенства художественного образа. Но приоритетной для них всё же остаётся декоративная функция. Ювелирное производство функционально реализуется в том случае, когда оно способно привлекать и

фиксировать внимание в композиционно узловых точках ансамбля предметного мира. На это Жан Фуке указывал в упомянутой брошюре 1931 года.

Современники нередко упрекали ювелиров-реформаторов в поверхностности, отсутствии корней. Но и сами художники настойчиво декларировали своё творчество как новое искусство, обращённое и адресованное современникам.

Представленный анализ особенностей художественной системы ювелирных украшений авангардного направления позволяет утверждать, что именно в период ар деко были поставлены основные проблемы ювелирного искусства XX века.

1. Кокто Ж. Призыв к порядку. 1926 //Тяжесть бытия. СПб., 2003. С. 115.
2. Twentieth-Century Jewellery. London. 1999. P. 34.
3. Cartlidge, B. Twentieth-Century Jewellery. New York. 1985. P. 41.
4. Sandoz, G. Bijoux d Aujourd'hui Renaissance de l'Art Francais et des Industrie de Luxe. August. 1929 / Цит. по Raulet, S. Art Deco Jewellery. London. 2002. P. 173.
5. Cartlidge, B. Twentieth-Century Jewellery. New York. 1985. P. 41.
6. Хиллер Б. Стиль XX века. М., 2004. С. 93.
7. Цит. по Cartlidge, B. Twentieth-Century Jewellery. New York. 1985. P. 41.



Иллюстрация 19



Иллюстрация 13



Иллюстрация 20



Иллюстрация 15



Иллюстрация 14

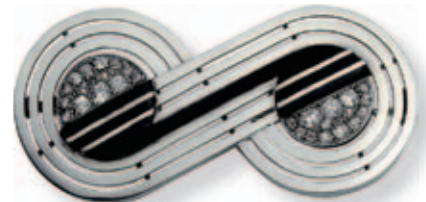


Иллюстрация 18



Иллюстрация 16



Иллюстрация 17



Жемчужное ожерелье мира



В последние годы рынок жемчуга в рамках мирового ювелирного бизнеса претерпевает значительные изменения: при некотором снижении объёма производства происходит переориентация основных потоков и реорганизация системы распространения товара, пристальное внимание уделяется качеству продукции, возрастает интерес к пресноводному

жемчугу. Кроме того, идёт активный поиск новых средств выразительности, художественных идей для воплощения их в изделиях с жемчугом, который до сих пор ассоциировался в основном с классикой и традиционными формами. Это заметно ограничивало круг потенциально заинтересованных потребителей, в частности молодёжную аудиторию. Предлагаем вашему вниманию обзор современной ситуации на мировом рынке жемчуга, составленный итальянским геммологом Луиджи Константины, и представляем ряд новых коллекций различных направлений — от классики до актуальных тенденций моды. Но в каком бы стиле ни был решён дизайн украшений, предназначенных как для роскошных вечерних приёмов, так и для повседневной обстановки, таинственное и неповторимое мерцание жемчуга — уникальной морской драгоценности — никого не оставляет равнодушным.

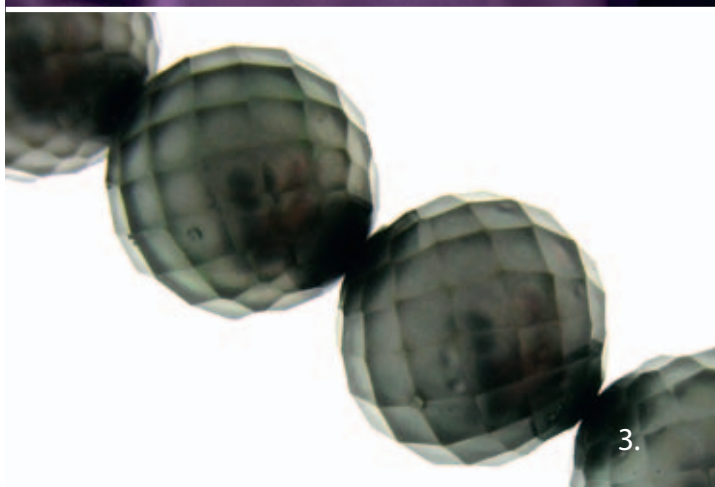
ЖЕМЧУГ: В ПОИСКАХ РАВНОВЕСИЯ ЛУИДЖИ КОСТАНТИНИ

За последние пять лет производство жемчуга на Таити сократилось вдвое

По новейшим опубликованным данным в 2005 г. на рынок поступило около 2000 кан (кан — это японская мера веса, равная примерно 1000 момм, то есть 3,75 кг). Для сравнения: в 2000 г. — 4000 кан. В чем же причина? Количество лотков с раковинами, в которых выращивают жемчужины, за эти пять лет во Французской Полинезии сократилось с 1000 до 300. Затраты на производство не окупаются. Это закономерное следствие падения цен на таитянский жемчуг и сокращения государственных субсидий в 2000 г. — сочетание весьма неблагоприятных факторов.

Однако на продукцию существует стабильный спрос, а за последние два года цена таитянского жемчуга выросла на 20–25%. Ещё активнее происходит рост цен на жемчуг некоторых наименее престижных категорий качества: так называемого «цвета павлина» (его сравнивают с многоцветными перьями птицы), а также привлекательной для ювелиров формы «капля». Те, кто всерьёз интересуются ситуацией на рынке, задаются вопросом: если цена растёт, вернутся ли прежние производители в игру и, следовательно, возрастёт ли объём товара? И не приведёт ли это через некоторое время к замораживанию цен?

Такое развитие событий не исключено. Но дело в том, что пострадавший от сильного удара (по карману в том числе) обычно становится вдвойне осторожным и неторопливым. Как бы то ни было, ожидается, что к концу нынешнего года производство достигнет объёма в 8000 тонн, хотя количество ус-



триц-жемчужниц (моллюск на эмбриональной стадии развития), сохранившееся после 2004 г., не внушает оптимизма. Причём наибольшим спросом будут пользоваться разноцветные жемчужины диаметром 8—9 мм.

Жемчуг южных морей: падение австралийского экспорта

Сокращение произошло и по цене (на 13,5% австралийских доллара), и по объёму (на 2,7% — с 2,32 до 2,26 миллиона единиц). Эти цифры предоставило Австралийское статистическое бюро по итогам 2004 г. в сравнении с 2003 г. Снизились также на 11% цены на экспортируемый товар: с 143,46 австралийских доллара за единицу объёма в 2003 г. до 127,54 в 2004 г. Причина: общее снижение спроса за последние два года и последовавшее в ответ на это решение австралийских производителей сократить число используемых раковин. В 2005 г. показатели должны оставаться стабильными, возможно небольшое снижение за счёт выбывания из игры некоторых мелких производителей. Помимо необходимости плыть против течения в столь сложный экономический период, австралийским производителям приходится приспосабливаться к неблагоприятному курсу местной валюты по отношению к американскому доллару и японской иене. Высокие закупочные цены показывают, что спрос на эту продукцию сохраняется; кроме того, растёт интерес к жемчугу разных размеров. Однако специалисты делают упор на качество и те категории жемчуга, которые были коммерчески востребованы в течение последних двух лет.

Индонезия: небольшое продвижение вперёд

Согласно данным Ассоциации индонезийских производителей жемчуга, в 2004 г. им удалось поставить на рынок 2500 кг сырья, а в 2005 г., вероятно, объём составит 2750 кг. Не такое уж значительное количество, но, принимая во внимание, что с 1960-х до начала 1990-х гг. производители работали исключительно с «дикими» моллюсками и только в последнее десятилетие или чуть больше идёт построение базы для стабильного, планового производства, — это большой шаг вперед. К счастью, никто из производителей не пострадал в результате цунами

в декабре 2004 г., поскольку все их фермы располагаются вдоль восточной части архипелага, достаточно далеко от Суматры.

Интересно отметить рост диаметра жемчужин, сегодня колеблющегося между 9 и 16 мм — иногда и до 18 мм, при среднем показателе 10 мм. Для индонезийского жемчуга основными формами являются круглая, овальная, «капля», барочная; доля других форм незначительна. Цвет варьируется от белого до кремового, от желтоватого до оттенка шампанского, от розового до золотистого. В индонезийских водах в течение шести месяцев в году «урожай» получается по большей части белым, а в течение следующего полугодия доминируют жёлтые тона. Судя по всему, это зависит от сезонных изменений, а не от материала, используемого как ядро будущей жемчужины: речь идет о температуре воды, присутствии в её составе тех или иных элементов (суспензий или растворов) и атмосферных условий.

Китай: превалирующие тенденции для пресноводного жемчуга

На китайском внутреннем рынке в целом наблюдается значительный спрос при активной кампании по продвижению товара, стабильные темпы производства и устойчивые цены. Согласно прогнозам такая ситуация сохранится и до конца 2005 г. В основном производится жемчуг диаметром до 11 мм; наиболее типичным размером сегодня является диаметр 8—9 мм. По-прежнему высокими остаются цены на эксклюзивный товар. Постепенно начиная с 2000 г. сокращается ассортимент низкого качества, поскольку современный рынок предъявляет весьма жёсткие требования к качеству жемчуга.

Пресноводный жемчуг из Китая, выращенный на основе искусственных ядер

Станет ли он жемчугом будущего? Вполне вероятно, если справедливо мнение, что пресноводный жемчуг можно культивировать в течение двух лет вместо четырёх и если технология питания моллюсков, ускоряющая их рост и, соответственно, созревание жемчуга, обеспечит достаточное количество перламутра, сопоставимое по уровню с параметрами жемчужниц южных

морей или Таити. Сегодня о результатах говорить пока сложно, но можно отметить, что на ярмарке в Гонконге 2004 и 2005 гг. уже появился культивированный пресноводный жемчуг с искусственным ядром. Его диаметр достигает 15 мм при общем калибре от 9 до 15 мм. В текущем году ожидаемый объём такого жемчуга составит 6 тонн.

ВЗГЛЯД С ВОСТОКА

В июне 2005 г. в Токио, в штаб-квартире компании «Микимото», состоялась очередная церемония вручения призов 30-го по счету Международного конкурса ювелиров-дизайнеров, работающих с жемчугом. Организованный Японским обществом продвижения жемчуга, конкурс проводится в сотрудничестве и поддерживается большинством влиятельных японских учреждений: Ювелирной ассоциацией Японии, Международной платиновой гильдией, Японским консорциумом по продвижению чёрного жемчуга и жемчуга южных морей.

Иллюстрации:

1. Гран-при. Платиновое ожерелье с жемчугом Akoya, от Kanako Nonmaru
2. Первая премия. Брошь и серьги. Золото, бриллианты, серебристый и чёрный жемчуг, жемчуг Akoya, оникс, от Tokuho Kawachi
3. Деталь кольцо из огранённого жемчуга
4. Кольцо с австралийским жемчугом. Белое золото и бриллианты. Ручная работа
5. Третья премия. Кольцо из платины и золота с золотистым жемчугом, от Toshio Yuda
6. Колье и браслет. Сетка, жемчуг
7. Вторая премия. Серьги из золота с бриллиантами и серебристым жемчугом, от Asako Hotta
8. Награда в честь 30-летнего юбилея конкурса. Золотое ожерелье с жемчугом Akoya, чёрным жемчугом, бриллиантами, сапфирами, от Masami Moriuchi
9. Вторая премия. Ожерелье из белого золота с бриллиантами и жемчугом Akoya, от Mari Sakai



Выставки

Межрегиональная выставка-конкурс «Браслет 2005» в Ярославле

Ирина Перфильева

Последнее десятилетие по целому ряду экономических и социокультурных причин трудно назвать благоприятными для развития авторского направления в ювелирном деле России. Тем более отраднo видеть, что вопреки общей ситуации оно упорно пробивается сквозь новые обстоятельства, обретая новые формы развития. Раньше, в советский и постсоветский периоды, творческая активность художников-ювелиров аккумулировалась в столицах, на республиканских или региональных выставках в Москве и Ленинграде. Теперь отпущенные на свободу и произвол судьбы местные творческие организации самостоятельно формируются в художественные центры,

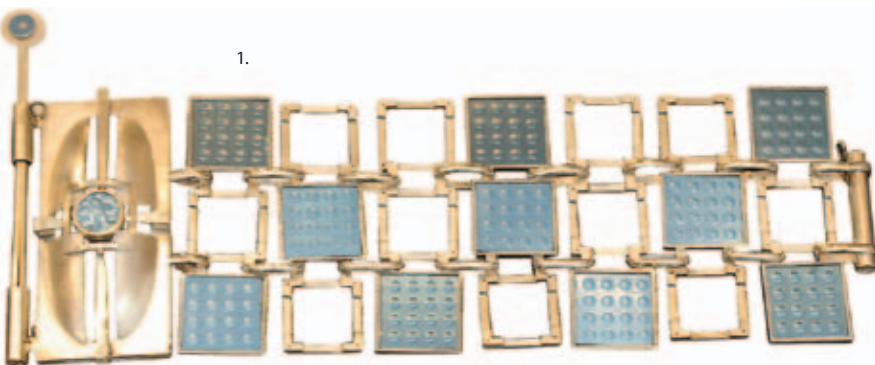
что называется «открытого типа», где собираются художники не только локальных региональных школ, но и столичные. Так, менее десятилетия назад при поддержке мэрии Ярославля началась история Городского выставочного зала им. Н. Нужина в качестве современного российского регионального центра ювелирного искусства.

Прямо скажем, не часто имя художника-ювелира украшает титул выставочного зала. Николай Нужин, художник, никогда не стремившийся эпатировать публику экстравагантными художественными новациями, но и не потрафлявший публике, всегда шёл своим путём. Его тихое поэтическое искусство снискало заслуженное призна-

ние земляков. Его изящные ювелирные произведения хранятся в собрании Государственного Исторического музея, не раз экспонировались в Москве в Государственном историко-художественном музее-заповеднике «Московский Кремль» и Всероссийском музее декоративно-прикладного и народного искусства.

В увековечении памяти художника в названии городского выставочного зала Ярославля отразилась другая, не менее важная сторона его личности. Рачительно используя свой талант, он сумел поднять авторитет художника-ювелира, привить уважение к этому камерному виду искусства, что стимулировало приток новых творческих сил, объединившихся для демонстрации произведений ювелирного искусства в одном из древнейших и красивейших городов России.

Вот уже несколько лет подряд в празднование Дня города ярославцам и гостям города предоставляется возможность познакомиться с произведениями художников-ювелиров Центра и Северо-Запада России. В сотрудничестве с известным историком ювелирного искусства, заведующим отделом художественного металла ВМДПНИ А. А. Гилодо в администрации выставочного зала был разработан проект, предусматривающий проведение на базе выставки открытого конкурса, предполагающего широкий круг участников из



1.

1. Олейникова Анастасия. Нижний Новгород. Браслет «...В режиме реального времени». 2005. Белый металл, синее стекло, пластик. Номинация «Авторское фантазийное решение» (фото Шубкин Сергей. Журнал «Элитный квартал». Ярославль)

2. Браслеты выпускников Красносельского училища художественной обработки металла. «Браслеты-2005» (белое золото) (фото Шубкин Сергей. Журнал «Элитный квартал». Ярославль)



2.

числа профессиональных мастеров и художников-ювелиров.

Как логическое продолжение выставки конкурс позволяет приблизиться к решению целого ряда проблем развития отечественного ювелирного искусства. Во-первых, как любая конкурсная программа, он стимулирует мастеров и художников-ювелиров к творческим поискам, помогает открывать и поддерживать активных молодых дизайнеров ювелирных изделий. Здесь можно возразить, что это проблемы общие, и сегодня их так или иначе пытаются решить многие — от историков и критиков до производителей ювелирных изделий. С этой целью проводится немало художественных акций и различных творческих конкурсов, как в производственной сфере, так и в авторском направлении современного ювелирного искусства. Однако ярославский конкурс не теряется в этом потоке. Его отличает территориальная, или «географическая» составляющая.

Пережив первую волну глобализации ещё в советский период, российская провинция сегодня не только справедливо считает себя равноправным партнёром в экономической и производственной сфере как внутри страны, так и за её пределами, но, что особенно важно, успешно интегрируется в европейскую художественную культуру. Западные коллеги, знакомясь с произведениями российских художников-ювелиров, отмечают очевидное сближение с современными мировыми художественными течениями и направлениями в ювелирном искусстве. Но ищут они нечто иное, нечто такое, чем не располагает современная западноевропейская школа, сформировавшаяся на волне научно-технического прогресса в послевоенный период и оторванная от национальных традиций. И вот как раз это — сохранение преемственности художественных традиций, без их реконструкции в отрыве от современного контекста, декларирует выставка-конкурс в Ярославле. Здесь чувствуется стремление, идя в ногу со временем, не растерять то ценное, что несёт национальная художественная культура. Можно сказать, что сверхзадача конкурса: найти оптимальное для конкретного региона соотношение традиций и новаций в современном ювелирном искусстве — успешно решается его организаторами, Городским

выставочным залом им. Н. Нужина и мэрией Ярославля. Новая форма работы открыла реальные перспективы аккумулирования в Ярославле творческой энергии так называемых «провинциальных» школ.

Первый ювелирный конкурс в Ярославле проходил при поддержке дизайн-студии «А-Куб», ООО «Бюро международного туризма «Спутник-Ярославль» и рекламного агентства «Студия-Медиа».

Отбор произведений в финал конкурса проводился по следующим номинациям: «Традиционный браслет», «Авторское фантазийное решение» и «Нетрадиционные материалы». Как видим, в условиях отражены все основные художественные тенденции в творчестве современных российских художников. Жюри, в которое вошли искусствоведы Москвы и Ярославля: А. А. Гилодо, И. Ю. Перфильева и В. А. Созинов, — оказалось перед сложным выбором. Проблема была не в том, какое произведение отметить. Потенциальных призёров было более чем достаточно. Сложность заключалась в том, чтобы отметить всех достойных и при этом не нарушить условия конкурса — по одному победителю в каждой номинации. Поэтому к основным номинациям были добавлены ещё две: «Дебют» и «Приз зрительских симпатий». Никаких других проблем в работе жюри не было. Все решения принимались без бурных дебатов и единогласно, так как выбрали лучших из очень хороших.

В номинации «Традиционный браслет» было отмечено украшение с бирюзой красносельского художника Ольги Новиковой. Жюри отметило изящество неординарного современного художественного решения браслета, выполненного в традиционной технике.

В номинации «Авторское фантазийное решение» симпатии жюри привлекли сразу несколько работ. Среди них — браслет нижегородского художника Анастасии Олейниковой «...В режиме реального времени». Браслеты-манжеты костромички Татьяны Русинович «Дорогу!» и «Секретики» выделялись не только обращением к нетрадиционному материалу, но и оригинальным образным решением темы, а главное — неожиданной переработкой западноевропейской тенденции к созданию «одеждоподоб-

ных» украшений. Особенно интересным был признан браслет-объект красносельца Максима Дерябина «Лунные часы».

В последней номинации «Нетрадиционные материалы» жюри выделило объекты на тему «Браслет» костромички Елизаветы Крыжановской-Пименовой. Художник умело акцентировал различные эстетические свойства такого непрезентабельного на первый взгляд материала, как пробка. Сопоставление его с патинированной медью дало замечательные живописные, фактурные и пластические ходы решения натурального художественного образа.

Жюри отметило также высокий уровень дипломных работ выпускников Красносельского училища художественной обработки металлов (КУХОМ).

В заключение несколько слов о статусе межрегиональной выставки-конкурса ювелирного искусства «Браслет 2005». Её открытие в конце мая приурочено к празднованию Дня города в Ярославле. В череде праздничных мероприятий — а древнему и одновременно очень молодому городу есть чем гордиться — выставка ювелирного искусства вызвала искренний интерес членов многочисленной официальной делегации, в которую вошли многие именитые гости Ярославля: члены Совета Федерации Федерального Собрания РФ, депутаты Государственной Думы и Федерального Собрания РФ, представители Союза городов Центра и Северо-Запада России, делегация космонавтов во главе с Почетным гражданином Ярославля летчиком-космонавтом СССР Валентиной Терешковой, представители ярославского землячества, руководители муниципальных образований Ярославской области, гости из Москвы, Архангельска, Иванова, Костромы, Северодвинска, Сыктывкара, Твери, а также делегации Республики Беларусь и городов-побратимов — Берлингтона (США), Пуатье (Франция), Эксетера (Великобритания), Касселя (ФРГ). Как видим, мэрия Ярославля обеспечила не только региональную и государственную, но и международную аудиторию, что в будущем просто не может не способствовать укреплению авторитета и статуса Межрегиональной выставки-конкурса ювелирного искусства в Ярославле в преддверии грядущего 10-летия Городского выставочного зала им. Н. Нужина и 1000-летия Ярославля.

Школы для ювелиров

В то время как спрос на ювелирные изделия растёт, их потребители начинают всё большее значение придавать качеству изделий и эксклюзивному дизайну. Следовательно, компании — производители ювелирных изделий стараются заполучить себе лучших мастеров в этой области. Где же готовят мастеров ювелирного искусства? В помощь ювелирным предприятиям мы предлагаем перечень образовательных учреждений, занятых в сфере подготовки ювелиров.

Высшая школа народных искусств

3 ступени обучения: средняя художественная школа-интернат с углублённым изучением традиционного декоративно-прикладного искусства, колледж, институт.

В школу зачисляются дети соответствующего возраста по результатам собеседования.

В колледж — выпускники 9 класса (срок обучения 3 года 10 месяцев), 11 класса (2 года 10 месяцев).

В институт принимаются выпускники полной средней школы (6 лет), колледжа по специальности (3 года 6 месяцев).

Специальность в институте и колледже: художественная обработка металла (ювелирное искусство).

Платное образование в колледже и вузе на дневной и вечерней форме обучения.

Срок обучение в колледже на вечерней форме — 5 лет (на базе 9 классов) и 4 года (на базе 11 классов).

Срок обучения в институте на вечерней форме — 6,5 лет (на базе 11 классов) и 4,5 года (на базе профобразования).

Специальность: ювелирное искусство (69 000 руб. за 10 месяцев обучения — учебный год).

Второе высшее образование — платное.
Адрес:
191186, г. Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, д. 2, лит. А
Тел. (812) 110-48-21
vshni@rambler.ru

МГТУ им. А. Н. Косыгина

Специальность: художественное проектирование ювелирных изделий (дневная форма обучения).

Адрес: 119991, г. Москва, ГСП-1, Малая Калужская ул., д. 1
Тел.: (095) 954-64-47
E-mail: office@msta.ac.ru
<http://www.msta.ac.ru>

Уральский государственный горный университет

Высшее профессиональное образование по специальности: художественное проектирование ювелирных изделий.

Начальное профессиональное образование платное.

Специальность: ювелир — 2 года; огранщик алмазов в бриллианты (гранильное производство) — 1 год; изготовитель художественных изделий из камня — 1 год.

Адрес:
620114, г. Екатеринбург,
ул. Куйбышева, д. 30, каб. 1125
Телефон приёмной комиссии:
(343) 257-65-55
<http://www.usmga.ru>

Архангельский технический лицей № 25

Образовательные услуги по профессиональной подготовке, переподготовке и повышению квалификации безработных граждан и

незанятого населения по профессиям и специальностям: изготовитель художественных изделий из камня (ювелир-модельер).

Адрес:
163060, г. Архангельск,
пр. Обводный канал, д. 2
Тел.: (8182) 46-35-17, 46-35-18, 46-35-29
Факс: (8182) 46-35-26

Красносельское училище художественной обработки металлов

Специальность: проектирование и изготовление ювелирных изделий декоративно-прикладного характера с применением драгоценных и цветных металлов, синтетических и природных камней, а также янтаря, кости, кожи и другого материала (4–5 лет, обучение дневное, бесплатное).

Адрес:
157940, пос. Красное-на-Волге,
ул. Ленина, д. 46
Тел.: (09432) 2-29-81

Кунгурский государственный художественно-промышленный колледж, МУП

Специальность: финифть, филигрань, художественная обработка камня, художественная обработка металла.

Адрес:
617472, г. Кунгур, Пермская обл.,
ул. Красногвардейцев, д. 45а.
Тел.: (34271) 2-64-80, 2-64-81
Факс: (34271) 2-64-82.
e-mail: kolledg@permonline.ru

Международный учебный центр «Европа»

Специальность: ювелир-гравёр.
Адрес:
г. Москва, ул. Римского-Корсакова, д. 16
Тел.: (095) 907-21-48, 907-21-49

Московская школа художественных ремесел. Колледж

Специальность: художественная роспись по металлу (обучение дневное, бесплатное), ювелирное искусство (обучение дневное, платное).

Подготовительные курсы.

Адрес:
105043, Москва, 6-я Парковая, д. 15
(095) 367-79-47
Приёмная комиссия:
115453, г. Москва, ул. Мусы Джалиля,
д. 14, корп. 2
Тел.: (095) 395-27-67
факс: (095) 395-27-30

НОУ «Школа ювелирного мастерства»

В школе реализуются платные образовательные программы профессиональной подготовки.

Форма обучения: дневная/вечерняя.

Основные курсы:

1. Базовый курс подготовки ювелира (ювелира-монтажника) (1–2 года).
2. Курс подготовки ювелиров-закрепщиков (1–2 месяца).
3. Курс подготовки литейщиков ювелирных изделий (литейщик художественных изделий из металла) (1–2 месяца).
4. Курс подготовки эмальеров (1,5–3 месяца).
5. Курс подготовки ювелира-модельера (1–2 года).
6. Курс повышения квалификации продавцов ювелирных магазинов.
7. Курс «Церковное ювелирное искусство» (3–6 месяцев).

Адрес:
г. Санкт-Петербург, ул. Шевченко, д. 21
тел./ факс: +7 (812) 972-52-41
e-mail: info@j-school.ru
www.j-school.ru

Профессиональный лицей декоративно-прикладного искусства № 332 им. Карла Фаберже

Специальность: ювелиры и художник росписи по эмали.

Дневное обучение (4 года). Набор на базе 9 классов. По окончании выдается диплом государственного образца.

Вечернее обучение (платное — от 3 месяцев до 1 года). По окончании выдается свидетельство государственного образца.

Подготовительные курсы платные (10 и 6 месяцев).

Адрес:
г. Москва, Шипиловская ул., д. 17/1
Тел. (095) 392-82-66
http://faberge.h1.ru

Профессиональный лицей – 92

Специальность: ювелир (начальное профессиональное образование — срок обучения 4 года, на базе 9 классов);

художественное проектирование, моделирование и оформление изделий (среднее профессиональное образование — срок обучения 3 года 10 месяцев).

Имеется курсовая подготовка от 1–5 месяцев.

Адрес:
г. Челябинск, ул. Блюхера, д. 1а
тел. (3512) 60-48-99, 60-48-55,
37-74-43.
http://www.pl-92.narod.ru/

Профессиональный лицей № 29

Образование: среднее (полное) общее и начальное профессиональное. Специальность — ювелир (3 года, на базе 9 классов).

Адрес:
443091, г. Самара, Ташкентская ул., 88
Тел.: (8352) 59-09-38, 58-21-55

Профессиональное училище № 155

Специальность: ювелир, изготовитель художественных изделий из камня (на базе 9–11 классов).

Адрес:
450112, г. Уфа, ул. Рыбакова, д. 6а
Тел.: (3472) 42-87-36, 64-54-40,
42-87-54

Профессиональное училище № 64

Специальность: изготовитель художественных изделий из камня, ювелир (профессия повышенного уровня, на базе 9 классов. Срок обучения 3 года). Ювелир (на базе 11 классов. Срок обучения 2 года 10 месяцев).

Адрес:
г. Челябинск, ул. Культуры, 102
Тел.: 8 (351) 772-90-28;
8 (351) 772-90-10; 772-89-91

Уральское училище прикладного искусства

Специальность: ювелир-монтажник, ювелир-гравёр.

Адрес:
г. Нижний Тагил, Ленинский р-н,
пр. Мира, 27
Тел.: (3435) 41-08-36

Художественно-профессиональный лицей

Специальность: ювелир.
Среднее специальное профессиональное образование.

Адрес:
195272, г. Санкт-Петербург, Уткин пр., д. 8
Тел. (812) 528-07-55, 528-10-96

Школа ружейного мастерства им. Л. М. Васева

Специальность: гравировка, ковка, народные ремёсла.

Адрес:
426063, г. Ижевск, Промышленная ул., д. 8
Тел. (3412) 759-469, (3412) 759-416

Ювелирная фирма «Опал»

Специальность: ювелир.
Адрес:
г. Бишкек, Кыргызская Республика, Армавирская ул., д. 12
Тел.: (+996 312) 288-373, 291-496
E-mail: opal@infotel.kg

Ювелирная школа — филиал производственного предприятия «ЯСАМ»

Специальность: ювелир.
5 курсов (продолжительность каждого курса — 2 месяца).
Стоимость обучения на каждом из первых трёх курсов — 9800 рублей.
Прием абитуриентов в школу ежемесячно.
Адрес:
г. Москва, Ленинградское ш., д. 5А. 4-я проходная МАИ, кафедра 603
тел: (095) 158-47-19
jasam@jasam.ru
www.jasam.ru

Международный бизнес-центр «6 карат»

Сопровождение ювелирного бизнеса (обучение, кадровое сопровождение, книгоиздание, реклама, корпоративное управление, консалтинг).

Адрес:
129003, Москва,
ул. Космонавтов, д. 7, корп. 2
Тел.: (095) 744-3464, 251-2312, 972-9919
Факс: (095) 251-2312, 972-9919
www.6carat.ru, info@6carat.ru

Представляем

В преддверии юбилея

Декабрь — время подводить итоги года. О деятельности ООО «ТПП «РегионЮвелир» в уходящем 2005 году, о важнейших событиях, произошедших за этот период, о достижениях и новых проектах читателям журнала рассказала генеральный директор компании Татьяна Борисовна Филатова.

Как Вы оцениваете итоги уходящего года для компании?

2005 год для «ТПП «РегионЮвелир» можно с полным правом назвать годом прорыва. Мы вышли на качественно (и количественно) иной, более высокий уровень работы.

Какие предпосылки способствовали активизации темпов развития предприятия?

Во-первых, в нынешнем году начал работу новый производственный комплекс, находящийся в собственности предприятия (его общая площадь 2500 кв. м). На сегодняшний день освоено 1300 кв. м, на которых трудятся более 100 человек. Для оснащения производственных помещений используется только самое современное оборудование, отвечающее высоким мировым технологическим стандартам.

Во-вторых, благодаря введению на производстве пооперационного ОТК, обеспечивающего жесточайший контроль, нам удалось улучшить качество изготавливаемой продукции.

В-третьих, при планировании и реализации производственного цикла основное внимание уделялось усовершенствованию технологического процесса и достижению минимальных временных и трудовых затрат по операционным участкам.

Как правило, качественное развитие вначале ведёт к спаду количественных показателей. Что можно сказать об объёмах производства в вашем случае?

Что касается объёмов производства, то выход на расчетную проектную мощность предполагался в течение 1,5 лет. Однако нам удалось значительно форсировать этот процесс, осуществив его за полгода: мы вышли на проектные мощности уже к сентябрю. И сегодня предприятие стабильно работает, демонстрируя постоянное увеличение объёмов.

Как это отразилось на ассортименте?

За это время нам удалось на 80% обновить ассортимент. «ТПП «РегионЮвелир» выпускает полный спектр групп ювелирных изделий, причём ежемесячно появляется 100–120 новых моделей. Такая ситуация стала возможной в первую очередь благодаря неиссякаемой фантазии творческой группы, состоящей из 8 художников и 15 модельеров.

Мы слышали, что вы серьёзно относитесь к профессиональной подготовке персонала.

Мы уделяем большое внимание уровню подготовленности сотрудников, в связи с чем осуществляется систематическое обучение как складских работников, так и менеджеров отдела сбыта и руководителей подразделений.

Хотелось бы особо отметить, что повышение квалификации складских работников осуществлялось в ЦГИПН специалистами инспекции (благодарим бизнес-центр «6 карат»). В рамках данного курса сотрудники нашей компании (одни из немногих) были допущены на экскурсию в «святая святых»

Пробирной инспекции, чтобы собственными глазами увидеть, каким образом осуществляется процесс клеймения ювелирных изделий.

Существует ли контроль качества знаний и уровнем профессионализма?

Конечно, вкладывая немалые средства в обучение персонала, мы вправе ожидать результатов, поэтому в этом году впервые нами была проведена полная аттестация и аудит персонала. Текущие результаты оказались в целом выше, чем в среднем по отрасли. Переходу компании на следующую, более высокую ступень развития в полной мере способствовали и проведённые нами серьёзный внутренний мониторинг предприятия, и внешние аналитические исследования рынка. Это дало возможность объективно оценить современную ситуацию в отрасли и спланировать ряд мероприятий для укрепления собственных позиций.

Расскажите, пожалуйста, подробнее об этих мероприятиях.

Одно из них — разработка и реализация проекта программы повышения качества обслуживания покупателей, который уже успели по достоинству оценить наши клиенты.

Прежде всего было проведено анкетирование клиентов по нескольким направлениям, что позволило охватить все интересные нас вопросы и откорректировать планы работы в соответствии с теми пожеланиями, которые высказали наши партнёры.

Как отреагировали респонденты?

Участники анкетирования отнеслись к нашему начинанию с огромным вниманием и уважением, оперативно предоставили максимально полную информацию, которую мы тщательно проработали и обязательно учтём в дальнейшей деятельности.

Что ещё было сделано в рамках проекта?

В рамках проекта программы благодаря значительному увеличению объёмов производства мы расширили бюджет и формат одного из наших направлений — работы по выставкам-продажам (см. «РЮ» № 7, 2005), объявив об этом на выставке «Ювелир-2005». Результаты не заставили себя

ждать: график по выставкам-продажам на полгода был составлен уже в первые 3 дня; отдельно был составлен список тех, кто оставил заявку на случай возникновения вакансии. Таким образом, на идею реализации научного подхода в организации и проведении выставок-продаж как бизнес-процесса клиенты откликнулись с огромным энтузиазмом.

Что можно сказать о результатах?

Деятельность компании в данном направлении осуществляется всего 4 месяца, но уже можно подвести первые итоги. Качественная результативность в зависимости от объёмов выставки, региона, рекламной кампании, торговой точки, конечно, различна и колеблется от 15 до 40%. Это неплохой результат, особенно если учесть, что практически все магазины — партнёры компании обратились к подобной форме работы впервые.

Что еще было предпринято вами?

Ещё один аспект проекта программы — добавление к уже имеющимся скидкам от объёма поставки беспрецедентной накопительной бонусной системы скидок. Данная система построена таким образом, что каждый клиент в течение года получает несгораемые бонусные скидки, благодаря чему ощутимо выигрывает в цене.

Особенность системы — в её универсальности и в то же время в индивидуальности для каждого конкретного контрагента (поэтому и работу в этом направлении реализует уже не менеджер, а отдел маркетинга, ежемесячно сообщая каждому клиенту о состоянии его бонусного счёта и предлагая оптимальные варианты для его пополнения). Программа начала свое действие в сентябре, и уже на сегодняшний день практически все наши клиенты, включая тех, кто только начал с нами работать, имеют бонусы, а более 50% клиентов — несгораемые скидки. То есть система успешно работает, покупатели активно реагируют на неё, прекрасно понимая и оценивая выгоду.

Мы слышали о Клубе VIP-клиентов. Расскажите, что это такое?

Большим нашим достижением стало учреждение в рамках проекта программы Клуба VIP-клиентов. Членам этого клуба и обладателям VIP-карт мы оказываем содействие в разных аспектах деятельности (это касается как вопросов условий работы и цен, так и спектра информационно-технических услуг). Членство в Клубе VIP-клиентов обеспечивает принадлежность к группе избранных; однако бонусной программой предусмотрена потенциальная возможность членства в клубе для каждой организации.

Какие планы у компании на ближайшее время?

С новым 2006 годом мы связываем большие надежды и планы, тем более что для нас грядущий год — юбилейный: «ТПП «РегионЮвелир» отметит пятилетие. В подробности своих праздничных планов вдаваться пока не будем, скажем лишь, что обязательно порадуем новинками производства и условий работы, разнообразными сюрпризами, как всегда, отличным качеством и низкими ценами — в общем, всем, к чему вы привыкли и на что рассчитываете, а также многим-многим другим.

Ну и традиционное новогоднее обращение к читателям.

В заключение хотелось бы сказать большое спасибо всем тем, кто был с нами весь этот год, кто оказал нам доверие и чьи надежды мы оправдали. «ТПП «РегионЮвелир» постарается взять с собой в следующий год весь опыт, который мы вместе с вами приобрели. Мы сделаем всё для того, чтобы сотрудничество с нашей компанией доставляло вам только положительные эмоции — драгоценные мгновения жизни.

ООО «ТПП «РегионЮвелир»
115230, г. Москва, Каширское шоссе, д. 55, корп. 4
тел.: (095) 393-3838, 344-6563; e-mail: regionu@mail.ru



«ГРИНГОР»

ЮВЕЛИРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ • САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

193124, Россия, С.-Петербург, пл. Растрелли, 2



Мода проходит —
драгоценное вечно

Тел.: (812) 577-15-12

Факс: (812) 274-15-38

Достоверная информация — основа успешной торговли

Наличие торговых ярлыков, опломбированных и прикреплённых к ювелирному изделию, — непереносимое условие, касающееся всех российских производителей, и обязательный атрибут витрин и прилавков любого ювелирного магазина. Основная задача ярлыка — донести чёткую и достоверную информацию до покупателя о большинстве характеристик изделия. Наш журнал уже писал о нормативных требованиях, предъявляемых к оформлению торговых ярлыков («Русский Ювелир», № 1, 2004). Учитывая то, что последние годы в СМИ идет активная пропаганда и популяризация положений, изложенных в Законе о защите прав потребителя, и современный покупатель достаточно хорошо осведомлён о своих правах, для ювелирной отрасли торговый ярлык приобретает ещё более весомое значение. Опломбированный и прикреплённый к приобретённому изделию ярлык с неточной или неполной информацией может служить поводом для возникновения претензии. На сегодняшний день это единственный документ, с которым покупатель в данном случае может отстаивать свои права, обращаясь в суд. Поэтому и изготовитель, и торговая организация заинтересованы в том, чтобы информация в нём была не только верной, но и ясно изложенной.

Все производимые в России ювелирные изделия из драгоценных металлов должны отвечать единым требованиям отраслевого стандарта ОСТ 117-3-002-95 «Ювелирные изделия из драгоценных металлов. Общие технические условия». В соответствии с данным документом должны выполняться и ярлыки к этим изделиям, несущие серьёзную информационную нагрузку. Основные требования к оформлению ярлыков изложены в разделе «Маркировка».

Стандартный формат ярлыка — 25×35 мм. Для изделий с большим количеством

драгоценных камней предусмотрен формат 25×50. Но ярлык несёт в себе и определённую рекламную нагрузку, поэтому производители стремятся напечатать его на бумаге хорошего качества, использовать все достижения современной полиграфии. Зачастую предприятия выпускают изделия с прикреплёнными к ним ярлыками произвольной формы. При достижении договорённости между торговой организацией и производителем это не возбраняется. Однако практика показывает, что унификация формы этикетки позволяет грамотнее оформить витрину. Кроме того, стандарт-

ные планшеты, используемые в большинстве ювелирных магазинов, рассчитаны на изделия с ярлыками установленных размеров и формы.

Подробно об обязательных и дополнительных реквизитах лицевой и оборотной сторон ярлыка можно прочесть в «РЮ» № 1 за 2004 г. В данной статье мы остановимся лишь на реквизитах, касающихся вставок, так как именно эти поля вызывают наибольшую трудность при заполнении — для производителей и расшифровке — для продавцов.

Приобретая изделия со вставками, покупатель прежде всего обращает внимание на реквизит «Наименование материала вставки», расположенный на второй строчке оборотной стороны ярлыка. Чтобы не вводить покупателя в заблуждение, необходимо чётко информировать, натуральный это камень или синтетический, обработанный с помощью различных физических или химических воздействий.

Наиболее часто встречающимся заблуждением (или сознательным искажением информации?) производителей является подмена понятий «фианит» и «циркон». Циркон — природный материал и известен как драгоценный камень уже несколько столетий. Он представляет собой силикат циркония. Фианит — искусственный кристалл, впервые выращенный учеными Физического института Академии наук в 1970 г., — кубическая окись циркония. На сегодняшний день именно фианит является наиболее популярным из всех синтетических материалов, имитирующих бриллиант. Но название «фианит» распространено только в России, за рубежом его именуют «cubic zirconia». В сертификатах на импортируемые в нашу страну фианиты и изделия с ними стоит именно такое наименование, поэтому зачастую, переводя на русский язык сопутствующую продукции документацию, отечественные фирмы пишут сокращённый вариант — «циркон». Отсюда и путаница. Контролирующие органы не слишком следят за такими нарушениями. Однако руководителям, желающим, чтобы их предприятие имело безупречную

репутацию, необходимо обратить на этот нюанс самое пристальное внимание. Ведь покупатель вполне может впоследствии обратиться в Комиссию по защите прав потребителей с претензией: «На ярлыке указан природный камень циркон, а в издании закреплён синтетический фианит». Налицо явный обман.

Существует и ещё один распространённый факт искажения информации, дающий повод для справедливых претензий покупателей: «корунд цвета рубин» — это не то же самое, что «рубин». Но очень часто на торговых ярлыках производители пишут именно сокращённый вариант, объясняя это отсутствием места, и тем самым вводят покупателя в заблуждение. Данная проблема возникла в связи с тем, что технологии выращивания синтетических камней и соответствующая документация были разработаны специалистами Министерства химической промышленности. К сожалению, вместо того чтобы дать наименование «корунд красный 1-й, 2-й, 3-й и т. д. группы цветности», «корунд синий 1, 2, 3...», «корунд жёлтый...», они в отраслевых стандартах указали: «корунд рубин», «корунд сапфир», «корунд топаз» (последнее наименование — настоящий казус: топаз жёлтого цвета встречается в природе весьма редко). Поэтому, во избежание неприятных недоразумений, в данном случае необходимо обязательно указывать на торговых ярлыках в реквизите «Наименование вставки» дополнительно слово «синтетический», «выращенный», «искусственный» и т. п. (исключение составляют синтетические камни, не имеющие природных аналогов, в частности фианит. Хотя по европейским нормам требуется писать «фианит — искусственный материал»). Или ориентировать покупателя по цветовым характеристикам: «корунд розовый». Термин «корунд цвета alexandrit» также не является правомерным, так как для alexandrita характерна смена окраски, поэтому следует писать «синтетический корунд, имитирующий эффект alexandritовой смены окраски». Искусственно выращенным камням допустимо давать новые наименования, сопровождая этот факт оформлением соответствующей нормативной документацией и согласовывая с

торговым предприятием. Юридически это вполне законно.

Отраслевой стандарт обязывает заполнять реквизиты «Характеристика и нормативная документация (НД) на вставки», также расположенные на обороте ярлыка, и отсылает производителей к специально разработанным техническим условиям на каждый вид вставок. Номер технической документации указывается в случаях наличия драгоценных вставок. В частности для бриллиантов — ТУ 117-4.2099-2002, для выращенных изумрудов — ТУ 25-12.30-77, для обработанных (огранённых) изумрудов — ТУ 95.335-88. Под строкой наименования соответствующей НД указывается характеристика вставки. Многие специалисты считают, что указание на ярлыке самой НД на бриллианты или обработанные изумруды избыточно: принципиальные отличия могут быть лишь для уникальных бриллиантов и изумрудов фантазийной огранки, но они, как правило, встречаются в единичных экземплярах.

Существующие стандарты предписывают такие формы записи:

1. Бриллианты
Бриллианты
ТУ 117-4.2099-2002
3Кр17-0,03-1/2А,
где 3 — количество бриллиантов в изделии;
Кр17 — форма огранки бриллиантов (круглый семнадцатигранный), определяемая по ТУ;
0,03 — общая масса всех бриллиантов изделия (в данном случае — трёх) в каратах;
1 — группа цветности по ТУ (от 1-й — бесцветный — через окрашенные с различной степенью различимости жёлтых и других оттенков до 9-й — коричневый или жёлто-коричневый).
- 2 — группа дефектности (чистоты) по ТУ (от 1-й — без дефектов (встречается весьма редко) до 10-й — для мелких бриллиантов полной огранки; от 1-й до 14-й — для средних и крупных);
- А — группа геометрических параметров по ТУ (по параметрам группы А изготавливаются бриллианты всех качественных характеристик, по параметрам групп Б и В — бриллианты определённых характе-

ристик, перечисленные в соответствующем разделе ТУ).

При оценке бриллиантов весьма трудно отличить камни пограничных групп, например 3-й и 4-й. А на ценовые параметры данный показатель влияет очень сильно. Правильно определить группу цветности и чистоты под силу лишь специалистам-геммологам и то при наличии соответствующего инструментария. Здесь нужно отметить ещё одну очень важную деталь: произвести правильную оценку характеристик можно лишь в том случае, если камень не закреплён. Если камень уже вставлен в изделие, вероятность ошибки очень велика. По американским стандартам в данном случае погрешность может достигать до 4 групп. Этим обстоятельством зачастую пользуются недобросовестные производители, вставляя в украшение бриллианты низких характеристик. Если покупатель захочет произвести оценку таких камней, ему придётся отдать изделие мастеру, раскрепить камни и только тогда показывать их геммологу. Поэтому эксперты должны обязательно указывать в своих заключениях — до или после закрепки произведена оценка.

2. Изумруды обработанные
Изумруды
ТУ 95.335-88
3К-1,15-2/1,
где 3 — количество вставок;
К — вид огранки по ТУ (в данном случае — «кабошон»);
1,15 — масса изумрудов в каратах (в данном изделии — общая масса трёх изумрудов);
2 — группа цветности по ТУ;
1 — категория качества по ТУ.
- Запись характеристик для вставок из изумрудов обработанных является менее определённой, чем в случае с бриллиантами. Отраслевой стандарт ОСТ 117-3-002-95 не требует указания в реквизитах формы и типа огранки, а только её вида. Причём не оговорено условное обозначение фасетной огранки. Согласно ТУ на изумруды обработанные, огранки вида «фасетная» и «кабошон» различаются в обозначении групп чистоты: от Г1 до Г3 — для изумрудов фасетной огранки и от К1 до К2 — для

*Вечность влюблена
в творения времени...*



М. Ювелир®

ООО "ЮТВ" - эксклюзивный поставщик ювелирных изделий "М-Ювелир"

ООО "ЮТВ" 115191, г. Москва, Холодильный пер., д.1 Тел./факс: +7(095)955-2904;952-2890
e-mail: yutv@m-jeweller.ru www.m-jewel.ru

кабошонов. Ещё одно отличие: группы цвета в ТУ 95.335-88 обозначаются римскими цифрами от I до V, что создает определённые неудобства при чтении записи.

3. Изумруды выращенные

Изумруды

ТУ 25-12.30-77

ЗКБ 1,15-2/1В,

где 3 — количество вставок,

КБ — вид огранки по ТУ (в данном случае — «кабошон»);

1,15 — общая масса изумрудов в каратах;

2 — группа цвета по ТУ;

1 — группа качества по ТУ;

В — выращенный.

Необходимо отметить, что все вставки из изумрудов с точки зрения цвета и чистоты не подразделяются на мелкие, средние и крупные.

В настоящее время разрабатываются новые ТУ для оценки характеристик изумрудов и других драгоценных камней, в частности сапфиров и рубинов (обозначение этих документов содержит 22 знака, что создаёт серьёзные неудобства при заполнении ярлыка). Согласно этой НД при аттестации основных показателей огранённых камней указываются: масса в каратах,

форма и вид огранки, группа цвета, группа чистоты, группа качества огранки с характеристикой СВО (степени внутреннего отражения).

Для того чтобы грамотно разъяснить покупателю информацию, изложенную на торговом ярлыке, персонал ювелирного магазина должен обладать соответствующей квалификацией и профессиональными знаниями. Кроме того, руководитель торгового предприятия, если он заинтересован в поддержании хорошей репутации магазина, должен обеспечить товароведов и продавцов всей необходимой отраслевой нормативной документацией. Хотя в настоящее время различные ТУ по многим пунктам не согласуются между собой, нередко в них встречаются противоречия и неоднозначность в терминах и определениях.

Чтобы у специалистов ювелирной отрасли и потребителей не было затруднений при прочтении и расшифровке реквизитов торгового ярлыка, необходимо унифицировать соответствующую документацию, приведя её к структурному и понятийному единообразию. Решение этой давно назревшей проблемы будет способствовать не только упрощению работы с информацией о ювелирном изделии, но и популяризации и пропаганде геммологических знаний, фор-

мированию определённой потребительской культуры — своеобразного ювелирного «всеобуча».

Как показывает практика, в современных условиях геммолог необходим большинству ювелирных предприятий на протяжении всей технологической цепочки. Его роль трудно переоценить и в разработке дизайна изделия, и в производстве, и в торговле. Наличие геммолога в торговом зале значительно повысит объёмы продаж данного ювелирного магазина и выступит определённой гарантией от возможных конфликтов с клиентами. В настоящее время разработано множество методов облагораживания камней (различные подкраски, пропитки, температурные воздействия, радиоактивная обработка и т. д.), о которых необходимо информировать покупателя. Научно обоснованная база вызывает безоговорочное доверие клиента как к данному ювелирному магазину, так и к компании — производителю украшения.

Материал для подготовки публикации любезно предоставили: заместитель директора НИИЮвелирпром ОАО «Русские Самоцветы» В. Н. Кроль и главный специалист по геммологии НИИЮвелирпром М. К. Чижов.

Геммология

Облагороженные камни

Запасы природного сырья, которое используется при изготовлении ювелирных камней, весьма ограничены, особенно когда речь идет о камнях высокого качества. Технический прогресс в геологической разведке и добыче камнесамоцветного сырья не только не изменил положения дел, но ещё раз подчеркнул, что природное сырьё исчерпаемо, а его цена со временем будет только возрастать.

С древнейших времен люди пытались исправить эту «несправедливость» природы. Наиболее простым было изготовление различных имитаций, в первую очередь, из стекла или каких-либо дешёвых природных материалов. Много позже

люди научились выращивать кристаллы, годные для ювелирного производства. Однако наиболее перспективным решением проблемы высококачественного природного сырья стало направление его облагораживания.

Под облагораживанием обычно понимают комплекс физико-химических воздействий на сырьё с целью улучшения декоративных свойств и повышение потребительских свойств. Идея облагораживания камней не нова и используется человеком уже давно. Так, Плиний Старший в I веке н. э. в 37 томе своего труда «Естественная история» писал о промасливании бирюзы и окрашивании агатов. Но наиболее бурно методы и технологии облагораживания стали развиваться в конце XX века. Термообработанные сапфиры и голубые облучённые топазы стали повседневыми.

Всё многообразие технологий логично разделить по методам физико-химических воздействий.



Crystal

ЮБИЛЕЙНЫЕ КАМНИ. 100 ЛЕТ

111250, Россия, Москва,
Краснокашарская ул., 12
тел.: (095) 381-0555 (www.crystalit.ru)
факс: (095) 382-5325
e-mail: moskva@crystalit.ru

186000, Россия, г. Кострома,
ул. Советская, 134/10
тел.: (0942) 32-12-81
факс: (0942) 32-55-68
e-mail: kostroma@crystalit.ru

157940, Россия, Красноярский обл.,
пгт. Красно-ин-Ярск,
ул. Пушкинская, 2А, ТД «Кристалл»
тел.: (09432) 2-10-83
факс: (09432) 3-10-80
e-mail: krasnoe@crystalit.ru



СЕК

1. Термообработка

При термообработке происходит целый ряд изменений. Во-первых, некоторые внутренние включения взрываются, образуя сеть специфических микротрещин, например, в янтаре, а в некоторых разновидностях кварца образуется эффект опалесценции. Во-вторых, при термообработке на воздухе идёт окисление поверхностного слоя, что иногда приводит к изменению окраски. Так, жёлтый янтарь за счёт окисления становится жёлто-оранжевым.

При термообработке происходит также твердофазная рекристаллизация твёрдых включений. Так, в некоторых непрозрачных сапфирах при длительной термообработке окись титана, изначально растворённая в матрице, выделяется в виде отдельной фазы, что может привести к повышению прозрачности кристалла, а также появлению эффекта астеризма.

Достаточно часто при термообработке происходит изменение валентности и, соответственно, изменение цвета. Например, зелёный берилл превращается в голубой аквамарин, бурый танзанит превращается в синий, грязно-жёлтый агат в красный и т. д.

В некоторых случаях происходит интенсификация окраски, например в лазурите или сапфире. Иногда, наоборот, при термообработке происходит частичное или полное обесцвечивание. Так, некоторые жёлтые алмазы при длительной обработке в вакууме обесцвечиваются.

Термообработка может производиться в комбинации с давлением, причём возможность вариации атмосферы позволяет менять окислительно-восстановительный потенциал среды и расширяет возможности метода.

Автоклавная обработка некоторых бледных агатов существенно интенсифицирует их окраску, а восстановительная обработка табачного нефрита создаёт зелёный цвет.

Термообработку часто комбинируют с химической обработкой, как с целью отбеливания (жемчуг, жадеит) так и с целью окрашивания (агат, жемчуг, жадеит). Иногда термообработка совместно с химической обработкой производится с

целью заполнения естественных и специально созданных пор, трещин или каналов. Этот вид облагораживания известен для алмазов (заполнение пор и лазерных каналов), для группы корунда (залечивание трещин расплавом буры или стекла), для бирюзы (заполнение пор воском, парафином или эпоксидными смолами), для изумруда (заполнение трещин маслами, канадским бальзамом или фирменными средствами на основе эпоксидных смол), для опала (пропитка гелями кремнезёма или метилметакрилатом), для янтара (заполнение трещин в слоистом янтаре эпоксидными смолами). В последнее время широкое распространение получил метод термодиффузии, суть которого заключается в том, что при повышенных температурах производится химическая обработка с целью диффузии отдельных элементов в структуру материала, при этом разделяют чистую диффузию, например обработку корунда хромом, титаном, бериллием и обработку с образованием поверхностных соединений, например обработку корунда кобальтом или никелем или обработку кристаллов топаза.

2. Облучение

Важным методом облагораживания является облучение в широком диапазоне длин волн. Еще в 1950-х годах были проведены серии экспериментов по электронному облучению кристаллов алмаза. Было показано, что при этом происходит перестройка оптических центров, и алмазы приобретают аквамаринный цвет. При дальнейшей обработке цвет становится зелёным и далее переходит в чёрно-зелёный.

К настоящему времени множество камней подвергают тем или иным методам облучения с целью изменения их окраски.

Бесцветный горный хрусталь переходит в дымчатый, а из некоторых дымчатых разновидностей можно получить аметист.

Минералы органического происхождения после облучения темнеют вплоть до чёрного (перламутр, жемчуг, янтарь). Темнеет также нефрит. Характерно, что для некоторых камней происходит изменение цвета после облучения, т. е. радиационная окраска часто неустойчива,

например у жёлтых сапфиров, розового турмалина, золотистого берилла.

Помимо традиционных методов облагораживания появились новые современные методы, например, используются магнитные импульсные поля для интенсификации окраски корунда или в результате ионной бомбардировки корунда соединениями титана удалось получить поверхностный слой, в котором наблюдается звёздчатый эффект.

Некоторые камни, в частности алмазы, подвергаются лазерному сверлению с целью удаления внутренних дефектов. Наиболее перспективными видами облагораживания являются комплексные методики, включающие комбинации различных методов и видов обработки в определённой последовательности. Наиболее заметным примером такой технологии является метод обработки алмазов при высокой температуре высоким давлением, который позволил существенно улучшить цвет некоторых алмазов и в то же время в комбинации с облучением позволил получить алмазы фантазийных цветов.

Даже такое краткое описание имеющихся технологий показывает, что современные методы облагораживания позволяют существенно расширить диапазон камней, используемых в ювелирном производстве, однако этот процесс создаёт и немало проблем.

Некоторые технологии создают большие проблемы при геммологической идентификации.

Действующее законодательство требует обязательного информирования покупателя о наличии облагораживания, что иногда весьма затруднительно.

Для качественной геммологической экспертизы требуются геммологи высокой квалификации, необходимо также иметь современное исследовательское оборудование.

Главный специалист
по геммологии
ОАО «Русские Самоцветы»
М. К. Чижов

**Международный Бизнес-центр «6 карат»
представляет**
ЮВЕЛИРНЫЙ БИЗНЕС-ФОРУМ
"Jeweller Service"

Зимняя Сессия

**«Ювелирная торговля и производство в условиях роста конкуренции»
Санкт-Петербург, 30 и 31 января 2006 г.**



6 карат
Интеграционный Бизнес-центр

**ЮВЕЛИРНЫЙ
БИЗНЕС
ФОРУМ**
"JEWELLER SERVICE"



**Для специалистов,
руководителей и владельцев
ювелирных торговых компаний**

В рамках Бизнес-Форума:

- обсуждение ключевых тенденций ювелирной торговли;
- семинары, секции, мастер-классы и круглые столы по проблемам развития ювелирного бизнеса;
- материалы новейших исследований;
- клуб «PRACTICUM»;
- встречи, переговоры и решение оперативных вопросов с коллегами, поставщиками, государственными институтами;
- итоговое заседание «Лучшие идеи Форума»

**Оргкомитет Бизнес-Форума:
(095) 232-22-60; 232-33-79; 744-34-64;
e-mail: 6carat@inbox.ru
<http://www.6carat.ru>**

Об основных функциях оценки персонала и стандартах работы



Галина Баранова,
партнёр компании
«Международный Бизнес-
Центр «6 КАРАТ», научный
сотрудник МГУ
им. М. В. Ломоносова

Выполняется только то, что измеряется и оценивается.
Американская поговорка

О достоинствах человека нужно судить не по его хорошим качествам, а по тому, как он ими пользуется.
Ф. Ларошфуко

тельно уточним, как определяются в толковом словаре такие понятия, как «стандарт» и «регламент»:

Стандарт (от англ. standart — норма, образец), в широком смысле слова — образец, эталон, модель, принимаемые за исходные для сопоставления с ними других подобных объектов. Стандарт может быть разработан как на материальные предметы (продукцию, эталоны, образцы веществ), так и на нормы, правила, требования различного характера.

Регламент (франц. reglement, от regle — правило), устав, свод правил, устанавливающий порядок работы или деятельности.

Утверждаю:
Директор ООО «_____»

(Фамилия, имя, отчество)
«_____» _____ 200_ г.

Регламент
«Порядок приёма персонала в компанию»

МЕРОПРИЯТИЯ	СРОК	ОТВЕТСТВЕННЫЕ	ДОКУМЕНТЫ
Объявление о наличии вакантных мест (газеты, Интернет, кабельное TV, звуковое в транспорте, внутренняя доска объявлений)	За 1 месяц до введения новой штатной единицы За 2 недели до объявления рабочего места	Зам. директора, менеджер по подбору персонала	Рекламные объявления Штатное расписание Заявка от руководителя
Представление документов членам рабочей группы	За 3 рабочих дня до конкурса	Менеджер по подбору персонала	Копии: Анкета кандидата Резюме и рекомендательные письма Документ об образовании Паспорт
Проведение рабочей группы на замещение вакантной должности	В день проведения конкурса	Рабочая группа: зам. директора, начальник службы персонала, начальник службы безопасности	Личные дела кандидатов Лист учёта рекомендаций членов рабочей группы
Оценка кандидатов, отобранных рабочей группой, анализ соответствия требованиям	В течение недели со дня проведения конкурса	Руководитель подразделения, начальник службы персонала, психолог	Оценка работника: психологический портрет, тесты на профессиональную пригодность, заметки руководителя по ходу собеседования (интервью)
Проведение согласования по выбору кандидатуры	В течение 2 рабочих дней после проведения оценки	Зам. директора, начальник службы персонала, руководитель подразделения	Личное заявление кандидата
Оформление документов, необходимых для приёма на работу	В день приёма на работу	Зам. директора, руководитель подразделения, инспектор ОК, юрист	Приказ о приёме на работу с испытательным сроком, трудовая книжка, трудовой договор, должностные инструкции, договор о материальной ответственности (в соответствии с перечнем должностей), инструкции по охране труда и технике безопасности, документы для служебного пользования

Введение в компании тех или иных стандартов, специальных процедур позволяет эффективнее реализовать такие функции, как подбор, развитие, оценка персонала, вознаграждение и коммуникация. А это, в свою очередь, повышает эффективность всей системы управления персоналом как основы эффективности других систем управления. Регламентация деятельности особенно важна для организаций, реализующих свою продукцию через розничную сеть магазинов или имеющих сеть филиалов. Утверждённый стандарт, например на подбор персонала, сделает процедуру более понятной для исполнителей, упростит её выполнение в каждом отдельном магазине сети. С другой стороны, следует отметить, что регламент, который давно не пересматривался и уже не соответствует изменившимся задачам компании или применяется формально, может порой принести больше вреда, чем пользы.

Приведём пример регламента на порядок приёма персонала в компанию. Предвари-

КАДРОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

КРЕАТИВ И РЕКЛАМА

КНИГОИЗДАНИЕ И ПОЛИГРАФИЯ

6karat
международный бизнес-центр

КОНСАЛТИНГ

КРЕАТИВ И РЕКЛАМА
О П Т О М
И В РОЗНИЦУ
РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО
ПРЕСНОВИЦА
СТРОЖКОВ, ПАВЛАКОВ
И ПР. С Т А В Ъ Ш И К

Тел.: (095) 744 34 64, 232 22 60,
232 33 79, 8 903 7515858
e-mail: szmk@mail.ru
6karat@inbox.ru

ЮСС

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

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

Золото В.

ТОПАЗ

КРАСЦВЕТМЕТ

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

Позволю себе некоторый комментарий к данному регламенту. По сути, он представляет краткий перечень необходимых действий и сроков, распределение ответственности и полномочий. Достаточно наглядно, понятно и удобно. (Если у вашей компании самая лучшая репутация в городе и кандидаты стремятся получить работу именно у вас, то вы можете полностью придерживаться приведенной схемы.) Но, к сожалению, в случае оперативного подбора и приёма, например продавцов, часть кандидатов может не дожидаться окончания всех намеченных этапов и успеет устроиться в другой магазин. Поэтому рекомендуется при наличии общего регламента продумать и ввести дополнительные регламенты по приёму наиболее массовых должностей или подверженных наиболее частому обновлению категорий сотрудников.

Неслучайно в начале этой статьи затронут вопрос стандартизации и регламентации. В таком сложном направлении деятельности, как оценка персонала, это представляется особенно важным. Ясные, формализованные процедуры оценки, с которыми может ознакомиться любой сотрудник, регламентированные действия руководителей, отвечающих за качественное проведение оценки, — всё это будет способствовать чёткому пониманию и следованию целям оценки персонала, объективности, снятию негатива, оперированию фактами, а не эмоциями.

Признанный специалист по управлению персоналом Станислав Шекшня отмечает в своей книге «Как это сказать по-русски», что управление оценкой и обратной связью является областью, где западные методы получили наименьшее распространение в России, а их использование принесло наименьшие дивиденды. Объясняется это в том числе двойственностью морали для себя и для внешнего мира и опасением репрессий.

Действительно, страх перед репрессиями всё ещё жив в России. А для людей, имеющих достаточный опыт работы, памятно формальное отношение к проведению аттестации работников и предприятий, привычка жить двойной моралью. В связи с этим функция оценки персонала организации сложна не только с точки зрения отбора подходящего метода, качественного и

неформального её проведения, но и с точки зрения необходимости преодоления предыдущего негативного опыта. Последнее потребует от руководства компании большой предварительной работы. Открытое обсуждение целей и задач предполагаемой оценки, а также разъяснение вопросов, связанных с использованием её результатов, являются неотъемлемой составляющей успешности введения системы оценки сотрудников.

Рассмотрим возможные цели и задачи системы оценки персонала в компании:

- обратная связь — коррекция рабочего поведения — повышение производительности;
- определение пробелов в компетенциях — планирование профессионального обучения;
- планирование профессионального развития и карьеры — формирование кадрового резерва;
- основа для принятия обоснованных решений о вознаграждении, продвижении, увольнении.

От руководства компании обычно ждётся чёткой постановки задачи и ответа на вопрос: «Для чего будет проводиться оценка?». Если в целях отбора резерва на управленческие позиции, то тогда оценку проводят только для определённой части персонала и применяют, например, ассессмент-центр или метод 360 градусов. Если же целью оценки яв-

ляется выявление потребности в обучении торгового персонала, то оценивают именно его. В качестве методов можно использовать аттестацию и тестирование. Для принятия решения об изменении системы оплаты труда руководителей, дифференциации вознаграждения часто используют метод управления по целям (МВО — Management by Objectives).

Говоря о возможных целях оценки персонала со стороны организации, можно выделить и некоторые цели оценки для сотрудников. Например такие: поощрение правильного поведения и корректировка неправильного, удовлетворение любопытства (обратная связь), аргументация решения о карьере оцениваемого.

Но прежде чем ставить цели и вводить систему регулярной или разовой оценки, стоит провести самооценку и ответить на основной вопрос: «Нужна ли система оценки моей компании?».

Тест «Нужна ли система оценки моей компании?» (для руководителей компании, в которой нет системы оценки персонала)

Прочитайте, пожалуйста, все утверждения, приведённые в тесте.

За каждое утверждение, с которым Вы согласны, прибавляйте по одному баллу.

УТВЕРЖДЕНИЕ	БАЛЛЫ
Число сотрудников компании более 10	
Компания существует более 1 года	
У Вас имеются прямые и не прямые подчинённые	
Один из Ваших сотрудников как-то спрашивал Ваше мнение о его работе	
Вы считаете, что платить надо за конкретные результаты	
Один из Ваших сотрудников спросил, почему так давно не повышались зарплаты	
Один из Ваших сотрудников попросил рассказать о перспективах его карьерного роста	
Вам кажется, что кто-то из Ваших подчинённых ищет новую работу	
Сотрудник попросил оценить его работу формально, а может даже, в письменной форме	
Сотрудники думают о смене должности (как по горизонтали, так и по вертикали)	
Вы хотите подробнее знать о работе в Вашей компании, департаменте, отделе и т. д.	
Вы заинтересованы в развитии Ваших сотрудников	
Вы хотите улучшить коммуникации в компании	
Вы хотите установить более тесные рабочие отношения с сотрудниками	

ИТОГО:

Ключ:

- 0—1 Острой необходимости в системе оценки пока нет.
- 2—4 В скором времени система оценки понадобится.
- 5—7 Самое время начинать разработку системы оценки.
- > 7 Система оценки обязательна для компании.

Убедившись в необходимости построения системы оценки, можно приступать к её созданию с учетом целей, определённых именно для вашей компании. Для этого следует выделить и учесть при разработке следующие основные элементы процесса оценки:

1. Определение целей оценки (должны быть увязаны со стратегией компании и её кадровой политикой).
2. Установление стандартов, рабочих нормативов, рабочих целей и ключевых показателей.
3. Выбор инструментов и процедур оценки.
4. Собственно процесс оценки и контроль за надлежащим использованием методов и процедур.
5. Результат оценки.
6. Сбор, анализ и хранение полученной информации.
7. Конкретные мероприятия в отношении персонала (способствующие достижению целей оценки).

Осуществление процесса оценки невозможно без документации: положений, инструкций, оценочных форм для выбранных методов, структуры отчёта для анализа результатов, приказа о проведении и др. Для успешного внедрения системы полезно провести её презентацию для руководителей, обучающие семинары для менеджеров среднего звена и сотрудников, апробацию процедуры в пилотной группе (особенно при большой численности оцениваемого персонала) с последующей её корректировкой. Важным моментом, о котором уже упоминалось ранее, является информационная поддержка системы оценки персонала в компании. Ключевой фигурой в процессе оценки работы сотрудника является, как правило, его непосредственный руководитель. Он осуществляет как формальную, так и неформальную оценку

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ КОМПАНИИ	ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ СОТРУДНИКА
Получение достаточно точных результатов деятельности персонала (в количественном или качественном выражении), определение уровня знаний и навыков	Ясное понимание поставленных задач, критериев успешности их выполнения, зависимости размера заработной платы и премий от результатов труда
Укрепление корпоративной культуры и формирование корпоративной идентичности (желаемые нормы поведения сотрудников в компании получают поощрение во время оценки)	Возможность получить обратную связь от непосредственного руководителя
Создание целенаправленной программы обучения персонала, расстановка приоритетов в структуре расходов на обучение	Возможности профессионального и карьерного роста в своей компании
Возможность ротации кадров и создания кадрового резерва (снижение затрат на поиск новых сотрудников и их адаптацию в компании)	Гарантия того, что достижения не останутся без внимания (при условии, что система работает эффективно)
Мотивация персонала на долгосрочную работу и уменьшение опасности ухода лучших специалистов	Повышение эффективности оценки при использовании таких методов, как 360 градусов, ассессмент-центр

рабочих результатов и рабочего поведения подчинённых.

Не секрет, что многие российские руководители воспринимают оценку как бюрократическую, формальную процедуру, затратную по времени, считают, что они сами всё отлично знают о своих сотрудниках. На самом деле при правильном проведении оценка является очень эффективным инструментом. Она позволяет выявить сильные и слабые стороны деятельности работников, демотивирующие факторы, потребность в обучении и составить план необходимого обучения, повысить результативность сотрудников, пресечь недовольство работников на самых первых этапах посредством открытого и честного диалога, правильной обратной связи.

Остановимся на некоторых преимуществах оценки для компании и для сотрудника.

Итак, оценка персонала в организации в той или иной форме существовала всегда. Принимая работу, выполненную сотрудником, руководитель, как правило, даёт оценку, выражает своё отношение. Вопрос в том, как он это делает. Важно, чтобы оценка выполнялась осознанно и планомерно. Разработанная система оценки должна позволять измерять результаты работы и

уровень профессиональной компетентности работников, а также их потенциал в разрезе стратегических задач компании. Имеющийся у сотрудников потенциал должен соответствовать не только сегодняшним, но и перспективным задачам организации или, по крайней мере, быть достаточным для развития.

Приведу пример. Компания приняла решение перейти на автоматизированный централизованный учёт товара, связать отдел закупок, склад и магазины единой системой. Это потребует от сотрудников хороших навыков работы с компьютером и быстрого освоения нового программного обеспечения. Чтобы организовать эффективное обучение, необходимо провести оценку и выявить не только потребность в обучении, но и способности к развитию будущих пользователей системы. Чтобы не потерять достигнутого уровня продаж, на ключевые позиции следует отбирать и готовить наиболее способных. При отсутствии достаточного числа таких сотрудников придётся начать поиск и подбор новых сотрудников. А это потеря времени и увеличение затрат. Таким образом, могут выявиться недостатки в первоначальном подборе персонала, когда не были учтены перспективы развития компании.

В нашей стране синонимом оценки всегда была аттестация персонала. Сейчас всё чаще аттестацию рассматривают как один из методов (встречаются «традиционный метод» или «кадровые мероприятия») оценки сотрудников. Законодательные нормы регулируют только аттестацию государственных гражданских служащих (Указ Президента РФ от 01.02.05 № 110 «О проведении аттестации государственных гражданских служащих Российской Федерации»). Для других категорий работников аттестация регламентируется внутренними документами компании, при введении системы оценки персонала. К сожалению, понятийный аппарат в специальной литературе ещё не выработан окончательно. Можно встретить разные подходы и определения. Некоторые авторы выделяют оценку персонала, оценку потенциала, оценку индивидуального вклада, оценку труда. Приведем определение, наиболее точно, на наш взгляд, отражающее понимание оценки персонала в современной России.

Оценка персонала — процесс определения эффективности выполнения сотрудниками организации своих должностных обязанностей и реализации организационных целей¹.

Итак, при введении системы оценки персонала, прежде чем подбирать тот или иной метод, необходимо обратить внимание на следующие вопросы:

- важно обязательно определить и согласовать цель оценки;
- процесс оценки требует разработки необходимой документации индивидуально для каждой компании;
- к обычным трудностям по введению процедуры оценки в российских компаниях добавляется преодоление предыдущего негативного опыта проведения аттестаций;
- информационная открытость процесса оценки способствует достижению максимальной эффективности;

¹ Шекшня С. В., Ермошкин Н. Н. Стратегическое управление персоналом в эпоху Интернета. Изд. 6-е, перераб. и доп. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». 2002. С. 187.

- роль непосредственного руководителя является ключевой, и его необходимо готовить к проведению процедуры.

На рабочий стол руководителя. Список рекомендованной литературы:

1. Магура М. И., Курбатова М. Б. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации. Изд. 2-е, перераб. и доп. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». 2002.
2. Егоршин А. П. Управление персоналом. 2-е изд. Н. Новгород: НИМБ. 1999.

УЧЕБНО-КАДРОВЫЙ ЦЕНТР «ЮВЕЛИР-ПРОФИ» Программа семинаров и тренингов на ноябрь-декабрь 2005 г.

ДАТА	ТЕМА	КАТЕГОРИЯ СЛУШАТЕЛЕЙ	СТОИМОСТЬ (РУБ.)
28–29.11	Семинар «Управление персоналом ювелирного магазина»	Для директоров ювелирных магазинов, заведующих секциями, отделами ювелирных магазинов	7700
5–6.12	Тренинг «Школа ювелирной торговли. Практика продаж ювелирных украшений»	Для продавцов, менеджеров по продажам, специалистов, непосредственно занимающихся продажами	7700
15–16. 12	Семинар «Ювелирный магазин. Управление. Мерчандайзинг»	Для руководителей и специалистов ювелирной отрасли	8800
Идёт набор	Семинар «Правовые основы деятельности ювелирного магазина»	Для руководителей и специалистов ювелирной отрасли	3850
Идёт набор	Тренинг «Практика оптовых продаж ювелирных изделий»	Для менеджеров по оптовым продажам	7700
Идёт набор	Семинар «Драгоценные камни. Драгоценные металлы и сплавы. Определение дефектности ювелирных украшений»	Для широкого круга специалистов ювелирной отрасли	7700
Идёт набор	Тренинг «Практика продаж ювелирных украшений»	Для продавцов, специалистов, непосредственно связанных с продажами	7700

Принимаются заявки на корпоративные семинары и тренинги. Для ваших сотрудников, в вашем городе, с учетом специфики вашей организации.

Доверьте обучение профессионалам!
Лицензия № 181641 на право ведения образовательной деятельности

Инструкция

о порядке проведения сотрудниками милиции проверок и ревизий финансовой, хозяйственной, предпринимательской и торговой деятельности

Проведение сотрудниками милиции проверок и ревизий финансовой, хозяйственной, предпринимательской и торговой деятельности всегда сопровождается стрессовыми ситуациями для руководителей ювелирного предприятия. Чтобы избежать ряда проблем, возникающих в таких условиях, необходимо быть хорошо осведомлённым о правах и обязанностях как представителей правоохранительных органов, так и собственных. Чем должны руководствоваться сотрудники милиции, каковы сроки и порядок проведения ревизии, правила оформления результатов проверки? Ответы на эти и другие вопросы можно получить из первоисточника. Надеемся, что публикация Инструкции, утверждённой Приказом № 636 МВД РФ от 2 августа 2005 г., будет полезной для деятельности вашего предприятия.

ПРИКАЗ МИНИСТЕРСТВА ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОТ 2 АВГУСТА 2005 Г. № 636 Г. МОСКВА ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ИНСТРУКЦИИ О ПОРЯДКЕ ПРОВЕДЕНИЯ СОТРУДНИКАМИ МИЛИЦИИ ПРОВЕРОК И РЕВИЗИЙ ФИНАНСОВОЙ, ХОЗЯЙСТВЕННОЙ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ И ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Опубликовано 12 августа 2005 г.

Вступает в силу с 23 августа 2005 г.

Зарегистрирован в Минюсте РФ 8 августа 2005 г.

Регистрационный № 6891

В целях обеспечения законности и обоснованности проводимых сотрудниками милиции проверок и ревизий в соответствии с пунктом 25 части 1 статьи 11 Закона Российской Федерации от 18 апреля 1991 г. № 1026-1 «О милиции»¹ и * приказываю:

1. Утвердить:

1.1. Инструкцию о порядке проведения сотрудниками милиции проверок и ревизий финансовой, хозяйственной, предпринимательской и торговой деятельности (приложение № 1).

Приложение № 1 к приказу

ИНСТРУКЦИЯ О ПОРЯДКЕ ПРОВЕДЕНИЯ СОТРУДНИКАМИ МИЛИЦИИ ПРОВЕРОК И РЕВИЗИЙ ФИНАНСОВОЙ, ХОЗЯЙСТВЕННОЙ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ И ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

I. Общие положения

1. Настоящая Инструкция определяет порядок проведения проверок и ревизий, осуществляемых при проверке имеющихся данных, указывающих на признаки преступления, связанного с нарушением законо-

1.2. Перечень должностных лиц органов внутренних дел, уполномоченных выносить постановления о проведении проверок, ревизий финансовой, хозяйственной, предпринимательской, торговой деятельности (приложение № 2).

2. Начальникам департаментов, подразделений непосредственно подчинения МВД России, начальникам главных управлений МВД России по федеральным округам, министрам внутренних дел, начальникам главных управлений и управлений внутренних дел субъектов Российской Федерации организовать изучение Инструкции и обеспечить безусловное соблюдение установленных ею требований при проведении проверок и ревизий финансовой, хозяйственной, предпринимательской и торговой деятельности.

3. Контроль за выполнением настоящего приказа возложить на заместителей Министра по курируемым направлениям деятельности.

Министр генерал-полковник милиции Р. Нургалиев

¹ Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. 1993. № 32, ст. 1231; Собрание законодательства Российской Федерации. 1999. № 14, ст. 1666; 2003. № 50, ст. 4847; 2005. № 19, ст. 1752.

дательства, регулирующего финансовую, хозяйственную, предпринимательскую и торговую деятельность.

При организации и проведении проверок и ревизий, оформлении и реализации их результатов сотрудники милиции обязаны руководствоваться Конституцией Российской Федерации, федеральными конституционными законами, Законом Российской Федерации от 18 апреля 1991 г. № 1026-1 «О милиции»¹ (далее — Закон Российской Федерации «О милиции»), другими федеральными законами, указами

Президента Российской Федерации, постановлениями Правительства Российской Федерации, нормативными правовыми актами Министерства внутренних дел Российской Федерации, а также настоящей Инструкцией.

2. Проверка, ревизия проводится в срок не более 30 дней.

Началом срока проведения проверки, ревизии является день вынесения постановления о ее проведении. Окончанием срока проведения проверки, ревизии является день подписания всеми проверяющими акта проверки, ревизии.

3. В том случае, если проверка, ревизия проводится в занимаемых юридическим лицом либо лицом, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, помещениях (территории), представители юридического лица, лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, либо его представители могут присутствовать при ее проведении.

4. При наличии данных о влекущем уголовную ответственность нарушении законодательства, регулирующего финансовую, хозяйственную, предпринимательскую и торговую деятельность, в целях установления оснований для возбуждения уголовного дела начальником органа внутренних дел (органа милиции) или его заместителем выносится мотивированное постановление о назначении проверки, ревизии по установленной форме (приложение № 1).

Постановление о проведении проверки, ревизии регистрируется в специальном журнале (приложение № 2).

5. Состав сотрудников милиции, проводящих проверку, ревизию, указывается в постановлении на проведение соответствующего проверочного мероприятия.

В случае изменения состава проверяющих выносится постановление о внесении дополнений (изменений) в постановление о проведении проверки, ревизии (приложение № 3), которое регистрируется в журнале, указанном в пункте 4 настоящей Инструкции.

6. В необходимых случаях для участия в проведении конкретных действий по осуществлению проверки, ревизии могут привлекаться специалисты, а также сотрудники правовых подразделений органов внутренних дел.

7. В ходе проведения проверки, ревизии может применяться фото- и киносъемка, видеозапись, иные технические средства фиксации данных. Материалы, полученные в результате применения технических средств при проведении проверки, ревизии, прилагаются к акту проверки, ревизии, в котором делается отметка о применении этих средств.

8. При проведении проверки, ревизии сотрудники милиции вправе изымать документы (либо их копии) с обязательным составлением протокола и описи изымаемых документов (либо их копий) (приложение № 4).

Если изымаются подлинные документы, с них изготавливаются копии, которые заверяются подписью должностного лица, проводящего проверку или ревизию. Копии документов передаются представителю юридического лица, лицу, осуществляющему предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (его представителю), у которого изымаются подлинные документы.

В случае, если невозможно изготовить копии или передать их одновременно с изъятием подлинных документов, должностное лицо органа

внутренних дел (органа милиции), проводящее проверку или ревизию, передает заверенные копии документов представителю юридического лица, лицу, осуществляющему предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (его представителю), у которого были изъяты подлинные документы, в течение пяти дней после изъятия, о чем делается соответствующая запись в протоколе изъятия.

9. В случае необходимости проведения в ходе проверки, ревизии осмотра производственных, складских, торговых и иных служебных помещений, других мест хранения и использования имущества, досмотра транспортных средств, изучения документов, отражающих финансовую, хозяйственную, предпринимательскую и торговую деятельность, изъятия отдельных образцов сырья, продукции и товаров, соответствующие действия производятся в порядке, установленном пунктом 25 части 1 статьи 11 Закона Российской Федерации «О милиции».

Если осуществление данных действий предусмотрено в постановлении о проведении проверки, ревизии, вынесение специального постановления об их проведении не требуется.

II. Порядок назначения проверки финансовой, хозяйственной, предпринимательской, торговой деятельности и оформления ее результатов

10. Проверку финансовой, хозяйственной, предпринимательской и торговой деятельности (далее — проверка) назначают уполномоченные на то должностные лица органа внутренних дел (органа милиции), указанные в приложении № 2 к приказу МВД России «Об утверждении Инструкции о порядке проведения сотрудниками милиции проверок и ревизий финансовой, хозяйственной, предпринимательской и торговой деятельности», в целях проверки имеющихся данных, указывающих на признаки преступления, связанного с нарушением законодательства, регулирующего финансовую, хозяйственную, предпринимательскую и торговую деятельность.

11. Проверка проводится сотрудниками милиции, в должностные обязанности которых входит выявление, предупреждение и пресечение преступлений, связанных с нарушением законодательства, регулирующего финансовую, хозяйственную, предпринимательскую и торговую деятельность.

К проверке могут привлекаться сотрудники Центра документальных проверок и ревизий МВД России, а также специалисты — ревизоры подразделений органов внутренних дел по налоговым преступлениям.

12. Проверка представляет собой единичное контрольное действие или исследование состояния дел на определенном участке финансовой, хозяйственной, предпринимательской и торговой деятельности юридического лица или лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

13. По результатам проведения проверки сотрудниками милиции составляется акт проверки финансовой, хозяйственной, предпринимательской, торговой деятельности (далее — акт проверки) (приложение № 5).

14. В акте проверки отражаются все выявленные нарушения законодательства, а также иные имеющие значение обстоятельства.

Акт проверки составляется и в том случае, если нарушения законодательства в ходе проведения проверки не выявлены.

15. В акте проверки в обязательном порядке отражаются:

полное и сокращенное наименование проверяемого юридического

лица (фамилия, имя, отчество лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность без образования юридического лица);

идентификационный номер налогоплательщика (ИНН);

место проведения проверки;

специальные звания, фамилии, имена, отчества, наименования должностей лиц, проводивших проверку;

дата начала и окончания проверки;

все существенные обстоятельства, имеющие отношение к выявленным фактам нарушений;

сущность правонарушения, способ его совершения;

ссылки на документы и иные обстоятельства, подтверждающие факт нарушения законодательства с указанием нормативных правовых актов, требования которых нарушены;

факты непредставления каких-либо документов;

обобщенные выводы о результатах проверки.

16. В случае необходимости в акте проверки дополнительно могут быть отражены сведения, указанные в пунктах 23, 24 настоящей Инструкции.

17. Акт проверки составляется в трех экземплярах и подписывается всеми проверяющими.

Первый и второй экземпляры акта вместе с прилагаемыми к ним материалами остаются в органе внутренних дел (органе милиции).

Третий экземпляр акта вручается представителю юридического лица (лицу, осуществляющему предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, либо его представителю) под расписку с соответствующей отметкой в первом экземпляре акта проверки. В случае отказа от получения акта проверки, а также при невозможности вручить акт проверки по иным обстоятельствам об этом делается отметка в акте проверки, удостоверенная подписями проверяющих, а экземпляр акта проверки направляется юридическому лицу (лицу, осуществляющему предпринимательскую деятельность без образования юридического лица) для ознакомления по почте заказным письмом не позднее дня, следующего за днем окончания проверки.

III. Порядок назначения ревизии финансовой, хозяйственной, предпринимательской, торговой деятельности и оформления ее результатов

18. Ревизию финансовой, хозяйственной, предпринимательской и торговой деятельности (далее — ревизия) назначают уполномоченные на то должностные лица органа внутренних дел (органа милиции), указанные в приложении № 2 к приказу МВД России «Об утверждении Инструкции о порядке проведения сотрудниками милиции проверок и ревизий финансовой, хозяйственной, предпринимательской и торговой деятельности», в целях проверки имеющихся данных, указывающих на признаки преступления, связанного с нарушением законодательства, регулирующего финансовую, хозяйственную, предпринимательскую и торговую деятельность.

19. Ревизия проводится сотрудниками Центра документальных проверок и ревизий МВД России, а также специалистами-ревизорами подразделений органов внутренних дел по налоговым преступлениям.

К ревизии могут привлекаться сотрудники оперативных подразделений органов внутренних дел.

20. Ревизия представляет собой комплексное контрольное мероприятие по исследованию финансовой, хозяйственной, предпринимательской и торговой деятельности юридического лица или лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

21. По результатам проведения ревизии сотрудниками милиции составляется акт ревизии финансовой хозяйственной, предпринимательской, торговой деятельности (далее — акт ревизии) (приложение № 6).

22. В акте ревизии отражаются все выявленные нарушения законодательства, а также иные имеющие значение обстоятельства. Акт ревизии составляется и в том случае, если соответствующие нарушения законодательства в ходе проведения ревизии не выявлены.

Акт ревизии должен состоять из трех частей: общей, описательной и итоговой части.

23. В общей части акта ревизии в обязательном порядке отражаются обобщенные сведения о проведенной ревизии, а также указываются:

полное и сокращенное наименование юридического лица (фамилия, имя, отчество лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность без образования юридического лица);

идентификационный номер налогоплательщика (ИНН);

место проведения ревизии;

специальные звания, фамилии, имена, отчества, наименования должностей лиц, проводивших ревизию;

период, за который проведена ревизия;

дата начала и окончания ревизии;

фамилии, имена и отчества представителей юридического лица (лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, либо его представителя). В случае, если в течение проверяемого периода происходили изменения в составе вышеназванных лиц, то перечень этих лиц приводится с одновременным указанием периода, в течение которого эти лица занимали соответствующие должности согласно приказам, распоряжениям, протоколам собраний учредителей или другим документам о назначении и увольнении с занимаемой должности;

место регистрации юридического лица (лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность без образования юридического лица), а также места осуществления финансовой, хозяйственной, предпринимательской и торговой деятельности (указывается в случае осуществления деятельности не по месту регистрации);

сведения о государственной регистрации, о постановке на учет в налоговом органе, об открытых в банках расчетных и валютных счетах, о принятой учетной политике;

документальное подтверждение наличия права на осуществление лицензируемых видов деятельности (номер и дата выдачи лицензии, наименование органа, выдавшего лицензию, сроки начала и окончания действия лицензии);

документальное подтверждение фактически осуществляемых видов деятельности, в том числе запрещенных законодательством или осуществляемых без наличия необходимой лицензии.

24. Описательная часть акта ревизии должна комплексно отражать все существенные обстоятельства, имеющие отношение к выявленным фактам нарушений.

Обязательному отражению в описательной части подлежат: сущность нарушения законодательства, способ его совершения, период

финансово-хозяйственной деятельности либо хозяйственная операция, к которому (к которой) данное нарушение относится, ссылки на документы и иные обстоятельства, достоверно подтверждающие наличие факта нарушения с указанием нормативных правовых актов, требования которых нарушены, а также факты непредставления каких-либо документов.

25. В итоговой части акта ревизии подлежат отражению выводы о результатах ревизии.

26. Акт ревизии составляется в трех экземплярах и подписывается всеми проверяющими.

Первый и второй экземпляры акта ревизии вместе с прилагаемыми к ним материалами остаются в органе внутренних дел (органе милиции).

Третий экземпляр акта вручается представителю юридического лица (лицу, осуществляющему предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, либо его представителю) под расписку с отметкой в первом экземпляре акта ревизии. В случае отказа от получения акта ревизии, а также при невозможности вручить акт ревизии по иным обстоятельствам об этом делается отметка в акте ревизии, удостоверенная подписями проверяющих, а экземпляр акта ревизии направляется юридическому лицу (лицу, осуществляющему предпринимательскую деятельность без образования юридического лица) для ознакомления по почте заказным письмом не позднее дня, следующего за днем окончания ревизии.

IV. Реализация результатов проверок, ревизий

27. По результатам проверки, ревизии принимается одно из следующих решений:

о составлении рапорта об обнаружении признаков преступления с последующим принятием решения в порядке, предусмотренном статьями 144 и 145 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации;

о направлении материалов проверки для рассмотрения в порядке, предусмотренном статьями 144 и 145 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации²;

о возбуждении дела об административном правонарушении и рассмотрении материалов в рамках производства по делам об административных правонарушениях;

о передаче материалов по подведомственности, в том числе для решения вопроса о рассмотрении материалов в рамках производства по делам об административных правонарушениях;

о завершении проверки в связи с неустановлением нарушения законодательства Российской Федерации.

¹ Вестник Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР. 1991. № 16, ст. 503; Вестник Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. 1993. № 10, ст. 360; № 32, ст. 1231; Собрание законодательства Российской Федерации. 1999. № 14, ст. 1666; 2000. № 46, ст. 4537; 2002. № 18, ст. 1721; 2003. № 2, ст. 167; 2003. № 27, ст. 2700; 2005. № 19, ст. 1752.

² Собрание законодательства Российской Федерации. 24.12.2001. № 52 (ч.1), ст. 4921.

*** Закон РФ от 18 апреля 1991 г. № 1026-1 «О милиции»**

(с изменениями от 18 февраля, 1 июля 1993 г., 15 июня 1996 г., 31 марта, 6 декабря 1999 г., 25 июля, 7 ноября, 29 декабря 2000 г., 26 июля, 4 августа, 30 декабря 2001 г., 25 апреля, 30 июня, 25 июля 2002 г., 10 января, 30 июня, 7 июля, 8, 23 декабря 2003 г.)

Статья 11. Права милиции

Пункт 25

• при наличии данных о влекущем уголовную или административную ответственность нарушении законодательства, регулирующего финансовую, хозяйственную, предпринимательскую и торговую деятельность, в целях проверки этих данных по мотивированному постановлению начальника органа внутренних дел (органа милиции) или его заместителя: производить в присутствии двух понятых, а также представителя юридического лица, индивидуального предпринимателя либо его представителя, которым вручаются копия указанного постановления, а также копии протоколов и описей, составленных в результате указанных в настоящем пункте действий, а при отсутствии таковых — с участием представителей органов исполнительной власти или органов местного самоуправления осмотр производственных, складских, торговых и иных служебных помещений, других мест хранения и использования имущества;

• производить досмотр транспортных средств в присутствии двух понятых и лица, во владении которого находится транспортное средство, а в случаях, не терпящих отлагательства, — в отсутствие указанного лица; изучать документы организаций и граждан на материальные ценности,

на денежные средства, временно изымать данные документы с обязательным составлением протокола и описи изымаемых документов для установления их подлинности либо при наличии оснований полагать, что эти документы могут быть уничтожены, сокрыты, заменены или изменены, на срок не более семи суток, а в случае, если изъятие таких документов приведет к приостановлению деятельности организации, — на срок не более 48 часов; требовать обязательного проведения проверок и ревизий производственной и финансово-хозяйственной деятельности, а также проводить их в пределах сроков, установленных уголовно-процессуальным законодательством и законодательством об административных правонарушениях для проверки сведений о совершенном либо готовящемся преступлении или совершенном административном правонарушении; изымать с обязательным составлением протокола образцы сырья и продукции; опечатывать кассы, помещения и места хранения документов, денег и товарно-материальных ценностей на время проведения проверок, ревизий производственной и финансово-хозяйственной деятельности или инвентаризации материальных ценностей, но не более чем на семь суток, а в случае, если эти действия приведут к приостановлению деятельности организации, — на срок не более 48 часов.

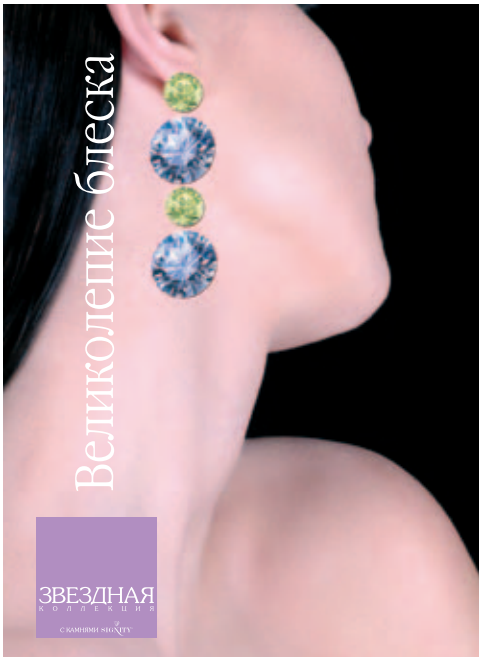


Вдохновение совершенного блеска

Исключительный результат достигается тогда, когда дизайнеры ювелирных изделий воплощают свои идеи в жизнь. Если же за дело берутся ведущие мастера российских и украинских ювелирных компаний, окрыленные великолепным блеском камней SIGNITY, — результат получается сенсационным. Чтобы вдохновлять творцов и удивлять покупателей, создана ЗВЕЗДНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ. Она является основой для воплощения идей в исключительные ювелирные шедевры с использованием камней SIGNITY. Камней, которые отличаются неповторимым ослепительным блеском.

Избранные творения дизайнеров

Для создания лучших коллекций дизайнеры используют камни SIGNITY. В результате



рождаются шедевры, позволяющие почувствовать великолепный блеск и прикоснуться

к нему — сияние камней SIGNITY завораживает любого. Ничего удивительного, высокое искусство огранки позволяет создавать камни, блеск которых сравним с блеском далеких звезд.

Фианиты SIGNITY Star давно завоевали сердца поклонников ослепительного блеска. Являясь воплощением идеальных пропорций и точной огранки, они расположены в сердце многих изделий Звездной Коллекции. Эти модели по праву называются звездами на ювелирном небосводе. Звездная Коллекция призвана изумлять и вызывать восторг.

Эксклюзивная Звездная Коллекция только для Вас



Звездная Коллекция объединила ювелирные украшения ведущих производителей, модели которых отличает высокое качество камней и полет творческой мысли. Вас очаруют и восхитят творения лучших ювелиров, Ваших клиентов удивят и заворожат эксклюзивные коллекции.

Грядет звездное сияние



Звездная Коллекция с легкостью найдет свою аудиторию покупателей. Дизайн ювелирных изделий привлекает внимание, а каждый камень исполнен респектабельного блеска SIGNITY и, конечно же, отражает сияние красивейших женщин.

Закажите каталог

Вы хотите получить каталог Звездной Коллекции бесплатно? Рассчитываете в числе первых быть в курсе последних новостей Звездной Коллекции? Свяжитесь любым удобным для Вас способом.

Российская Федерация:

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

Украина:

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

«Звездная Коллекция — это вершина ювелирного мира, озаренная светом SIGNITY»,

подтверждает председатель правления Ювелирного Дома «Россия», Сергей Леонидович Федоров.



DIADEMA

ЮВЕЛИРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
Мальва

ДИАМАНТ 13
ювелирні прикраси

КИЇВСЬКИЙ
ЮВЕЛІРНИЙ
ЗАВОД

TREASURE HOUSE
RUSSIA ЮВЕЛІРНИЙ ДОМ
ВІСТЕРІОНІР

ОАО «ЮВЕЛИРЫ УРАЛА»

ЭСТЕТ
СТОЛИЧНА ЮВЕЛІРНА КОМПАНІЯ

ЮВЕЛІРНА КОМПАНІЯ
АЛМАЗ ХОЛДИНГ

РОССИЯ
ЮВЕЛІРНИЙ ДОМ

ЭЛИТ

Великолепие блеска



ЗВЕЗДНАЯ
КОЛЛЕКЦИЯ

С КАМНЯМИ SIGNITY

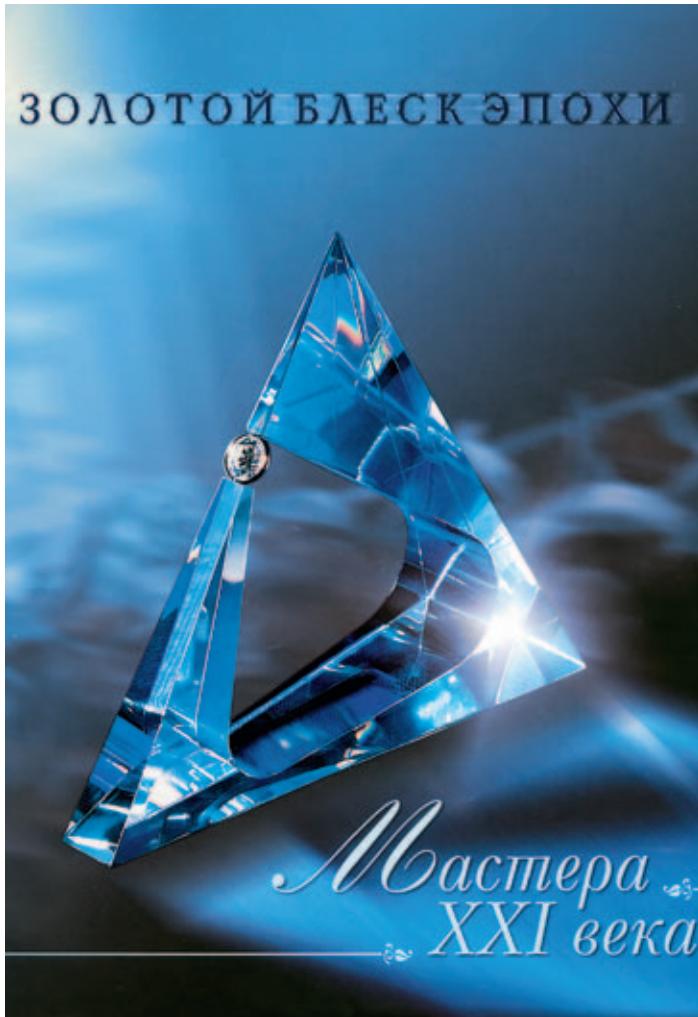
Премьера Звездной Коллекции

Ведущие дизайнеры ювелирных изделий, окрыленные великолепным блеском камней SIGNITY, создали коллекции для женщин способных ценить себя и свою красоту.

Представляем

Рецензия на книгу «Мастера XXI века»

Галина Габриэль, кандидат искусствоведения



Книга «Мастера XXI века», вышедшая в 2004 году в издательстве «Бук Хаус» в серии «Золотой блеск эпохи», посвящена русскому авторскому ювелирному искусству и художественному оружию второй половины XX века. Объединение в одном издании двух разных предметов исследования представляется тем не менее вполне логичным и обоснованным, прежде всего в силу общности их связей с человеком: ювелирные украшения и оружие всегда были символами богатства и общественного статуса. Оба эти направления творчества имеют и много общего в использовании материалов, техник декоративного оформления. Много общего они имеют и в истории своих судеб в советскую

эпоху. Таким образом, книга эта будет интересна как специалистам в области ювелирного дела, так и художественного оружия, искусствоведам, коллекционерам, художникам, а также широкому кругу любителей этих видов творчества.

Уверенность эта возникает ещё и потому, что книга эта чрезвычайно актуальна, особенно сегодня, когда ювелирное дело и художественное оружие являются в России наиболее активно развивающимися видами декоративно-прикладного искусства. В то же время исследований, посвящённых их истории и особенностям художественно-стилистического развития в XX веке, явно недостаточно. На наш взгляд, данное издание значительно восполнит этот пробел.

Вступительная статья искусствоведа Андрея Гилодо вводит в контекст книги понятие авторского творчества, прослеживает корни этого явления в русском ювелирном искусстве и художественном оружии. Первый раздел книги — «Ожившая скульптура» посвящён исследованию становления и развития авторского ювелирного творчества в русском искусстве второй половины XX века. Его автор — Ирина Перфильева, кандидат искусствоведения, один из ведущих отечественных специалистов по современному ювелирному искусству. Формирование нового художественно-стилистического языка в творчестве ювелиров тех лет она рассматривает во взаимовлияниях и связях с другими видами творчества, в общем контексте развития мирового ювелирного искусства. Текст насыщен фактами художественной жизни той эпохи, автор вводит в оборот ряд забытых или малоизвестных имен ювелиров. В конце раздела автор обращается к современному состоянию ювелирного дела в России, анализирует деятельность наиболее известных ювелирных выставок, фирм, прежде всего в контексте развития авторского ювелирного творчества.

Второй раздел — «Стальное искусство» написан Еленой Тихомировой, специалистом по антикварному и современному художественному оружию. Автор исследует связи прошлого и настоящего, соотношение традиций и новаторства в этом виде декоративного-прикладного искусства, рассматривает деятельность самых известных центров производства художественного оружия, творчество наиболее выдающихся его представителей.

Книга богато иллюстрирована, причём многие вещи публикуются впервые, и это ещё одно достоинство издания. Однако, к сожалению, размещение иллюстраций не всегда совпадает с текстом, их формат часто неоправданно увеличен, что несколько снижает общее впечатление от книги.

Представляем

На шаг впереди всех!

Компания ООО «Современные Ювелирные Технологии» была зарегистрирована в июле 2003 года, но финансово-хозяйственная деятельность была начата лишь в октябре 2003 года. Долгий процесс выбора названия сопровождался жаркими дискуссиями, и в результате мне помог брат Валерий, который предложил назвать фирму «Современные Ювелирные Технологии». Слово «технологии» очень ёмкое и сочетает в себе исходные данные и пошаговый процесс выполнения задания, для получения конечной цели исходя из технического задания. Слово «современные» формирует основу стратегии фирмы и заставляет постоянно быть на переднем рубеже технического процесса, для того чтобы в нужный момент предложить изначально правильный подбор оборудования и технологий исходя из задач, которые перед собой ставит заказчик и конечный потребитель продукции, т. е. покупатель ювелирных изделий. В английском варианте название фирмы звучит как Advanced Jewellery Technologies LTD, что означает дословно «Продвинутые ювелирные технологии». Почему продвинутые, а не современные, спросите вы? Мне нравится слово Advanced. Оно нравится мне и помогает в разговорах с иностранными партнёрами грамотно поставить перед ними задачу и в то же время позволяет обращаться к ним как AJT Ltd, St. Petersburg, Russia.

Изначально фирма специализировалась на финишных станках компании ОТЕС Prazisionsfinish GmbH, на данном этапе, на мой взгляд, лидера в области финишной обработки поверхности не только в ювелирной отрасли. Компания ОТЕС обладает большим опытом и собственной лабораторией по финишной обработке, где они выполняют многие сотни тестовых прогонов изделий, присланных их партнёрами со всех

уголков нашей планеты. И мы единственные получили официальный сертификат от компании ОТЕС на право продвижения финишных станков на рынке Российской Федерации, а также их гарантийное и послегарантийное обслуживание. А в случае грамотного использования финишных станков компании ОТЕС мы имеем право продлевать гарантийный срок эксплуатации станков до 30 месяцев, что, я думаю, немаловажно для наших клиентов!

Этапы развития были очень сложными и тяжёлыми, тем не менее постоянное участие в московских и питерских ювелирных выставках, а также нескольких центральных промышленных салонах в Москве позволили нашей компании прочно встать на ноги.

Клиентская география нашей фирмы простирается от самых восточных рубежей нашей страны до самых западных, включая республики Прибалтики и Финляндию. Перед грядущим вступлением нашей страны в ВТО нарастает ответственность перед нашими клиентами и партнёрами, так как существенно обострится конкурентная борьба как на ювелирном рынке, так и на рынке оборудования, хотя зачастую качество оборудования, выпускаемого компаниями Китая, Индии, Турции, не всегда соответствует классу западноевропейского оборудования, но оно очень привлекательно по цене.

Для того чтобы владеть достоверной информацией о качественных характеристиках продукции, представленной на мировом рынке, приходится посещать не только многие международные ведущие ювелирные и промышленные ярмарки в Германии, Италии и Швейцарии, но и вести активную переписку с нашими зарубежными партнёрами, обладающими огромным опытом работы на мировом рынке в своих сегмен-

тах. Немаловажное значение для успеха компании имеет её кадровый состав, высокая квалификация и стремление сотрудников всегда соответствовать названию фирмы. Мы стремимся донести до клиента все плюсы и минусы поставляемого нами оборудования и всегда идти навстречу в гарантийный и послегарантийный период, предотвращая простои оборудования и соответственно прямые убытки клиента.

В настоящий момент наша компания развивает новое для себя направление в ювелирной сфере — изготовление замочков и фурнитуры для ювелирных изделий. Уже сейчас на нашем складе хранится достаточное количество серебряных замочков, так что любой клиент, у которого есть разрешение из Пробирной палаты, может приобрести вышеуказанную продукцию.

Наша компания постоянно чувствует в Ювелирном Симпозиуме в Санкт-Петербурге, стараясь донести до участников этого очень интересного, единственного технологического форума на пространстве бывшего СССР все тонкости и последние новости финишной обработки изделий с учётом опыта наших зарубежных коллег и своего собственного. В скором времени на сайте www.otescu.com вы сможете ознакомиться с последними новинками в области финишной обработки ювелирных изделий, новинками оборудования и технологий.

В заключение хотелось бы пожелать всем читателям журнала «Русский Ювелир» не бояться конкурировать на рынке ювелирных изделий с иностранными производителями не только в России, но и за рубежом! Успехов в нашем нелегком ювелирном бизнесе!

Виталий Чарторийский
Компания ООО «Современные
Ювелирные Технологии»



Гелиос
ювелирное производство • ювелирное производство • ювелирное производство

Россия, 347927, Ростовская обл.
г. Таганрог, Поляковское шоссе, 10
тел./факс : (8634) 64-26-59

Его стоит увидеть!
Первый на российском рынке
безокулярный стереомикроскоп



ЗАО «ПромтехОптек» – авторский дизайн и разработка

MANTIS

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

Vision Mantis

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

Наша дилерия:		
Сапфир (095) 799-4311	Ардос (095) 258-3320	Клад (812) 712-4095
Ювелита (095) 785-8136	Ласо (095) 725-7741	Юлио (812) 540-5639
Галерея Штейнберг (095) 741-2340	Клио (095) 237-3996	Рута (343) 212-5656

Снижение издержек производства и уменьшения числа дефектов в ювелирном производстве путём применения законов прикладной математики и физики

Дж. Тайлер Тиг, консультант компании JETT, США

Цель моего доклада — привлечь ваше внимание к некоторым явлениям теории и практики, которые характерны для ювелирного производства и которые приводят к трате денег. Я представлю вам несложные математические, химические и физические выкладки, которые помогут быстро окупить новое усовершенствованное оборудование, а оно в самом недалёком будущем принесёт немалую экономию средств. Ниже приводятся рассуждения, способные помочь вам одновременно улучшить качество продукции, снизить затраты и увеличить прибыль. Рассуждения эти по большей части относятся и к центробежному, и к вакуумному литью, но в этом докладе мне хотелось бы сосредоточиться на вакуумном, поскольку его параметры на соответствующем оборудовании легче поддаются контролю и копированию.

ЯВЛЕНИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ Соотношение сырья и лома

Большинство компаний рекомендуют для литья использовать 50% сырья на 50% лома

или восстановленного металла. Поэтому разработка ёлочек именно с таким соотношением лома и сырья — 50/50 — была бы идеальной, если вы хотите увеличить коли-

чество оборотного металла. Однако на практике, обычной для большинства ювелирных мастерских, достичь этой цели невозможно. Многие из них считают вполне приемлемым соотношение 35% сырья на 65% лома, а от 38–40%-ного содержания сырья приходят в полный восторг. Между тем как добиться 45–50% (и даже лучше) соотношения сырья к лому вполне возможно.

Хорошо рассчитанная система сплава как раз и предназначена для придания отливке из драгметалла идеальных свойств при идеальном соотношении 50% нового и 50% переработанного материала. Опыт обращения с системами сплавов допускает небольшие отклонения при сплавлении, литье и переработке летучих элементов. Кремний, бор, цинк и т. п. запускаются в сплавы в качестве «жертвы», которая не только защищает остальные компоненты сплава, но и наделяет их желанными свойствами. В оставшемся ломе, когда его очищают и перерабатывают в гранулы для дальнейшего литья, наблюдается дополнительная нехватка этих элементов. Проблема в том, что если для своих отливок вы используете смесь 50/50, а соотношение сырья и лома составляет при этом 35% к 65%, то достаточно простой арифметики, чтобы понять: вы намерены в кратчайшие сроки получить как можно больше лома или регранулированного материала. Это очень хорошо видно из табл. 1а. А сравнив три таблицы — 1а, 1б и 1с, вы поймете, как, применяя подходящие принципы, добиться значительной экономии.

Неудачные решения (промежуточные варианты)

Промежуточный вариант № 1. Чтобы

Табл. 1
Ежедневный процент сырья 35% Ежедневный процент лома 65% Ср. стоимость золота/унция \$350.00

	День 1	День 2	День 3	День 4	День 5	День 6	День 7	День 8	День 9	День 10	
Первичные гранулы	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Переработанные гранулы	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Оборотный лом	130	160	190	220	220	280	310	340	370	400	\$140.000.00
	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	
	День 11	День 12	День 13	День 14	День 15	День 16	День 17	День 18	День 19	День 20	
Первичные гранулы	100	100	1000	100	100	100	100	100	100	100	
Переработанные гранулы	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Оборотный лом	430	460	490	520	550	580	610	640	670	700	\$245.000.00
	День 21	День 22	День 23	День 24	День 25	День 26	День 27	День 28	День 29	День 30	
Первичные гранулы	100	100	1000	100	100	100	100	100	100	100	
Переработанные гранулы	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Оборотный лом	730	760	790	820	850	880	910	940	970	1000	\$350.000.00



Вакуумная литейная установка VC 600 V с вибрационной технологией

ВИБРАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

- Уменьшение пористости, более высокая и стабильная плотность.
- Улучшенный поток материала, лучшее заполнение формы, уменьшение опасности высокотемпературной хрупкости («Hot Cracks»).
- Уменьшение зернистости до 50%.
- Уменьшение образования дендритов.
- Для производства литых деталей со значительно улучшенными свойствами при дальнейшей обработке, например, при шлифовке, полировке, растяжении, расширении, вставке в оправу камней и пр.

Вы получаете превосходные поверхности и отличное качество при минимальных затратах на обработку!

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



**INDUTHERM**
Erwärmungsanlagen GmbH

Интернет-магазин: www.sapphire.ru

Москва, (М) Текстильщики, тел.: (095) 739-4311, e-mail: info@sapphire.ru

Москва, (М) Полежаевская, тел.: (095) 508-6665, e-mail: mag3@sapphire.ru

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

уменьшить количество оборотного металла, вы можете увеличить процентное отношение нового металла к регранулированному. Но тогда свойства вашего металла изменятся и притом совершенно непредсказуемо. Со временем содержание летучих элементов упадёт до наименьшего общего знаменателя в соотношении с новым металлом. Оксидов в сплаве будет накапливаться всё больше, что приведёт к таким дефектам, как произвольное (случайное) недозаполнение форм и непредсказуемая пористость. Недозаполнение же, в частности при литье с камнями, возникает по причине нехватки бора. Пористость, охрупчивание крапанов, растрескивание шинок, обесцвечивание металла и общее низкое качество изделий — вот результат такой практики.

О температуре системы

Промежуточный вариант № 2. Получив недозаполненную по известным уже причинам форму, многие литейщики, стремясь улучшить результат, норовят подогреть опоку или металл. Да, подогрев может до некоторой степени улучшить заполняемость и даже снизить локальную пористость, вызванную плохой разработкой модели. К сожалению, при этом и газа, выделяемого расщепляющейся формомассой, станет больше. Газ же,

если он будет высвобождаться достаточно быстро, может как раз снизить скорость и интенсивность заполнения, поскольку начнёт выталкивать металл назад из формы. Газовая пористость в отливке далеко не всегда имеет вид гладких округлых пузырьков или дырочек. Гораздо чаще она проявляется в усугублении пористости усадочной, которая, в свою очередь, возникает как следствие плохой разработки модели. К тому же этот высвобожденный газ усугубляет не только прочие дефекты, но и на свойства самого сплава оказывает далеко не лучшее воздействие.

Прокол № 3. Многие компании практикуют отливку изделий в большем объеме, чем было заказано, набрасывая некий процент на неустраняемые дефекты при литье или обработке. Порочная практика, ибо приводит к лишним затратам труда и материалов. Именно лишние затраты материалов ведут к лишним расходам на аффинаж и химикалии. И все эти дополнительные затраты отнюдь не покрывают стоимости дополнительных перевозок, обработки грузов, страховки, документации и пр. А что, если вместо всего этого взять да и сократить расходы на аффинаж и всё прочее ни много ни мало на 75%, а то и более, и просто выпускать отливки лучшего качества? А ведь это возможно.

О предрассудках

Многие вещи в ювелирной промышленности практикуются в силу предрассудков, и не более того. Одним из таких предрассудков является убеждение, что для хорошей заполняемости центральный литник нужно располагать под углом 35°–45° к литниковому каналу. Причём эта убежденность не имеет под собой никакой толковой научной основы. В те времена, когда литьё было в основном центробежным, а для плавления употреблялись горелки, диаметр опок был ограничен. Многие из них были слишком маленькими для отливаемых деталей, потому-то литники и крепили под таким углом, чтобы они вмещались в опоку. Эти более крупные детали нередко были более тонкими, так что я могу себе представить, откуда взялся предрассудок, будто к тонким деталям центральный литник нужно крепить обязательно под углом. В установках для центробежного литья металл впрыскивается в форму с большей скоростью, нежели в большинстве вакуумных установок. Скорость вращения расплава при центробежном литье может вызывать повышенную турбулентность потока, которая хоть и даёт лучшую заполняемость, чем при вакуумном литье, но и вызывает такие дефекты, как произвольная недозаполняемость и включения частиц формомассы. Так что мнение,

Табл. 2
Ежедневный процент сырья 45% Ежедневный процент лома 55% Ср. стоимость золота/унция \$350.00

	День 1	День 2	День 3	День 4	День 5	День 6	День 7	День 8	День 9	День 10	
Первичные гранулы	100	100	1000	100	100	100	100	100	100	100	
Переработанные гранулы	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Оборотный лом	110	120	130	140	150	160	170	180	190	200	\$70.000.00
	55%	55%	55%	55%	55%	55%	55%	55%	55%	55%	
	День 11	День 12	День 13	День 14	День 15	День 16	День 17	День 18	День 19	День 20	
Первичные гранулы	100	100	1000	100	100	100	100	100	100	100	
Переработанные гранулы	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Оборотный лом	210	220	230	240	250	260	270	280	290	300	\$105.000.00
	День 21	День 22	День 23	День 24	День 25	День 26	День 27	День 28	День 29	День 30	
Первичные гранулы	100	100	1000	100	100	100	100	100	100	100	
Переработанные гранулы	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Оборотный лом	310	320	330	340	350	360	370	380	390	400	\$140.000.00

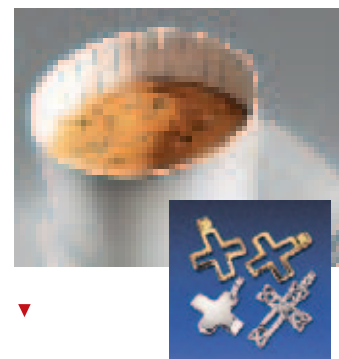
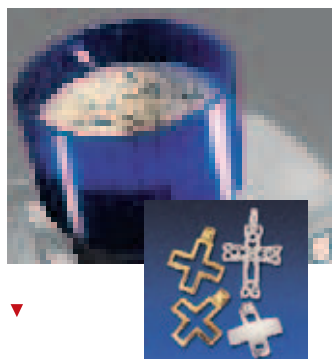
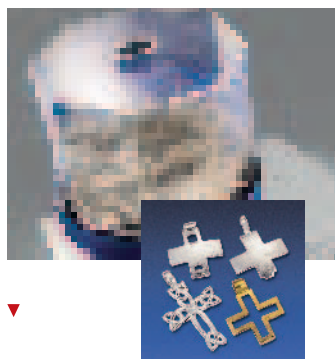
Табл. 3
Ежедневный процент сырья 50% Ежедневный процент лома 50% Ср. стоимость золота/унция \$350.00

	День 1	День 2	День 3	День 4	День 5	День 6	День 7	День 8	День 9	День 10	
Первичные гранулы	100	100	1000	100	100	100	100	100	100	100	
Переработанные гранулы	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Оборотный лом	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	\$35.000.00
	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	
	День 11	День 12	День 13	День 14	День 15	День 16	День 17	День 18	День 19	День 20	
Первичные гранулы	100	100	1000	100	100	100	100	100	100	100	
Переработанные гранулы	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Оборотный лом	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	\$35.000.00
	День 21	День 22	День 23	День 24	День 25	День 26	День 27	День 28	День 29	День 30	
Первичные гранулы	100	100	1000	100	100	100	100	100	100	100	
Переработанные гранулы	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Оборотный лом	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	\$35.000.00

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



В наличии высококачественные серебряные крабовые замки производства итальянской фирмы «FAOR»

Цена от 17 руб. за 1 гр., вкл. НДС

будто под острым углом заполнение идет лучше, является чистой воды предрассудком и коренится в тех временах, когда массовое литьё осуществлялось в маленьких опоках на центробежных установках.

Многие безоглядно доверяют этому методу составления ёлочек для любого способа литья, однако при всех прочих равных условиях он ошибочен, разве только найдётся кто-то, кто сможет обойти законы физики. На самом деле из-за этого пресловутого острого угла между литником и каналом число дефектов только увеличивается, и никакое недозаполнение не способно это число снизить. Опоки заполняются снизу вверх, а не сверху вниз, независимо от того, идёт ли разливка на установке статического, центробежного, вакуумного или компрессионного литья. При вакуумном и центробежном способе литник, прикреплённый под острым углом, задерживает мелкие частицы металла, которые препятствуют хорошему заполнению формы металлом (см. рис. 1, сверху). Эти крохотные частицы металла застывают ещё до того, как металл заполнит полость, и образуют пробку, мешающую потоку расплава течь как положено.

Делались попытки заполнять опоки снизу вверх, перевернув их над ванной с расплавом и подавая вакуум через трубку на верхушке ёлочка. Но эксперимент оказался малодачным, и широкого применения такие литейные установки не нашли.

О вероятности (всё дело в размерах)

Известный французский математик XVII в. Пьер де Ферма с некоторой помощью не менее известного Блеза Паскаля обосновал теорию вероятности. Применяя концепцию этой теории и статистику, вы сможете добиться немалой экономии, если хорошенько задумаетесь над тем, как и почему вы готовите ёлочку именно этим, а не каким-либо другим способом. Для этого в первую очередь с помощью статистических методов просчитайте вероятность использования в литейном оборудовании максимально вы-

соких опок (ёлочек). Если ваши установки работают только с маленькими опоками, то вот вам и оправдание для замены их на более новые, «форматные», которое вы так долго искали и всё не могли отыскать. Осмысленные предложенные идеи помогут избавиться от застарелых привычек и предрассудков, из-за которых ваши денежки улетают в трубу, возможно, прямо сейчас. Не меняя ничего — ни температуры, ни сплава, ни чего-либо другого, а только размеры, вы сможете добиться той самой экономии..

Анализ катастрофической неудачи

Ещё одним общепринятым заблуждением является использование множества маленьких опок (ёлочек) вместо всего нескольких, но крупных. Непревзойдённым оправданием этому служит то, что в случае катастрофической неудачи риск распределяется («Не кладите все яйца в одну корзину»). Идея сама по себе, может, и неплоха — всё зависит от конструкции вашей литейной установки и уровня подготовки рабочих. Однако с математической точки зрения, как вы и сами убедитесь, это абсолютно неверно. Да, кто-то может ненароком опрокинуть (уронить) опоку или в одну из опок зальют не тот расплав, а то и вы сами где-то «проколется» — бывает всякое. Аргументации ради скажем, что подобные оплошности случаются с частотой 1% на каждые 100 опок. Надеюсь, у вас этот процент ещё ниже, однако величина его на общий подход к проблеме ничуть не влияет (рис. 2).

В качестве примера для дискуссии давайте возьмём компанию, у которой средний выход продукции должен составлять 1000 единиц в день. У каждой опоки имеется то, что я назвал бы «мёртвой зоной» — пространство, не используемое по назначению. Обычно оно равняется 1,5 дюймам (3,81 см) у верха и 0,5–1 дюйм (1,27–2,54 см) у дна опоки (см. рис. 2). При всех прочих равных условиях можно сказать, что на каждый дюйм полезного объёма литника приходится примерно 12 единиц. То есть при

использовании 10-дюймовой опоки, у которой полезное пространство составляет 8 дюймов, умножаем 12 на 8 и получаем, что в опоку помещается 96 единиц. Если габариты опоки 4x6 дюймов (10,1x15,24 см), то у нее только 4 дюйма полезного объёма литника — умножаем опять же на 12, получаем 48 единиц на опоку.

Так что, используя вдвое меньшие опоки, вы, разумеется, и степень риска катастрофической неудачи тоже уменьшаете вдвое. Однако при этом и число единиц на опоку тоже уменьшается по сравнению с большой опокой, а следовательно, чтобы получить нужный общий выход, вам приходится увеличивать число опок. Таким образом, если средняя частота неудач на опоку составляет 1%, то (как видно из табл. 1b) при отливке 1000 единиц в день в месяц обрабатывается около 417 маленьких опок или 208 вдвое больших. Теперь умножьте количество опок на 1%, а затем — на число единиц в опоке. Цифры будут одинаковые. Так что с математической точки зрения разницы в риске никакой (табл. 4).

Типовое недозаполнение

Чтобы разобраться в этой концепции, всего-то и нужно — задать себе пару вопросов. Вопрос 1: когда (и если) на одной из ёлочек наблюдается недозаполнение, где оно, скорее всего, возникнет? Большин-

Рис. 1



Рис. 2

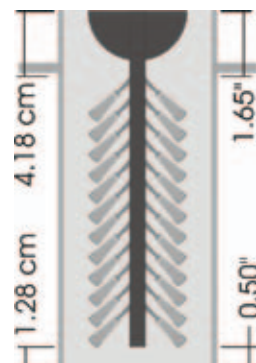


Табл. 4

Должны ли все яйца быть в одной корзине?			
опока 4x6 дюймов (10.1x15.24 см)		опока 4x6 дюймов (10.1x15.24 см)	
Опок в месяц	417	Опок в месяц	208
Неудачных 1 на 100 опок	4.17	Неудачных 1 на 100 опок	2.08
Изделий на ёлочку	48	Изделий на ёлочку	96
	200		200



JEWELLERNET.RU

РУССКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ СЕТЬ
ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО

тво ответит — на дне у лунки, и такое недозаполнение считается типовым. Вопрос 2: если типовые недозаполнения, скорее всего, возникают на дне ёлочка, то нельзя ли снизить их количество, просто сократив число ёлочек? И так, если на вопрос 1 вы ответили «На дне», а на вопрос 2 ответили «Да», напрашивается логический вывод, что, используя опоки максимальной высоты с максимальным числом единиц на каждой ёлочке, вы обеспечите минимальную вероятность недозаполнения на общее число изделий. Вот вам ещё одна причина использовать самые крупные опоки, какие только помещаются в вашу установку.

Ещё одним спорным вопросом при использовании самых крупных опок, какие только помещаются в установку, являются расчёты потребления. Для хорошего заполнения опоки размером 4×10 дюймов (10,1×25,4 см) понадобится около 5,82 фунтов (2,60 кг) формованной массы. Если мы разделим этот вес на 96 единиц, находящихся в опоке, то получится, что на каждую единицу нужно около 0,97 унций (27 г) формованной массы. Если проделать те же вычисления для опоки размером 4×6 дюймов (10,1×15,24 см), для которой требуется 3,5 фунта (1,57 кг) формованной массы, то получим уже 1,67 унций (32,7 г) на изделие, а это почти на 17,5% больше, чем в крупной опоке. Для одного колечка разница не так уж и велика, а за год? Вот они денежки-то!

А теперь рассмотрим тот же сценарий под другим углом. Если в день вы выпускаете 1000 изделий, то сколько опок вам нужно заформовать, отлить и очистить? Для такого количества изделий вам понадобится

11 больших опок (4×10 дюймов, 10,1×24,4 см) или 21 маленькая (4×5 дюймов, 10,1×15,24 см). Формовка и отливка опок осуществляются примерно за одинаковое время, независимо от её высоты. Таким образом, чтобы заформовать и отлить 21 маленькую опоку, времени потребуется вдвое больше, чем на 11 крупных. Каким должен быть внутренний объём печи, в зависимости от её конструкции, чтобы в неё помещалось нужное количество маленьких (или, наоборот, больших) опок? Если, к примеру, объём вашей печи 14×14×14 дюймов (63×36×36 см), то вам в любом случае понадобятся две печи. Разницы — никакой.

Бешеные деньги

Помня о том, что единственное, что требует изменения, — это габариты опок, поговорим теперь о реальной экономии. Предположим, что для каждой ёлочка вам нужна лунка в 40 г. Умножаем на 21, получаем 840 г, или 27 унций металла на 1000 изделий. Если мы те же 40 г умножим на 11, получится только 440 г, или 14,14 унции. Разница 400 г. Вот такая получается ежедневная экономия металла. При цене на золото \$350 стоимость сэкономленного только на лунках металла составит около \$3014,00 ежедневно. А если еще припомнить, сколько пустых литников на опоку приходится на долю коротких, а сколько — на долю высоких ёлочек, то соотношение сырья и лома нормализуется автоматически. Отливая меньше высоких опок, вы получаете ежедневную экономию металла при том же количестве изделий, и к этому мы ещё вернёмся.

О геометрии

Мы говорили об экономии, которой можно добиться, просто удлинив опоки и более ничего не меняя. В этом разделе речь пойдёт только об опоках одного размера. Как уже упоминалось, опоки заполняются снизу вверх, а не сверху вниз. Если при вакуумном литье геометрия разлива не отлажена (совмещение плохое), поток расплава пульсирует из стороны в сторону и теряет скорость. Скорость же, или кинетическая энергия расплава при заливке, очень важна для хорошего заполнения. В неотлаженном режиме пульсирующий поток будет частично осажаться в литниковом канале, в результате полость для кольца станет заполняться медленнее (рис. 3). К тому же моменту, когда расплав поднимется на высоту, необходимую для полного заполнения полости, первоначальная часть потока уже успеет остыть и образовать пробку, не дающую полости заполниться до конца. Дефект так и называется — произвольное недозаполнение.

Вероятность произвольного недозаполнения увеличивается куполообразной формой лунки (рис. 3 и 4). Изменив эту форму, вы значительно увеличите шансы на успешное литьё, но об этом поговорим позднее. Теперь же порассуждаем о том, как эти шансы увеличить хотя бы чуть-чуть, изменив угол прикрепления литника к каналу до 80°–90° (рис. 3). С таким углом дефект произвольного недозаполнения все равно не исключен, но менее вероятен. В силу своих молекулярных связей такой угол потоку расплава преодолеть гораздо легче,

Рис. 3
Литниковый канал под углом 35°

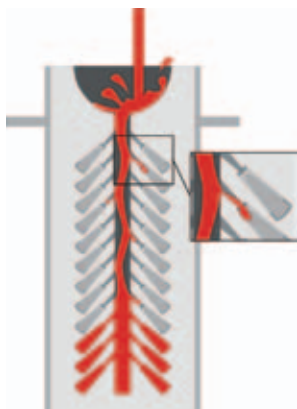


Рис. 4
Литниковый канал под углом 80°

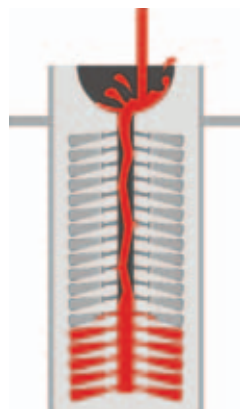


Рис. 5
Угол в 80°

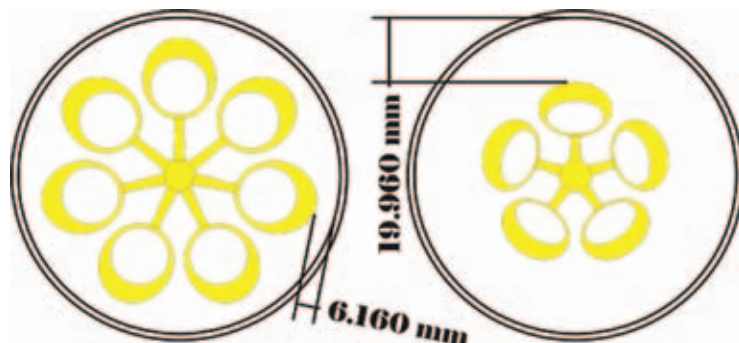


Рис. 6
Угол в 35°

нежели более острый 35°–45°. И опять же, полного отсутствия дефекта произвольного недозаполнения я вам не гарантирую, но улучшение — непременно.

Угол в 80°–90° не только снижает вероятность этого дефекта, но и немало способствует достижению того самого желанного соотношения сырья и лома 50/50. Кроме того, этот угол позволяет размещать больше изделий на дюйм литника, нежели угол в 35°. Подсчитайте количество изделий на виде сбоку, представленном на рис. 3 и 4. Как видно из рис. 4 (80°), их там 18, на рис. 3 (35°) — только 12. С помощью этого угла вы можете размещать изделия ближе к верху и дну опоки, не рискуя, при всех прочих равных условиях, увеличить вероятность недозаполнения или задувания.

Как видно из рис. 5, который соответствует рис. 4, угол в 80° позволяет размещать 7 колец в ряду, а угол в 35° (рис. 6) — только 5. То есть при простом подсчёте сравните: 60 изделий на опоку при 35° — и 136 изделий на опоку при 80°. Получается, что при одних и тех же габаритах опоки число изделий можно удвоить. И это не имеет никакого отношения к тем усовершенствованиям, которые достигаются при переходе на более крупные опоки. В этом варианте вы будете отливать ежедневно то же самое количество изделий, но с почти вдвое меньшим числом опок.

Ранее мы уже поняли, что типовое недозаполнение чаще всего случается на дне опоки. Теперь давайте рассмотрим, как уменьшение количества опок в результате большего числа изделий на опоку может способствовать снижению вероятности ти-

пового недозаполнения более чем на 50% при изменении одних лишь размеров. Хотя измерить снижение произвольного недозаполнения довольно трудно, смею вас заверить, так оно и будет. Еще одним, весьма важным достоинством угла в 80°–90° является то, что полость формы становится ближе к краю перфорированной опоки, в чем вы можете убедиться, сравнив рис. 5 и 6. А это, в свою очередь, сократит расстояние, которое должен пройти газ, высвобождающийся в результате реакции металла с формой, в результате чего литейной установке будет проще этот газ вывести. Ну а это, в свою очередь, улучшит качество отливок.

Экономим еще немного на геометрии

Как уже упоминалось, у ювелиров широко принято добавлять в каждую опоку по 40–60 г металла прибыли для надёжности и чтобы дать опокам «толчок». Это общепринятая практика, когда используют основания литника с большой куполообразной лункой, как изображено на рис. 3 и 4. В этом случае без прибыли для лунки действительно могут возникнуть проблемы, но вовсе не по тем причинам, в которых уверено большинство. Большинство же считает, что цель прибыли — увеличить давление на отливку. Убежденность же эта возникла из-за того, что в ёлочках с лункой меньшего размера или иной формы (чем изображена на рис. 3 и 4) типовое недозаполнение возникало на дне чаще, чем в ёлочках с большой лункой. Истина же заключается в том, что лунка действует, как теплосборник, какое-то время не

давая расплаву застыть и тем самым способствуя заполнению немногих оставшихся незаполненными изделий внизу, однако при дополнительном давлении действие это слабо и непродолжительно.

В технологии ювелирного литья было сделано два очень важных изобретения. Первое — лунка с геометрически правильной конической формой (воронка) и заостренный центральный литник (рис. 7). Второе — улучшенное давление в установке вакуумного литья, что привело к усовершенствованию и установок литья под давлением. Изобретения эти, используемые в сочетании друг с другом, позволяют добиться и экономии прямо-таки фантастической, и лучшего качества отливок. В мою задачу отнюдь не входит рекламировать воронкообразную литниковую систему, но нельзя не признать, что она намного превосходит прежнюю, куполообразную, а потому я её настоятельно рекомендую.

Эти новые системы позволяют осуществлять литьё без лунки. Как видно из рис. 8, золотые деревья отлиты прямо с бриллиантами, без прибыли на лунку и со 100% заполняемостью. Так что новое изобретение позволяет отливать не только без лунки, но и при более низкой температуре. А, как вы помните, литьё при более низких температурах снижает объём газа, высвобождаемого при распаде формомассы, чем делает качество поверхности отливок значительно лучше.

Соответствие

Точное соответствие тигельного отверстия для разлива и формы литника крайне

Рис. 6



Рис. 7



важно для заполнения при низкотемпературном литье, поскольку снижает изменчивость направления и турбулентность потока расплава. При конической же форме литниковой системы строгая точность уже не столь критична: по конусу металл и так движется быстрее и направленнее, чем по куполу и цилиндру (рис. 9 и 10). Будь вы всегда уверены в точной совмещённости разливочного отверстия в тигле и литникового отверстия в опоках, могли бы отливать без лунки практически при любой его и литника форме. Однако в действительности конструкция большинства установок и форма литников делать этого, увы, не позволяет. И опять-таки встает вопрос о вероятности и пользе. Всегдашняя же наша цель — увеличивать вероятность успеха, а описанный тип литниковой системы немало этому служит.

Если в голову вам придёт мысль, а не дороговато ли будет перейти на эти новые конические литники, то обдумайте вот что. Во сколько обходится пресловутое недозаполнение с точки зрения трудозатрат, стоимости обработки металла, составления технологического маршрута и т. п.? Во сколько обходится вам ежедневная переработка той самой прибыли на лунку? Сколько дополнительного металла для этого нужно держать про запас каждый день? Вот если всё это подсчитать, то и литниковые основания, и центральные литники нового типа сразу же станут замечательно дешёвы. Ведь платить за них придётся фактически один раз — сразу по использовании.

О ФИЗИКЕ И ЭКОНОМИИ Инерционное литьё

Чтобы оценить некоторые достоинства вакуумного литья под давлением, вовсе не обязательно приобретать дорогостоящую литейную установку. Давление возникает в расплаве как собственная сила, когда он из тигля поступает в полость формы. Деревце на рис. 11 было отлито из 18-каратного золота в 9-дюймовой опоке. Восковки разместили на верху 8-дюймового заостренного литника (см. рис. 12). Металла заложили ровно столько, чтобы заполнить ту часть литника и изделий, которые вы видите. В соотношении сырья к лому здесь 65% пришлось на долю сырья. Восковки были закреплены не в непосредственной близости от лунки, как принято, а на верхушке ёлочки. Такая конфигурация позволяет добиться максимального момента движения (инерции) расплава при разливке, когда вам нужно отлить маленькую ёлочку и снизить расход металла. Применяв второй закон Ньютона, точно совместив разливочное отверстие тигля с отверстием литника и призвав на помощь удачу, вы вполне сможете добиться тех же преимуществ и в недорогой литейной установке. В этом случае нужная сила представляет собой силу тяжести, толкающую массу расплава, помноженную на энергию, приобретённую с расстоянием (временем) между дном тигля и точкой захода на краю полости минус сила трения.

Второй закон Ньютона:

сила = масса × (скорость/время) = (масса × скорость) / время = инерция / время, таким образом,
сила × время = инерция

Да, формомассы придётся затратить чуть больше, но что такое стоимость некоторого дополнительного количества формомассы по сравнению с тщетными усилиями добиться хорошего заполнения или стоимостью прибыли металла на лунку. Как видно из примера (рис. 3b), избыточное давление не применялось. Всю эту славную работу по достаточному заполнению взяла на себя дополнительная сила, возникшая при попадании 7-дюймовой струи металла в хорошо совмещённый с полостью литник. Вам остается лишь удостовериться, что такой тип литья пригоден для вашего сплава с его диапазоном ликвидуса-солидуса.

Совершенно не сложно подсчитать, сколько металла требуется для отливки только верхушки ёлочки, если вам раз-другой уже приходилось проделывать это. Для этого сперва обрежьте литники восковок до нужной длины и отрезанный воск взвесьте. Затем, как обычно, плотно закрепите восковки на верхушке заострённого центрального литника. Теперь измерьте длину литника от верхушки до последней восковки и прибавьте еще 10 мм. Все считайте в мм. Теперь измерьте диаметр тонкой верхушки литника (диаметр № 1) и диаметр на расстоянии 10 мм от последней восковки (диаметр № 2). Затем рассчитайте по формуле.

$((\text{диаметр } 1 + \text{диаметр } 2) / 2) \times (\text{длина}) = (\text{объем заостренного воскового литника}) \times 0,002 = (\text{вычисленный вес воска литника в граммах}) + (\text{вес обрезанного воска в граммах}) = \text{общий вес воска}$. Теперь умножьте полученное число на удельную плотность вашего сплава (табл. 5) и получите коли-

Рис. 8

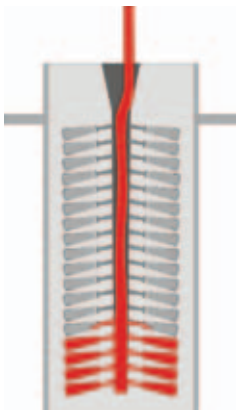


Рис. 9

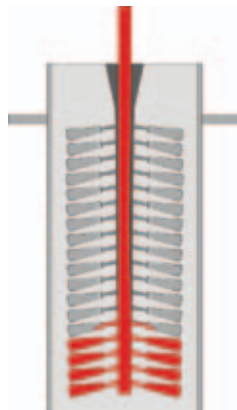
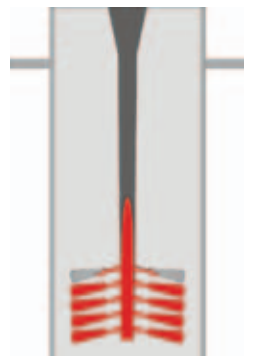


Рис. 10



Рис. 11



чество металла, необходимое именно для такой отливки.

Литьё под давлением (без лунки)

По моему глубокому убеждению, одним из самых замечательных толкователей законов природы (или Божьих) был человек по имени Блез Паскаль. Весь предыдущий раздел моего доклада основан именно на его толковании закона давления жидкости. Я же попытаюсь объяснить этот закон с точки зрения ювелиров.

Закон Паскаля

$$P = \rho gh$$

1. Давление (P), оказываемое потоком несжимаемой жидкости (в нашем случае расплава), прямо пропорционально его глубине (h), плотности (ρ) и напряжённости поля тяготения (g). От общего объёма или формы резервуара давление не зависит.

С точки зрения ювелира это означает, что роль играет не размер лунки, а длина литника. Какого бы размера ни был ход, нужное то давление, благодаря которому и достигается хорошее заполнение, создаётся только литником, в чьё отверстие непосредственно и попадает расплав, двигаясь прямо над ним. Ясно также, что угол между литниковым каналом и изделием во время заполнения должен только не противоречить законам тяготения, чтобы не препятствовать скорости заполнения при том давлении, которое применено в этой системе.

2. В гидравлической системе (несжимаемой жидкости) (F) жидкость с одинаковой силой поступает как на узкий вход (Ain), так и далее — на более широкий выход, причём давление её на пути от входа к выходу не снижается (из-за малого трения). В результате сила на выходе (Fout) гораздо выше, чем сила на входе (Fin).

Говоря попросту, это значит, что если в установке компрессионного литья на металл, поступающий из опоки к круглому отверстию (концу) литника оказывается давление в 15 фунтов на 10мм², то те же самые 15

фунтов давят уже на каждый квадратный миллиметр внутренней поверхности полостной формы минус трение.

Если объединить эти два закона, то станет ясно — в этой системе давление, приложенное что к 10-мм литнику, что к 80-мм ходу, на заполняемость внутренней полости формы действие оказывают одинаковое. Короче говоря, не тратьте ни деньги, ни металл на большие литниковые ходы. Уже существуют усовершенствованные литейные установки, в которых инертным газом давление на металл создаётся в процессе разлива и поддерживается, пока изделия не затвердеют. Если хорошо разобраться в их преимуществах и в полной мере ими воспользоваться, установки эти окупаются очень быстро. Впрочем, хоть на усовершенствованных установках качество отливок можно значительно улучшить, снижение процента брака (дефектов), в конечном счёте, зависит от многих факторов. Не забывайте и об оптимально сконструированных моделях, литниках, питателях и литниковых каналах, а также о необходимой время от времени прибыли металла, которые также нужны для улучшения качества литья.

**ПЕРЕРАБОТКА МЕТАЛЛА
Больше регенерации
и меньше аффинажа**

По мере того как заказчику требуются всё более и более лёгкие изделия, потребность в каждом резервном плане всё возрастает, а шансы легко добиться желанного соотношения 50/50 всё падают. Металл необходимо обрабатывать в условиях, максимально приближённых к идеальным. Это означает защищённость расплава, оптимальный цикл для опок и металла, правильную эксплуатацию оборудования, правильную очистку и переработку лома для повторного использования. Вам следует быть начеку и не обманывать себя применением отсталых технологий.

Цель программы регенерации — макси-

мально вернуть сплаву его «первичность» не привычной технологией очистки (аффинажа), а повторным введением в него недостающих летучих элементов в точной комбинации. Вы можете теперь разработать и собственную программу регенерации мастер-сплавов. Разработка точной программы — вещь непростая, но на крупном производстве может дать огромную экономию. Не для каждого предприятия она рентабельна, так что очень важно знать, где, как и когда её стоит (или не стоит) вводить.

Если эта программа вызвала у вас интерес, сперва необходимо хорошенько разобраться в собственной системе обработки металла. Возможно, достаточно будет лишь слегка подкорректировать уже применяемую технологию, сплав или оборудование. Если поставщик металла предлагает вам уже регенерированный сплав из числа имеющихся в наличии на складе, лучше смените поставщика. Чтобы точно установить изменения в составе, необходимо доскональное знание всех процессов и детальный анализ применяемых вами сплавов. Положить начало всему этому — задача не из дешёвых и не из простых, но и награда будет немалой. Программы регенерации в конечном счёте обходятся дешевле, чем общая стоимость аффинажа, отгрузки и страхования. Кроме того, они значительно более экологичны, поскольку требуют куда меньше различных химикалий.

Свою программу я составлял с помощью предприятий — изготовителей сплавов и лабораторий, ориентированных на изучение деталей и подробностей в соответствии со стандартами ISO. Невозможно разработать точную систему на основе одной-единственной регенеративной добавки. Необходимо много задающих добавок, а также компьютерная программа, которая определит и состав, и соотношение, и порядок ввода добавок. Эффективную программу регенерации можно составить только по заказу — специально для конкретного сплава, производ-

Табл. 5

Удельная плотность					
9kt Жёлтое	11.24	9kt Ni Белое	10.75	9kt Pd Белое	10.75
10kt Жёлтое	11.47	10kt Ni Белое	11.06	10kt Pd Белое	12.47
14 kt Жёлтое	13.07	14kt Ni Белое	12.56	14kt Pd Белое	14.25
18 kt Жёлтое	14.86	18kt Ni Белое	14.42	18kt Pd Белое	16.61
22 kt Жёлтое	18.00	Стерлинг	10.36	900 Платина	21.54
24 kt Жёлтое	19.32			950 Платина	21.50

твенных параметров и системы обработки металла. А для этого необходимы надёжный лабораторный анализ, согласный помочь поставщик сплавов, хорошая система гранулирования/очистки металла и неуклонное выполнение всех, даже самых строгих рекомендаций. Сплавы, регенерированные по заказу, обходятся дороже обычных, но их требуется так мало, что это оправдывается немалой экономией на аффинаже. Одна крупная офшорная производственная компания, основанная в США, ввела у себя такую программу регенерации да реализовала ещё несколько идей по экономии оборотного металла и затрат на очистку из числа тех, что были приведены в настоящем докладе, тем самым сэкономив несколько миллионов долларов в год. А это, в свою очередь, позволило компании пережить недавние экономические затруднения.

Примечание: подыскивая лабораторию для своих химических анализов, помните, что кремний и бор отличаются «коварным» поведением. Оба требуют специальных знаний, процедур и оборудования, чтобы точно проанализировать сплав. Элементы, которых в процентном отношении больше, легче поддаются точному измерению.

Краткие выводы

Всё сказанное в докладе предназначено для того, чтобы увеличить размеры прибыли вашей производственной системы. Любая из предложенных идей и в отдельности способна сэкономить вам немало денег, а уж все вместе... Сумма, как известно, больше слагаемых. И это при том, что ни одна не требует какой-либо самоновейшей или супердорогой техники, но способна окупить усовершенствованную технологию, которая принесёт ещё большую экономию. Для всего этого, разумеется, сначала нужно хорошо продумать и организовать свою производственную систему. Для внедрения этих идей не требуется никаких внешних затрат — достаточно одного опытного консультанта, который поможет значительно сократить внутрипроизводственные финансовые и временные затраты. Такой консультант умело проведёт вас по всем непростым этапам внедрения и поможет избежать распространённых ошибок. А самое главное — он может взглянуть на ту

или иную ситуацию с иной точки зрения и увидеть то, что вы по неопытности пропускаете.

Суть доклада:

- Чем ближе вы подбираетесь к соотношению сырья и лома 50/50, тем шире границы вашей прибыли. Улучшая это соотношение, вы уменьшаете количество оборотного металла, необходимое для отливки. А это, в свою очередь, снижает разнообразные затраты издержки на уплату процентов и т. п. и высвобождает наличные деньги.
- Используя промежуточные варианты для устранения инженерно-технических недостатков наподобие неудачно сконструированной модели, неудачно подобранного сплава, слишком высокой температуры или не лучшей технологии, вы лишь способствуете усугублению трудностей в последующем производственном процессе.
- Чрезмерно увеличивая число изделий, отливаемых сверх заказа из расчета на неудачи (сбои, отказы), вы лишь увеличиваете затраты на рабочую силу, металл и материалы.
- Улучшая соотношение сырья и лома, вы тратите меньше усилий и материалов, необходимых для производства данного количества отливок.
- Улучшая соотношение сырья и лома, вы уменьшаете процент металла, требующего очистки, тем самым расширяя пределы прибыли за счет снижения затрат на аффинаж.
- Реже применяя аффинаж, вы используете меньше химикалий, необходимых для очистки лома, и потому не так портите окружающую среду.
- Правильно составленный сплав и хорошо разработанная система обработки металла позволяют добиться оптимальных его характеристик при том самом отношении первичного металла к регранулированному 50/50.
- Размер играет роль. Простое логическое рассуждение подскажет, что, если недозаполнение наиболее вероятно у дна ёлочке, то, сократив число ёлочек, вы автоматически уменьшите частоту этого дефекта.
- Используя максимально высокие опоки,

какие только можно обрабатывать на вшей установке, вы улучшите соотношение сырья и лома, сократив затраты на рабочую силу и материалы, и расширите пределы прибыли.

- Прикрепляя литниковый канал к изделию под углом, близким к 80°, вы увеличиваете количество изделий, помещающихся на ёлочке. А это опять-таки улучшает соотношение сырья и лома и снижает затраты на рабочую силу и материалы, поскольку уменьшается число ёлочек, необходимых для отливания ежедневной нормы изделий.
- При использовании заострённых и конических литников нового типа отпадает необходимость в тяжёлых лунках при отливке и снижается турбулентность потока расплава, что, в свою очередь, снижает вероятность произвольного недозаполнения.
- Для безлуночного литья с меньшей турбулентностью и большей вероятностью успеха ключевым является точное совмещение разливочного отверстия тигля с опоккой.
- Те литейщики, которые работают с маленькими партиями, могут воспользоваться вторым законом Ньютона (сохранение инерции), чтобы в вакуумных установках с помощью больших опок отливать маленькие ёлочки. Формомассы при этом тратятся немножко больше, но зато экономится куда более дорогой металл. И даже на этих мелких партиях возможно очень высокое соотношение сырья и лома.
- Блез Паскаль открыл законы давления жидкости, которые дают возможность тем литейщикам, которые работают с крупными партиями, воспользоваться преимуществами конической и заострённой литниковых систем в сочетании с литьём под давлением.
- Правильная конструкция установки компрессионного литья позволит улучшить качество отливок, применив именно и только в нужный момент давление инертного газа, благодаря чему улучшится не только качество отливок, но и соотношение сырья и лома.
- Точно составленная программа регенерации сплава значительно снизит не только затраты на его очистку (аффинаж), но и загрязнение окружающей среды, а вы по-

- лучите сплав с почти идеальными свойствами.
- Программы регенерации недёшевы и не универсальны. Каждую нужно составлять под конкретную ситуацию. Поэтому подходят они не всякому производству, но в нужном месте способны сэкономить миллионы.
- Чёткая, правильно составленная и грамотно оснащённая программа обработки металла сохраняет сплав свойства в продолжение всего его полезного существования.

Программа обработки металла выполняется всё — от конструирования модели до литья и переработки лома. Она включает в себя всю производственную систему, поскольку дефекты, возникающие на более поздних технологических стадиях, увеличивают содержание лома и количество труда, что по мере повторения этих дефектов всё более и более бросается в глаза.

Остаётся лишь сожалеть, что большинство компаний пока так и не воспользовались всеми перечисленными идеями и принципа-

ми. Надеюсь, они хотя бы задумаются над ними в ближайшем будущем.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

JETT Research
(Jewelry Engineering, Training, & Technology)
J. Tyler Teague (Consultant)
1409 Riverview Dr. NW
Albuquerque, NM 87105 USA
Tel: (505) 839-1888
Fax: (505) 839-2888
Mob: (505) 480-8881
tyler@jettresearch.com

Dear colleagues,
we have pleasure to invite you
to take part in the

Уважаемые коллеги,
приглашаем Вас
принять участие в работе

**International
Jewelry Symposium**

**Международного
Симпозиума ювелиров**

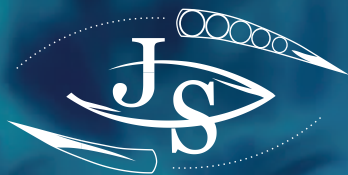
that will take place
in Conference Hall of Angleterre Hotel,
Saint Petersburg
On July 3–7, 2006

Санкт-Петербург,
конференц-зал
гостиницы «Англетер»
3–7 июля 2006 года



Предлагаем Вашему вниманию сборники докладов Симпозиумов 2002, 2003, 2004 г. 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



«THREE COMPONENTS OF MODERN JEWELRY
MANUFACTURE PROGRESS — DESIGN,
UP-TO-DATE TECHNOLOGIES AND MARKETING»


«ДИЗАЙН, ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И
МАРКЕТИНГ — СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСПЕХА
СОВРЕМЕННОГО ЮВЕЛИРНОГО ПРОИЗВОДСТВА»

Dear colleagues,
we have pleasure to invite you
to take part in the

Уважаемые коллеги,
приглашаем Вас
принять участие в работе

 **th International
Jewelry Symposium**

that will take place
in Conference Hall of Angleterre Hotel,
Saint Petersburg
On July 3–7, 2006

 **Международного
Симпозиума ювелиров**

Санкт–Петербург,
конференц–зал
гостиницы «Англетер»
3–7 июля 2006 года

«Three components of modern jewelry manufacture progress — design, up-to-date technologies and marketing»

Within the Symposium program:

Main problems of jewelry production; jewelry technologies state-of-the-art and tendencies of their development; casting quality and ways of upgrading, computer modeling and design; marketing research; interesting cultural program, live communication.

Our speakers: specialists of the leading jewelry companies, jewelry equipment manufacturers and research institutes of Russia, Ukraine, USA, Italy, Germany, France, Great Britain, China, Thailand and other countries.

We would like to invite for cooperation research institutes, banks, informational publishing's, insurance and investment companies, jewelry equipment manufacturers and jewelry companies.

Symposium is the place where professionals get a possibility to carry on a lively dialogue, it is the meeting place not so much for competitors, as for like-minded persons who love their pursuit, aim at its development and implementation of up-to-date technological developments into the jewelry production reality!

We would be glad to meet you at the V Symposium of jewellers!

«Дизайн, передовые технологии и маркетинг — составляющие успеха современного ювелирного производства»

В программе Симпозиума:

Основные проблемы ювелирного производства, современное состояние и тенденции развития ювелирных технологий, качество литья и меры по его улучшению, компьютерное моделирование и дизайн, маркетинговые исследования, насыщенная культурная программа.


Наши докладчики: специалисты ведущих фирм-производителей ювелирных изделий, ювелирного оборудования и научно-исследовательских институтов России, Украины, США, Италии, Германии, Франции, Великобритании, Китая, Тайланда и др.

Приглашаем к сотрудничеству научно-исследовательские институты, банки, информационные издания, страховые и инвестиционные компании, производителей ювелирного оборудования и ювелирные фирмы.

Симпозиум — место, где возможен живой диалог профессионалов, где встречаются единомышленники, которые любят свое дело, заинтересованы в его развитии и внедрении самых современных технологических разработок в реальность ювелирного производства!

Будем рады встрече с Вами на V Симпозиуме ювелиров!

 **International
Jewelry Symposium**

 **Международный
Симпозиум ювелиров**

Зарегистрироваться и получить подробную информацию об участии в Симпозиуме, Вы можете по телефону: +7(812) 355-11-06, e-mail: info@j-symposium.ru, а также на нашем официальном сайте www.j-symposium.ru.



For more detailed information about participation in the Symposium please call: +7 (812) 355-11-06, e-mail: info@j-symposium.ru, and visit our web site www.j-symposium.ru.

Подписка

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.

Подписка в странах СНГ:

- 4 номера журнала «Русский Ювелир» 1416 руб.
- 8 номеров журнала «русский Ювелир» 2832 руб.

* 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 ОАО Агентство «Роспечать»
Москва, пр. Маршала Жукова, д. 4
(095) 101-25-39, 101-25-50

Подписной индекс в объединенном каталоге «Пресса России»

34214

По вопросам доставки журнала обращаться в ЗАО «Аргументы и факты. Экспресс-Сервис»
Москва, ул. Можайский вал, д. 86
Тел. (095) 240-52-27, 240-52-28

<p>Извещение</p>	<p>СБЕРБАНК РОССИИ <small>Основа в 1841 году</small> <i>Форма № ПД - 4сб (налог)</i></p> <p>Наименование получателя платежа: _____ ООО "Русский ювелир" Налоговый орган*: ИНН <u>7801106570</u> Код ОКАТО: <u>40263561000</u> Номер счета получателя платежа: <u>40702810055050131387</u> Наименование банка: <u>Северо-Западный банк</u> <u>Сбербанка РФ, ПОСБ №1879</u> БИК: <u>044030653</u> КОРСЧЕТ: <u>30101810500000000653</u> Наименование платежа: <u>подписка за 2006 год</u> <u>на журнал "Русский ювелир"</u></p> <p>Кассир</p> <p><small>*или иной государственный орган исполнительной власти</small></p>
<p>Квитанция</p> <p>Кассир</p>	<p><i>Форма № ПД - 4сб (налог)</i></p> <p>Наименование получателя платежа: _____ ООО "Русский ювелир" Налоговый орган*: ИНН <u>7801106570</u> Код ОКАТО: <u>40263561000</u> Номер счета получателя платежа: <u>40702810055050131387</u> Наименование банка: <u>Северо-Западный банк</u> <u>Сбербанка РФ, ПОСБ №1879</u> БИК: <u>044030653</u> КОРСЧЕТ: <u>30101810500000000653</u> Наименование платежа: <u>подписка за 2006 год</u> <u>на журнал "Русский ювелир"</u></p> <p><small>*или иной государственный орган исполнительной власти</small></p>

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

Страхование

«Автомобиль — не роскошь, а средство передвижения»

Эта расхожая фраза давно уже не в моде. Сегодня в ряду материальных ценностей автомобиль по значимости стоит на втором месте после объектов недвижимости, а его стоимость зачастую может сравниться со стоимостью квартиры. Поэтому вполне логично защитить столь серьёзное финансовое вложение от угона или порчи.

Тест для автовладельца

Ответьте на следующие вопросы:

1. Знаете ли вы, как действуют угонщики, какие приёмы используют и сколько времени у них уйдёт на угон вашего автомобиля?
2. Знаете ли вы, какие средства лучше применять для защиты именно вашей машины?
3. Считаете ли вы, что ставить противугонные средства нужно только в сертифицированных центрах, а не самостоятельно или «по знакомству»?
4. Застрахован ли ваш автомобиль?

Если вы ответили на все вопросы утвердительно, то можете спать спокойно. А если хотя бы один из ваших ответов «нет», то внимательно читайте дальше.

«Предупреждён — значит вооружён»

Чтобы знать, чего нужно опасаться и как правильно реагировать в той или иной ситуации, необходимо изучить приёмы, которыми наиболее часто пользуются преступники. Алгоритм зависит от того, кто действует — профессиональные угонщики, «салонщики» (аналогия — «домушники») или хулиганы (непрофессионалы, наркоманы). Непрофессионалы, как правило, если не удается пора-

ботать над угоном конкретного автомобиля в течение 5–10 минут, бросают это занятие. Наркоманам терпения тоже не хватает: их цель — быстро что-нибудь украсть и убежать. Для них зачастую достаточно самого факта «кричащей» сигнализации, чтобы скрыться с места преступления. «Салонщики» вообще не пытаются угонять автомобиль, довольствуясь тем, что можно снять: колонками, магнитолой, аккумулятором, колёсами...

Как действуют угонщики?

1. Случаи разбойного нападения. Чаще всего в такие ситуации попадают владельцы дорогих автомобилей. Это может случиться на перекрестке или в достаточно безлюдном месте: во время остановки водителя насильственно выталкивают из машины. Кроме того, следует опасаться случайных попутчиков. Для защиты от разбойного нападения у большинства сигнализаций существуют специальные функции антиграбления AntiCarJack, AntiHiJack, а также функция иммобилайзера.
2. Имитация неисправности сигнализации. Угонщики «играют на нервах» автовладельца, вызывая срабатывание сигнализации без видимых причин. У владельца в итоге возникает естественное желание отключить сигнализацию, особенно если дело происходит ночью. Угонщики именно этого и добиваются. В случае постоянного срабатывания сигнализации стоит воспользоваться платной охраняемой автостоянкой.
3. Взлом автомобиля и обезвреживание сигнализации. Любые средства защиты автомобиля в конечном итоге взламываются.

Вопрос только в том, сколько на это необходимо времени.

- а) почти все современные модификации автосигнализации управляются с брелока кодированным сигналом KeeLog. При каждом нажатии на кнопку брелока выдётся отличный от предыдущего сигнал, и расшифровать алгоритм изменения кода чрезвычайно сложно. Однако угонщики дорогих иномарок, используя специальное оборудование (также весьма дорогостоящее), изучили и эту технологию. Если вы полагаете, что автомобиль могут угнать, взломав код KeeLog, стоит приобрести независимый иммобилайзер или сигнализацию с независимым иммобилайзером (о них речь пойдёт далее);
- б) возможен вариант вывода сигнализации из строя с помощью электрошокера или коротким замыканием поворотных огней во время тревоги. Но этот способ имеет один недостаток: вместе с сигнализацией может выйти из строя и штатное оборудование автомобиля. Кроме того, большинство современных автосигнализаций защищены от воздействия электрошокера дополнительными предохранителями.

Рассмотрим ситуацию, которая чаще всего происходит на практике

В первую очередь угонщики взламывают дверной замок (на большинстве машин двери вскрываются крючком или линейкой; время, необходимое злоумышленникам на эту операцию, от 10 сек до 3 мин).

В результате срабатывает сигнализация. Передачу сигналов на автопейджер (радиосигнальное устройство, оповещающее о срабатывании сигнализации, если автомобиль находится вне зоны видимости и слышимости) угонщики могут предотвратить, используя глушилку.

Если дверной замок не поддаётся, разбивается одно из окон. Открывается дверь, дёргается рукоятка привода капота, срыгается замок зажигания с рулевой колонки — на всё это уходит не более 15 сек. Иногда замок зажигания крепится на рулевой колонке достаточно жёстко, что, естественно, затрудняет работу угонщиков.

При работе в паре второй угонщик в это время занимается капотом. В случае использования владельцем дополнительного замка капота в зависимости от его исполнения и качества (в том числе и качества установки) на его нейтрализацию может уйти от 10 сек до 1 мин. Причём в крайнем случае угонщики могут пойти и на повреждение кромки капота или решётки радиатора.

Когда капот открыт, обесточивается блок сигнализации — это ещё 5 сек. Правда, в автомобилях некоторых марок имеется возможность глубоко спрятать сирену, и на её обезвреживание уйдет гораздо больше времени.

Дальше варианты развития событий зависят от типа автомобиля

1. Автомобиль с карбюраторным двигателем (классика).

Заблокировать можно только стартер, зажигание или подачу топлива. Используя «паука» — связку проводов, угонщики без труда восстанавливают все необходимые контакты. Если удастся открыть капот, достаточно бросить перемычку от аккумулятора на катушку зажигания. А для обхода клапана в бензопроводе используется канистра с бензином и шлангом к бензонасосу. Весь процесс занимает около 30 сек.

Многие автовладельцы в качестве дополнительной защиты используют иммобилайзер, позволяющий прерывать цепи в двух-трех местах, найти которые достаточно сложно. Но в данном случае не имеет смысла ставить дорогую сигнализацию и иммобилайзер — эффекта не будет.

2. Автомобиль с инжекторным двигателем и простейшей сигнализацией.

Возможностей для блокировки здесь гораздо больше, чем в первом случае. Но если используется простейшая сигнализация со встроенным иммобилайзером или с выносным проводным блокировочным реле с управлением аналоговым сигналом, обезвредить её можно довольно быстро. За те же 30 сек угонщики восстановят прерванные цепи.

3. Автомобиль с инжекторным двигателем и сигнализацией с беспроводным цифровым реле блокировки или с независимым иммобилайзером.

В данном случае процесс взлома и угона может затянуться надолго, особенно если сигнализация сочетает в себе и беспроводное блокировочное реле с цифровым сигналом по штатной проводке, и независимый иммобилайзер с цифровым реле блокировки.

Злоумышленникам придется потрудиться, а у вас появится время и возможность обдумать и предпринять правильные действия.

«Кто виноват?» и «Что делать?»

На эти два извечных вопроса ответить трудно. Разумеется, в угоне автомобиля виноват преступник. Но и с хозяина нельзя снять ответственность. Автовладелец должен предпринять все возможные меры предосторожности, чтобы угон не состоялся. Так что же делать и каким способом защиты автомобиля отдать предпочтение? Для этого рассмотрим основные противоугонные устройства, их назначение, сильные и слабые стороны, а также стоимость необходимого оборудования.

Приобретая автомобиль, стоит заранее учесть, что для его защиты от порчи или угона потребуются определённые финансовые затраты. Обычно эта сумма варьируется от 5 до 20% от стоимости самого автомобиля и складывается из нескольких независимых компонентов. «Секретка», механические средства защиты, сигнализация, иммобилайзер, система радиопоиска автомобилей — всё это значительно усложнит угонщику жизнь.

1. «Секретка».

Предотвращает несанкционированный запуск двигателя. Обычно отключается нажатием на потайную кнопку или комбинацией нажатий на потайные и штатные кнопки. Стоимость установки в среднем обходится в \$15–30.

2. Механические средства защиты.

а) замки капота. Если вы установите блокиратор капота (БК), особенно если добавите к этому под капотом потайной переключатель, угнать автомобиль будет сложнее: придётся либо демонтировать устройство, либо взламывать капот (а это отнюдь не тихое занятие), либо отгонять машину на буксире. Стоят БК значительно дешевле сигнализаций (в среднем от \$15 до \$60, с установкой — \$100). Кроме того, не требуют особых навыков в монтаже;

б) замки на коробку передач (стоят в среднем от \$35 до \$100). Их целесообразнее ставить на коробе-автомате;

в) замки на рулевой вал (обойдутся в \$35–80);

г) замки на рулевую колонку и педали. Зачастую малоэффективны, так как конструкции, на которые их устанавливают, не слишком прочны;

д) блокираторы на колесные диски. Встречаются достаточно редко из-за своей громоздкости и сложности установки.

3. Сигнализация.

В систему простейшей сигнализации, как правило, входят: центральный блок, комплект проводов со светодиодом и 1–2 брелока; дополнительно возможно выносное проводное блокировочное реле с управлением аналоговым сигналом, кнопка Valet, выносные датчики удара и объёма, концевые выключатели, сирена, пейджер (может быть совмещён с брелоком), антенна. Простейшие сигнализации со встроенным иммобилайзером или с выносным проводным блокировочным реле с управлением аналоговым сигналом стоят в среднем от \$50 до \$200, а с установкой — от \$100 до \$300.

В комплект поставки более сложных и дорогих сигнализаций обычно входят: центральный блок, выносное блокировочное реле с управлением цифровым сигналом по штатной проводке, кнопка Valet, комплект проводов со светодиодом и 1–2 брелока; дополнительно — цифровое блокировочное реле, выносные датчики удара и объёма, концевые выключатели, сирена, пейджер, антенна, иммобилайзер со своей управляющей карточкой. Сигнализации с выносным беспроводным блокировочным реле с управлением цифровым сигналом на штатной проводке стоят в среднем от \$150 до \$400, с установкой — от \$250 до \$600.

Элитные сигнализации в основном комплектуются таким образом: центральный блок, 2 цифровых блокировочных реле, выносные датчики удара и объёма, кнопка Valet, комплект проводов со светодиодом или дисплеем, 2 брелока и 2 метки, антенна, а также могут быть пейджер и передатчик. Стоимость систем элитных сигнализаций с несколькими цифровыми блокировочными реле вместе с установкой составляет от \$600 до \$2000.

Остановимся подробнее на каждом из элементов.

Центральный блок сигнализации, фиксируя сигналы от соответствующих датчиков (концевые датчики дверей, капота, багажника, удара и объёма), передаёт сигнал тревоги на сирену или (и) пейджер, а также при наличии блокировочного реле передаёт на него сигнал запрета на движение автомобиля.

Светодиод предназначен для индикации перевода сигнализации в режим охраны, а также нередко для индикации причины срабатывания сигнализации (от какого датчика поступил сигнал тревоги). В элитных сигнализациях роль светодиода может выполнять дисплей.

Брелок передаёт на центральный блок кодированные электромагнитные импульсы команд постановки и снятия с охраны.

Выносное блокировочное реле представляет собой ключ в цепи электропроводки. Управляющий сигнал на блокировку поступает с центрального блока и может передаваться по отдельному проводу в виде аналогового сигнала либо по штатной проводке в виде цифрового сигнала (во втором случае обезвредить блокировку гораздо сложнее; однако ещё раз повторим, что это касается только автомобилей с инжекторными двигателями).

В России распространены пассивные блокировки (даже при отключении питания остаются заблокированными и не позволяют автомобилю двинуться с места), в то время как в США и Европе из соображений безопасности преобладают активные блокировки (при сбое или отключении питания разблокируются). В некоторых странах пассивные блокировки запрещены.

Кнопка Valet обычно служит для отключения сигнализации с помощью секретного кода и перевода сигнализации в режим сервисного обслуживания, а также может служить для программирования сигнализации

Датчик удара — встроенный в центральный блок или выносной — реагирует на удары по автомобилю. Может быть двухуровневым или многоуровневым (в зависимости от силы воздействия сигнализация выдаёт предупредительные сигналы или переходит в режим тревоги).

Датчик объёма реагирует на любые передвижения в автомобиле и в непосредствен-

ной близости от него. Это устройство называют двухзонным, так как он контролирует зоны внутри и вне автомобиля.

При установке эти датчики могут потребовать тщательной настройки, чтобы исключить ложные срабатывания. Встречаются и самонастраивающиеся датчики.

Концевые датчики дверей, капота, багажника реагируют на открытие соответственно двери, капота и багажника.

Датчики положения (весьма недешёвые) могут защитить от снятия колес.

Сирена выдаёт звуковые сигналы тревоги при покушении на автомобиль (при центральном обесточивании может работать на автономном источнике питания). Мультитональные сирены позволяют выбрать мелодию сигналов тревоги из нескольких возможных. Если конструкция автомобиля позволяет глубоко спрятать сирену, которая, к тому же, имеет автономное питание и управляется сигналом на штатной проводке, угонщику это доставит немало хлопот.

Пейджер со звуковым и вибросигналом обычно используется в дополнение к сирене или вместо неё. В последнее время получили широкое распространение пейджеры с дисплеем и двусторонней связью — брелок совмещается с пейджером (однако качество таких комбинированных брелоков-пейджеров ниже). От мощности радиопередатчика и места установления антенны, которые также входят в комплект для подключения, зависит дальность приёма пейджера. В городских условиях радиус действия составляет обычно от 400 до 1200 м, а вне города дальность приёма доходит до 2000 м (на эти показатели особо следует обратить внимание при покупке пейджера).

4. Имобилайзер.

Почти все автомобили, выпускаемые в настоящее время, комплектуются штатным имобилайзером. Закодированный электронный сигнал содержится в ключе зажигания, и когда водитель вставляет ключ в замок зажигания, имобилайзер разблокируется. Он, как и сигнализация, имеет свой центральный блок, который может быть совмещён с самим реле блокировки. Блокировка может быть проводной (более уязвима) и беспроводной. Управляется имобилайзер электронным ключом (в виде таблетки), карточкой-транспондером или отдельно от

сигнализации независимым брелоком. Второй способ управления удобен тем, что нет необходимости производить какие-либо действия: достаточно просто иметь карточку при себе, и имобилайзер автоматически снимется с охраны, когда вы сядете за руль. Но обратите внимание: существует карточка ближнего (20–30 см) и дальнего (50–70 см) действия. Карточку ближнего действия, возможно, придётся поднести поближе к приемной антенне, которая обычно зашивается в спинку водительского кресла.

Простейшие имобилайзеры не дают завести автомобиль, в то время как более сложные модели предотвращают движение и в том случае, когда автомобиль уже заведён (особенно это актуально в случае разбойного нападения, когда водителя выталкивают из машины). Наиболее совершенные модели имобилайзеров даже могут дать угонщику возможность проехать несколько десятков метров, после чего включается аварийная сигнализация для предотвращения аварии и двигатель глохнет.

Цены на имобилайзеры колеблются от \$50 до \$500. Но вполне качественное устройство можно приобрести в пределах \$100–150, а с установкой оно обойдётся в \$200–300.

5. Система радиопойска.

Может обойтись вам не в одну тысячу долларов. Причём данная система потребует и ежегодных расходов, которые, впрочем, могут окупиться через некоторое время за счёт скидок на страхование автомобиля.

На перепутье

Современные технологии развиваются столь стремительно, ассортимент средств для защиты автомобиля столь широк, что остановить свой выбор на чём-либо весьма сложно. Комплексная защита автомобиля предполагает комбинацию нескольких элементов, так как каждый из них выполняет свою определённую задачу: сигнализация информирует владельца и окружающих о покушении на автомобиль, имобилайзер не даёт автомобилю тронуться без владельца... Специалисты разработали для каждого типа автомобиля максимально адаптированные комплексы защиты.

1. Автомобиль с карбюраторным двигателем: простая сигнализация; замок на

капот; «секретка». Всё вместе, включая установку, будет стоить около \$200–300. Дополнительно можно установить замки на рулевой вал и коробку передач.

2. Недорогие автомобили с инжекторным двигателем: сигнализация с выносным блокировочным реле, управляемым цифровым сигналом по штатной проводке; замок на капот. С установкой это обойдётся в среднем в \$300–500. Для большей надёжности можно использовать независимый иммобилайзер, пейджер, замки на рулевой вал и коробку передач.
3. Иномарки среднего ценового диапазона: сигнализация с цифровым блокировочным реле, укомплектованная датчиками удара и объёма, а также пейджером; замок на капот; независимый иммобилайзер. Бюджет такого комплекта вместе с установкой обойдётся в сумму от \$500 до \$800. Замки на рулевой вал и коробку передач обеспечат дополнительную гарантию.
4. Дорогие иномарки: элитная сигнализация; замок на капот; замки на рулевой вал и коробку передач; система радиопоиска. Всё вместе может стоить от \$1000 до \$4000.

Доверьтесь профессионалам!

Хочется предостеречь владельцев от экономии на установке комплекса автосигнализации. Её лучше доверить профессионалам, так как безграмотная установка сведёт на нет все затраты на покупку дорогостоящего

оборудования. Принципы действия и места установки защитных устройств описаны в соответствующей технической документации, а значит, могут быть хорошо известны угонщику. Поэтому для борьбы с профессиональными угонщиками требуется противопоставить не меньший профессионализм установщика.

При покупке новой машины в автосалоне клиенту обычно предлагают и услуги по установке сигнализации. Иногда даже предупреждают, что при установке сигнализации в другом месте вы будете лишены гарантии на электрооборудование автомобиля. Но это противоречит Закону о защите прав потребителя, поэтому вы можете выбрать любого установщика, которому полностью доверяете. Тем более что для автосалона установка сигнализации — непрофильный бизнес, а цены на эту услугу там, как правило, завышены.

Прежде чем остановить свой выбор на каком-либо из установщиков, поинтересуйтесь:

1. Сколько лет существует фирма на этом рынке услуг? Какова квалификация специалистов? Молодые компании могут предложить более низкие цены, но если вы не уверены в их профессионализме, рисковать лучше не стоит.
2. Какая сигнализация наиболее подходит для вашей машины? Обычно установщи-

ки имеют в своем арсенале проверенные и оптимальные по соотношению цены и качества модели.

3. Сколько времени потребуется для установки сигнализации? Как правило, установка простейшей сигнализации в зависимости от марки автомобиля может потребовать до пяти часов, сигнализации с цифровой блокировкой — около восьми часов, сигнализации элитного класса — 1,5–2 дня.
4. Какой гарантийный срок предоставляется установщиком на сигнализацию? Обычно этот срок — не меньше 1–2 лет, а нередко он совпадает со сроком, предоставляемым фирмой — производителем сигнализации (что, кстати, говорит о налаженном контакте установщика с производителем).

Надеемся, данная информация поможет вам сделать правильные выводы и избежать многих неприятных ситуаций. В этой статье речь шла о противоугонных устройствах, но не стоит забывать и о страховании вашего автомобиля.

Неопровержимый факт: на 100% уберечь автомобиль от угона может только его отсутствие. А смягчить горе — только страховая компания.

Страховая компания «БЕЛОКАМЕННАЯ» желает вам всегда находить свой автомобиль там, где вы его оставили.

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) 948-2801; тел.: (095) 195-0111
www.option-s.ru, option-s@mtu-net.ru

Поздравляем

Три кита успеха «Рестэк»: профессионализм, надёжность, динамичное развитие

24 ноября 2005 года выставочное объединение «Рестэк» принимало поздравления в связи с юбилеем своей компании — 15 лет успешной работы на рынке выставочно-ярмарочной деятельности. За полтора десятилетия ВО «Рестэк» прошло путь от одной выставки в 1990 году до организации и проведения более 150 крупных конгрессно-выставочных мероприятий в год в стране и за рубежом.



Сегодня группа предприятий «Рестэк» — это творческий коллектив единомышленников, который активно участвует в формировании российского выставочного рынка. На протяжении 15 лет президентом компании является кандидат экономических наук Сергей Николаевич Трофимов — человек, благодаря неутомимой деятельности которого объединение развивается, осваивая новые технологии выставочного бизнеса.

Использование опыта и передовых достижений мировой практики выставочно-ярмарочного дела позволило ВО «Рестэк» вырасти до группы предприятий, насчитывающей более 15 компаний. За время упорной и кропотливой работы ГП «Рестэк» приобрела безупречную репутацию и солидный опыт организации и проведения международных выставочно-конгрессных мероприятий в России, странах СНГ и за рубежом.

Деятельность ВО «Рестэк» охватывает несколько десятков отраслей экономики. Ежегодно компания проводит свыше 100 специализированных отраслевых выставок, пять международных форумов, более 80 тематических конференций, в которых принимают участие более 8000 организаций. Каждый год на своих мероприятиях ВО «Рестэк» принимает около 700 тысяч посетителей. Используемые формы и методы работы на выставочном рынке позволяют говорить о компании как о группе предприятий, которая сочетает в своей работе все элементы продвижения и качественного оказания услуг на рынке.

Стратегия развития объединения «Рестэк», подходы к выбору выставочных тематик позволяют говорить о предприятии как о компании инновационной, которая активно осваивает новые тематики и новые региональные рынки, предлагая свои известные торговые марки и внедряя международные бренды. 18 выставок объединения «Рестэк» отмечены знаками Международного Союза выставок и ярмарок (МСВЯ) и Всемирной Ассоциации выставочной индустрии (UFI), которые присваиваются за высокий профессиональный уровень организации и

проведения выставки, её особое значение для развития экономики и международных связей.

Значительный вклад в перспективы международного сотрудничества внесли выставочные проекты, приуроченные к 300-летию города на Неве, проводимые ВО «Рестэк» в рамках федеральной программы по поручению Правительства РФ. Многоотраслевая комплексная выставка «300 лет Санкт-Петербурга: Россия, открытая миру», которая в 2002–2003 годах прошла в Лондоне, Берлине и Милане, продемонстрировала мировой общественности культурный и экономический потенциал как города, так и России в целом.

ВО «Рестэк» связывают хорошие отношения с партнёрами по бизнесу. Примером конструктивного сотрудничества является партнёрство с ЗАО «Экспоцентр» (Москва), Всероссийским выставочным центром (Москва), ОАО «Ленэкспо» (Санкт-Петербург), «ПримЭкспо» (Санкт-Петербург), ВЦ «Пермская ярмарка» (Пермь) и целым рядом других выставочных фирм. «Один из лучших выставочных операторов страны...», «Выставочная компания международного класса и масштаба...», «Динамично развивающаяся, стабильная в росте и людях структура, постоянно повышающая свой профессионализм...», «Надёжный качественный партнёр...» — так говорят о выставочном объединении «Рестэк» руководители родного города, друзья, коллеги и партнёры, собравшиеся из всех уголков России — от Владивостока до Калининграда.

Сегодня ГП «Рестэк» не останавливается на достигнутом. Компания создаёт новые коммуникационно-консалтинговые организации по отраслевым направлениям, включая медиа-деятельность, вырабатывает новейшие технологии проведения выставочно-конгрессных мероприятий.

Выставочные программы ГП «Рестэк» имеют важное значение для экономики Северо-Западного региона и страны в целом, они пользуются поддержкой органов власти федерального и регионального уровней, отраслевых союзов и ассоциаций. Одними из доминирующих выставок, организуемых ВО «Рестэк», являются ювелирные выставки программы «Ювелирная Россия»: традиционная отраслевая ювелирная выстав-



ка «Jupwex», международная ювелирная выставка «Новый русский стиль» (ИЖМ), ежегодная Оптовая Биржа «ЮВЕЛИР*» (Лучшие Украшения России), организуемые в Санкт-Петербурге и Москве. Этой программой руководит один из директоров «Рестэка» известный всем ювелирам Будный Валерий Васильевич.

Именно «Рестэк» инициировал создание отраслевой консалтинговой структуры РИА «РосЮвелирЭксперт» и поддержал форми-

рование самого массового бизнес-объединения — клуба «Российская Ювелирная Торговля», довершивших создание инфраструктуры отечественного ювелирного рынка, соответствующего времени и динамике развития промышленности.

Журнал «Русский Ювелир» присоединяется к многочисленным поздравлениям и желает своему надёжному партнёру — выставочному объединению «Рестэк» профессиональных побед и дальнейшего динамичного развития.



Дни рождения

Поздравляем!

НОЯБРЬ

- 1 ноября Обабков Сергей Андреевич, генеральный директор, ПУЗ «Красная Пресня», ЗАО
- 1 ноября Лордкипанидзе Дато Зауриевич, генеральный директор,
Национальный монетный двор Грузии
- 4 ноября Дризина Маргарита Николаевна, директор, ООО «СевЗапЮвелирпром»
- 5 ноября Начев Константин Викторович, коммерческий директор, «Золотое Руно»
- 7 ноября Дидяев Валерий Владимирович, генеральный директор, ТД «Камея»
- 13 ноября Артеменко Сергей Георгиевич, генеральный директор, «Файн Арт»
- 15 ноября Кутукова Юлия Вадимовна, генеральный директор, «Ювелирный у Елоховской»
- 17 ноября Филиппов Юрий Павлович, генеральный директор, «Золотое Руно»
- 19 ноября Бондаренко Виталий Алексеевич, генеральный директор, ЮТВ
- 21 ноября Катаева Валентина Андреевна, заместитель начальника управления
по координации деятельности предприятий «АЛРОСА» по
производству и реализации алмазной продукции, «АЛРОСА»
- 21 ноября Катасонова Ирина Владимировна,
исполнительный директор, «Ардос»
- 24 ноября Будный Валерий Васильевич,
директор, «Рестэк»
- 25 ноября Шайдулин Николай Зинатович,
генеральный директор,
ювелирный завод «Альфа»
- 26 ноября Бычихин Святослав Валерьевич,
заместитель генерального
директора, «Северная Чернь»
- 26 ноября Акимова Лариса
Васильевна, генеральный
директор, Международный
Симпозиум ювелиров
- 11 ноября «Эдем»

Дни рождения

Поздравляем!

ДЕКАБРЬ

- 6 декабря Зюрюкин Андрей Михайлович, генеральный директор компании «Баск-крин»
 9 декабря Зорина Надежда Ивановна, «Кристалл» (Гомель)
 12 декабря Кабанов Василий Александрович, заместитель генерального директора компании «Грейс-Д»
 14 декабря Скурлов Валентин Васильевич, научный редактор журнала «Антикварное обозрение», эксперт Министерства культуры РФ
 16 декабря Щедрин Евгений Владимирович, генеральный директор компании «Северная Чернь»
 19 декабря Андрияш Александр Евгеньевич, ЮМО
 20 декабря Ребрик Юрий Николаевич, председатель совета директоров ООО «Алмаз-Сервис»
 30 декабря Богомолов Сергей Владимирович, коммерческий директор компании «Ювелирная торговля Северо-Запада»
 16 декабря ООО «Ювелирный завод «Альфа»



Выставки

Один день серебряного века

Ни одна ювелирная выставка в «Рестэк» не похожа на предыдущую. Каждый раз организаторы умеют найти «изюминку», чтобы сделать выставку ярким и запоминающимся событием. Сейчас в планах оргкомитета «Junwex- 2006» грандиозное, небывалое событие — проведение в рамках самой важной ювелирной выставки года особого, Серебряного дня.

Особенность этого мероприятия связана с новыми глобальными тенденциями, переворачивающими традиционные представления о серебряной отрасли ювелирного дела. Во многих европейских странах сегодня наблюдается своеобразный декаданс серебра. Индустриализация данной отрасли привела к серьёзному кризису, причины которого эксперты усматривают в том, что стандартизированные производственные процессы «провоцируют» выпуск усреднённой продукции по упрощённым образцам. Итальянские ювелиры говорят, что за двадцать лет промышленного производства были перечёркнуты традиции, создаваемые и бережно хранимые пять тысяч лет. Немаловажен и тот факт, что при одинаковых производственных затратах ювелиры, работающие с серебром, продают свою продукцию по значительно более низким ценам, чем те, кто работает с другими драгоценными металлами.

Однако когда речь идет о продукции из серебра, невозможно говорить лишь об экономической составляющей процесса, поскольку серебряная ювелирная отрасль — это, в первую очередь, высокое искусство, а уж затем коммерция.

Увы, сегодня в Европе изделия из серебра не воспринимают как произведения искусства, считается, что эти предметы не нужны и в домашнем обиходе. В результате их даже негде отремонтировать, если вдруг что-то сломается.

Серебро как искусство сохранилось только в музеях, изделия из серебра являются предметами коллекционирования. Однако современная продукция вряд ли привлечет внимание коллекционеров, констатируют европейские специалисты.

Между тем в России, несомненно, есть предпосылки для того, чтобы вернуться к великолепию этого искусства. Более того, в нашей стране сейчас наблюдается всплеск интереса к серебру: в России зарождается новый класс, создаются семейные традиции, и фамильное серебро вновь становится актуальным и востребованным. Россия может стать серьёзным рынком сбыта для качественной европейской продукции. И сейчас есть все шансы возродить моду на серебро, вернуть интерес к произведениям искусства из серебра и самим возродить отечественную серебряную школу.

Конечно, предстоит многое сделать. Один из острейших вопросов — подготовка кадров. В России утрачены традиции подготовки специалистов, таких, как эмальеры по горячим эмалям, гравёры ручной работы. Необходимо также развивать подготовку специалистов по продукции класса «люкс» — сегодня этот рынок очень конкурентоспособен.

В рамках Серебряного дня на «Junwex» планируется провести конференцию, в которой примут участие эксперты из Италии и России. Речь пойдёт об опыте великих

российских мастеров и римском барокко и о проектах возрождения российской школы серебряных дел и римской барочной школы.

Но, конечно, главной темой станет анализ современной ситуации на рынке, прогнозы и перспективы развития. Как решать маркетинговые задачи? Как позиционировать серебро в изменившейся структуре современного рынка? Как решить конфликт между созданием произведений искусства и промышленным производством, как сделать высокое качество одной из значимых целей для массового производства? Кстати, на конференции непременно пойдёт речь и об этических правилах, которыми следовало бы регламентировать деятельность производителей в данной отрасли.

Серебряный день, несомненно, представляет интерес и для производителей, и для дизайнеров, и для продавцов. Особое внимание здесь будет уделено технологиям. Кстати, сегодня Россия гораздо активнее других стран закупает оборудование для производства изделий из серебра — идёт активное переоснащение предприятий.

Разумеется, Серебряный день — это настоящий праздник и для потребителей. Ведь что ни говори, а серебро — тема неисчерпаемая. Это и подарки, и украшения, и столовые приборы, мелкая пластика, которые непременно должны быть высокого качества. Участники запланированной конференции считают своим долгом нести в массы культуру серебряного искусства. А это значит, что на выставке обязательно будут представлены образцы, достойные внимания и восхищения и специалистов, и широкой публики.

Приглашаем к сотрудничеству производителей изделий из серебра, торговые компании, а также всех заинтересованных лиц.

Организационный комитет:

197110, Санкт-Петербург, Петрозаводская ул., д. 12

Internet: www.restec.ru

Телефон: (812) 320-80-99

Факс: (812) 320-80-90

E-mail: junwex@restec.ru

Украшения
для
обольщения!

Pt



Филиал в Москве:
(095) 788-54-92, 785-66-61

Дилеры:

Москва:
ООО «ТД «Ювелирконтакт»
(095) 953-86-62, 953-37-38
ООО «ТД «Камень Со»
(095) 777-10-87
ООО «Русская платиновая
компания»
(095) 517-74-46, 783-52-20
ООО «Корунд плюс»
(095) 783-84-32

Красноярск:
ООО ТПК «Русское золото»
(3912) 221-466, 221-468
Новосибирск:
ООО «Компания ИФЖ»
(383) 351-53-34, 355-86-50,
355-80-95

Улан-Удэ:
ЗАО ТПК «Сапфир-Ювелир»
(3012) 46-50-88, 46-46-08

Хабаровск:
ЧП Шевелев
(4212) 23-75-65, 21-46-71

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

Кострома:
ООО «ТД «Золотая линия»
(0942) 31-89-81

**Ростовская область,
г. Батайск:**
ООО «Дождрагмет»
(86354) 5-10-12,
(8632) 48-95-87

Волгоград:
ИП Назарова
(8442) 386-294, 489-522

**Официальные
представители:**

Украина:
ООО «Центрумикс Трейд»
(38044) 206-36-65,
206-36-66, 206-36-67

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



КРАСЦВЕТМЕТ

ОАО «Красцветмет»

Россия, 660027, г. Красноярск,

Транспортный проезд, 1,

тел. (3912) 64-20-33, 59-32-63;

факс (3912) 64-29-03, 62-94-14,

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

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ЮВЕЛИРНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ



ЮВЕЛИРНАЯ
ТЕХНИКА
СТРАХОВАНИЯ

НА ПРОЧНОМ ОСНОВАНИИ

www.belokamennaya.ru

