

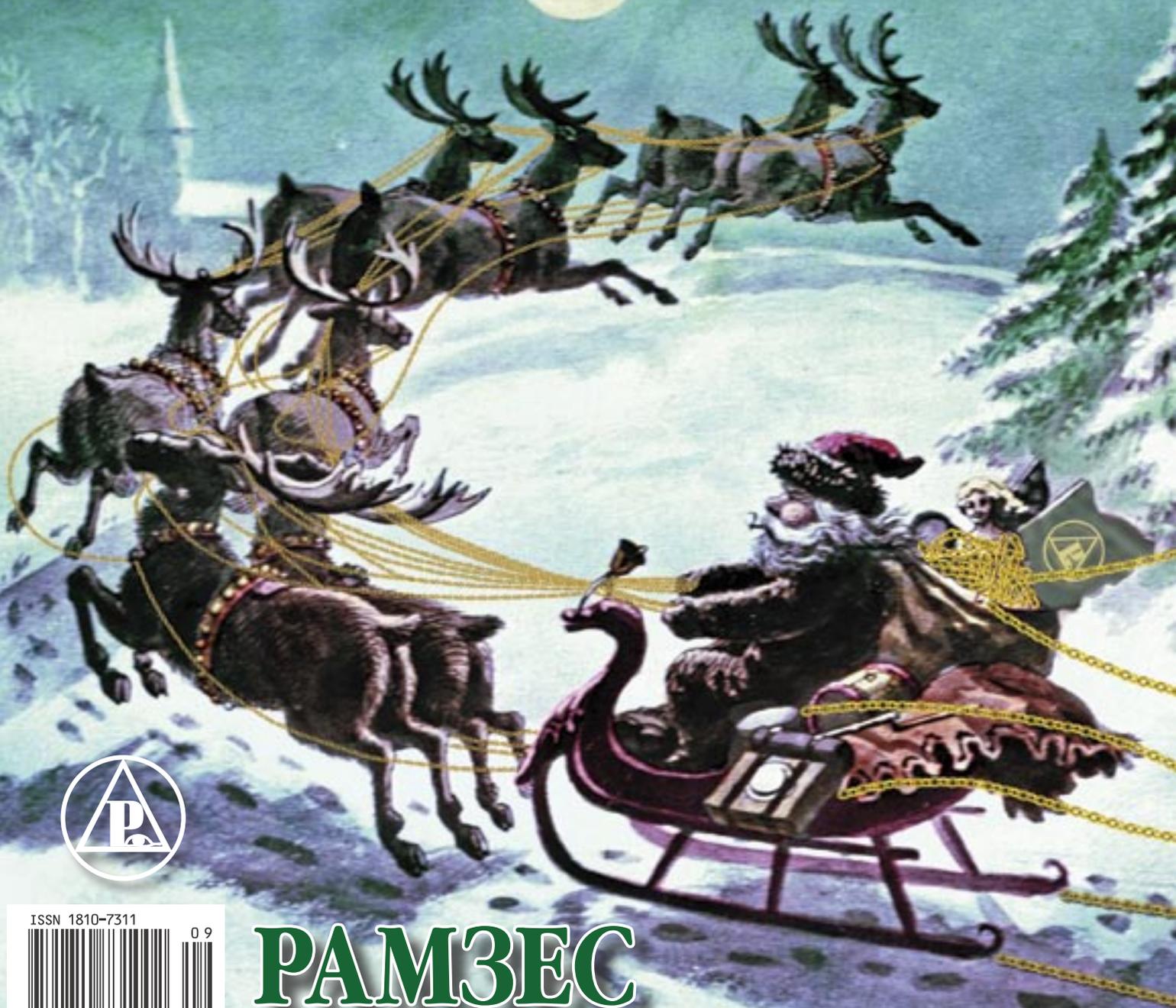


РУССКИЙ ЮВЕЛИР

АССОЦИАЦИЯ ГИЛЬДИЯ ЮВЕЛИРОВ

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 9, 2004

**«РАМЗЕС» —
СОБСТВЕННОЕ
ПРОИЗВОДСТВО
ЦЕПЕЙ И БРАСЛЕТОВ**

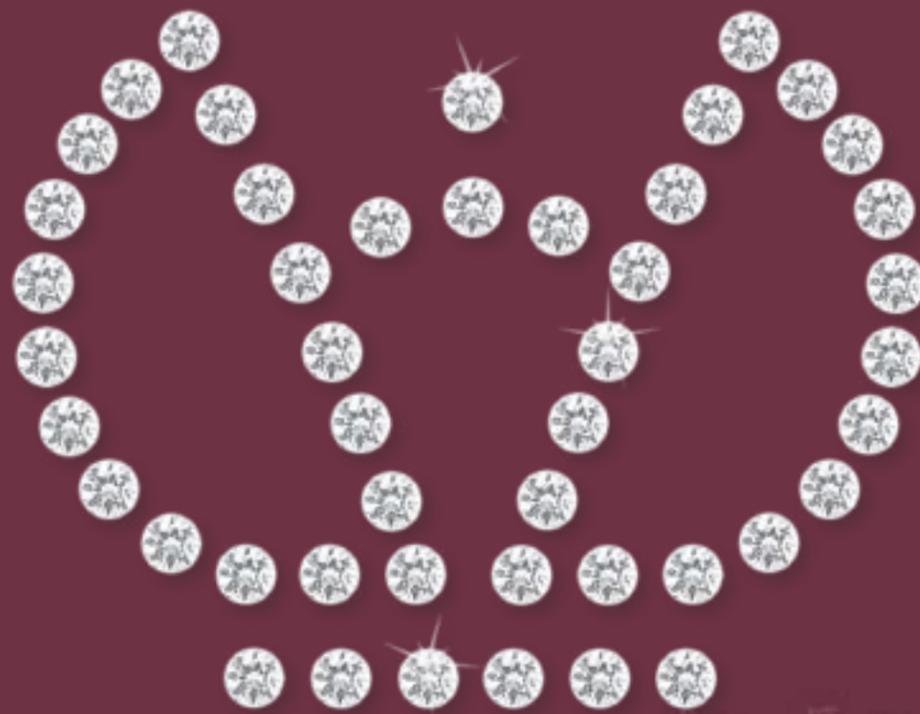


ISSN 1810-7311



РАМЗЕС

ЮВЕЛИРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ



Лучшее из драгоценного

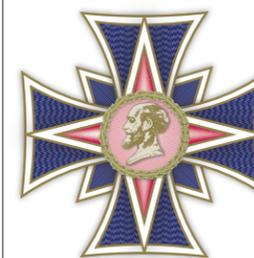
ОАО «Ювелирная торговля Северо-Запада»
199397, Россия, Санкт-Петербург, Новосмоленская наб., 1
Тел.: (812) 355-5953 Факс: (812) 355-5939
E-mail: common@juvtorg.spb.ru

обложка



материал номера

Announcement...
21



ЖУРНАЛ «РУССКИЙ ЮВЕЛИР», № 9, 2004 год. **ТИРАЖ** 6000 экз. **УЧРЕДИТЕЛЬ** ООО «Русский Ювелир». **ИЗДАТЕЛЬ** ООО «Русский Ювелир». **СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ** средства массовой информации № П 1891. Выдано 31 января 2000 года Северо-Западным региональным управлением Государственного комитета Российской Федерации по печати (г. СПб) **ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР** Владимир Пилюшин. **1-й ЗАМ. ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА** Светлана Пилюшина. **РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:** Александр Рыбаков, Александр Горыня, Михаил Пиотровский, Татьяна Фаберже, Валерий Крылов **РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ** Владимир Матвеев, Марина Лопато, Валентин Скурлов, Юрий Баскаков **ЖУРНАЛИСТЫ** Ирина Фёдорова, Ольга Чумичева, Лариса Акимова **ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ** Татьяна Самойлова **РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ** Мария Станецкая **РУКОВОДИТЕЛЬ WEB-ПРОЕКТА** Мария Флак. **АРТ-ДИРЕКТОР** Александр Пономарёв **ДИЗАЙН И ВЕРСТКА:** Александр Пономарёв, Наталья Вишнякова, Андрей Добров. **КОРРЕКТОР** Людмила Лебедева. **ФОТО** Сергей Акимов, фотостудия «РУССКИЙ ЮВЕЛИР». **АДРЕС РЕДАКЦИИ:** 199034, Санкт-Петербург, В.О., 16 линия, д. 7, оф. 6. Тел./факс (812) 328-0551/61, 327-7565. **E-MAIL:** info@russianjeweller.ru [общий], design@russianjeweller.ru [для макетов]. **URL** http://www.russianjeweller.ru. **ПЕЧАТЬ** типография «НП-ПРИНТ». **БУХГАЛТЕРСКАЯ ПОДДЕРЖКА** «Центр учета и аудита». Редакция не несёт ответственности за содержание рекламных объявлений. Полное или частичное воспроизведение материалов, опубликованных в журнале, допускается только с письменного разрешения редакции со ссылкой на «Русский Ювелир». Все рекламируемые товары и услуги имеют необходимые сертификаты и лицензии. Рукописи не рецензируются и не возвращаются. **ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ** «Итар-ТАСС», «ИМА-пресс», Агентство ВПС, «РИА-Новости», Агентство новостей «Карат». Свободная цена. «РУССКИЙ ЮВЕЛИР» — зарегистрированная торговая марка.

содержание

ВЫСТАВКИ
«VICENZAORO•1»31
«Мир Камня»49

МОДА
«Gold Expressions» — язык итальянского дизайна8
Ювелирная мода: тенденции и стили19
Платиновая любовная история25

ТОРГОВЛЯ
V отраслевая торговая конференция22
Продажи ювелирных товаров в России.39
«Алроса-Нева»59
Русская Гильдия содействия ювелирной торговле.....62
«Золотая страна».....63
Торговые ярлыки65
Правила внутреннего контроля67

ПРЕДСТАВЛЯЕМ
Якутия — кладовая сокровищ.....54
Саха-Ювелир.....57
Чорон Даймонд.....58
Тео Фаберже85

ТЕХНОЛОГИИ
Ювелирные замки68
Печь для проковки опок73

ДНИ РОЖДЕНИЯ
Наши поздравления83



nostalgia



Romantica



Legend



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

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

Вместе с нами
в мир прекрасного!

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

Гарнитур "Жемчужина Европы"
Автор: Топилинская Т.Ф.
Исполнитель: Топилинская И.А.

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

От редактора

Дорогие читатели!

Завершается год, который журнал «Русский Ювелир» прожил вместе с вами. Мы стремились всегда быть в гуще событий жизни отрасли. Быть полезным информативным, интересным изданием для всех — старейших компаний и молодых фирм — производителей ювелирных изделий, художников — дизайнеров и технологов, торговых предприятий и покупателей — ценителей современного ювелирного искусства...

В преддверии праздников не хочется говорить о проблемах. Новый год — самый любимый всеми без исключения праздник, его ждут, к нему готовятся, покупают подарки, планируют отдых. Представители ювелирного бизнеса с этими радостными зимними днями связывают не только личные, но и вполне определенные коммерческие надежды. «Русский Ювелир» желает вам, чтобы все задуманное сбылось и превзошло самые смелые ожидания. Здоровья, успехов, благополучия и новых творческих свершений!

Владимир Пилюшин,
главный редактор

Новости

Гильдия ювелиров России

2 декабря в Гохране России состоялось расширенное собрание Гильдии ювелиров России, на котором были утверждены основные направления работы ассоциации в 2005 году, приняты изменения в уставе, а также состоялись выборы руководства Гильдии, утвержден новый состав совета. Председателем совета ассоциации «Гильдия ювелиров России» избран А. Г. Иванюк, генеральным директором — В. Б. Радашевич.

Открылось собрание докладом председателя совета. Александр Григорьевич рассказал о работе, проведенной ассоциацией в 2004 году и современном состоянии ювелирной отрасли. Так, например, он отметил, что объем производства изделий из золота вырос в 2002 году по сравнению с предыдущим годом на 34%, в 2003 году по сравнению с 2002 годом на 25%. Производство изделий с бриллиантами в 2003 году выросло на 44%. Пробирными инспекциями в 2003 году было заклеено почти 22 млн. штук изделий общей массой 54,77 тонн. Доля крупных изготовителей составила 77,5%. Ожидаемый прирост производства в текущем году составит более 20%. Пробирные инспекции должны будут заклеить более 26 млн. штук изделий, общая масса составит более 65 тонн. Ассортимент ювелирных золотых изделий в основном составляют легковесные изделия, рассчитанные на массового покупателя. Средний вес ювелирного изделия составляет 2,5 г.

Объем производства изделий из серебра вырос в 2002 году на 24,6% по сравнению с предыдущим годом. В 2003 году по сравнению с 2002 годом вырос на 29,6%. Пробирными инспекциями в 2003 году было заклеено 13,6 млн. штук изделий общей массой 69,8 тонн. Для крупных производителей составила 84,7%. Ожидаемый при-

рост производства в текущем году около 25%. Пробирные инспекции должны будут заклеить более 16,5 млн. штук изделий общей массой более 83,5 тонн.

Объем розничных продаж ювелирных изделий в России по официальным данным составил 25,6 млрд. рублей. За 9 месяцев 2004 года прирост розничной реализации составил 113,5%. Ожидаемый объем реализации за 2004 год превысит 28 млрд. рублей. 39,2% объема продаж дает Центральный федеральный округ, в том числе 28,6% Москва и Московская область.

Господин Иванюк отметил, что самым важным для ассоциации является работа над совершенствованием Федерального закона «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» в части либерализации рынка драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них. Как известно, новая редакция этого закона исключила драгоценные металлы и драгоценные камни из понятия «валютные ценности». В течение 2003 и 2004 годов ассоциация выходила с рядом предложений по либерализации пробирного надзора.

Так, например, 25 декабря 2003 года ассоциация «Гильдия ювелиров России» направила письмо руководителю администрации президента Д. А. Медведеву с просьбой поручить Минфину России разработать и

осуществить эффективные меры, обеспечивающие оперативное опробование и клеймение растущих объемов ювелирных изделий.

В ответе было указано, что Управление драгоценных металлов Минфина России считает целесообразным провести эту работу при разработке новой редакции Закона «О драгоценных металлах и драгоценных камнях».

13 января 2004 года Правительство Российской Федерации распоряжением № 33-р поручило Минфину России разработать законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» (фактически новая редакция закона). Управлением драгоценных металлов была сформирована рабочая группа, в которую были включены представители ассоциации «Гильдия ювелиров России».

Активное участие в разработке новой редакции Федерального закона принял Комитет ТПП РФ, возглавляемый В. В. Рудаковым.

16 февраля 2004 года Комитетом ТПП РФ передана в УДМ Минфина России новая редакция закона, в которой учтены все предложения Гильдии ювелиров России. Однако в связи с реорганизацией Правительства и министерств работа над новой редакцией Закона приостановилась.

Ассоциация «Гильдия ювелиров России» подготовила предложения о разработке специального технического регламента «Правила розничной торговли ювелирными и другими бытовыми изделиями из драгоценных металлов и драгоценных камней».

В связи с тем, что после реорганизации часть государственного таможенного комитета передана в Минэкономразвития и торговли, ассоциация обратилась к министру Г. О. Грефу с просьбой ввести количественные ограничения на вывоз драгоценных металлов для производства ювелирных изделий вне таможенной территории России и предложило свои услуги по согласованию ассортимента, количества и перечня организаций, которым целесообразно их выда-

Украшения
для
обольщения!

Pt




КРАСЦВЕТМЕТ

Филиал в Москве:
(095) 959-37-29

Дилеры:

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

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

Новосибирск:
(3832) 91-53-34
ООО «ИЯК»

Улан-Удэ:
(3012) 26-50-88
ЗАО ТТК «Салфид-Ювелир»

Екатеринбург:
(343) 371-21-64 ИП Ланса

Хабаровск:
(4212) 27-56-81 ЧП Шавлен

Кострома:
(0942) 31-89-81
ООО «ТД «Золотая ланца»

Ростов на Дону:
(86324) 5-10-12
ООО «Дондрамет»

Официальные представители:

Украина:
(38044) 206-36-65, 67
ООО «Центрумкс-Трейд»
Зеленоград:
(3720) 459-100, 443-626
АО «Сентрумкс»

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



петроЗОЛОТО
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ИЗДЕЛИЙ С БРИЛЛИАНТАМИ

195007, Санкт-Петербург, ул, Михайлова, 11. Тел.: (812) 103-39-20, 103-39-21, 103-39-22

вать. В настоящее время вопрос находится в стадии решения.

Решено обратиться в Правительство Российской Федерации с просьбой усилить ответственность организаций розничной торговли за продажу изделий без клейм.

Вопрос уже проработан с Пробырной палатой и МВД. Получено согласие ввести в Уголовный кодекс статью, предусматривающую наказание за продажу изделий без клейм в виде конфискации ювелирных изделий и (или) штрафа в размере розничной стоимости изделий. Вопрос находится в стадии решения.

Представители Гильдии ювелиров России участвовали во всех заседаниях Комитета ТПП России, был проведен совместный «круглый стол» по обсуждению новой редакции Федерального закона «О драгоценных металлах и драгоценных камнях». Представители ассоциации «Гильдия ювелиров России» также участвовали в «круглом столе», на котором был рассмотрен ход реализации Федерального закона «О техническом регулировании».

Совет Ассоциации подготовил перечень технических регламентов и стандартов, которые целесообразно иметь на ювелирном рынке. Перечень предложен для рассмотрения общественности.

Далее собравшиеся единогласно проголосовали за основные направления работы Гильдии на 2005 год с теми дополнениями, которые были озвучены Александром Юрьевичем Богуславским:

1. Либерализация нормативно-законодательной базы.

1.1. Работа над новой редакцией Федерального закона «О драгоценных металлах и драгоценных камнях». Лоббирование предложений, направленных Гильдией ювелиров России.

1.2. Разработка технических регламентов и стандартов ассоциации (по отдельному плану).

1.3. Либерализация апробирования и клеймения ювелирных изделий.

Отмена клеймения государственным клеймом изделий из серебра массой до 5 г.

1.4. Либерализация экспорта ювелирных изделий. Отмена требования обязательного клеймения изделий при поставке их на экспорт. Упрощение процедуры таможенного

оформления временного вывоза ювелирных изделий на выставки.

2. Защита ювелирного рынка России от недобросовестной конкуренции, противодействие незаконному обороту изделий из драгоценных металлов

2.1. Оказание содействия и необходимой помощи правоохранительным органам и Пробырной палате России в борьбе с контрабандной и незаконно произведенной продукцией.

2.2. Ведение анализа ювелирного рынка России.

3. Разработка и участие в реализации предложений по защите внутреннего рынка ювелирных изделий при вступлении России в ВТО.

4. Участие ассоциации в ювелирных выставках.

Следующим решением собрания стало установление членских взносов в размере 60 000 рублей в год, а вступительный взнос в ассоциацию был отменен. Приняты также

изменения к уставу ассоциации, которые позволяют Гильдии ювелиров выступать в качестве саморегулируемой организации.

В завершение собрания состоялись выборы совета ассоциации «Гильдия ювелиров России». Было одобрено предложение выбрать совет в количестве 17 человек: А. Ю. Богуславский, С. В. Богомолов («Ювелирная торговля Северо-Запада»), Ф. Ф. Гумеров («Алмаз-Холдинг»), В. С. Захаров («Русские Самоцветы»), А. Г. Иванюк (МЗСС), И. Козлов («Казювторг»), И. Мавлянов («Яшма»), Я. Н. Молчанов («Русская гильдия содействия ювелирной торговле»), А. Ф. Николаев (Ассамблея ювелиров Санкт-Петербурга), С. Г. Потемкин («Золотой орел»), Г. В. Псарев («Золотое время»), Рудаков («Эстет»), П. Ю. Сидоренко («Адамас»), И. В. Тихов (Красцветмет), Э.Ю.Уткин («Кадо»), И. В. Чурин (Московский экспериментальный завод), А. А. Эвоян (Ассоциация производителей бриллиантов).

Законодательство

Федеральный закон № 127-ФЗ

«О внесении изменений и дополнений в части I и II Налогового Кодекса Российской Федерации». Комментарии

1. Глава Пробырной палаты России Владимир Ильич Моспан официально сообщил, что на данном этапе принимаются экстренные меры для того, чтобы не допустить с 1 января в ювелирной промышленности хаоса. Уже готов проект постановления, за основу которого взяты существующие тарифы, увеличенные на 18% (так как при госпошлине НДС выпадает). По поводу создания пунктов пробырного надзора на предприятиях В. И. Моспан отметил, что действовать в данном случае нужно постепенно. К примеру, дать возможность предприятиям, специализирующимся на изготовлении изделий из серебра, самостоятельно опробовать и клеймить продукцию и посмотреть, что из этого получится.

2. Первый заместитель руководителя Пробырной палаты России Борис Павлович Борисов:

РАМЗЕС



ЮВЕЛИРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

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

fasti

СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ЦЕПЕЙ

Российская государственная пробирная палата подготовила проект документа «Размеры государственной пошлины за совершение действий... при осуществлении федерального пробирного надзора». Этот проект уже одобрен в Министерстве финансов. В настоящее время он находится на согласовании в Министерстве экономического развития России. В связи с тем, что ситуация вокруг Федерального закона от 02.11.2004 г. № 127 о внесении поправок в Налоговый кодекс сложилась довольно серьёзная, работа по согласованию размеров государственной пошлины идёт интенсивно. Это и позволяет мне быть оптимистично настроенным. Должен сказать, что рассматриваемый проект размеров государственных пошлин не предусматривает увеличение расходов ювелиров на опробование и клеймение.

3. Председатель совета ассоциации «Гильдия ювелиров России» Александр Григорьевич Иванов:

Совет ассоциации сразу включился в работу по установлению реальных размеров государственной пошлины. Найдено полное взаимопонимание с руководством Пробирной палаты и административного департамента Минфина России. 22 ноября состоялось внеочередное заседание совета ассоциации, на котором было принято решение обратиться к Председателю Правительства М. Е. Фрадкову с просьбой установить до 1 января 2004 года размеры государственной пошлины. Правительство понимает всю важность этого вопроса для нормальной работы ювелиров. Ассоциация «Гильдия ювелиров России» оказывает всю необходимую помощь в согласовании соответствующей документации и намерена регулярно информировать общественность о ходе решения этого чрезвычайно важного вопроса. Кроме того, ассоциация совместно с Пробирной палатой организует региональные семинары по проблемам, связанным с изменением порядка уплаты госпошлины, помогающие сотрудникам ювелирных предприятий правильно оформлять платёжные и другие учётные документы.

4. Редакция журнала «Русский Ювелир» провела небольшой социологический опрос. В статистическую выборку вошли 17

городов различных (как в географическом, так и в экономическом плане) регионов России: Санкт-Петербург, Москва, Краснодар, Магнитогорск, Омск, Ростов-на-Дону, Самара, Владивосток, Воронеж, Калининград, Рязань, Тула, Тюмень, Ярославль, Екатеринбург и другие. В каждом городе нами было опрошено несколько центральных предприятий ювелирной торговли.

Сотрудникам ювелирных магазинов задавали четыре вопроса:

1. Информирован ли ваш магазин о ФЗ № 127?
2. Знают ли о вступлении в силу этого нормативного документа покупателя?
3. Увеличились ли в связи с публикацией этого закона объёмы продаж ювелирных изделий в вашем магазине?
4. Произошло ли повышение цен на ювелирную продукцию?

В целом, исходя из полученных данных, можно составить определённую картину, отражающую ситуацию в отрасли накануне вступления в силу ФЗ № 127. Следует учитывать, однако, что на момент выхода номера в печать ситуация может кардинально измениться.

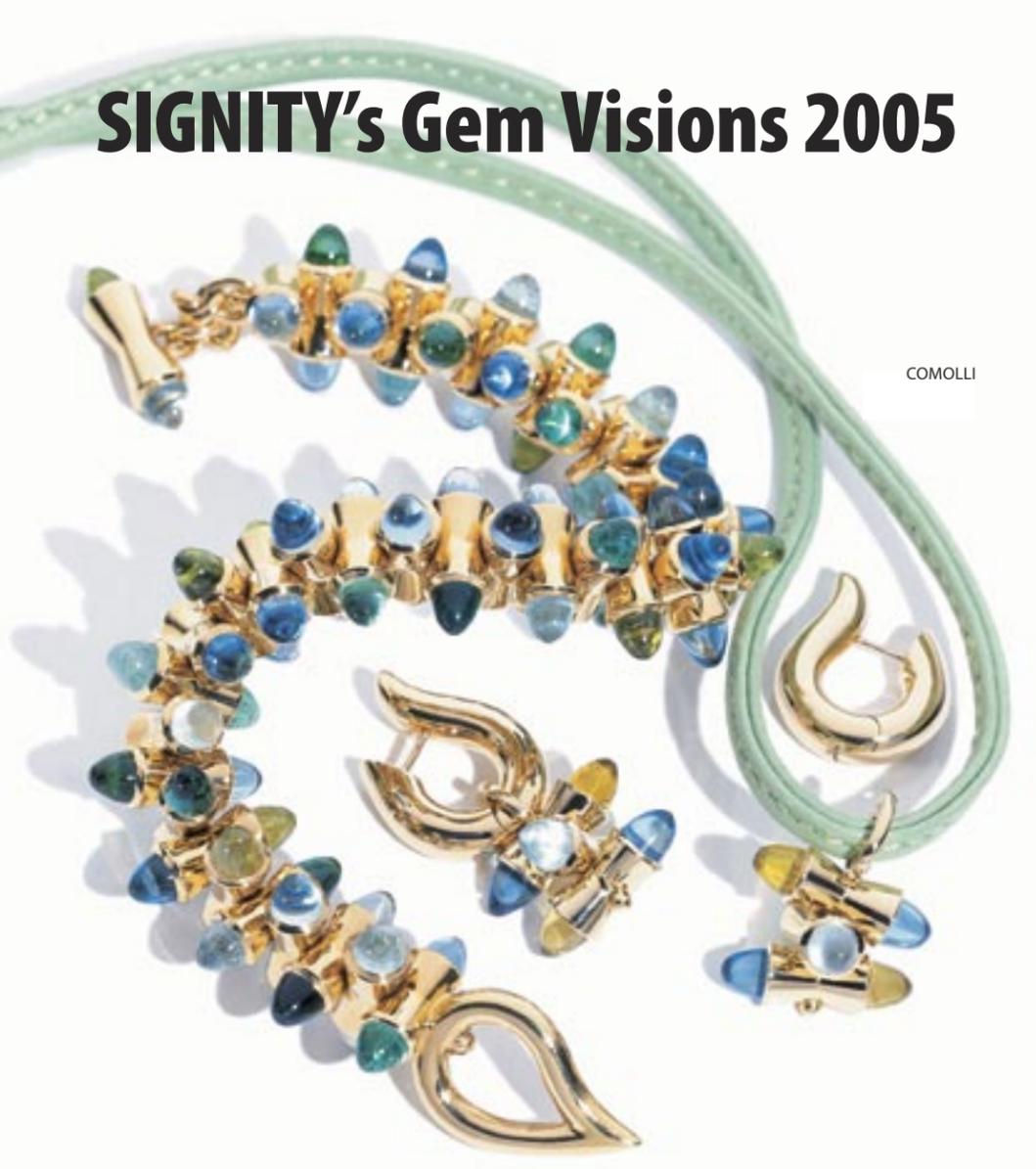
Итак, практически все отечественные предприятия ювелирной торговли так или иначе осведомлены о содержании соответствующего законодательного документа. Многие покупатели также информированы благодаря материалам в прессе и телевизионных передачах. Но ажиотажа и резкого увеличения покупательского спроса на данную категорию товара в ювелирных магазинах не наблюдается. Вообще, о каком-либо особом возрастании объёмов продаж в связи с грядущими изменениями в оплате госпошлины за клеймение изделий из драгоценных металлов говорить сложно, ведь традиционно для ювелирных магазинов период предновогодних праздников и рождественских каникул — это период максимальной посещаемости и максимального товарооборота.

Что касается изменения ценовой политики, то магазины к этому не стремятся. Однако они предупреждены о том, что в новом году оптовики поднимут цены на 5% и выше, а некоторые из них уже подняли. Кроме того, многие поставщики зна-

чительно ужесточили условия поставок. Процесс увеличения стоимости изделия неизбежен: повышают цену производители, затем оптовики, и магазин вынужден повысить стоимость. Даже те предприятия ювелирной торговли, которые в связи с колоссальной конкуренцией пытаются удерживать рост цен, вряд ли смогут оставить их на прежнем уровне. Но в самое ближайшее время на покупателе это не отразится, так как у магазинов есть «старые запасы» продукции.

Разумеется, такая ситуация невыгодна торговым предприятиям. Калининградские специалисты считают, что если изделие не покупали за 400 рублей, то нет смысла его продавать за 600. Особенно остро это коснётся отечественных массовых изделий из серебра. Директор ювелирного магазина во Владивостоке предположил, что на витринах останутся лишь изделия с бриллиантами, а за недорогими золотыми украшениями покупатель отправится, например, в Турцию. Время покажет...

SIGNITY's Gem Visions 2005



COMOLLI

bio
stones
nic

«Бионические Камни» (Bionic Stones): земной образ естественного мира с новым социальным и этическим сознанием выражен с помощью природных материалов и камней, в которых чувствуется затаённая внутренняя жизнь. Этот образ — обращение к современному концептуальному, абстрактному органическому стилю.



CZ OPAQUE LAVENDER LIGHT



NEVES



SYNTHETIC OPAL WHITE



GENUINE TOPAZ BUICK ROUND



GENUINE TOPAZ ICE BLUE



DRAGONI



SYNTHETIC OPAL WATER



CZ TANZANITE



CZ OPAQUE GREEN



CZ OPAQUE TANZANIT



SYNTHETIC OPAL BLACK



CHIMENTO



CZ YELLOW LIGHT

BARAKAT



WONG



CZ PINK LIGHT



GEN TOPAZ
BUICK FROST
ROUND



LIN



HITESH



GENUINE
TOPAZ POPPY
SQUARE



GENUINE
TOPAZ BUICK
SQUARE



ANGEVIN



CZ PERIDOT LIGHT



CZ CABOCHON
DOTS



CZ DIANA
CUT PINK



NUBEO

Star Facets

CZ DIANA CUT
YELLOW



JEWELL



«Звёздные Грани» (Star Facets): выражая новую эмоциональную моду, эта гиперженственная тенденция отражает беспредельную роскошь с оттенком голливудского гламура и духом ностальгии по старине.

Фаберже. Утраченный и обретённый

6 декабря 2004 г. — 13 февраля 2005 г.



«Пятнадцатая годовщина царствования», 1911 г. Золото, бриллианты, эмаль



«Орден святого Георгия», 1916 г. Золото, серебро, эмаль



«Ландыши», 1898 г. Бриллианты, рубины, эмаль

В Аванзале Зимнего дворца представлена коллекция одного из крупнейших коллекционеров изделий Фаберже Малкольма Стивенсона Форбса (1919–1990), главного редактора и президента Forbes Inc., собиравшаяся им на протяжении нескольких десятилетий.

На родине коллекция экспонируется благодаря российскому предпринимателю В. Ф. Вексельбергу, председателю совета директоров ОАО «СВАЛ-Холдинг», который приобрёл её у наследников Малкольма Форбса и сделал доступной для обозрения россиян. Выставка организована Государственным Эрмитажем совместно с Культурно-историческим фондом «Связь Времён».

Ядро коллекции составляют девять пасхальных яиц — второе по количеству собрание (после Оружейной палаты Московского Кремля) знаменитых пасхальных сюрпризов, подарков императоров Александра III и Николая II своим августейшим супругам. В 1917 г. пасхальные яйца были вывезены в Москву и в 1920–1930-е гг. многие были проданы за границу.

На выставке, насчитывающей 26 экспонатов, представлены пятнадцать пасхальных яиц, девять из них — императорские.

Первое яйцо в этой серии «Курица» — было выполнено Фаберже по заказу императора Александра III для императрицы Марии Фёдоровны в 1885 г., возможно, по случаю двадцатилетия их помолвки. Оно имитирует натуральное яйцо — золотое, покрытое белой опаковой эмалью. Внутри помещён сюрприз в виде фигурки курицы, которая держала в клюве рубиновое яйцо, утраченное к настоящему времени. На Пасху 1894 г. императрице Марии Фёдоровне было подарено агатовое яйцо «Ренессанс», почти точная копия халцедоновой коробочки начала XVIII века работы амстердамского мастера Ле Руа, хранящейся в коллекции Музея Грюнес Гевольбе в Дрездене.

Яйцо «Бутон розы» было выполнено для новой императрицы Александры Фёдоровны в 1895 г. Бутон жёлтой розы помещён в золотое яйцо, покрытое красной прозрачной эмалью.

Особый интерес на выставке вызывает «Коронационное» яйцо 1897 г., созданное в



«Курочка», 1885 г. Золото, рубины, эмаль



«Скандинавское», 1899–1903 гг. Золото, эмаль



«Курочка», ок. 1898 г. Золото, бриллианты, рубины, горный хрусталь, эмаль



«Ренессанс», 1894 г. Золото, агат, бриллианты, рубины, эмаль



Яйцо-часы графини Марлборо, ок. 1902 г. Золото, бриллианты, жемчуг, эмаль



«Шантеклер», ок. 1904 г. Золото, жемчуг, бриллианты, эмаль



«Воскресение Христово», до 1899 г. Золото, бриллианты, эмаль, горный хрусталь, жемчуг



«Лавровое дерево», 1911 г. Золото, нефрит, аметисты, рубины, цитрины, бриллианты, кварц, жемчуг, эмаль



«Коронационное», 1897 г. Золото, платина, бриллианты, рубины, горный хрусталь, эмаль



«Бутон розы», 1895 г. Золото, бриллианты, эмаль



«Петушок», 1900 г. Золото, бриллианты, эмаль



«Весенние цветы», ок. 1890 г. Золото, бриллианты, рубины, жемчуг, эмаль

память о коронации императорской четы 9 мая 1896 г. Сюрпризом служит миниатюрная карета, копия той, на которой въезжала в Москву императрица. Для императрицы Александры Фёдоровны в 1898 г. было сделано яйцо «Ландыши» с портретными миниатюрами Николая II и Великих княжон Ольги и Татьяны.

Считается, что эрмитажные часы «Павлин» послужили образцом для яйца-часов «Петушок», подаренного императрице Марии Фёдоровне на Пасху 1900 г. Яйцо «Лав-

ровое дерево» было выполнено для Марии Фёдоровны в 1911 г. Это свободная копия изделия французского мастера середины XVIII века. На «Лавровом дереве» Фаберже насчитывается 325 нефритовых листьев, 110 белой эмали цветов и множество драгоценных камней. На Пасху 1911 г. императрице Александре Фёдоровне венценосный супруг подарил яйцо «Пятнадцатилетний юбилей», посвящённое годовщине их вступления на престол. Яйцо украшено портретными миниатюрами императорской семьи и важны-

ми эпизодами из истории дома Романовых.

Одним из последних яиц, созданных для императриц, было яйцо «Орден Святого Георгия» 1916 г. Мария Фёдоровна сама вывезла его на Запад, покидая Россию в 1919 г.

Кроме императорских пасхальных яиц на выставке экспонируются драгоценные яйца, принадлежавшие другим лицам, а также ряд ювелирных изделий фирмы Карла Фаберже, дополняющих наше представление об этом выдающемся мастере.

Презентация

Marchak

PARIS

Разноцветные фантазии, уникальные вымыслы из драгоценных камней, новаторство и жизнерадостность — такие слова можно вложить в уста Маэстро, и именно они являются ключевыми для Дома Маршака, богатство и самобытность которого родились при прекрасном соединении двух культур – русской и французской.



На презентации коллекции ювелирного Дома Маршака в гостинице «Астория»

Такой краткий экскурс в историю непременно приглашает нас совершить небольшое путешествие во времени и пространстве с 1868 года до наших дней, встретиться с великими мира сего, коронованными персонами, известными государственными деятелями, а также с эстетамы, ценителями красоты, влюблёнными в ювелирное искусство, в изделия из золота и драгоценных камней, родившиеся единожды в руках Мастера.

...Киев 1868 года, юный Иосиф Маршак в возрасте 14 лет покидает свою родную деревню и родительский дом, для того чтобы получить образование ювелира. Через де-

сять лет он самостоятельно обустривается на Подоле, бедном квартале Киева, что кладет начало удивительной судьбе, замешанной на работоспособности и страстной влюблённости в свое дело. Все, чем он владеет, превращается в драгоценный металл: когда ему не хватает 100 рублей из приданого молодой жены для начала своего дела, он закладывает свой единственный костюм, чтобы сделать золотую цепь.

Через год он уже переезжает в центр Киева — на Крещатик, где располагается со своей семьёй в доме № 4, в пятикомнатной квартире. Дела идут хорошо, его известность

ширится, изделия становятся все более разнообразными, и амплу молодого ювелира — мастера по золотым цепочкам — уже далеко позади. Иосиф Маршак без устали создает неповторимые изделия, отличающиеся новаторством и оригинальностью.

В 1885 году в его мастерской работает уже более двадцати человек. В конце XIX века Россия процветает, его заказы постоянно растут. Иосиф путешествует, выставляет свои произведения в Москве, Санкт-Петербурге, Новгороде и неустанно продолжает создавать новые модели...

В 1891 году Россия организует в Москве русско-французскую выставку, где участвуют все знаменитые имена в области искусства и предметов роскоши. Иосиф активно наблюдает, получает много интересной информации и буквально впитывает в себя всё, что он видит. В 1893 году его творения завоёвывают медаль на Всемирной выставке в Чикаго, затем в Антверпене в 1899 году.

В 1913 году во время визита Николая II в Киев по случаю празднования 300-летия дома Романовых все официальные подарки, преподнесенные Государю, были изготовлены в мастерских Иосифа Маршака и имели его клеймо. Приходит период всеобщего признания Мастера, начинавшего свой путь с нуля и дошедшего до самой вершины, где его скоро стали называть «Киевским Картье», а также неоспоримым соперником знаменитого Фаберже.

В это время Александр Маршак, самый младший из сыновей Иосифа (родившийся в 1890 году) учится в Париже в школе искусств, изучая также стиль Арт-деко. Но Первая мировая война вынуждает его ускорить свой отъезд в Россию. Наступает беспокойный и жестокий период — военные действия, русская революция; время более не благоприятствует ювелирному искусству. Иосиф Маршак, страдая от рака, скоропостижно умирает в возрасте 64 лет. Таким образом, перевернута страница большой и малой истории.

Во время бурных революционных действий многие покидают Россию, эмигрируя в Европу, в их числе и семья Маршака, уносящая под своими одеждами остатки творений Иосифа Маршака.



По приезде в Париж Александр Маршак очень быстро открывает ювелирный салон на престижной улице де ля Пэ (rue de la Paix) в доме № 4, всего в нескольких шагах от площади Вандом и отеля «Ритц», который сразу приобретает широкую известность среди богатых иностранцев. В этом дорогом квартале уже располагаются такие известные кутюрье, как Worth, Doucet; парфюмер Guerlain; многие мастера ювелирного искусства — Mellerio, Vever, Cartier, Van Cleef.

Унаследовав секреты мастерства своего отца, Александр великолепно создает уникальные вещи в духе своего времени, в стиле «Арт-деко» в сочетании с русскими традициями, смешивая идеи Палеха и современные чисто геометрические формы. Вскоре его популярность растет, он завоевывает многочисленные награды на салоне «Арт-деко» в 1925 году.

Верность своим истокам, оригинальность и высокое качество его изделий даруют Александру особое место в мире высокого парижского ювелирного искусства.

Начинается Вторая мировая война. Она набрасывает своё чёрное покрывало на всю Европу, неся закат всей креативности, в том числе и в мире высокого ювелирного искусства.

Сразу после войны Александр Маршак приглашает Александра Диринжера, талантливого художника с богатым прошлым, известного ещё с давних времен по улице де ля Пэ, который остается в компании источником креативности и творческих идей до конца 1960-х годов. Год спустя к Дому Маршака присоединяется Жак Верже. Настоящий профессионал, Жак Верже, родом из семьи

ювелиров-часовщиков, страстный поклонник ювелирного мастерства, обладает особым чутьём: способностью из тысячи рисунков точно узнать оригинал и указать на самое креативное и многообещающее изделие... Он моментально втягивает в себя тогдашний парижский воздух и мгновенно чувствует царившие в то время дух и атмосферу. Александр Маршак блестяще восстанавливает салон Маршака в Париже, и марка сияет с новой силой; Жак Верже перенимает факел Иосифа, чтобы отправиться на завоевание Соединённых Штатов Америки. С этого момента идеи Маршака будут жить благодаря тесному сотрудничеству Жака Верже и его творцов. В 1970 году Александр Маршак уходит на пенсию.

Большим новаторством для эпохи 1960-х становятся объёмные кольца, усыпанные бриллиантами, изумрудами, сапфирами, напоминающие маленькие подушечки, тонко отделанные гирляндами камней, изумрудный орнамент в виде зелёной листвы, рубиновые гроздья смородины, поддерживающие центральный камень — красный, зелёный, голубой, в зависимости от тональности кольца, броши в форме грозди или кисти, струящихся оттенков (рубиновые, изумрудные, сапфировые, бриллиантовые), часто украшенные бабочками или цветками. Прелесть этих изделий принесёт огромный успех Дому Маршака, идущему вразрез с традиционными идеями французского ювелирного искусства, более условного. Жак Верже возрождает также производство многочисленных настольных принадлежностей, таких, как шкатулки, украшения для стола, разрезные ножи для бумаги, лупы, соблюдая творческие традиции Иосифа Маршака 1890 года.

Несмотря на то что салон Маршака за-

крыл свои двери в 1988 году, известность марки нисколько не уменьшилась. Коллекционеры, профессионалы, любители и поклонники марки всегда отслеживают её появление в залах продаж. Изделия продолжают свою жизнь, всё так же любимые и всё так же вызывающие восхищение.

Несколько лет спустя идея возродить марку, продолжить традиции семьи целиком захватила доктора Маршака (внучатого племянника Александра).

С первого взгляда кажется, что это далеко от его профессии хирурга, но, с другой стороны, он всё своё детство провёл, наблюдая и восхищаясь работой своего двоюродного дедушки, создающего и придумывающего прекрасные творения. Коллекционер и эстет, он совместно с Бертраном Дегомье и Доминик де Бланшар начал возрождение марки. Новая коллекция, появившаяся на свет, современная, в то же время деликатная, полностью наполнена духом Маршака, который все трое очень бережно хранят.

В настоящее время речь не идёт о том, чтобы копировать старинные модели, главное — это возродить идеи и дух марки, её разнообразие и уникальность. Новые ассоциации цветов, гармонии традиционных ювелирных технологий и более новаторских имеют здесь очень большое значение: броши в форме лягушонка, сидящего на очень нежном листе из литого стекла, цветок из янтаря на морской звезде...

Начинаются выставки, которые проходят с возрастающим успехом: в Базеле — в 2000 году, затем очень удачно в Японии в 2002 году, в Вест-Палм-Бич в 2003 году, в Москве в 2004 году.

Кульминационный момент этого ренессанса — открытие в Санкт-Петербурге салона Маршака 8 декабря 2004 года. И так, разорванная цепь воссоединена, Маршак возвращается к своим корням через 136 лет после своего появления на свет.



GRAND COLLECTION
GALLERY

Россия, 190015, Санкт-Петербург,
Суворовский пр., 40
Grand Collection Gallery
тел. (812) 279-97-78, факс (812) 117-85-77
E-mail: gcg@grand.spb.ru



BASELWORLD

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

WHERE BUSINESS BEGINS
AND TRENDS ARE CREATED

NIGHT IMAGE OF BASEL IN SPRING
POPULATION DURING THE YEAR: 187.849
POPULATION DURING THE BASELWORLD: 307.849
AREA OF EXHIBITION SPACE:
GROSS 156.000 NET 110.000 SQUARE METRES

messe schweiz

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

Выставки

BASELWORLD 2005 ориентирован на успех

За 32 года своего существования выставка часов и ювелирных изделий «BASELWORLD» заняла прочные позиции в качестве ведущего глобального центра демонстрации достижений мировой индустрии часов и ювелирных изделий.



В 2004 г. свыше 2186 компаний из 44 стран представили свои произведения вниманию 89 350 посетителей выставки и 2100 представителей средств массовой информации, собравшихся со всего мира. И для экспонирующих организаций, и для посетителей выставка оказалась успешной, многие из участников признали её лучшим мероприятием такого рода за весь год.

Подготовка к выставке «BASELWORLD 2005» уже развернулась. Количество за-

регистрировавшихся компаний и обзоры результатов прошлых лет показывают, что данная выставка продолжит занимать лидирующие позиции и в следующем году.

Более того, руководство выставки может сегодня заявить о заметных улучшениях в работе «BASELWORLD 2005». «Зал элементов» будет переоформлен и превратится в роскошную выставочную платформу, которая впервые сделает возможным организацию многосторонних стендов. Просторная

новая зона вдоль зала с дополнительными местами для отдыха, барами и уютными уголками для переговоров сделает помещение особенно функциональным и комфортным. Центральное пространство, окружённое впечатляющим новым оборудованием для экспозиций, является «сердцем» зала. Принципиальная реконструкция «Зала элементов» создаёт возможность для представления драгоценных камней, бриллиантов и жемчуга в рамках общей выставки часов и ювелирных изделий.

Важной частью «BASELWORLD» является обеспечение максимально эффективной и слаженной работы как для участников, так и для гостей выставки. Руководство продолжает уделять основное внимание повышению качества сервиса для посетителей выставки и укреплению всех связанных с этим направлений деятельности. В частности, в этом году предложены услуги новой, удобной службы регистрации в отеле. В этом руководстве выставки помогает партнёр — BTI Event Solutions, — который специализируется на организации высококлассных бизнес-поездок. Впервые посетители смогут провести бронирование отеля непосредственно on-line по адресу: www.baselworld.com/hotel.

Ещё одно новшество по улучшению сервиса для посетителей и способствующее увеличению числа иностранных гостей — это создание веб-сайта «BASELWORLD» на одиннадцати языках. В области индустрии часов и ювелирных изделий это первый подобный опыт, а ассортимент языков включает в себя широкий спектр от португальского, арабского и китайского до иврита, японского и русского.

Следующая дата проведения выставки часов и ювелирных изделий «BASELWORLD 2005» — с 31 марта по 7 апреля 2005 г. Мы уверены, что эта выставка окажет большое влияние на развитие отрасли.



BASELWORLD
THE WATCH AND JEWELLERY SHOW

Выставки

VICENZAORO 1

January 16–23 2005

International exhibition of gold, jewelry, silverware, watches and gemstones

OROMACCHINE

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

АЛАТЫРЬ 2004

Зоя Костяшова, зам. директора по научной работе
Калининградского музея янтаряИгорь Брасюнас,
чётки. 2003 г.
Янтарь

Ежегодный конкурс янтарных изделий, который во второй раз проводит Калининградский музей янтаря, отныне будет иметь собственное название — «Алатырь». Так в Древней Руси называли янтарь — чудокамень, наделяемый нашими предками сакральными свойствами.

Международное жюри конкурса возглавил профессор Академии изящных искусств в Лодзи (Польша) А. Шадковский, его коллегами стали ювелир Л. Вершбоу из Вашингтона, президент фонда «Форма» Г. Ковалева из Петербурга, хранитель Янтарной комнаты А. Крылов, зав. отделом металла Всероссийского музея декоративно-прикладного и народного искусства А. Гилодо (Москва), а также Т. Суворова, директор Музея янтаря и директор «Балтик-Экспо» П. Гриценко (Калининград). На суд жюри было представлено 150 работ 35 калининградских авторов. 6 октября в Музее янтаря был оглашён вердикт авторитетных судей и открыта выставка конкурсных работ.

Главная сенсация конкурса состояла в том, что жюри второй раз подряд и единогласно присудило Гран-при (1 кг отборного янтаря) камнерезу Андрею Кавецкому. Пристрастность жюри в выборе победителя исключалась, поскольку все изделия фигурировали под шифрами. В «Старом автомобиле» Кавецкого восхищает не столько виртуозная техника исполнения (чего стоит выточенный из янтаря настоящий двигатель!), сколько необычайно притягательный образ выдавшей виды машины, потрёпанной на разбитых «рассейских» дорогах, заметно деформированной (в сюрреалистической манере), но ещё полной жизни и задора — «Эх, прокачу!». Удивительный дар этого мастера — наделять настроением и характером даже неодушевлённые предметы.

Как и в прошлом году, на конкурсе было представлено немало интересных изделий мелкой пластики. В номинации «Камнерезные изделия» лауреатом был назван Михаил Воробьев за экспрессивную скульптуру зубастого «Крокодила». Диплом за цельность образа получил Игорь Брасюнас, представивший чарку «Кельтскую» и оригинальные «экуменические» чётки, украшенные



 FIERA DI VICENZA


 Banca
Popolare di Vicenza

Meet the market

25–28 февраля 2005, г. Мюнхен

www.inhorgenta.com

XXXII 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

ufi
Approved
Event



inhorgenta
europe 2005

письменами и знаками разных народов, религий и верований. Соединившись в одном изделии, они стали своеобразным символом культурной эволюции и духовного родства всего человечества. Заслуженный художник Геннадий Лосец был удостоен специального приза за разработку темы «Иммануил Кант». Этот приз был учреждён в связи с широко отмечавшимися в этом году на родине великого немецкого философа, в нынешнем Калининграде, памятными датами из его жизни (280-летием со дня рождения и 200-летием со дня смерти).

Отрадно отметить, что на конкурс было представлено гораздо больше, чем в прошлом году, ювелирных изделий, появилось

несколько новых имён подающих надежды мастеров. Лауреатом в этой номинации стал маститый калининградский ювелир Владимир Тепляшин за кольцо «Конус», специальных призов за современный дизайн украшений удостоились Евгения Боркина (браслет «Рыцарь») и Наталья Лапинус (кольцо «Стрекоза»). Неизменное внимание посетителей выставки привлекает подвес «Натюрморт» Евгения Пархоменко, выполненный в технике мелко модульной мозаики.

Беднее, чем обычно, на конкурсной выставке 2004 года смотрелись изделия, представленные в последней, третьей номинации «Интерьерные предметы». Причина здесь кроется не столько в утрате интереса

художников к изготовлению крупногабаритных вещей, сколько в резком подорожании за последний год янтарного сырья (особенно крупных фракций), без которого невозможно создавать зрелищные композиции. Приспосабливаясь к новым условиям, художники вынуждены переходить на мелкий янтарь, больше использовать другие материалы: дерево, металл, кожу, ткань, пластмассу и т. д. От этого утрачиваются присущие крупным янтарным изделиям (шкатулкам, часам, письменным приборам и др.) свойства — празднично-торжественный вид, многоцветие мозаики, эффект свечения. Тем не менее и в этой номинации оказалось несколько интересных



Владимир Тепляшин,
кольцо. 2004 г. Янтарь,
серебро



Наталья Лапинус,
кольцо «Стрекоза». 2004 г.
Янтарь, металл, дерево



Михаил Воробьёв,
скульптура «Крокодил». 2003 г.
Янтарь, кость, дерево

Вторая международная выставка ювелирных изделий “AMBER TRIP 2005”

11-14 марта
Литва, Вильнюс

Tel.: +370 5 260 84 95,
Fax: +370 5 260 84 97,
e-mail: info@ambertrip.com
www.ambertrip.com

Окно
на Запад

работ, а лауреатом стала Людмила Шалина-Высоцкая за миниатюрную композицию «Праздничный стол».

Кроме того, жюри отметило дипломами и призами в разных номинациях художников Файну Красавцеву, Юрия Решетько, Виктора Боркина, Елену Градинарову, Вячеслава Мишина, Екатерину Астапенко.

Программа конкурса «Алатырь 2004» не ограничилась одним распределением призов. Члены международного жюри прочитали лекции, провели ряд мастер-классов для молодых янтарщиков. Музей янтаря издал красочный каталог конкурсных изделий с анализом развития художествен-

ной обработки янтаря в Калининградской области за последние полвека и очерками о творчестве более сорока ведущих художников по янтарю.

В последние годы мастера янтарных дел оказались в новой для себя ситуации, когда они вынуждены были приспосабливаться к условиям рыночных отношений. Диктат покупателя или заказчика с далеко не безупречным вкусом довольно часто приводит к утрате художественных критериев оценки труда ювелиров и камнерезов. Проводимый Калининградским музеем янтаря конкурс янтарных изделий как раз и призван дать художникам определённые творческие ори-

ентиры, поддержать мастеров-новаторов, поощрить талантливую молодёжь, пропагандировать среди широкой публики высокие образцы янтарного искусства.

С будущего года, когда Калининград отметит свой 750-летний юбилей, конкурс предполагается сделать международным. Участие в нем художников из других российских регионов и стран Балтии позволит не просто расширить географию участников, но и обменяться опытом, наладить сотрудничество, критически осмыслить собственные достижения на фоне процессов, происходящих в развитии янтарного искусства в других странах



Евгений Пархоменко,
подвес «Натюрморт». 2004 г.
Янтарь, гагат, серебро



Игорь Брасюнас,
чарка «Кельтская». 2003 г.
Янтарь



Андрей Кавецкий,
композиция «Старый автомобиль».
2004г. Янтарь

Выставки

«УралЮвелир-2004»

В конце ноября уже в четвёртый раз в Екатеринбурге состоялась специализированная выставка «УралЮвелир», проходящая при поддержке областного правительства. На её стендах разместились свыше ста экспозиций из Москвы, Санкт-Петербурга, Костромы, Владимира, Перми, Челябинска, Республики Саха (Якутия), Сочи, Краснодара, других городов России. Регион Среднего Урала представляли более 20 участников — не только лидеры отрасли, но и предприятия малого и среднего бизнеса, занимающиеся производством и реализацией ювелирных изделий: «Ювелиры Урала», «Ювелирный дом «Екатеринбург», «Компания благородных металлов», Красметцвет-Урал, Свердловский ювелирный завод. Хорошо известные предприятия ювелирной промышленности России, такие, как ТПК «Алмаз-холдинг», ТД «Адамант» (Москва), «Ювелирный дом КАДО» (Москва), ТД «Камея Со» (Москва), «МЮЗ Элит» (Москва), «Золотой Дельфин» (Москва), «Ювелирная мода» (Пермь), Костромской ювелирный завод и многие другие, продемонстрировали огромный выбор ювелирных изделий из благородных металлов классического и современного дизайна. На стендах компаний «Рута» (Екатеринбург), Галерея Штейнберг (Москва), Ювелир-Сервис (Пермь), «Квашнин Сергей» (Киров) все желающие смогли ознакомиться с инструментами, расходными и вспомогательными материалами для ювелирной промышленности, представленными в широчайшем ассортименте.

В рамках выставки были подведены итоги конкурса современного искусства в уже ставших традиционными номинациях: «Новая форма» и «Стилевая линия». Важное место в программе деловых мероприятий заняла презентация банковских услуг для частных клиентов, проведённая Уральским банком Сбербанка России.

Подводя итоги, можно с уверенностью утверждать, что со времени проведения первой

выставки «УралЮвелир» число её участников увеличилось более чем в два раза. Только по сравнению с прошлым годом число стендов и посещаемость профессионального форума возросли примерно на 20%. Выставку посетили представители самых разных в географическом и экономическом плане регионов. Заметно активизировались и местные компании. Многие компании после недолгого перерыва вновь обратили своё внимание на эту перспективную выставочную площадку. Участники «УралЮвелира» отмечали присутствие значительного числа оптовиков, что не могло не повлиять на коммерческую успешность выставки для многих производителей ювелирной продукции.

«УРАЛЮВЕЛИР» ГЛАЗАМИ УЧАСТНИКОВ МЮЗ «Элит»:
Наша компания участвовала в выставке два года назад, в этом году мы вернулись в Екатеринбург вновь. Главной задачей для нас на этой выставке было обновить клиентскую базу в уральском регионе, ориентируясь на оптовиков. Характерной чертой «УралЮвелира» можно назвать приятную и комфортную атмосферу.

Эдуард Штерингарц, директор Дома модных украшений «Золотой дельфин»:
Один из идеологических принципов нашей компании — широкий, постоянно обновляющийся ассортимент. Мы создаём небольшие сезонные коллекции в среднем из 15 наименований. Другими словами, мы действуем как производители бижутерии. Наши клиенты — люди, покупающие бренд. Поэтому, постоянно обновляя коллекции, мы побуждаем наших клиентов совершать новые покупки. «Золотой дельфин» — постоянный участник выставки в Екатеринбурге. У города есть своя специфика: покупатель очень долго раскачивается, причём как оптовый, так и розничный. Мы торгуем с 50 городами России,

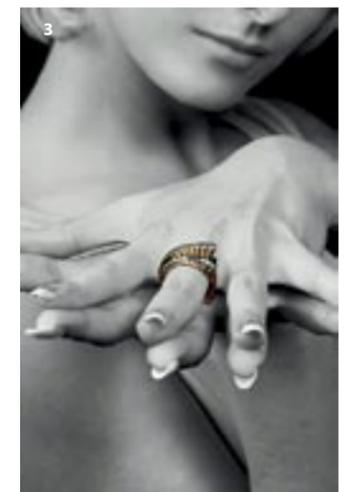
продвигаем товар на выставках, поэтому для нас очень важно участие в «УралЮвелире».

Андрей Филиппов, руководитель департамента продаж по уральскому региону Торгового дома «Бронницкий ювелир»:
Мы продаём бренд, а не просто цепи. За нами — история, традиции... Продажа золота — это, в первую очередь, продажа эмоций. Мы позиционируем свои изделия на рынке как неповторимую ручную работу. Именно поэтому мы демонстрируем цепи на фоне фирменных паллетов с указателями и натяжителями. Если в магазине невозможно выделить для нашей продукции отдельную витрину, то мы предлагаем организовать фирменное пространство внутри витрины.

Ювелирные магазины, со своей стороны, всегда стремятся сотрудничать с крупными производителями и известными марками. Это гарантии качества, удобный сервис и коммерческая стабильность.

Андрей Саламатин, генеральный директор Уральской торгово-промышленной компании «Ювелирная мода»:
Наша компания — постоянный участник выставки. Безусловно, за четыре года выставка заметно увеличила свои количественные показатели. Её масштаб позволяет нашему предприятию достойно представить новые коллекции. Кроме того, для нас прошедшая выставка была ознаменована весьма удачным дебютом в профессиональном конкурсе.

В нынешнем году на наш стенд пришли многие оптовые покупатели, по разным причинам не сотрудничавшие с компанией какое-то время (от кого-то мы сами отказались в силу их нерегулярных выплат, кто-то «переметнулся» к конкурентам). После «УралЮвелира 2004» отношения с рядом таких оптовиков возобновились. Выставка для нас ежегодно проходит весьма успешно. Мы постоянно наращиваем экспозиционные мощности, и в следующем году планируем увеличить стенд компании ещё на 2 метра. Коммерческий успех выставки, вероятно, связан с тем, что Екатеринбург — «ювелирный» город с исторически сложившимися традициями русской ювелирной школы. Сегодня в нём работает ряд крупных ювелирных предприятий — лидеров отрасли. Кроме того, я заметил, что специализированные выставки в городах, где



расположены региональные инспекции пробирного надзора, всегда проходят успешно.

Определённую роль в рекламе нынешнего «УралЮвелира» сыграла возникшая накануне открытия выставки конфликтная ситуация. Негативные слухи стали своеобразным стимулом для посетителей. Итоги «УралЮвелир 2004» убедительно показали несостоятельность подобных слухов.

Итоги конкурса современного ювелирного искусства специализированной выставки «УралЮвелир 2004»

Номинация «Новая форма»:
I место — Колье «Легион», автор Елена Опалева, Уральская государственная архитектурно-художественная академия, кафедра ювелирного искусства, Екатеринбург (7)
II место — Серьги «Золотая орхидея», автор

С. Н. Андрейченко, ЗАО «АдриА», Москва (1)
III место — Подвеска «Моя звезда», автор С. А. Сахненко, исполнитель С. П. Жумати, ОАО «Ювелиры Урала», Екатеринбург (4)
Поощрительный диплом
«Бионика», авторы/исполнители Ф. В. Сигаев, К. Иванов, ЗАО ТПК Ювелирная компания «Алмаз-холдинг», Москва
Номинация «Стилевая линия»:
I место — Кольцо «Зебра» («Русские ремёсла», г. Ярославль) (3), серия подвесок «Эмаль» (авторы Ю. Красноперов, А. Клешнин) (5), серия колец с александритами («Изящные вещи»), комплект — колье, браслет, кольцо («Голд Лайн») — ООО «Компания благородных металлов», Екатеринбург
II место — Колье-трансформер, автор С. Г. Авакян; серьги и подвеска «Бриллиантовый

дождь» (художественный коллектив завода), кольцо «Зимняя сказка» (художественный коллектив завода), ювелирный завод «Адамант», «Торговый дом «Адамант», Москва
III место — Коллекция «Авантюрная геометрия», Уральская торгово-промышленная компания «Ювелирная мода», Пермь
«За лучшее украшение без камней»
Подвеска «Женская душа», автор Юлия Агалюхина, ООО «Росювелирпром», Санкт-Петербург. Коллекция «Зачарованные серебром», Уральская торгово-промышленная компания «Ювелирная мода», Пермь (6)
«За оригинальность формы»
Нож «Спаун», художник-дизайнер Н. Рябинина, мастер-оружейник Д. Балакин, гравер-ювелир В. Еремин, ООО «Компания АнР», Златоуст (2)

ПРЕИМУЩЕСТВА УЧАСТНИКОВ КРУГЛОГОДИЧНОЙ ПРОГРАММЫ

УЧАСТНИКАМ ВЫСТАВОК

ПРОГРАММА ГАРАНТИРУЕТ!

Своим постоянным партнерам — стабильные цены, неизменные сроки проведения и место встречи торговли с производителем.

КАТАЛОГ ВЫСТАВКИ — ГИД ПО ЮВЕЛИРНЫМ НОВИНКАМ!

Каталоги выставок, входящих в программу, по сути, являются красочными каталогами нового ассортимента продукции наших участников и создают возможность представителям торговли более эффективно работать с ассортиментом. Ювелирные новинки — в гущу торговых масс! Каталоги почтой рассылаются всем членам Клуба «Российская ювелирная торговля», по триста экземпляров доставляются на выставки в Базель, Виченца Оро, в Гонконг, Лас-Вегас.

ЛУЧШИМ — ВЫСОКИЕ ИМЕНА!

Продолжая традицию «JUNWEX», явившегося инициатором первого в России и самого престижного сегодня конкурса ювелиров «Признание Петербурга», круглогодичная программа выставок ВО «РЕСТЭК» привела к созданию авторитетного состава жюри, работающего на всех выставках программы. В жюри конкурса уже более 10 лет работают ведущие эксперты Государственного Эрмитажа, Русского музея, Музеев Кремля, Российского музея этнографии, известные западные ювелиры.

Молодым компаниям — нашу заботу! Круглогодичная программа продолжила практику поддержки молодых развивающихся предприятий, ювелиров-дизайнеров, молодых оптовиков, которым предоставляются индивидуальные условия продвижения и особые формы участия. Всё для комфорта торговых посетителей! Все выставки программы открыты для свободного посещения торговыми работниками. Для получения бейджа посетителя, каталога, путеводителя и информационного пакета документов достаточно отдать на стойке регистрации визитную карточку, и Вы уже на выставке.

НЕ СКУПИСЬ НА РЕКЛАМУ!

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

УВАЖАЙ ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ!

Выставки Круглогодичной Программы организуются и проводятся при участии местных выставочных организаций, деловой и специализированной прессы, профессиональных объединений ювелиров.

ПОСЕТИТЕЛЯМ (ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ)

Успех бизнес-контактов обеспечивает поддержка РИА «РосЮвелирЭксперт» и Клуба «Российская ювелирная торговля», оказывающих непосредственную помощь в подготовке к выставкам. Свидетельством членства в клубе является Золотая Клубная Карта, решение о выдаче которой принимает РосЮвелирЭксперт. Клубная карта удостоверяет принадлежность торговой компании к элитному российскому профессиональному объединению и подтверждает стабильность работы на ювелирном рынке РФ. Золотая Карта предоставляет ее владельцу статус VIP-специалиста и гарантирует комфортные условия работы на отраслевых выставках круглогодичной программы, организуемой ювелирной дирекцией «JUNWEX»:

- свободное посещение выставок и всех мероприятий программы;
- получение каталога, гостевого билета, путеводителя;
- размещение в гостиницах, организация деловых поездок на зарубежные выставки на льготных условиях, носящих накопительный характер;
- VIP-обслуживание в бизнес-центрах на выставках;
- круглогодичное информационно-маркетинговое обеспечение;
- содействие РосЮвелирЭксперта в организации деловых встреч, переговоров с поставщиками, в т. ч. с иностранными компаниями о дилерских полномочиях.

Все выставки программы открыты для свободного посещения торговыми работниками. Для получения бейджа посетителя и информационного пакета документов достаточно отдать на стойке регистрации визитную карточку. Клуб, в котором сегодня 1642 ювелирных сетевого из всех российских регионов, содействует формированию единой сбытовой политики и реализует банковские возможности по кредитованию торговых предприятий в преддверии пиков продаж, получению корпоративных льгот у перевозчиков ювелирных грузов и страховщиков. Клуб «Российская ювелирная торговля» реализует также следующие задачи:

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

ЮВЕЛИРНАЯ РОССИЯ ЕДИНАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОНЦЕПЦИЯ

Подразумевает ежегодное проведение трех оптовых ювелирных выставок, обеспечивающих эффективные условия для своевременного получения торговлей новых ювелирных коллекций в строгом соответствии с сезонными пиками продаж.

Обеспечивает комфортные условия для работы представителей торговли с отечественными и зарубежными производителями ювелирной продукции, предлагающими весь ассортимент ювелирных изделий.

Способствует созданию единой сбытовой политики и благоприятных условий для взаимовыгодного сотрудничества с ведущими предприятиями России и активно работающими на российском рынке иностранными компаниями.

Защищает интересы отечественного рынка в наиболее значимые торговые периоды (перед Новым годом и 8 Марта).

XIII Международная отраслевая ювелирная выставка
«JUNWEX» (САМОЦВЕТЫ РОССИИ) 2–6 ФЕВРАЛЯ 2005 Г.

Санкт-Петербург, Ленэкспо в Гавани

Отбор торговлей новых коллекций в преддверии весеннего пика продаж и Пасхи

Международная выставка высоких торговых марок

ювелирных украшений, часов и подарков

«НОВЫЙ РУССКИЙ СТИЛЬ/INTERNATIONAL JEWELLERY MOSCOW» 18–21 МАЯ 2005 Г.

Москва, Гостиный Двор, Стимулирование летнего покупательского спроса

Совместно с  Reed Exhibitions

Московская оптовая ювелирная ярмарка

«ЮВЕЛИР-2005» (ЛУЧШИЕ УКРАШЕНИЯ РОССИИ)

7–11 сентября 2005 г., Москва, Гостиный Двор

Заключение договоров, оптовые закупки (заказы) товара в целях активизации торговли в осенне-зимний период

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА:



ОРГАНИЗАТОРЫ: ЮВЕЛИРНАЯ ОТРАСЛЕВАЯ ДИРЕКЦИЯ «JUNWEX»
ВО «РЕСТЭК», РИА «РОСЮВЕЛИРЭКСПЕРТ» «КЛУБ «РОССИЙСКАЯ
ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ»

О Р Г К О М И Т Е Т

197110, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ПЕТРОЗАВОДСКАЯ, Д.12
ТЕЛ.: (812) 320-8099, 303-9862; ФАКС: (812) 320-8090
E-MAIL: JUNWEX@RESTEC.RU
INTERNET: WWW.RESTEC.RU/JUNWEX



129223, МОСКВА, ПР. МИРА, ВВЦ
ТЕЛЕФОН: (095) 775-1506
ФАКС: (812) 1816430
EMAIL: RESTEC@ROL.RU

INTERNET: WWW.RESTEC.RU

ПРОГРАММА МИРОВЫХ ПРЕМЬЕР РОССИЙСКИХ ЧАСОВ И ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Выставки

ЮвелирЭкспоУкраина 2004

Лариса Акимова

В последние месяцы Украину сотрясали бурные политические события, эхом отзывавшиеся во всём мире. Однако, несмотря на это, с 25 по 29 ноября 2004 года в современном выставочном центре «КиевЭкспоПлаза» прошла очередная международная специализированная выставка «Ювелир Экспо Украина 2004». Исполнительный директор Ассоциации ювелиров Украины Григорий Мажаровский в этой связи отметил: «Жизнь не должна останавливаться. Мы готовились к этой выставке, нас поддерживали и администрация, и организаторы». В результате практически все экспоненты из разных стран, заявившие своё участие, прибыли в эти дни в киевский выставочный центр. Из Москвы приехали компания «Эстет» и МЮЗ «Элит», из Италии — представители фирм Melt и ProGold, из Турции — Agras A.S. Но, разумеется, больше всего присутствовало украинских участников — Киевский и Харьковский ювелирные заводы, «Ювелирсервис» из Краматорска, компании «Кристалл» и «Диадема» из Винницы, дизайн-студия «Золото 77», ювелирное ателье «Лобортас» и АППБ «Аваль» из Киева...

На церемонии официального открытия выставки перед собравшимися выступили исполнительный директор Ассоциации ювелиров Украины Григорий Мажаровский, начальник Управления торговли Киевской городской администрации Василий Пилявоз, представитель синдиката французских производителей часов — генеральный директор компании MGN Жан Люк Бернер. В этот же день после церемонии состоялось очередное заседание Ассоциации ювелиров Украины, на котором обсуждались актуальные вопросы современной отраслевой ситуации.

В целом, программа деловых мероприятий выставки была до предела насыщена семинарами, охватывающими широчайший диапазон технологических, искусствоведческих, маркетинговых и других тем: «Монеты мира», «Результаты испытаний разных видов

сплавов золота 585», «Специализированные информационные системы: «Ювелир-Производство» и «Ювелир-Торговля», «Оценка памятников культуры: Теория и практика оценки ювелирных ценностей», «Современные методы диагностики природных и синтетических драгоценных камней». Кроме того, не были обойдены вниманием и гости ювелирного форума — для них проводились разнообразные акции и розыгрыши призов.

В рамках «Ювелир Экспо Украина 2004» проводился ряд специализированных конкурсов: VI международный конкурс «Лучшие ювелирные украшения 2004», III международный конкурс наивысшего ювелирного мастерства «Звёздный час». 29 ноября состоялось торжественное награждение победителей центрального конкурса, проводимого в рамках выставки впервые, — I-го Международного конкурса ювелирной моды. Участники этого профессионального состязания представляли свои работы в семи номинациях: «Лучшее украшение года», «Лучшее кольцо», «Лучшее изделие из серебра», «Лучшее украшение с использованием ювелирных камней», «Лучшее мужское украшение», «Лучшее интерьерное украшение», «Лучшее серийное украшение года».

По уже сложившейся традиции одновременно с ювелирной выставкой в залах «Киев Экспо Плаза» прошёл II специализированный часовой форум «Киев. Салон часов 2004», в рамках которого также состоялись семинары, презентации и конкурс «Часы года 2004». Среди экспонентов выставки были такие компании, как Киевский часовой завод, «Май», «Женева», Bonbon Watch...

К сожалению, ситуация в стране не могла не повлиять на деятельность и посещаемость выставки. Однако организаторы форума приложили все усилия к тому, чтобы отвлечь людей от политических потрясений и переключить их внимание на красоту произведений современного ювелирного искусства. Необходимо также отдать должное руководителям предприятий и экспонентам выставки, собравшимся в этот нелёгкий для Украины исторический период, чтобы подарить соотечественникам и гостям города праздник.



Выставочное общество «Росинэкс» предлагает российским производителям часов и ювелирных изделий представить свою продукцию на зарубежных международных выставках

PRINT'OR / 6–8.02.2005 Лион / Франция

INHORGENTA EUROPE / 25–28.02.2005 Мюнхен / Германия

BASELWORLD / 31.03–7.04.2005 Базель / Швейцария

China Watch Jewellery & Gift Fair / 25–28.04.2005 Шеньжень / Китай

BIJORNCA / 3–6.09.2005 Париж / Франция

HONG KONG WATCH & CLOCK FAIR / 7–11.09.2005 Гонконг / Китай

VICENZAORO / 11–15.09.2005 Виченца / Италия

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БРЭНД «СДЕЛАНО В РОССИИ»
СТАВИТ ВАШИ ИЗДЕЛИЯ НА УРОВЕНЬ
МИРОВЫХ БРЭНДОВ



ВО «Росинэкс» — официальный организатор национального стенда
Тел. (095) 205-71-83, 259-43-48 e-mail: watch@rosinex.ru
www.rosinex.ru

Маркетинг

Маркетинговое исследование потребительских предпочтений на рынке ювелирных изделий с драгоценными камнями

Введение

Консалтинговой компанией «Эффко» было проведено маркетинговое исследование потребительских предпочтений на рынке ювелирных изделий с драгоценными камнями.

Необходимость проведения работы вызвана недостатком подобного рода исследований по данному сегменту рынка, а также активным развитием рынка ювелирных изделий в России за последние годы. Целью исследования явилось выявление потребительских предпочтений покупателей ювелирных изделий с драгоценными камнями (бриллиантами, изумрудами, сапфирами).

Исследование включало в себя опрос потребителей ювелирных изделий с драгоценными камнями в г. Москве. Из всей массы потребителей были выбраны 319 человек, на основании ответов которых и делались выводы об исследовании.

I. ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА РЫНКЕ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ С ДРАГОЦЕННЫМИ КАМНЯМИ

Цели приобретения ювелирных украшений с драгоценными камнями (см. табл.)

	Для себя		В подарок		Для себя и в подарок		Всего	
	Кол-во	Доля	Кол-во	Доля	Кол-во	Доля	Кол-во	Доля
Мужчины	28	26%	66	62%	13	12%	107	100%
Женщины	145	68%	39	18%	28	13%	212	100%
Всего	173		105		41		319	

Чаще всего ювелирные изделия с драгоценными камнями респонденты приобретали лично для себя. Причем основную массу покупателей составили женщины (68%). А вот мужчины чаще всего покупают изделия в подарок (62%).

Факторы, влияющие на покупку ювелирного украшения в магазине

Фактор	Мужчины		Женщины		Общий итог	
	Кол-во	Доля от числа мужчин	Кол-во	Доля от числа женщин	Кол-во	Доля от общего числа
Вежливость продавцов	49	45,79%	96	45,28%	145	45,45%
Консультация продавца	64	59,81%	98	46,23%	162	50,78%
Приемлемая цена	65	60,75%	146	68,87%	211	66,14%
Широкий ассортимент	70	65,42%	168	79,25%	238	74,61%

Фактор	Мужчины		Женщины		Общий итог	
	Кол-во	Доля от числа мужчин	Кол-во	Доля от числа женщин	Кол-во	Доля от общего числа
Место расположения	39	36,44%	55	25,94%	94	29,47%
Касовое обслуживание	17	15,88%	36	16,98%	53	16,61%
Другое	6	5,61%	13	6,13%	19	5,96%

Из факторов, влияющих на покупку ювелирных изделий с драгоценными камнями в магазине, респондентам предлагалось отметить три из шести наиболее важных, по их мнению, фактора. Основной причиной, повлиявшей на покупку, была возможность выбора из большого ассортимента представленного в магазине товара. Так ответили 238 человек из 319, то есть 75%, причем он оказался самым значимым как для мужчин, так и для женщин.

Потребительские предпочтения при покупке драгоценных камней

В ходе проведенного исследования выяснилось, что наибольшей популярностью у респондентов, купивших ювелирные изделия с драгоценными камнями, пользуются изделия с бриллиантами. Им отдали свое предпочтение 160 человек или 50,16%, далее следуют композиции из нескольких камней (32,6%). 22,25% респондентов предпочли бы купить ювелирные украшения с изумрудами, а оставшиеся 17,86% – украшения с сапфирами.

Потребительские предпочтения при покупке драгоценных металлов

При покупке драгоценных металлов 257 человек из 319 опрошенных или 80,56% предпочли золото. На втором месте оказалось белое золото (26,33%). А оставшиеся 7,21% отдали свое предпочтение ювелирным украшениям из платины.

Наиболее покупаемые сочетания драгоценных металлов и драгоценных камней

При сопоставлении собранных данных по предпочтениям ювелирных изделий, изготовленных из рассматриваемых видов металлов, и предпочтений относительно ювелирных изделий с рассматриваемыми видами драгоценных камней получается следующее соотношение.

Драгоценные камни	Золото		Белое золото		Платина	
	Кол-во	Доля	Кол-во	Доля	Кол-во	Доля
Бриллиант	131	41,85%	52	40,63%	16	41,03%
Изумруд	60	19,17%	22	17,19%	4	10,26%
Сапфир	47	15,02%	20	15,63%	9	23,08%
Композиции	75	23,96%	34	26,56%	10	25,64%
Общий итог	313	100,00%	128	100,00%	39	100,00%



«ГРИНГОР»

ЮВЕЛИРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ • САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

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

Нам – 5 лет



Тел. (812) 271-99-45
Факс (812) 274-15-38

МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮВЕЛИРНАЯ И ЧАСОВАЯ ВЫСТАВКА

Ювелир-22



17—22 мая
организатор «РОСЮВЕЛИРЭКСПО»
тел.: (095) 417-6765, 417-0185

Потребительские предпочтения сочетаний драгоценных камней и драгоценных металлов в зависимости от среднедушевого месячного дохода

Драгоценные камни	Драгоценные металлы	Менее 3000 руб.	3001–5000 руб.	5001–10 000 руб.	10 001–20 000 руб.	20 001–30 000 руб.	Более 30 000 руб.	Отказ от ответа	Общий итог
Бриллиант	Золото	1,25%	5,33%	10,34%	10,34%	3,13%	0,94%	9,72%	41,06%
	Б. золото	0,00%	1,25%	2,82%	3,76%	2,82%	0,31%	5,33%	16,30%
	Платина	0,00%	0,31%	0,63%	0,31%	0,94%	0,31%	2,51%	5,01%
Изумруд	Золото	0,63%	2,82%	6,27%	5,01%	1,88%	0,31%	1,88%	18,81%
	Б. золото	0,00%	0,63%	1,56%	1,56%	1,25%	0,31%	1,56%	6,89%
	Платина	0,00%	0,31%	0,00%	0,31%	0,31%	0,00%	0,00%	1,25%
Сапфир	Золото	0,63%	2,19%	5,64%	1,56%	0,94%	0,00%	3,76%	14,73%
	Б. золото	0,00%	1,25%	1,56%	0,94%	0,94%	0,00%	1,56%	6,27%
	Платина	0,00%	0,31%	0,94%	0,00%	0,31%	0,00%	1,25%	2,82%
Композиция	Золото	1,25%	3,76%	5,64%	4,07%	0,63%	0,63%	7,52%	23,51%
	Б. золото	0,00%	0,63%	2,82%	1,56%	0,63%	0,00%	5,01%	10,66%
	Платина	0,00%	0,31%	0,94%	0,94%	0,31%	0,31%	0,31%	3,13%

Примечание: в таблице доли рассчитаны от общего числа опрошенных.

Для группы 5001–10 000 рублей самым покупаемым было сочетание бриллианты — золото (10,34% от общего числа опрошенных), далее следует выбор изумруды — золото (6,27%). Потребители данной группы приобретали сочетание белого золота в основном с бриллиантами (2,82%) и композицией (2,82%). Ювелирные изделия из платины потребители рассматриваемой группы в небольших количествах приобретали в сочетании с сапфирами (0,94%), композициями (0,94%), бриллиантами (0,63%).

Для группы 10 001–20 000 рублей наблюдается схожая ситуация — самым покупаемым было сочетание бриллианты — золото (10,34% от общего числа опрошенных). Комбинации бриллианты — белое золото приобретали 3,76% опрошенных, доля рассматриваемой комбинации для данной группы больше доли в группе 5001–10 000 рублей. Платиновые ювелирные изделия представители данной группы приобретали преимущественно в композиции (0,94%), меньше с бриллиантами (0,31%) и изумрудами (0,31%).

Осведомлённость о брендах производителей ювелирных изделий с драгоценными камнями

Как показало исследование, уровень знания марок ювелирных украшений с драгоценными камнями довольно мал. Из 319 опрошенных всего 87 человек, а это 27,28%, смогли назвать хотя бы одного производителя. Из них 14% покупателей не смогли назвать более чем одного производителя ювелирных изделий, 13% смогли вспомнить двух производителей и 6% назвали трех. Пять марок назвали только 0,63% опрошенных.

Знание брендов производителей ювелирных изделий

Производитель	Кол-во	Доля от общего числа опрошенных
Адамас	26	8,15%
Christian Dior	18	5,64%
Tiffany&Co	18	5,64%
Cartier	17	5,34%
Bulgari	13	4,09%
Кристалл	12	3,76%
Московский ювелирный завод	8	2,52%
Chopard	7	2,19%

House of Manilals

Приглашение к совершенству
с 1891 г.



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

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

Богатые коллекции ювелирных
изделий из Бангкока и Италии.

*Если вы любите женщину,
подарите ей розу.*

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



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

МОДЕРН ДАИМОНД ДЖУЭЛРИ (ЛЛС)

Уриш Чхаджет
Тел.: + 971-4-2250319/2260781, Факс: + 971-4-2259498
Международный сотовый тел.:
+ 971-50-6546091/+971-50-6762417
Центр Золота, 103, 4-й этаж
Зона 4, Золотой Рынок, Дейра, Дубаи.

Производитель	Кол-во	Доля от общего числа опрошенных
Смоленские бриллианты	5	1,56%
Адаманти	4	1,25%
Mercury	3	0,95%
Русские Самоцветы	3	0,95%
Damiani	2	0,62%
Timothy	2	0,62%
Костромской ювелирный завод	2	0,62%
Московский экспериментальный ювелирный завод	2	0,62%
Ювелиры Урала	2	0,62%
Gucci	1	0,31%
Pierre Cardin	1	0,31%
Swarovski	1	0,31%
Алмаз-Холдинг	1	0,31%
Бронницкий ювелирный завод	1	0,31%
Золотое созвездие	1	0,31%
Карат	1	0,31%
Полонский	1	0,31%
Русская ювелирная мануфактура	1	0,31%
Сапфир	1	0,31%
Уральские самоцветы	1	0,31%
Центр Ювелир	1	0,31%
Якутские алмазы	1	0,31%
Яшма	1	0,31%

Исследование показало, что большинство покупок (32,9%) было сделано в ценовой категории 3001–6000 рублей. В числе покупателей основную часть составили люди, совокупный доход которых составляет от 20 001 до 30 000 рублей.

АНАЛИЗ УРОВНЯ ДОХОДОВ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ЧАСТОТЫ ПОКУПОК ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ С ДРАГОЦЕННЫМИ КАМНЯМИ

Анализ частоты покупок ювелирных украшений с драгоценными камнями выявил, что из 319 респондентов наибольшее число опрошенных (43,57%) покупали ювелирные изделия один раз в несколько лет; 29,15% — 1 раз в год; 16,30% — 2 раза в год; 10,98% — 3 раза в год более.

Исследование зависимости суммы купленного изделия от совокупного дохода

Доход, руб.	Сумма покупки, руб.													
	До 3000		3001–6000		6001–10 000		10 001–15 000		15 001–30 000		30 001–100 000		Более 100 000	
	Кол-во	Доля	Кол-во	Доля	Кол-во	Доля	Кол-во	Доля	Кол-во	Доля	Кол-во	Доля	Кол-во	Доля
До 10 000	12	3,8%	5	1,6%	3	0,9%	1	0,3%	1	0,3%				
10 001–20 000	27	8,5%	25	7,8%	6	1,9%	5	1,6%	2	0,6%				
20 001–30 000	14	4,4%	32	10,0%	18	5,6%	1	0,3%	2	0,6%				
30 001–40 000	5	1,6%	14	4,4%	15	4,7%	9	2,8%	2	0,6%				
40 001–50 000	1	0,3%	4	1,3%	4	1,3%	4	1,3%	2	0,6%	1	0,3%		
50 001–60 000			2	0,6%	2	0,6%	2	0,6%			1	0,3%		
Свыше 60 000	1	0,3%	1	0,3%	3	0,9%	2	0,6%	3	0,9%				
Отказ от ответа	13	4,1%	22	6,9%	21	6,6%	14	4,4%	11	3,4%	5	1,6%	1	0,3%
Общий итог	73	22,9%	105	32,9%	72	22,6%	38	11,9%	23	7,2%	7	2,2%	1	0,3%

Исследование показало, что большинство покупок (32,9%) было сделано в ценовой категории 3001–6000 рублей. В числе покупателей основную часть составили люди, совокупный доход которых составляет от 20 001 до 30 000 рублей.

Социально-демографический портрет потребителей

Анализ уровня доходов потребителей

Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированных на индекс потребительских цен) в первом полугодии 2003 года по сравнению с аналогичным периодом предшествующего года по оценке Госкомстата РФ увеличились на 14,6%.

В первом полугодии 2003 года по предварительным данным на долю 10% наиболее обеспеченного населения пришлось 29,7% общего объема денежных доходов (в первом полугодии 2002 года — 29,3%), а на долю 10% наименее обеспеченного населения — 2,0% (в предыдущем году — 2,1%).

В настоящее время уровень благосостояния российских граждан стал выше, чем докризисный, при этом наблюдается и рост спроса на ювелирные изделия. Из 319 опрошенных наибольший (40 000 рублей и выше) совокупный месячный доход на семью имеют 10% граждан, а самым скромным доходом (до 10 000 рублей на семью в месяц) располагают 7% опрошенных. Остальные 55% имеют совокупный месячный доход на семью в месяц от 10 000 до 40 000 рублей.

Доход на одного члена семьи менее 3000 рублей имеют 3,45% опрошенных, от 3000 до 5000 — 12,85%. 48,59% респондентов имеют доход от 5000 до 20 000 рублей. А вот больше 20 000 рублей имеют 7,84% опрошенных. Существует также 27,27%, которые отказались отвечать на вопрос, касающийся их доходов.

Демографические характеристики потребителей

Из общего числа опрошенных покупателей ювелирных магазинов 66% (212 человек) оказалось женщин и 34% (107 человек) мужчин.

Наибольший процент составила группа потребителей от 24 до 29 лет (27%). Немного меньшую долю 21% и 19% составили две группы потребителей 30–35 лет и 36–43 года соответственно. На остальные возрастные группы пришлось 3% (старше 56 лет), 14% (44–56 лет) и 15% (18–23 лет) опрошенных.

Образовательный уровень потребителей

Образовательный уровень покупателей ювелирных изделий был разделен на две группы имеющих образование:

- среднее, среднее специальное (таких оказалось 24%);
- высшее (76% из числа опрошенных).

Распределение покупателей ювелирных изделий с драгоценными камнями по группам в зависимости от суммы приобретаемых изделий

Основная доля респондентов — 105 человек (32,92%) приобрела ювелирные изделия с драгоценными камнями на сумму от 3000 до 6000 рублей. Изделия до 3000 рублей приобретало 22,88% опрошенных или 73 человека. Изделия дороже 30 000 рублей приобрели всего 2,5% респондентов.

Исследование среднегодовых затрат на приобретение ювелирных украшений с драгоценными камнями различными группами населения (по среднему доходу)

Исходя из полученных данных можно сделать следующие выводы. Основную группу потребителей ювелирных изделий составляют покупатели, имеющие в основном среднедушевой доход от 3000 до 20 000 рублей. Эта группа потребителей тратит ежегодно от 1500 до 9000 рублей на покупку ювелирных изделий. И всего лишь 72 человека из 319 опрошенных тратят на покупку ювелирных украшений более 20 000 рублей в год.

III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование показало, что больше половины ювелирных изделий с драгоценными камнями покупатели приобретают лично для себя (54%) при этом основную долю покупателей составляют женщины (66%). Наибольший интерес потребители проявляют к золотым украшениям с бриллиантом, доля покупавших такие украшения от общего числа опрошенных составила 41,06%. Широкий ассортимент является наиболее важным фактором, влияющим на покупку ювелирного украшения в магазине.

Среди возрастных групп потребителей наибольший процент составила группа потребителей от 24 до 29 лет (27%). 76% потребителей имеют высшее образование. Почти треть (32,92%) покупок приходится на ювелирные изделия с драгоценными камнями на сумму от 3000 до 6000 рублей.

Уровень знания марок ювелирных украшений с драгоценными камнями довольно мал. Более 72% потребителей не смогли назвать ни одной марки производителя ювелирных изделий с драгоценными камнями. Среди наиболее известных брендов лидирует «Адамас», его знают 8,15% потребителей. Всего потребители назвали 20 российских ювелирных брендов и 14 иностранных.

Большинство потребителей (43,57%) покупают ювелирные изделия с драгоценными камнями раз в несколько лет.

В ближайшие годы объем российского рынка ювелирных изделий может увеличиться в два и более раз, что связано с ростом благосостояния россиян. Но более 30% рынка может быть захвачено иностранными производителями в силу их быстрого реагирования на изменение спроса, ежегодного обновления ассортимента и возможности предлагать новые, оригинальные изделия ежегодно.

По мнению специалистов нашей компании, задача российских производителей состоит в том, чтобы вернуться к потребителю лицом, перейти от производства «ширпотреба» к изделиям современного дизайна с индивидуальным подходом к каждому покупателю.

Сегодня в российской ювелирной отрасли практически отсутствуют узнаваемые бренды, и это отрицательно сказывается на рентабельности отрасли и объемах продаж. Поэтому российским производителям необходимо серьезней относиться к стратегии развития предприятия, проводить исследования рынка, изучать потребительские предпочтения не только на основе данных о количестве проданных изделий, полученных из магазинов, но и выявлять желания потребителей. Разрабатывать на этой основе маркетинговый план в строгом соблюдении имиджевых позиций.

СОЗВЕЗДИЕ САЛОНОВ
в САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

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

МВК «КАЗЭКСПО»
приглашает Вас принять участие
в рождественской ювелирной выставке
«Ару-Астана»
10-12 декабря 2004 года
в столице Казахстана г. Астане.

По вопросам участия просим обращаться
в МВК «КАЗЭКСПО»:
Тел./факс: +7 (3272) 50 75 19, 72 95 31, 61 02 97
E-mail: kazexpo@netel.kz

До встречи в Астане!

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

Please, contact to KAZEXPO IEC:
Tel/fax: +7 (3272) 50 75 19, 72 95 31, 61 02 97
E-mail: kazexpo@netel.kz

See You in Astana!

Безопасность

Комплексный подход к повышению уровня безопасности сети ювелирной торговли за счёт применения интегрированных систем

Васильев А. В. (СТБ-Сервис, Санкт-Петербург)

В рамках одной статьи довольно сложно детально рассмотреть весь спектр вопросов данного направления, поэтому мы обратим ваше внимание лишь на его идеологию. Не будем касаться в данной статье вопросов инженерно-технической укрепленности салонов, поскольку об этом немало писалось в предыдущих номерах.

Так как речь пойдёт о торговой сети ювелирных магазинов, необходимо отметить, что современная интегрированная система безопасности обязана не только обладать способностью не зависеть от расстояния между магазинами, но и включать в себя ряд взаимосвязанных подсистем.

Таковыми подсистемами, в зависимости от уникальности объектов, должны и могут быть:

- профессиональный аудио/видеоконтроль и регистрация;
- охранная и пожарная сигнализация;
- тревожная сигнализация (тревожная кнопка с выводом тревоги в милицию или в частное охранное агентство/предприятие);
- система контроля и управления доступа в магазин;

· различные подсистемы управления климатикой и автоматикой.

В качестве примера возьмём сеть ювелирных салонов, раскиданных по Санкт-Петербургу, с центральным салоном, в котором находятся администрация и бухгалтерия предприятия. Предположим, что все филиалы имеют уже инженерно укрепленные строения, объединённые в одну локально-вычислительную сеть для обмена информацией, и имеют в своей структуре по одному охраннику. Разберём современные требования и работу каждой из подсистем, как в отдельности, так и в рамках единого интегрированного комплекса безопасности в целом.

Аудио/видеоподсистема, являясь немаловажной частью единого комплекса безопасности, должна обладать всеми преимуществами распределённой архитектуры:

- неограниченным числом телекамер и микрофонов в рамках единого комплекса;
- подключением камер и микрофонов в одних местах (филиалах сети ювелирных салонов), а осуществлением мониторинга и управления из центрального салона;

- установлением любого количества рабочих мест — локальных (рабочее место местной охраны) и удалённых (центральный магазин и другие филиалы);
- мониторингом с одного рабочего места камер нескольких салонов;
- построением целостной системы с централизованным аудио/видеонаблюдением в центральном салоне.

Охранная и пожарная сигнализация является такой же важной составляющей общей укрепленности объекта, как и видеоконтроль. В связи со спецификой ювелирной торговли при проектировании и монтаже оборудования необходимо учесть вопросы, связанные с интерьером (многие датчики желательнее устанавливать скрытно, т. е. без нанесения ущерба внешнему виду и стилистике салона):

- во-первых, блокируются двери, люки, витрины и различные остеклённые конструкции, стены и различные другие перекрытия, смежные с помещениями других фирм;
- во-вторых, блокируются на проникновение все помещения за счёт применения инфракрасных, ультразвуковых или радиоволновых объёмных извещателей;
- и наконец, в-третьих, блокируются эксклюзивные экспонаты и сейфы.

Тревожная сигнализация — неотъемлемая часть безопасности любых объектов. Она представляет собой набор стационарных или мобильных радиоволновых тревожных кнопок (радиокнопки и радиобрелки), которые работают 24 часа в сутки. Сигналы после срабатывания поступают в службу безопасности центрального салона и параллельно в милицию или в частное охранное агентство. Данный вид сигнализации невозможно отключить. Его предназначение — непосредственная защита персонала и посетителей магазина от разбоев и хулиганства.

Система контроля и управления доступа в магазин призвана разграничить права доступа в различные помещения ювелирного салона (сам салон, хранилище и т. д.) с учётом временного и календарного расписания (например, некоторые сотрудни-

ки не имеют доступа в помещение в ночные часы, в выходные и праздничные дни). Современная СКУД как сама по себе, так и в рамках интегрированного комплекса должна позволять следующее:

- обслуживание исполнительных устройств (замков, турникетов, шлюзов, приводов дверей и др.) и использование в одной системе несколько типов считывателей. Так, например, для разграничения доступа в помещения, находящиеся внутри салона, наиболее рационально использовать бесконтактные Proximity-считыватели, а для доступа в хранилище и в другие особо важные помещения с вводом персонального Pin-кода;
- разделение пользователей на группы (руководство, рядовые сотрудники, охрана, посетители и т. д.) и разграничение доступа в помещения в соответствии с принадлежностью к группе;
- контроль работоспособности системы. Выдача сообщений о попытках повреждения считывающего устройства с последующей блокировкой дверей;
- слежение за состоянием охранной и пожарной сигнализаций и, при срабатывании датчиков, блокировка дверей (в случае пожара — разблокировка).

Для многих ювелирных салонов, на мой взгляд, было бы полезно вести контроль кассовых операций путём синхронизации кассовой зоны и текста чеков. Это позволит выявить и предотвратить следующие нарушения:

- махинации с кредитными и дисконтными картами, использование поддельных слипов;
- кражу наличных под видом сдачи;
- непробитие чека или части товара;
- несанкционированное использование операции СКИДКА и аннулирование чека (отмена операции) после расчёта с покупателем и присвоение денег;
- фиктивный возврат товара.

Помимо всего выше перечисленного интегрированные комплексы безопасности должны иметь достаточно удобный и эргономичный интерфейс. Это необходимо для быстрого действия локализации нарушения и соответствующей реакции на него сотрудника службы безопасности салона.

Главным требованием к комплексам безопасности является надёжность, устойчивость и бесперебойность работы 7 дней в неделю, 24 часа в сутки, 365 дней в году. Это должно достигаться за счёт постоянного контроля работоспособности как самой системы, так и её подсистем с предотвращением возможных ошибок или сбоев и последующего корректного восстановления.

Ярким примером подобных интегрированных комплексов безопасности являются:

- «Интеллект» — разработки компании ITV — отечественного лидера данной отрасли;
- «Орион» — разработки компании Болид;
- «Инспектор+» — разработки компании ИСС.

Редакция благодарит компанию «СТБ — сервис» (www.stb-service.ru) за предоставленные материалы

www.stb-service.ru) за предоставленные материалы'."/>

ECO MAXI

Совершенная комбинация



Обдирка • Шлифовка
Заглаживание • Полировка

НОВИНКА



3 процесса обработки только с одной установкой:

- магнитная полировка;
- мокрая шлифовка;
- сухая полировка.

Оснастка:

- сменный контейнер для сухой обработки;
- сменный контейнер для мокрой обработки;
- сменный контейнер и процессорный блок для магнитной полировки;
- таймер;
- регулятор скорости;
- ручное сито.

Технические параметры:

Ширина	380 мм
Глубина	300 мм
Высота	500 мм
Вес	25 кг
Объем контейнера	6 л
Потребляемая мощность	0,8 кВт, 220 В 50 Гц

ООО «Современные ювелирные технологии»
197374, Россия, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, 4
тел./факс +7 (812) 118-76-02
e-mail: ajtlttd@mail.ru

Совершенство поверхности. По всему миру



Ювелирные технологии

0 производстве обручальных колец

г-н Gert Bredt Lautmann, Schultheiss GmbH, Германия:
Производство разноцветных обручальных колец
Из материалов третьего Международного Симпозиума ювелиров

Обручальные кольца — это особая категория ювелирных изделий, требующая собственной, специализированной технологии изготовления.

В зависимости от количества, разнообразия и дизайна обручальных колец и эта технология, и соответствующее оборудование должны быть максимально экономичными.

Разные технологические цепочки производства разных колец требуют тщательного понимания не только каждой стадии и соответствующей техники, но и общего ноу-хау всей последовательности операций.

На первом этапе производственного цикла из разных металлов (жёлтого, красного или белого золота, платины, палладия, стали, титана и т. д.) делаются заготовки.

Их штампуют из листового металла или отрезают от трубки.

Если объём производства невелик, штамповка из листового металла проще и экономичнее.

При больших же объёмах экономичнее и быстрее непрерывное литьё трубок и последующая работа с ними.

Чтобы получить листовой металл, отливают слитки, а потом прокатывают их или же выполняют непрерывное литьё металлических полос.

Впрочем, для платины в данное время непрерывное литьё не применяется и годится только отливка слитков и прокатка рулонов.

При литье структура металла получается довольно грубой и требует механического прессования.

Прессование осуществляется прокаткой (для слитков и пластин) и волочением или обжимом (для трубок) в несколько этапов с промежуточными отжигами или без них.

Первоначальная толщина металла при этом уменьшается не менее чем на 50%.

Отжиг бывает необходим для снятия напряжений, в зависимости от твёрдости используемых сплавов.

Чтобы получить качественные пластины или трубки без разломов в металле, может потребоваться несколько отжигов.

Получаемый в результате металл должен быть пригодным для дальнейшей обработки (нарезки алмазным резцом, фрезерования, высверливания, спекания, гравирования, орнаментации, закрепки камней и т. д.)

Полученные заготовки обычно имеют единый размер (внешний диаметр около 10 мм, толщина стенок 2,5 мм и высота 4 мм). Теперь, чтобы придать им нужные размеры, их нужно прокатать и обрабатывать дальше вплоть до получения готового изделия.

Мелкие объёмы производства

Золото и платина

Непрерывное литьё полос	установка непрерывного литья
Прокатка	прокатный станок
Отжиг	печь для отжига
Штамповка	эксцентрический пресс
Размерная обработка	станок для продольной прокатки и размерной обработки колец
Калибровка	калибровочный пресс для колец
Нарезка алмазным резцом	наружная и внутренняя обработка на обычном алмазно-токарном станке или с ЧПУ

Средние объёмы производства

Платина

Отливка слитков	установки для литья золота и/или платины
Прокатка	прокатный станок
Отжиг	печь для отжига
Штамповка	эксцентрический пресс
Размерная обработка	станок для продольной прокатки и размерной обработки колец
Калибровка	калибровочный пресс для колец
Нарезка алмазным резцом	наружная и внутренняя обработка на обычном алмазно-токарном станке или с ЧПУ

Золото

Отливка слитков	установки для литья платины
Прокатка	прокатный станок
Отжиг	печь для отжига
Штамповка	эксцентрический пресс
Размерная обработка	станок для продольной прокатки и размерной обработки колец
Калибровка	калибровочный пресс для колец
Нарезка алмазным резцом	наружная и внутренняя обработка на обычном алмазно-токарном станке или с ЧПУ

Крупные объёмы производства

Платина

Отливка слитков	установки для литья платины
Прокатка	прокатный станок
Отжиг	печь для отжига
Штамповка	эксцентрический пресс
Размерная обработка	станок для продольной прокатки и размерной обработки колец
Калибровка	калибровочный пресс для колец
Нарезка алмазным резцом	наружная и внутренняя обработка на обычном алмазно-токарном станке или с ЧПУ

OPTiCom.

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



fasti

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



APACC ARDOS

www.ardos.com

F.lli MANFREDI



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



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

ORO FRANCO



Прессы, циркулярные ножницы, оборудование для металлообработки и трансформации цепочек

АРДОС – официальный дистрибьютор ведущих мировых компаний в России

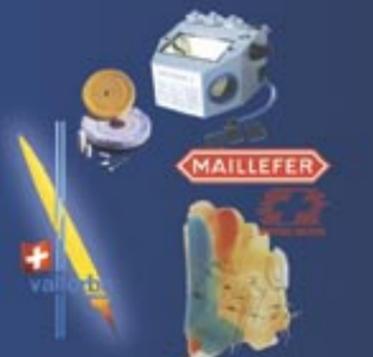
Поставки ювелирных заводов и технологических линий "под ключ": для производства обручальных колец, цепей, пустотелой проволоки и трубки, штампованных и литейных изделий. Системы защиты серебряных изделий от окисления. Гальваника и аффинаж. Сервисное обслуживание.



Высокопрецизионные станки для алмазной огранки колец, браслетов и цепей



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



Инструменты и принадлежности для ювелиров

CIMO



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

Золото	
Непрерывное литьё трубок	установка для непрерывного литья трубок
Заострение головок трубок	машина для заострения
Волочение трубок	гидравлический волочительный стан
Выпрямление и раскрепление трубок	трубоправильный станок
Обжим (ковка)	ротационно-ковочная машина
Нарезка заготовок	круглопильный отрезной станок
Размерная обработка	станок для продольной прокатки и размерной обработки колец
Калибровка	калибровочный пресс для колец
Нарезка трубок алмазным резцом	наружная и внутренняя обработка на обычном алмазно-токарном станке или с ЧПУ

Или:

Непрерывное литьё трубок	установка для непрерывного литья трубок
Заострение головок трубок	машина для заострения
Волочение трубок	гидравлический волочительный станок
Выпрямление и раскрепление трубок	трубоправильный станок
Обжим (ковка)	ротационно-ковочная машина
Нарезка трубок алмазным резцом	алмазно-токарный станок с ЧПУ
Орнаментация и подготовка к закреплению камней	алмазно-токарный станок с ЧПУ
Финишная обработка на токарном станке	алмазно-токарный станок с ЧПУ

Многоцветные обручальные кольца

Любая из технологических операций, что проводятся перед размерной обработкой и калибровкой цилиндрических заготовок.

А затем:

Токарная обработка (вальцовка)	токарный станок с ЧПУ
Спекание (диффузионная сварка)	агломерационная машина
Нарезка алмазным резцом	наружная и внутренняя обработка на обычном алмазно-токарном станке или с ЧПУ

И наконец:

Токарная обработка (вальцовка)	токарный станок с ЧПУ
Спекание (диффузионная сварка)	агломерационная машина
Нарезка алмазным резцом	наружная и внутренняя обработка на обычном алмазно-токарном станке или с ЧПУ

Спекание (диффузионная сварка)

Спекание (диффузионная сварка) предназначено для соединения цельнотянутых трубок из различных металлов (золота разных цветов, а также его сплавов с платиной, сталью и даже с титаном) без помощи дополнительных паяльных материалов или паст.

Металлы для многоцветных обручальных колец, браслетов, а также для многоцветных пластин и полос и даже часовых корпусов может иметь самую разную форму — слитков, гранул, проволоки, порошка или смешанную.

Спекание производится в вакууме при строго соблюдаемых заданных температуре и давлении. Нагрев индукционный — чистый и быстрый.

Спекание — весьма эффективный метод получения из золота, платины, нержавеющей

стали, титана высококачественных многоцветных композиций, метод, позволяющий несказанно расширить творческие возможности дизайна и технического воплощения.

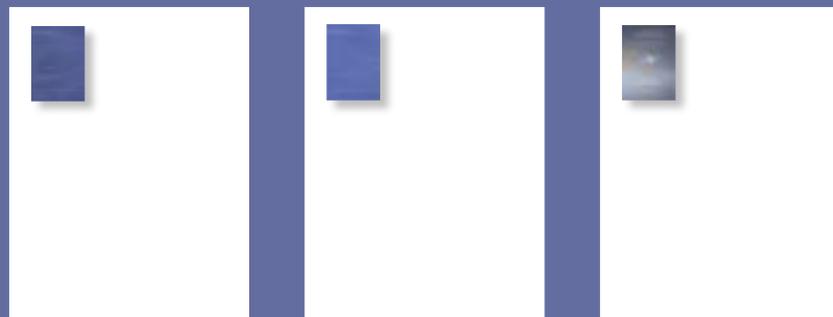
Кроме того, с помощью этой технологии можно сочетать и соединять твёрдый металл с порошковым, а также производить изделия только из порошкового металла.

Если при прокатке заготовок из платины или белого золота добавить в ручей вальки немного 22-каратного или 24-каратного золота, это придаст вашим изделиям дополнительную особую прелесть.

Соединение спеканием механически очень прочное, поскольку металлы сплавляются друг с другом и становятся практически неразделимы.

А изделия можно подвергать дальнейшей обработке — механической, прокатке, вытягиванию, а также многократному спеканию, не опасаясь разломов в месте соединения.

Причём допуски на обработку перед спеканием можно не соблюдать с неукоснительной точностью, поскольку в процессе спекания они выравниваются.



Предлагаем Вашему вниманию книги докладов Российской Симпозиума 2002, 2003 и 2004 гг. Это уникальная возможность заочного участия в Симпозиуме, возможность получить информацию из первых рук от ведущих специалистов, признанных авторитетов ювелирного мира.

По вопросу приобретения книг обращаться в организационный комитет Международного Симпозиума ювелиров. Приглашаем также к сотрудничеству организации и компании, заинтересованные в продаже специализированных ювелирных изданий.

ООО «Международный Симпозиум ювелиров»
199406, г. Санкт-Петербург, ул. Шевченко, д. 21, к. 21
тел./факс: 355-11-06, e-mail: info@j-symposium.ru

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

БРИЛЛАНС
фианиты,
синтетические
и натуральные
камни,
жемчуг

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

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

**СИБИРСКАЯ ЯРМАКА
SIBERIAN FAIR**

2-5 марта 2005 г.
Сибсамоцветы

XIII международная выставка
ювелирных изделий, часов,
драгоценных и поделочных камней

630049, Россия, Новосибирск,
Красный пр., 220/10
тел.: (3832) 106-290, 255-151
факс (3832) 259-845

Новосибирск

www.sibfair.ru

www.gallery-st.com

закажите на сайте и получите в вашем городе

ювелирный инструмент	расходные материалы
весы	геоммологическое оборудование
упаковка	подарочный ассортимент

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

ГАЛЕРЕЯ
ШТЕЙНБЕРГ

**Моделирование
из воска
для ювелиров
и скульпторов**

Автор
Лоуренс Калленберг

Данное издание представляет художникам и мастерам материалы, инструменты и техники, используемые для создания оригинальных восковых моделей для ювелирных изделий. Описаны современные техники и приёмы моделирования из воска. Автор сочетает своё понимание способов моделирования с огромным практическим опытом для того, чтобы представить техники в виде подробных пошаговых инструкций с хорошо детализированными иллюстрациями. Он подробно описывает необходимые материалы, оборудование, инструменты знакомит читателя с их характеристиками и ролью, отведённой им в процессе изготовления ювелирных изделий.

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

РУТА. Итоги 2004 года

**Всё для ювелиров!
Всё для клиентов!**

Одним из ключевых принципов компании «Рута» является принцип «Всё для клиента». Клиент — самое дорогое, что есть у компании, поэтому она делает всё возможное, чтобы её клиентам было удобно и выгодно с ней работать.

2004 год прошёл для компании под знаком поиска и реализации новых идей для того, чтобы следовать этому принципу.

Компания «Рута» заключила дистрибуторское соглашение с американской фирмой 3D Systems — производителем высокотехнологического оборудования для трёхмерного



Компания порадовала своих клиентов новыми коллекциями *выставочного оборудования* из пластика, позволяющего выгодно преподнести ювелирные изделия и создать неповторимый стиль ювелирного салона. Были представлены также новые коллекции *футляров* европейского стиля.

Компания «Рута» начала предоставлять новую оригинальную услугу — изготовление на собственных производственных площадях футляров с ложечками под *слитки и монеты* (медали).



моделирования. На прошедших выставках «Ювелир-2004» в Москве и «Уралювелир-2004» в Екатеринбурге была представлена модель 3D-принтера InVision, позволяющая получать мастер-модели любой сложности за считанные часы! Принтер вызвал огромный интерес у посетителей обеих выставок. Новая технология позволяет сократить время разработки и изготовления моделей и реализовывать самые смелые идеи в короткие сроки.

лизинг предоставляет потребителю некоторые налоговые льготы.

С 1 сентября 2004 года Компания осуществляет акцию «Золотая молодёжь России», призванную поддержать учащихся и студентов учебных заведений, осваивающих ювелирное мастерство, и обеспечить их первоклассным инструментом по льготным ценам.

Продолжая развивать идею долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества, компания предлагает клиентам систему накопительных скидок по дисконтным картам. К новому 2005 году клиенты, чья скидка достигла 13%, смогут обменять свою действующую дисконтную карту на карту *Золотого уровня*, которая даёт право на покупки со скидкой 15%.

К новому 2005 году компания преподносит своим настоящим и будущим клиентам своеобразный подарок — бесплатную горячую телефонную линию для заказов. Набранный номер 8-800-200-RUTA (последние символы соответствуют цифрам 7882), почти из любой точки России*, вы можете заказать интересующий вас товар или оставить своё сообщение на автоответчике.

Более подробно об этих и других новостях читайте на Интернет-сайте www.ruta.ru

Компания «Рута» поздравляет всех читателей читателей журнала «Русский Ювелир» с Новым годом и желает всем счастья и удачи в реализации самых смелых идей!



* Техническую возможность дозвона обеспечивает ОАО «Ростелеком».

Ассамблея Ювелиров Санкт-Петербурга представляет

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА

“ПИТЕР-ЮВЕЛИР”

1-6 февраля 2005 г.

ЦВЗ “МАНЕЖ”

Исаакиевская пл., д. 1



© 2004 "СПИКС"

Драгоценный мир сокровенных желаний...

СОБАКА

КАЛЕНДАРЬ

ИНТЕРБИЗНЕС

105.9 SPUTNIK

Метро

Нв Невском



ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО
JEWELLERNET.RU
РУССКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ СЕТЬ

2 декабря состоялось расширенное Общее собрание Ассоциации “Гильдия ювелиров России”

Собрание открылось докладом Александра Григорьевича Иванюка, избранного председателем. Доклад был призван раскрыть качественные и количественные характеристики работы как ассоциации, так и отрасли в целом. Далее с освещением основных направлений работы ассоциации “Гильдия ювелиров России” на 2005 год выступил вице-президент Ассоциации Валерий Борисович Радашевич.

...подробнее на www.jewellernet.ru

1 ноября 2004 года Президентом РФ подписан Федеральный закон N 127-ФЗ

Согласно статье 333.31 при осуществлении федерального пробирного надзора за опробование и клеймение ювелирных изделий из золота госпошлина устанавливается в размере до 60 рублей за одну единицу, а по серебряным изделиям до 150 рублей. Это предельные размеры государственной пошлины, которые будут применяться до тех пор пока Правительство не утвердит положение, дифференцирующее пошлину по весу изделия.

...подробнее на www.jewellernet.ru

II ювелирно-минералогическая международная выставка-ярмарка “Петербургский ювелир-2004” пройдет 23-26 декабря 2004 г. в Санкт-Петербурге

Выставочное объединение “Мир камня” приглашает на восьмую ювелирно-минералогическую международную выставку-ярмарку “Петербургский ювелир-2004”, которая пройдет 23-26 декабря 2004 г. в Санкт-Петербурге.

...подробнее на www.jewellernet.ru

Заседание Ассоциации Ювелиров Украины

24 ноября 2004 года в Киеве в рамках выставки “Ювелир Экспо Украина” прошло заседание членов Ассоциации Ювелиров Украины. Перед собравшимися выступили исполнительный директор Ассоциации Григорий Иванович Мажаровский, генеральный директор АТ “Киевский контрактный ярмарок” Владимир Андреевич Иванов, председатель государственной Пробирной Службы Николай Михайлович Назимок и начальник Управления контроля за обращением драгоценных металлов и драгоценных камней Министерства финансов Украины Виктор Васильевич Выдолоб.

...подробнее на www.jewellernet.ru

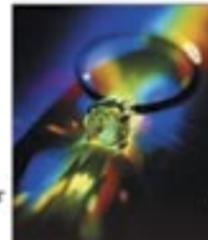
JUNWEX-2005* (Самоцветы России)

XIII международная отраслевая ювелирная выставка “JUNWEX” (САМОЦВЕТЫ РОССИИ) пройдет 2-6 февраля 2005 года в Санкт-Петербурге, в Выставочном комплексе Ленэкспо в Гавани. Свой четырнадцатый год “JUNWEX” встречает уже в четырех павильонах современного комплекса Ленэкспо в Гавани и ожидает более сорока тысяч посетителей, очередной раз подтверждая статус самой посещаемой в России ювелирной выставки и наиболее профессиональный уровень рекламной +кампании.

...подробнее на www.jewellernet.ru

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

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



БОЛЬШЕ НОВОСТЕЙ?

ИИА “Русская ювелирная сеть” предлагает подписаться со скидкой 20% на ленты новостей:

“Драгоценные металлы, драгоценные камни”: События рынка, экономика и финансы, компании, слияния и поглощения, добыча, транспортировка, выставки...

“Ювелирный мир”: Обработка камней, производство ювелирных изделий, освещение событий в России и странах СНГ, новости ювелирных предприятий...

“За рубежом”: Новости зарубежных предприятий алмазной, золотодобывающей и ювелирной отраслей. Мировой рынок, тенденции, мода...

“Законодательство”: Информация Минфина РФ, Пробирной палаты, Минэкономики РФ, ГТК РФ, Гохрана и других органов власти, новости законодательства...

“События и происшествия”: Конфликты, криминал, курьезы, крупные находки, события и происшествия, региональные новости...

скидка
20%

JLAW.RU ВАША ЗАЩИТА ОТ НЕБЛАГОНАДЕЖНЫХ ПАРТНЕРОВ

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

Уоррен Баффет

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

Воспользоваться этой информацией Вы можете, посетив сайт

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

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



МЫ ВСЕГДА НА СВЯЗИ
www.ruta.ru

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

техническую возможность дозвона обеспечивает ОАО "Ростелеком"

Гороскоп от Ольги Слёзкиной

КАК ВСТРЕЧАТЬ НОВЫЙ 2005 ГОД

Год Зелёного или Деревянного Петуха наступит 9 февраля, но символически его можно встретить на рубеже 2004–2005 гг., и очень важно встретить его особыми знаками внимания. Отдать дань стихии дерева — саму ёлку, желательно не искусственную, оставить в первозданном виде, без украшений. Можно добавить в качестве украшения праздника живые цветы или декоративные домашние растения. Петух любит растительную пищу — встретьте его хлебом и солью. Хлеб будет символизировать достаток и благополучие, а соль — охрану дома и семейного очага. Из яств за праздничным столом отдайте предпочтение выпечке, а на столе пусть будет россыпь из разных круп и злаков. Но смотрите, мясо птицы не делайте яством — не зажарьте Петуха, дабы он вас в следующем году не клюнул, жареный... А чтобы привлечь богатство — пусть Курица снесёт вам Золотые Яйца — держите на столе сырые(!) куриные яйца, и чтобы до конца застолья ни одно не разбилось! Цвета праздничного наряда желательно выдержать в зелёно-голубой гамме с вкраплениями ярких цветов в виде аксессуаров к костюму или деталей одежды. И пусть встреча Нового года затянется до третьих петухов — вы встретите рассвет и буквально, и символически и обеспечите этим ритмы обновления и расцвета своей жизни.



ОВЕН

Вам нельзя встречать Новый год в одиночестве. Лучше вдали от дома. И будучи в компании уже тёплых друзей, вам нужно сделать так, как это свойственно только вам — первым сесть за праздничный стол, первым взять самый большой кусок торта и первым произнести тост. Обязательно оденьтесь во все новое, но какую-нибудь пикантную, скрытую от глаз деталь одежды имейте обязательно красного цвета, мол, есть ещё порох в пороховницах...

Вы заложите цикл успешного партнёрства, благотворного взаимодействия с внешним

миром — доколе быть одним в поле воинном? — сменив меч на ОЛИВИН-ХРИЗОЛИТ. Вооружившись этим самоцветом, вы не будете знать усталости, будучи ограждённым от врагов, опасностей, навязчивых состояний. Он предостерегает владельца от неразумных поступков, усиливает чувство собственного достоинства, избавляет от печалей и заблуждений, снимает меланхолию и гасит страхи. Символизирует везение, удачу и счастье в партнёрстве. Ещё этот камень способствует хорошему настроению, активизирует положительную сферу, рождает страсть. Даёт человеку возможность воспринять чужие точки зрения и объективный взгляд на происходящее.

И отныне один в поле — не Овен...



ТЕЛЕЦ

Вам лучше встретить Новый год в профессиональном кругу, лучше не дома, но в спокойной, гармоничной вам обстановке. Наденьте свободную, просторную одежду, чтобы обеспечить телу предельную свободу. Металлические украшения не забудьте. Кольцо в ноздре у Быка — это пикантно... Ваша главная задача — перепробовать все яства и отвалиться от стола с таким расчётом, чтобы съеденных запасов хватило на несколько дней после встречи Нового года...

Вы сведёте на нет потенциальные опасности и экстремальные проявления будущего года, если с вами будет МАЛАХИТ. Великолепный оберег, отвращающий зло и отводящий опасности, приводящий хозяина в нужное место, в нужный час к его благу. Переводит в спокойное русло любые бурные проявления и гасит напряжение в отношениях. Носимый как талисман, содействует исполнению желаний. Способствует популярности и признанию. Гонит прочь печаль-тоску, нормализует здоровье и особенно работу сердца. Гармонизирует все ритмы жизни.

А Тельцу так нужна будет гармония, ведь ему, заработавшемуся, покой только снится...



БЛИЗНЕЦЫ

Вам желательно быть в паре, встретить Новый год тет-а-тет с близким вам человеком. Будьте естественны и непосредственны, как обычно: за новогодней трапезой вскакивайте, хлопайте в ладоши, размахивайте руками, роняйте виноградины на колени. Вас всегда так приятно видеть оживлённым, быстро жующим и быстро снующим между столом и кухней...

Вам раскроет новые горизонты, как духовные, так и в плане путешествий, перемещений и освоения новых жизненных пространств, АКВАМАРИН. Это камень вдохновения, духовного просветления и интуитивного озарения. Он привносит в жизнь умиротворение, когда ум и сердце в ладу, и нет внутренних противоречий, сводящих к нулю многие действия. Повышает ясность мышления, помогает твор-

ПОДПИСКА



**РУССКИЙ
ЮВЕЛИР**

информационно-аналитический журнал

**34214
ИНДЕКС**

www.russianjeweller.ru



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

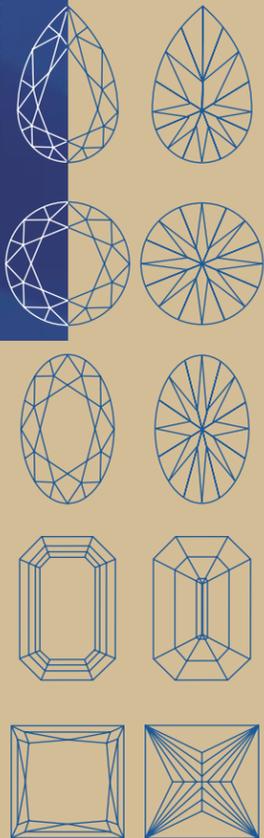
тел: (095) 981-0555 (многоканальный)

факс: (095) 362-5325

e-mail: info@crystalit.net



СЕРВИС



ческому самовыражению. Нервы укрепляет, страсти охлаждает, пыл познания и учения разжигает. Способствует повышению интеллекта и многостороннему развитию личности. Уравновешивает эмоции, снимает стресс, рассеивает страхи. Считается камнем путешественников и хранит в дороге от напастей.

Окраска этого самоцвета отражает состояние духа владельца, погоду его души и погоду на дворе... Голубым цветом он играет в ясную погоду и когда у человека радостно на душе. При печали камень мутнеет, а при плохой погоде зеленеет, равно как зеленеет и при приближающейся опасности для носящего его.

И попутный ветер Близнецам задует в спину, время сквозняков ушло...



РАК

Вам нужно встречать Новый год дома, по-родственному, в очень интимной обстановке — при свечах и полулёжа, предельно обнажённым, но не нарушая правил приличия...

Вы сможете заложить цикл успешной самореализации и деятельности, свести до минимума проблемы в социуме, если с вами будет БИРЮЗА — камень благополучия и успешного социума. Способствует получению нужных результатов, успеху в делах. Материализует усилия владельца в виде всевозможных благ, привлекает деньги и приумножает их. Предохраняет от падений — и буквальных, и моральных. Поддерживает в стремлении освободиться от рутины и воспарить духом, усиливает благородство природы, предусмотрительность и проницательность владельца. Способствует укреплению авторитета хозяина и помогает ему держать власть в своих руках, даёт увеличение всех благ, расширение, способствует росту того, что у человека есть.

И рост карьеры обеспечен, вне зависимости от того, когда Рак на горе свистнет...



ЛЕВ

А вам лучше встретить Новый год в кругу друзей или переходя, как выпел, из рук в руки, короткими перебежками из одной компании в другую. Не забывайте: главное — оставаться самим собой. Поэтому каждые пять минут напоминайте другим о себе — какой вы красивый. Умный. Обаятельный, щед-

рый, талантливый. Вы должны быть одеты с иголочки, но во все старое. И побольше экспромтов — любая импровизация добавит приключений в новогоднюю ночь, а вас сделает душой любой компании.

Дружеским ритмам, расширению связей, привлечению соратников и единомышленников, свершению грандиозных планов будет содействовать АВАНТЮРИН зелёный, который придаст блеск вашей жизни. Он веселит душу, делает ясным ум, уравновешивает эмоции и очищает ауру. Улучшает эмоциональный настрой, даёт оптимизм, уверенность и бодрость духа. Будит фантазию, стирает следы эмоциональных травм и обид. Человек обретает веру в себя и в завтрашний день, становится независимым. Этот самоцвет содействует вспышкам взаимной любви, взаимному притяжению, согласию других людей с вами и пониманию. Авантюрный дух в сочетании с суровой действительностью даст великолепные результаты и осуществление задуманного.

И многие воздушные замки Льва материализуются в реальные...



ДЕВА

Вам лучше встречать Новый год дома, в кругу родных. В свой домашний круг не впускайте друзей — друзья привнесут лишь горечь, вместе с ними ворвётся ссора, которая может надолго пригреться у вашего семейного очага... Несмотря на то что вы будете дома, за печкой, вы должны шокировать всех своим нарядом. Дорогой, шикарный костюм будет символизировать вашу выделенность среди других и индивидуальную неповторимость.

Вы может заложить ритмы лидерства и индивидуальной значимости в следующем году, имея при себе РУБИН. Корунд тёмно-красного цвета придаёт обладателю бесстрашие, способствует чарам любви и страсти и одновременно защищает от чар зла. Он подпитывает чувство храбрости, решительность, ответственность, стремление к лидерству, помогает избавиться от чувства неполноценности. Рубину приписываются и оздоровительные свойства: «Кто червчатый яхонт носит при себе, тот крепит сердце своё...» Он положительно влияет на работу мозга, укрепляет иммунитет, снимает состояние депрес-

сии, усталости и повышает скорость реакций. Осторожничала, осторожничала Дева и — раз! — сразу в дамки...



ВЕСЫ

Постарайтесь оказаться в большой компании, не дома, где-нибудь на новом месте и празднуйте не традиционным для вас способом; либо с выходом из дома и с заходом в какое-нибудь общественное гулянье. Только смотрите, как бы бой курантов не застал вас на полпути или в лифте...

Вы сможете включить ритмы самосовершенствования, личного успеха, повышения социального статуса и укрепления авторитета, если встретите Новый год с ЛАЗУРИТОМ. Это камень мудрости, искренности и дипломатии. Он повышает духовные, физические силы, творческую активность и половую потенцию. Носящие лазурит приобретают большую креативность и ясность мышления, повышается способность психики к озарениям. Укрепляет взаимосвязи людей, как духовные, так и социальные. Способствует чувству собственного достоинства, признанию и популярности.

Сомневались Весы в собственной значимости, сомневались — и обрели вес в обществе...



СКОРПИОН

Вы можете оказаться в случайном или новом кругу. Общение для вас будет залогом хорошего настроения. Устройте праздник желудку. Встретьте Новый год с предельным размахом и роскошью, чтобы стол ломился от яств, а вы были сыты, пьяны и нос в табаке. Как древние язычники, вы должны принести что-нибудь в жертву Новому году. Хотя бы свой новый галстук или подол платья — можно окунуть его в салат, добавить немного масла и сверху присыпать горошком...

Вы заложите основы благополучия и материального благосостояния, если вынете в Новый год голубой ТОПАЗ из-за пазухи... Этот самоцвет символизирует благоразумие и процветание, снимая тревогу и внутренние противоречия, мешающие наслаждаться жизнью. Он помогает только тому, кто анализирует свои поступки и умеет брать ответственность на себя. Привлекает материаль-



SIGNITY®
STAR



Самый блестящий фианит



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

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

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

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

www.signity.com

ные блага, материализуя вложенные усилия хозяина в адекватную затраченным усилиям финансовую отдачу. С его помощью можно воздействовать на других. Он обеспечивает эмоциональное равновесие, приводя к спокойствию, очищая помыслы и позволяя увидеть искушения и обольщения. Способствует достижению целей.

И цели Скорпиона будут обеспечены деньгами и финансовой отдачей от содеянного за предыдущие три года.



СТРЕЛЕЦ

Для вас лучше всего — дружеская компания или общественное гуляние либо ресторан — но только не дома, подальше от домочадцев и родственников. Если вырветесь, конечно. Верные друзья могут неожиданно вклинуться в ваши планы и спасти от домашнего плена... Застолье обязательно. За пять минут до боя курантов прочитайте небольшую лекцию о том, как надо вести себя за столом, посмейтесь в тишине над собственными шутками и приступайте к трапезе...

Облегчить, обновить жизнь, заложить ритмы быстрого получения результатов, перевести дальние перспективы в здесь-и-сейчас помогут ИЗУМРУД и УВАРОВИТ (уральский изумруд). Символизируют обновление и процветание, мир и равновесие, способствуют спокойствию, одухотворённости и просветлению. Обладают мощнейшей энергией, способной нейтрализовать отрицательное воздействие на владельца. Оказывают положительное влияние на духовные качества, увеличивают проницательность, способность понять другого человека. Стимулируют интеллектуальный потенциал, облегчают взаимопонимание и незаменимы там, где нужно договориться, войти в контакт и получить нужную информацию.

И сможет неугомонный Стрелец обрести уверенность в сегодняшнем дне, ибо искал её только в завтрашнем...



КОЗЕРОГ

Пусть для всех останется в тайне, где вы будете встречать Новый год. С кем вы, где вы... И пусть никто не знает, что вы дома — в знакомой, спокойной обста-

новке наедине только с самыми доверенными лицами или с самим собой — и обязательно маскарад! Маски, костюмы, парики... Любое постороннее лицо станет той каплей, которая переполнит чашу вашего терпения.

Укрепить семейные узы, домашнее благополучие и раздуть потухающие угли семейного очага поможет АМАЗОНИТ — камень семейного благополучия, охраняющий домашний очаг и отвращающий неприятности, нападки на владельца. Он способствует созданию оптимистического настроения, снимает чувство тревоги, неуверенности в своих силах. Успокаивает нервную систему, укрепляет сердечную мышцу, снимает головные боли. Он хорош для стабилизации положения и укрепления связей. Помогает в делах жилищных, арендных, в любых проблемах с недвижимостью.

«Мой дом — моя крепость!» — сможет сказать тогда Козерог...



ВОДОЛЕЙ

Вам лучше встречать Новый год с друзьями, в путешествии, в дальних краях. Судьба может вмешаться в ваши планы и отправить вас туда, куда вы и не собирались... Вас ждут приключения в новогоднюю ночь и приятные неожиданности. Будьте, как всегда, оригинальны и непохожи на других — и в поведении, и в одежде. Провожайте Старый год в одном костюме, а Новый встречайте уже в другом.

А вам быть на волне успеха, удачи, везения в новом году, быть счастливым в любви поможет ХРИЗОПРАЗ — камень надежды, который символизирует счастье, успех, богатство. Это и оберег от дурного глаза, и талисман притяжения всего благого и хорошего. Связан с любовью и миром. Усиливает шансы, привлекает счастливые случайности, одухотворяет и вдохновляет. Способствует хорошему настроению и рассеивает любой негатив. Камень творчества и удачи.

И наконец-то познаёт Водолей, что такое миг удачи...



РЫБЫ

Встречайте Новый год в деловом кругу, коллегиально или в кругу друзей, но не дома. Говорите, что хочется, делайте всё, что вздумается. Наденьте старую одежду и новую обувь. Успейте до боя курантов перецеловать всех лиц противоположного пола. Будьте свободным и раскрепощённым. Извините, но всё, что может быть расстёгнуто на вас, надо расстегнуть сразу же после боя курантов...

Обрести независимость, выйти из ограничений и ситуаций, которые связывают по рукам и ногам, с ритмов добровольного принуждения перейти на свободу личных действий будет способствовать НЕФРИТ. Он подходит для тех, кто хочет перестроить, обновить свою жизнь, стать на совершенно иной путь — и содействует попаданию человека в такие условия, которые заставляют его меняться. Этот самоцвет усиливает такие качества, как справедливость, милосердие, умеренность, скромность, мужество, верность. Символизирует мудрость и знания. Очищает от негативных эмоций, которые закрывают возможность понять что бы то ни было. Потемнение нефрита говорит о том, что вы упорствуете в своих заблуждениях, невежестве. Камень является индикатором вашей внутренней чистоты и духовного роста.

Обратите внимание, что камни и самоцветы, соответствующие основным тенденциям Нового года — все (кроме Девы!) зелёно-синей гаммы, что связано со стихией года Петуха — стихией Дерева. Но у каждого индивидуальные жизненные акценты, хотя, в общем, воздействие зелёного цвета создаёт ощущение мира и равновесия. Мир и спокойствие войдут в ваше сердце. При этом цвете мы расслаблены, пребываем в покое, испытываем восторг и обновление. Зелёный цвет рождает чувство безопасности (ибо страх нас разрушает больше всего), привносит ощущение свежести, прохлады и обновления. На Зодиакальный Знак Девы в следующем году сделан судьбоносный акцент — и красный камень ей в руки!

Пусть счастье войдёт в ваш дом, любовь в ваше сердце, радость в вашу жизнь! Да минуют вас печали и беды, да исполнятся заветные мечты!

С НОВЫМ ГОДОМ!



Ювелир 2005

47 МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ЮВЕЛИРНАЯ И ЧАСОВАЯ ВЫСТАВКА

8-16 сентября

организатор «РОСЮВЕЛИРЭКСПО»

тел.: (095) 417-6765, 417-0185

Поздравляем

Наши поздравления!

- 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 фирмы «Грейс-Д»
14 декабря *Скурлов Валентин Васильевич*, эксперт Министерства культуры РФ,
научный редактор журнала «Антикварное Обозрение»
16 декабря *Щедрин Евгений Владимирович*, генеральный директор компании «Северная Чернь»
19 декабря *Андрияш Александр Евгеньевич*, генеральный директор компании «Анлина»
20 декабря *Ребрик Юрий Николаевич*, генеральный директор СГУП ПО «Кристалл»
20 декабря *Выходцев Михаил Юрьевич*, ЮМО
30 декабря *Богомолов Сергей Владимирович*, коммерческий директор
компании «Ювелирная торговля Северо-Запада»
- 16 декабря *ООО «Ювелирный завод «Альфа»*

RUSSKII YUVELIR

MAGIC

Daloz



Nika Elite Villa «Nika»

Ювелирная фирма «Обручальные кольца» учреждает систему накопительных призов для оптовых покупателей. При покупке наших изделий на сумму более 200 тысяч рублей вы получаете сертификат на предъявителя. Сертификат гарантирует бесплатное проживание в течение одних суток в г. Праге, в апартаментах нашего отеля «Villa Nika».

Если вы собрали не менее 7 сертификатов, дополнительный приз — бесплатный перелёт Санкт-Петербург — Прага и обратно и посещение одного из ведущих ювелирных заводов Чехии «Primossa».

Работая с нами, вы получаете не только материальную выгоду, но и возможность совершить незабываемую поездку в красивейший город Европы.



Санкт-Петербург, Старо-Петергофский пр., 34

Заказы принимаются по тел./факсу (812) 186-08-00, www.obruch.spb.ru, diva@mail.wplus.net



Обручальные кольца с алмазной гранью «Primossa». Более 300 видов огранки. Немецкие технологии. Ювелирная фабрика «Баск-Крин». От классики до авангарда. От 315 рублей за грамм.



БАСК-КРИН
Санкт-Петербург

ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД «БАСК-КРИН»

ПРОИЗВОДСТВО
195030, Санкт-Петербург,
ул. Химиков, 26, корп. 1
Тел.: (812) 335-01-64
Тел./факс: (812) 335-01-66
baskkrin@hotmail.com

МАГАЗИНЫ
Москва,
Ленинградский пр., 62а,
ТЦ Галерея Аэропорт;
Студия сов. искусства
«Аркада»

Санкт-Петербург,
ТЦ «Гулливер», м. Старая
деревня; Торфяная дор., д. 7,
Студия сов. искусства
«Аркада-Аврора»

Санкт-Петербург
• «ЯХОНТ», ул. Б. Морская, 24
• «БИРЮЗА», Невский пр., 69
• «РУССКОЕ ЗОЛОТО»,
пр. Энгельса, 111

Изготовление
по индивидуальным
заказам: (812) 335-01-64



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

XIII Международная Отраслевая Ювелирная Выставка

2 – 6 февраля 2005

Выставочный
комплекс
ЛЕНЭКСПО
в Гавани



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

VII Санкт-Петербургский ювелирный аукцион «Лучшие украшения России»
II Международный Фестиваль Высокой Ювелирной Моды

Информационная поддержка



Организатор:



Телефон: (812) 320-8099, Факс: (812) 320-8090

E-mail: secur@restec.ru Internet: www.restec.ru/junwex



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