

# ЮВЕЛИРНЫЙ МИР

ЖУРНАЛ

# Сибирь



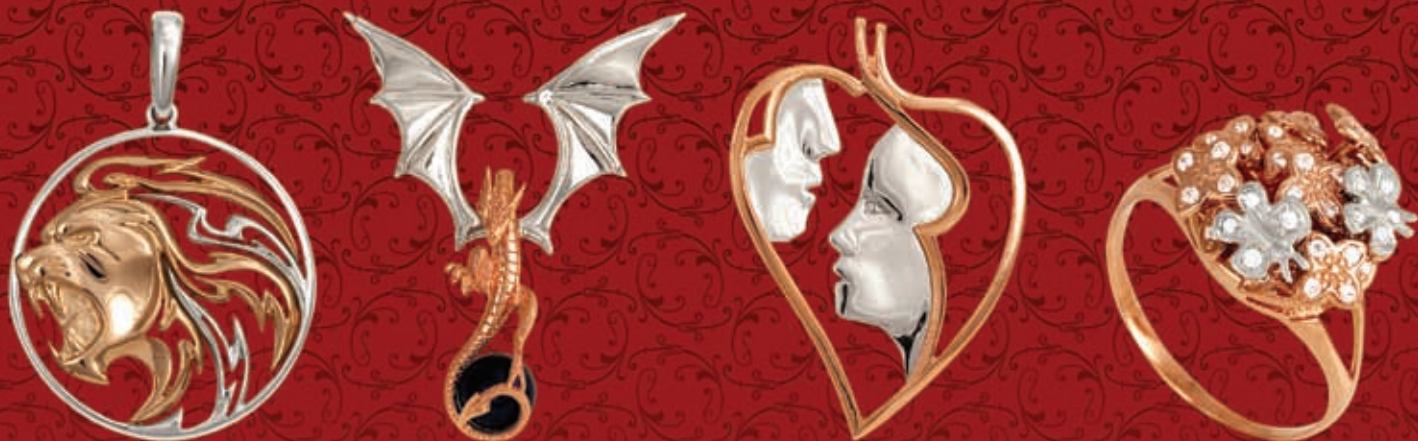
**GOLD  
EXPRESSIONS**  
THE LANGUAGE OF ITALIAN DESIGN

**CHORON**  
G O L D

ЗИМА · 2009

# ООО "ТПП РегионЮвелир"

Российский производитель ювелирных изделий из золота



■ Оригинальные изделия ■ Оптовые цены ■ Спецпредложения и скидки ■

Обращайтесь в наши представительства:

**КРАСНОЯРСК**, ул. Вавилова, д. 2, корп. 1, офис 504,  
тел./факс (3912) 36-59-32

**НОВОСИБИРСК**, ул. Достоевского, д. 58, офис 201,  
тел./факс (383) 362-04-54

■ Большие склады в представительствах ■ 100% выполнение заказа ■



Москва, Каширское ш., д.55 корп.4, тел./факс (495) 344-64-54, 344-68-74  
email [info@f-rj.ru](mailto:info@f-rj.ru), [www.f-rj.ru](http://www.f-rj.ru)

## Ежеквартальный специализированный журнал

Журнал зарегистрирован в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.  
Регистрационный номер  
ПИ № 77-17328 от 12. 02. 04 г.

### Редакционный совет

#### Аксенов В.Н.,

первый зам. председателя исполнительного комитета Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение»

#### Голубев В.Н.,

Президент АНО «Ювелирная корпорация Сибири»

#### Лютиков В.М.,

Начальник Восточно-Сибирской инспекции пробирного надзора

#### Бурда В.И.,

Генеральный директор Красноярской ювелирной фабрики «Ремикс»

#### Ананьев С.А.,

к.г.-м.н., профессор ГУЦМиЗ

### Директор издательства

Алексей Поротников

### Главный редактор

Геннадий Каледя

### Технический директор

Андрей Овинников

### Реклама

Анна Базуева

### Учредитель:



КРАСНОЯРСКОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО

660010, г. Красноярск,  
ул. Волгоградская, 6А  
т./ф. (391) 237 15 45, т. 262 22 31  
E-mail: borges1@yandex.ru

Ответственность за содержание рекламных материалов несет рекламодатель. При перепечатке и частичном использовании материалов ссылка на журнал «Ювелирный Мир Сибири» обязательна.

Отпечатано в типографии  
**Элпром-принт**  
г. Красноярск, пр. Мира, 132

## Время собирать камни...

Наверное, каждому в своей жизни, рано или поздно, приходилось сталкиваться с осознанием того, что все события происходят именно в тот момент, в который они и должны произойти. Вся штука в том, чтобы человек оказался готов к такому повороту событий. В равной степени это относится к предприятиям, целым отраслям и государствам. Как пелось в жизнеутверждающей песне про пионерию «будь готов всегда, во всем»... Мир не захотел прогибаться под нас, а взял да и «нагнул» нас кризисом. И поделом. Умные люди в мудрых книгах предупреждали: «Всему свое время, и время всякой вещи под небом: время рождаться, и время умирать; время насаждать, и время вырывать посаженное; время убивать, и время врачевать; время разрушать, и время строить; время плакать, и время смеяться; время сетовать, и время плясать; ВРЕМЯ РАЗБРАСЫВАТЬ КАМНИ, И ВРЕМЯ СОБИРАТЬ КАМНИ; время обнимать, и время уклоняться от объятий; время искать, и время терять; время сберегать, и время бросать; время раздирать, и время сшивать; время молчать, и время говорить»... Книга Екклесиаста.

Мне особенно нравится фраза про камни – ближе к теме, и, конечно, «время говорить», что мы, собственно, и делаем (извиняюсь за каламбур), делая данный журнал. В каждой ситуации есть положительный пример. В конце года многие руководители ювелирных компаний и заводов были так напуганы кризисом, что резко сократили не только рекламные бюджеты, но и всё, что можно. Затаились, одним словом, приготовившись терять.

Другие, как красноярская фабрика «Ремикс», стали искать, и оказались «на коне». Как говорит Валерий Бурда, член редсовета журнала, на фабрике, никого не сократили, даже наоборот, принимают на работу ювелиров. Все благодаря тому, что целенаправленно вкладывали средства в оснащение производства и увеличивали розничную сеть. Теперь у «Ремикса» полный замкнутый цикл, а главное, «есть силы, возможности и желание» трудиться на благо покупателя. Оказывается, не все так плохо, и об этом мы рассказываем на страницах отраслевого журнала. Поделитесь своим опытом, давайте с оптимизмом смотреть вперед. Ведь скоро ВЕСНА!

## Уважаемые участники и гости выставки «СибЮвелир - 2009»



От имени сотрудников Сибирского Ювелирного завода «Атолл» приветствую всех и поздравляю с открытием выставки «СибЮвелир - 2009»!

Выставка проходит в непростое для всех нас время. Кризис, безусловно, внесёт коррективы в работу производителей и розничных сетей, и выявит наиболее сильных и подготовленных.

Кто-то уйдёт с рынка ювелирных изделий, кто-то усилит своё влияние. Время расставит всё по своим местам. Ювелирная выставка сегодня – это показатель современного состояния спроса и предложения в нашем регионе.

Покупатели могут быть уверены, что на Выставке смогут приобрести ювелирные изделия на самый взыскательный вкус.

В преддверии замечательного праздника 8 марта хочется пожелать счастья и любви всем женщинам и заверить их, что наши ювелирные изделия будут этому всемерно способствовать!

Генеральный директор  
Сибирского ювелирного завода «Атолл»  
**Е.В. Епимахов**

# ЧТО НАДО ЗНАТЬ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОМБАРДА?

Ломбардная деятельность далеко не нова и население с ней хорошо знакомо. В СССР ломбард очень долгое время оставался, чуть ли не единственным местом, где можно было быстро получить небольшой денежный заем. Да и сейчас ломбард помогает не ходить по родственникам и друзьям с протянутой рукой, а позволяет в считанные минуты немного поправить текущее финансовое положение. В отличие от советских времен теперь эти учреждения дорожат клиентами, напоминают о сроках выкупа, не торопятся продать заложенное имущество, если его владелец опоздал с выкупом, повысилась и культура обслуживания.

В ломбарде можно взять в долг любую сумму, однако если сумма превышает 600000 рублей, ломбард обязан информировать об этом Росинмониторинг. При себе нужно иметь паспорт и вещь которую решили заложить.

Универсальным предметом залога являются ювелирные украшения, которые: 1) ликвидны; 2) компактны; 3) не требуют особых условий хранения; 4) без них некоторое время можно обойтись.

Ломбард вправе принимать в залог только движимое имущество принадлежащее заемщику и предназначенное для личного потребления. Нельзя принимать в залог драгоценные металлы и камни в следующем виде:

1. Сырье и полуфабрикаты,
2. Самородки.
3. Шлихи.
4. Полуфабрикаты ювелирного и зубопротезного производства.
5. Изделия производственно-технического назначения из драгоценных металлов (пластины, проволока, контакты, лабораторная посуда и пр.)
6. Ордена и медали, кроме памятных и юбилейных (именных), содержащих драгоценные металлы,
7. Изделия, содержащие драгоценные металлы и драгоценные камни изъятые из гражданского оборота или ограниченные в обороте (холодное, огнестрельное оружие с отделкой и др.).
8. Драгоценные металлы в слитках.
9. Необработанные драгоценные камни.

Предметом залога могут также служить автомобили, меха, бытовая электроника. Ломбард имеет право определять, какие вещи он будет принимать в качестве залога при заключении договора займа. Например, ломбард может указать, что в залог он принимает только изделия из золота стоимостью не ниже определенной суммы. Существуют ломбарды, которые принимают в залог только автомобили (так называемые автоломбарды).

Ломбардам при осуществлении деятельности необходимо выполнять законодательные и нормативные акты Российской Федерации, регламентирующие осуществление данной деятельности.

Так согласно Закону «О ломбардах», ломбардом может быть только юридическое лицо, фирменное наименование которого должно содержать слово «ломбард» и указание на его организационно-правовую форму. Зарегистрировав это наименование в орга-

нах патентной регистрации ломбард получает исключительное право пользоваться этим наименованием и может в судебном порядке запретить другим ломбардам использовать такое же. Ломбарду запрещено заниматься какой-либо иной предпринимательской деятельностью, кроме предоставления краткосрочных займов гражданам, хранения вещей, а также оказания консультационных и информационных услуг.

Ломбард в течение одного месяца после государственной регистрации обязан встать на специальный учет в межрегиональном управлении Росфинмониторинга и согласовать с ним правила внутреннего кон-

**Стать клиентом ломбарда может любой гражданин, достигший возраста 18 лет. Кредитовать юридических лиц ломбарды не вправе. Для получения кредита не нужны ни справки с места работы, ни поручители, не нужно раскрывать цель получения кредита, доказывать устойчивость своего материального положения.**

троля по противодействию легализации (отмыванию) доходов полученных преступным путем и финансированию терроризма, кроме этого если ломбард планирует осуществлять операции с драгоценными металлами, еще до начала своей деятельности ему необходимо встать на специальный учет в государственной инспекции пробирного надзора.

Ломбарду необходимо иметь помещение, где будет осуществляться прием вещей в залог. Помещение должно быть оборудовано хранилищем, кнопками тревожной сигнализации, выведенным на пульт охраняющей организации. В обязательном порядке в ломбард должны быть весы с точностью взвешивания до 0,01г, поверенные в Государственной службе метрологии и стандартизации.

Для клиентов ломбарда в доступных для ознакомления местах должна быть представлена следующая информация: наименование организации, местонахождение и режим работы, свидетельство о постановке на специальный учет в госинспекции пробирного надзора, правила работы ломбарда разработанные в соответствии с законодательством и содержащие порядок приема в залог и выкупа ценностей и их оформления, процентные ставки по займам и преискуртант утвержденные руководителем предприятия, выписка из правил клеймения ювелирных изделий и правил продажи отдельных видов товаров перечень принимаемых в залог вещей. Этому порядку и перечню ломбард обязан строго придерживаться, отказать в приеме в залог вещи включенной в перечень возможно только по уважительным причинам, например, отсутствие свободных мест в хранилище, отсутствие денежных средств для выдачи кредита.

Ломбардам запрещено пользоваться или распоряжаться заложенными вещами в период действия договора. К тому же ломбарды обязаны страховать имущество граждан, сданное в ломбард, за свой счет. Причем сумма страховки должна быть не ниже той, на которую вещь оценена. Ломбард имеет право за свой счет страховать и иные риски, связанные с принятой вещью, например, изъятие вещи.

Ломбарды обязаны хранить профессиональную тайну, то есть в первую очередь не вправе разглашать сведения о том, кто именно сдал вещь в ломбард. Сведения, составляющие профессиональную тайну можно получить только по решению суда. Разглашение сведений, составляющих профессиональную тайну, влечет для сотрудников ломбарда ответственность в соответствии с нормами действующего законодательства.

Договор займа оформляется выдачей ломбардом залогового билета. Залоговые билеты оформляются не менее, чем в 2-х экземплярах, один из которых предназначен клиенту. Форма залогового билета утверждается в порядке, установленном Правительством РФ, сами бланки являются документами строгой отчетности.

Залоговый билет должен содержать следующие положения и информацию:

1) наименование, адрес (место нахождения) ломбарда, а также адрес (место нахождения) территориально обособленного подразделения (в случае, если он не совпадает с адресом (местом нахождения) ломбарда);

2) фамилия, имя, а также отчество заемщика, если иное не вытекает из федерального закона или национального обычая, дата его рождения, гражданство (для лица, не являющегося гражданином Российской Федерации), данные паспорта или иного удостоверяющего личность в соответствии с законодательством Российской Федерации документа;

3) наименование и описание заложенной вещи, позволяющие ее идентифицировать, в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации;

4) сумма оценки заложенной вещи;

5) сумма предоставленного займа;

6) дата и срок предоставления займа с указанием даты его возврата;

7) процентная ставка по займу (с обязательным указанием процентной ставки по займу, исчисляемой из расчета на один календарный год);

8) возможность и порядок досрочного (в том числе по частям) погашения займа или отсутствие такой возможности;

9) согласие или несогласие заемщика на то, что в случае неисполнения им обязательства, предусмотренного договором займа, обращение взыскания на заложенную вещь осуществляется без совершения исполнительной надписи нотариуса.

6. Залоговый билет должен содержать информацию о том, что заемщик в случае невозвращения в установленный срок суммы предоставленного займа в любое время до продажи заложенной вещи имеет право прекратить обращение на нее взыскания и ее реализацию, исполнив предусмотренное договором займа и обеспеченное залогом обязательство.

7. Залоговый билет должен содержать информацию о том, что заемщик имеет право в случае реализации заложенной вещи получить от ломбарда разницу, образовавшуюся в результате превышения суммы, вырученной при реализации заложенной вещи, или суммы ее оценки над суммой обязательств заемщика перед ломбардом, определяемой на день продажи, в случае возникновения такого превышения.

8. Договор займа, заключенный с нарушением требований к его форме, установленных частями 4 - 7 настоящей статьи, может быть признан недействительным по иску одной из сторон.

9. Залоговый билет может содержать также иные соответствующие настоящему Федеральному закону и гражданскому законодательству положения.

Если оговоренный срок погашения кредита подошел к концу, а клиент не захотел или не смог выкупить заложенную вещь, а также продлить срок действия договора, то ломбард обязан хранить заложенную вещь еще как минимум месяц. То есть так называемый льготный месячный срок. Многие ломбарды продлевают этот срок, поскольку надеются, что залогодатель все-таки соберется и выкупит вещь. При этом в течение льготного срока и далее вплоть до дня продажи заложенной вещи ломбард не имеет права увеличивать процентную ставку по займу, ухудшать условия хранения заложенной вещи, а также взимать плату за ее хранение. После месячного ожидания ломбард выставляет заложенную вещь на продажу.

В случае, если сумма оценки не востребовавшейся вещи превышает тридцать тысяч рублей, ее реализация осуществляется только путем продажи с публичных торгов. В остальных случаях форма и порядок реализации не востребовавшейся вещи определяются решением ломбарда (если иное не установлено договором займа)

Итак, ломбард – учреждение, где можно без вопросов и быстро получить кредит. Ломбарды занимают все большее место в системе оказания финансовых услуг населению. В стране существует стабильная потребность в кредитах, в том числе в кредитах в наличных рублях на сравнительно небольшие суммы и на короткие сроки, которые, как правило, нельзя получить в банках. Именно благодаря этому ломбарды всегда находят своего клиента.

**Вероника Михнева**

Ведущий контролер Восточно-Сибирской  
Государственной инспекции пробирного надзора



# Волшебное сияние якутских бриллиантов от «САХАЮВЕЛИР»

Зима в Якутии долгая и лютая, весна многоцветная и бурная, а лето знойное и короткое. Нет на планете другого места, где амплитуда колебаний температуры достигала бы ста градусов: морозы - за шестьдесят, зной под сорок. Летние ночи белые, они светлее и дольше прославленных петербургских. Яркое солнце, глубокое, пронзительно прозрачное небо. Всю эту красоту и величие вобрали в себя рожденные в вечной мерзлоте якутской земли бриллианты - настоящее чудо природы сурового края.

Общепризнанно, что якутские алмазы по качеству занимают лидирующие позиции. Дело в том, что в якутских камнях меньше трещин и включений, что позволяет получить больше высококачественных бриллиантов. Благодаря уникальной чистоте этих камней, игра бриллиантов поражает. Каждый такой камень - отражение Вашей индивидуальности и успеха.

Благодаря талантливым якутским мастерам компании «Сахаювелир» на свет рождаются уникальные по красоте и дизайну ювелирные украшения с бриллиантами, и другими вставками из драгоценных и полудрагоценных камней. Компания «Сахаювелир» всегда рада предложить Вам широкий выбор серёг, колец, подвесок, браслетов, цепочек, брошей, а так же колье и ожерелий.



В дизайне изделий присутствует как почерк современных тенденций моды, так и нотки национального колорита якутского народа.

Приобретая ювелирные изделия с бриллиантами от «Сахаювелир», Вы приобретаете частицу сокровищ якутской земли, которая завораживает, и будет радовать Вас долгие годы, ведь украшения от «Сахаювелир» не стареют, а становятся старинными.

**г. Улан-Удэ**, ювелирный салон «Сахаювелир», ул. Коммунистическая, д. 44, т. (3012)212615.

м-н «Сахаювелир», ул. Терешковой, д. 2, т. (3012)456181.

м-н «Сахаювелир», ул. Ленина, д. 16, ТЦ «Таврический», т. (3012)215544.

**г. Новосибирск**, м-н «Алмазы Якутии», ул. Челюскинцев, д.48/1, т. (383)2201763.

м-н «Сахаювелир», ул. Большевикская, д. 103, т. (383)2660616.  
м-н «Алмазы Якутии», ул. Блюхера, д. 7, т. (383)3511622.

**г. Бердск**, м-н «Алмазы Якутии», ул. Горького, д. 4, т. (383)4127823

**г. Красноярск**, м-н «Алмазы Якутии», «Торговый квартал» на Свободном, м-н «Алмазы Якутии», ТРЦ «Планета», ул. 9 мая, д. 77, т.сот. +79135840963.

**г. Новокузнецк**, Салон «Алмазы Якутии», ул. Суворова, д. 8, т. (3843)749463.



## СОЮЗ ЗОЛОТОПРОМЫШЛЕННИКОВ РОССИИ

### Итоги добычи и производства золота в Российской Федерации за 2008 год

За 2008 г. по сравнению с 2007 годом добыча и производство золота увеличилось на 13,3%. При этом добыча золота возросла на 13,1%, попутное производство увеличилось на 2,8%, а вторичное производство - на 22,9%. (см. таблицу 1).

Табл. 1. Добыча и производство золота в Российской Федерации за 2008 г., (кг)

	2008 г.	2007 г.	Изменение 2008/2007	
			кг	%
Добыча	163891,3	144853,8	+19037,5	113,1
Попутное	12456,1	12120,8	+ 335,3	102,8
Вторичное	8140,4	5867,3	+ 2273,1	122,9
<b>ВСЕГО</b>	<b>184487,8</b>	<b>162841,9</b>	<b>+ 21645,9</b>	<b>113,3</b>

В 2008 году в первой пятерке регионов произошли существенные изменения. Вместо Магаданской и Иркутской областей в первую пятерку вошли Чукотский автономный округ и Хабаровский край (см. таблицу 2). Добыча золота из коренных месторождений увеличилась примерно на 22,5 т, но при этом добыча золота из россыпей снизилась на 3,5 т.

Табл. 2. Добыча золота ведущими российскими регионами за 2008 год. (кг)

№ п/п	Субъекты РФ	2008 г.	2007 г.	Изменение 2008/2007	
				кг	%
1.	Красноярский край	33525,4	32194,3	+ 1331,1	104,1
2.	Республика Саха (Якутия)	18935,7	18930,9	+ 4,8	100,0
3.	Амурская область	18747,2	14717,9	+ 4029,3	127,4
4.	Чукотский авт. округ	18492,9	4354,4	+ 14138,5	424,7
5.	Хабаровский край	16231,1	14779,0	+ 1452,1	109,8
6.	Магаданская область	15517,7	15288,2	+ 229,5	101,5
7.	Иркутская область	14550,4	14883,5	- 333,1	97,8
8.	Свердловская область	6740,9	6048,0	+ 692,9	111,4
9.	Республика Бурятия	6224,3	6760,7	- 536,4	92,1
10.	Забайкальский край	5736,8	6324,6	- 587,8	90,7
11.	Челябинская область	3746,8	3517,5	+ 229,3	106,5
12.	Камчатский край	1474,8	2120,3	- 645,5	69,6
13.	Республика Тыва	1370,0	1671,2	- 301,2	82,0
14.	Республика Хакасия	658,2	1394,4	- 736,2	47,2

#### От редакции

В портфеле редакции давно лежал и ждал своего часа аналитический материал Союза золотопромышленников России по итогам работы отрасли в 2007 году. Озвучен он был на конференции «Красцветмета» «Рынок драгоценных металлов России - взгляд в будущее» прошлым летом, а вот встретить его в печати нам, так и не довелось. По объективным причинам не удалось опубликовать его раньше и нам. К выходу этого номера появились итоги 2008 года, но пока без комментариев. Мы полагаем, что лучше поздно, чем никогда, и решили опубликовать доклад по итогам уже позапрошлого года. Для специалистов отрасли – это пища для ума - есть что и с чем сравнить, и понять, как и куда движется отрасль. Доклад приводится с небольшими сокращениями.

Надеемся, что к следующему номеру сможем порадовать вас (хотя, это кого как), комментариями специалистов Союза золотопромышленников России за минувший год.

## ИТОГИ РАБОТЫ

# ЗОЛОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В 2007 ГОДУ И ЕЁ ПЕРСПЕКТИВЫ НА БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ

**По данным британской консалтинговой компании Gold Field Mineral Services (GFMS) мировая добыча золота в 2007 году по сравнению с 2006 годом снизилась на 0,4% - до 2476 тонн. Снижение добычи отмечено в ЮАР, Перу и США. В 2007 году произошло выдвигание Китая на первое место с объемом добычи 280,5 тонн. Это коренным образом меняет расстановку сил на мировом рынке золота. Россия в мировом рейтинге стран - основных производителей золота в 2007 году сохранила шестое место.**

По нашим данным, объемы добычи и производства золота в России в 2007 г. по сравнению с 2006 г. уменьшились на 0,9% и составили 162,8 тонн, в том числе добыча снизилась на 1,9% (до 144,8 т), а производство попутного и вторичного золота увеличилось соответственно на 4,4% (до 18,0 т). Доля России в мировой добыче составила 6,6%. Основной объем добычи золота (до 98,6%) обеспечили 14 регионов с объемом более 1 тонны в год, из них 95% приходится на 11 ведущих золотодобывающих регионов с годовым объемом более 3-х тонн.

Рейтинг ведущих золотодобывающих регионов России по-прежнему возглавляет Красноярский край. Второе место второй год удерживает за собой Республика Саха (Якутия). Примечательно, что примерно на одном уровне добычи в 2007 году находятся сразу четыре региона: Магаданская, Иркутская, Амурская области и Хабаровский край.

В числе 10 ведущих золотодобывающих компаний России по-прежнему лидирует ОАО «Полюс Золото». Peter Hambro Mining вышла на второе место, оттеснив ОАО «Полиметалл». Снижение добычи золота «Полиметаллом» было обусловлено плановым падением содержания в руде на разрабатываемых месторождениях. Значительно прибавили добычу золота в десятке ведущих компаний - ОАО «Южуралзолото Групп компаний» и ОАО «Высочайший».

В списке золотодобывающих компаний России с объемом добычи свыше одной тонны в

год находятся 25 предприятий. Их доля в 2007 году возросла и достигла 73 процентов от объема общей добычи.

Добыча золота предприятиями, контролируемые иностранными компаниями, в 2007 году увеличилась незначительно (всего на 0,4%) и составляет 15,4 процентов от общей добычи золота в России.

Существенно сократилось в 2007 году количество золотодобывающих предприятий. При этом это сокращение произошло в основном за счет мелких и средних предприятий, которые традиционно преобладают на разработке россыпных месторождений. Так, количество предприятий с объемом добычи до 500 кг уменьшилось на 6,4% (до 409), а объем добычи золота на них уменьшился на 9% и составил 33,56 т.

Организационные формы золотодобывающих предприятий практически стабилизировались. Но при этом продолжают снижаться доли предприятий в форме производственных кооперативов и госпредприятий.

Добыча золота из коренных месторождений в 2007 году увеличилась незначительно, всего на 0,8% - до 85695 кг. Прибавили - Амурская, Иркутская, Свердловская и Челябинская области, а также Камчатский край. Снизил - Магаданская область и Республика Саха (Якутия). Добыча золота из россыпных месторождений в 2007 году снизилась на 5,6% - до 59096 кг.

Ожидается, что общий прирост новых мощностей по добыче золота в 2008 году может составить около 20 тонн. Учитывая прогнозируемый вывод мощностей и продолжающуюся тенденцию снижения добычи золота из россыпных месторождений, прогноз добычи золота в 2008 году ожидается на уровне 158 тонн, что на 8% больше, чем в 2007 году. По оптимистичным прогнозам, к 2010 году золотодобыча в России может вырасти до 230 тонн, и если мировой уровень добычи золота сохранится на нынешнем уровне, то доля России в нем увеличится до 9,4%...

По-прежнему лидирует Красноярский завод цветных металлов им. Гулидова, на котором в



2007 году было переработано более половины (51,4%) российского «добычного» золота.

Аффинажными заводами в 2007 году изготовлено мерных слитков суммарным весом более 23,45 тонн, это на 5,75 тонн больше, чем в 2006 году. 96,4% из этого объема составляют мерные слитки весом 250, 500 и 1000 г.

По данным Российской государственной пробирной палаты при Минфине РФ в 2007 г. опробовано и заклемено 46,08 млн. шт. произведенных в России ювелирных изделий из золота, что на 22% больше, чем в 2006 г. По нашим расчетам, в общей массе ювелирных изделий из золота, произведенных в 2007 году, содержится около 69 тонн химически чистого золота. Это на 15 т больше, чем в 2006 г.

По итогам совещания по вопросу о состоянии и перспективах развития золотодобывающей промышленности, состоявшегося в г. Магадане, Банку России было поручено рассмотреть вопрос о возможности увеличения доли золота в ЗБР, в том числе за счет приобретения его на внутреннем рынке. В 2006 году было приобретено 14,3 т золота. По данным на 1 марта 2007 года, запасы золота в резервах Банка России составляли 401,2 т золота, а по состоянию на 1 февраля 2008 года - 451 т. Приобретение золота Банком России в 2007 г. оценивается в 50 т.

Итоги работы золотодобывающей промышленности России в 2007 году подтверждают вывод о том, что в результате административной реформы, передавшей на федеральный уровень управление недропользованием, условия для бизнеса в отрасли ухудшились.

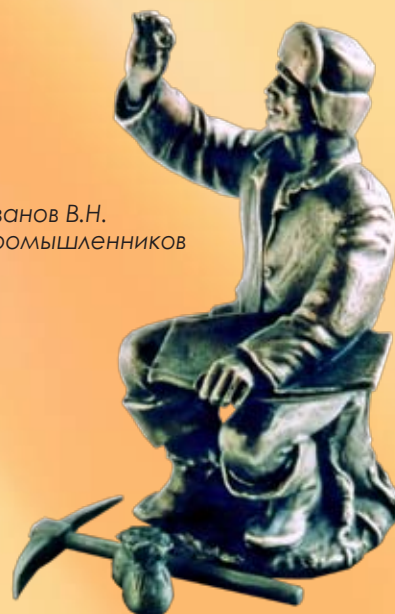
Снизилось влияние субъектов Федерации на деятельность золотодобывающих предприятий на своих территориях. Аукционы на предоставление участков недр для разведки и добычи, а также для их геологического изучения, организуемые федеральным органом управления государственным фондом недр или его территориальными органами, не учитывают интересы действующих золотодобывающих предприятий, их вклад в бюджеты территорий. Ранее в условиях действия законодательной нормы «двух ключей» эти интересы в основном соблюдались.

Передача на федеральный уровень функций государственной экспертизы при согласовании проектов разработки месторождений,

утверждении нормативов потерь при добыче из недр и технологических потерь полезных ископаемых, утверждении материалов обоснования разработки некондиционных руд и др. многократно увеличила расходы на государственную экспертизу, командировочные расходы предприятий, и, тем самым, снизило их прибыли и поступления в бюджеты территорий.

В 2007 году по сравнению с 2002 годом добыча золота в России уменьшилась почти на 9% (на 14 т), при этом добыча золота из россыпных месторождений снизилась на 26% (на 21 т). За этот период количество предприятий с объемом добычи до 500 кг в год, в основном, это предприятия, ведущие добычу россыпного золота, уменьшилось почти на 30%. А ведь именно россыпная золотодобыча наиболее всего нуждалась в государственной поддержке, так как она традиционно связана с малонаселенными территориями Сибири, Дальнего Востока и Крайнего Севера.

Для улучшения условий бизнеса в золотодобывающей промышленности России необходимо внести поправки в Закон РФ «О недрах» с целью исключения аукционов при предоставлении участков недр для разведки и разработки действующим золотодобывающим предприятиям, вернуть на уровень субъектов Федерации полномочия предоставления участков недр с целью их геологического изучения, а также для разведки и добычи россыпных месторождений золота, а также предусмотреть отмену налога на добычу при разработке месторождений россыпного золота.



Брайко В.Н., Иванов В.Н.  
Союз золотопромышленников  
России

### Союз золотопромышленников просит Путина установить нулевую ставку НДС

Союз золотопромышленников России направил премьер-министру России Владимиру Путину предложение о поддержке отрасли в условиях глобального финансового кризиса.

Золотодобывающие компании, которые чувствуют себя лучше остальных металлургов за счет инвестиционного спроса на драгметаллы, просят власти ввести дифференцированный налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), который в настоящее время един и составляет 6%, говорится в обращении, которое распространил Союз.

Они также просят освободить физических лиц от налога на добавленную стоимость (НДС) при покупке слитков. О последней мере отрасль просит власти уже несколько лет, рассчитывая, что это приведет к росту спроса на драгметалл в России.

Союз просит установить нулевую ставку НДС для добычи золота на россыпных месторождениях и такую же ставку для рудных месторождений в первые и последние 3-5 лет их отработки. Для месторождений в отдаленных регионах с неразвитой инфраструктурой предложена ставка 0% - 1%.

В остальные периоды эксплуатации рудных месторождений предложена ставка 3 процента, что, по данным союза, соответствует среднемировому уровню.

Союз также просит восстановить практику сезонного кредитования предприятий, добывающих россыпное золото и страдающих сейчас от кризиса ликвидности.

«В настоящее время в связи недостатком ликвидности и ростом системных рисков в экономике банки отказывают в кредитовании даже проверенным клиентам, либо повышают процентные ставки до неприемлемых уровней (20 % годовых и выше)», - говорится в обращении союза.

Союз также предлагает продолжать госфинансирование

строительства промышленной инфраструктуры в районах добычи золота.

### В Приамурье собираются удвоить добычу золота

В Благовещенске открыт первый на Дальнем Востоке экспериментальный завод по отработке технологий извлечения полезных ископаемых из различных типов руд.

«Теперь в Приамурье можно будет проводить испытания руды с местных месторождений, не отправляя ее в институты и лаборатории других регионов, - сообщили корреспонденту РИА «Восток-Медиа» в пресс-службе областного правительства. - Это позволит вдвое увеличить золотодобычу». По итогам 2008 года, Амурская область вошла в четверку российских лидеров отрасли с почти 19 тоннами драгоценного металла. Завод ОАО «Покровский рудник» станет филиалом Иркутского научно-исследовательского института благородных и редких металлов и алмазов.



Присутствовавший на церемонии председатель комитета Совета Федерации по природным ресурсам и охране окружающей среды Виктор Орлов сообщил, что в скором времени будет разработана стратегия развития минерально-сырьевого комплекса Приамурья, в основе которой будет лежать геологоразведка и обработка ранее полученной геологической информации. В подготовке проекта стратегии будут участвовать специалисты группы компаний «Петропавловск», в которую входит ОАО «Покровский рудник». Губернатор Амурской области

Олег Кожемяко пожелал новому заводу успешной работы и пообещал всемерную поддержку начинаниям золотодобытчиков. Только в 2008 году ОАО «Покровский рудник» перечислило в региональный бюджет 1 миллиард 100 миллионов рублей.

### Бриллианты проверяют по новой технологии



Израильская Алмазная Биржа объединила усилия с Европейской Геммологической Лабораторией (EGL) в борьбе с проникновением синтетических и обработанных камней на алмазный рынок. Представительство EGL в Израиле недавно запустило в работу систему EGL SpectroGEM. Это первая система доступная в Израиле способная идентифицировать синтетические и обработанные камни. EGL инвестировал более чем 500000\$ в разработку этой системы в надежде повысить уверенность потребителей на бриллиантовом рынке.

SpectroGEM - спектроскопический прибор, который сканирует световые потоки внутри камня, таким образом определяя его естественное или искусственное происхождение. Изучая игру света в камне, система создает карту отражений световых волн. Дополнительно, аппаратура SpectroGEM может также определить, подвергался ли камень обработке методом HPHT (Высокое давление, Высокая Температура). Руководители Алмазной биржи и EGL в один голос утверждают, что использование EGL SpectroGEM поможет гарантировать, что клиенты получают именно то, за что они заплатили, покупая бриллиант.

### Кольца в форме королевских тиар от Carrera y Carrera



Чего только не придумывают ювелиры, чтобы порадовать своих требовательных поклонников. Так испанский ювелирный дом Carrera y Carrera выпустил в ушедшем году просто потрясающую коллекцию из колец, выполненных в форме королевских тиар.

За основу были взяты шесть корон различных культур - японской, арабской, французской, русской, греческой и, конечно же, испанской. К каждому изделию прилагается еще одно кольцо, представляющее собой основание тиары, но его можно носить и отдельно. Например, если вы хотите всем показать, что это не простой подарок жениха или если боитесь, что необычные вычурные кольца выйдут из моды. Дра-

гоценное украшение во всю сверкает бриллиантами.

Очень символичная, кстати, получилась коллекция, ведь Испания - страна с древними монархическими традициями, начиная с объединения страны супружеской четой - Изабеллой Кастильской и Фердинандом Арагонским правящие династии почти не менялись, не то что в постоянно бунтующей рядом Франции. Так что эту коллекцию можно воспринять как символ любви народа к своим правителям.

### В Австрии изготовлен самый дорогой iPhone

Австрийский дизайнер Петер Алойсон (Peter Aloisson) изготовил iPhone, который претендует на звание самого дорогого телефона в мире. Как сообщает сайт газеты The Daily Telegraph, аппарат частично покрыт золотом и инкрустирован 138 бриллиантами. По данным издания, стоимость этого iPhone 3G оценивается в 1,6 миллиона фунтов стерлингов (более 1,8 миллиона евро).

Отмечается, что самый крупный бриллиант – весом в 6,6

карата – украшает главную кнопку управления меню телефона. На сайте австрийского ювелира уточняется, что в отделке iPhone использовалось белое, желтое и розовое золото.



Алойсон не впервые занялся украшением гаджетов. Еще в 1998 году он представил свой первый мобильный телефон с бриллиантами. В 2008 году австриец отделал золотом и драгоценными камнями iPhone, получивший название iPhone Princess и оцененный в 120 тысяч евро.

По материалам  
Русской ювелирной сети

# КРАСНОЯРСКИЙ МУЗЫКАЛЬНЫЙ ТЕАТР *Золотой Юбилей*

**Красноярскому театру музыкальной комедии - 50 лет! Золотой юбилей!**  
Все эти годы театр с успехом выполнял свое предназначение -  
дарил праздник тем, кто любит и ценит прекрасное...

**Поздравляем весь коллектив театра и его руководителей**  
**Валерия Шелепова (главного дирижера, музыкального руководителя),**  
**Олега Портнягина (главного режиссера), заслуженного деятеля искусств России Алек-**  
**сандра Баженова (главного художника) и Ларису Сивых (главного хормейстера),**  
**директора театра - Наталью Русанову.**

# Нам 5 лет!



## ЗОЛОТОЙ ВЕК

ЮВЕЛИРНАЯ КОМПАНИЯ

ООО «Золотой век» - это ювелирная компания, которая может предложить клиентам широкий ассортимент изделий из золота и серебра классического и современного дизайна.

Основное направление деятельности оптовая продажа ювелирных изделий и собственное производство по изготовлению востребованных изделий.

Мы являемся представителями ООО «Ювелиронтракт» (г. Москва) и сотрудничаем с ведущими производителями ювелирных изделий, с которыми сложились давние партнерские отношения, это такие как: ЗАО ТК «Алмаз-Холдинг и Ко», ОАО «Костромской ювелирный завод», ООО «Аквамарин», ОАО «Красцветмет», ЗАО Приволжский ювелирный завод «Красная Пресня», ООО «Сидан-Контракт», ООО ТД «Приволжский ювелир», ООО «Трио».

Для наших покупателей у нас представлен широкий выбор:

- ◆ цепей;
- ◆ колец, серег, подвесок от классических моделей до авангарда;
- ◆ изделий религиозно-культового направления (кресты, иконки, кольца «Спаси и сохрани»);
- ◆ изделий с драгоценными, полудрагоценными камнями и их синтетическими аналогами;
- ◆ бриллиантов;
- ◆ наручных часов («Анлина», «Мактайм», «Интерчас», «Ника»);
- ◆ бусы из натуральных камней и чешского стекла;
- ◆ упаковка.

В течение двух лет участвуем в выставке ювелирных изделий, которая проходила в Международном выставочно-деловом центре «Сибирь».

В перспективе ближайшего будущего, учитывая требования покупателей и направления современной ювелирной моды, наша компания планирует расширять ассортимент новых моделей.



660075, Россия, г. Красноярск,  
ул. Железнодорожников, 17, оф. 214  
т. (391) 221-13-57, 268-13-91, 221-75-69  
e-mail: zolotoi-vek@krsn.ru



# Стильные коллекции от Красцветмета

ОАО «Красцветмет», являясь ведущим производителем ювелирных изделий в России, следит за модными тенденциями ювелирного рынка и непрерывно пополняет ассортимент самыми востребованными и оригинальными моделями. Основу ассортимента ювелирного производства предприятия составляют цепи и браслеты машинного плетения из сплавов золота, платины и палладия.

**Цепи из золота 585 пробы и платины 950 пробы производства ОАО «Красцветмет» являются дипломантами, а цепи из палладия 850 пробы лауреатами программы «100 лучших товаров России».**

На основе самых популярных цепочек ювелиры ОАО «Красцветмет» изготавливают изящные кольца с белоснежным жемчугом и золотыми шариками. Наши жемчужные изделия порадуют покупателей своей необычностью, оригинальным дизайном и завораживающей красотой.

Эксклюзивной продукцией ювелирного производства завода являются оригинальные подвески с использованием золотых и платиновых самородков, выполненные по запатентованной уникальной технологии.

Особая гордость красноярских ювелиров – это изделия из сплавов уникальных металлов – платины и палладия.

Сегодня платина занимает лидирующие позиции во всем мире, являясь символом безупречного стиля, эталоном роскоши и хорошего вкуса. ОАО «Красцветмет» является крупнейшим производителем платиновых изделий в России. В ассортименте завода представлен широкий ряд изделий из платины, в которых утонченная красота этого металла и склонность не менять свой собственный цвет оказывает облагораживающее влияние на бриллианты, подчеркивая их природный блеск и сияние.

Палладий также не уступает по своим свойствам платине и в последнее время постепенно занимает достойное место в ювелирных кол-

лекциях. Палладий – очень сложный в обработке металл, и ОАО «Красцветмет» владеет технологиями для работы с ним, начиная от создания сплавов и заканчивая производством конечной продукции. ОАО «Красцветмет» аффинирует весь палладий, добываемый в России. Шагая в ногу со временем и модой, завод производит цепи, браслеты, подвески, кольца и серьги из палладия, которые своей безупречностью и неповторимостью украсят любую женщину. Без внимания не остались и мужчины – специально для них предлагается новая стильная коллекция изделий с бриллиантами, разработанная итальянскими дизайнерами, воплотившая в себя изысканность и мужественность.

В феврале 2009 года «Красцветмет» представил на российском ювелирном рынке новый вид продукции - коллекцию ювелирных слитков «Золотой запас». Все изделия коллекции выполнены из золота, по составу аналогичного тому, что продается в банках, и сертифицированы. Они представляют собой произведения ювелирного искусства, являясь одновременно надежным инструментом сохранения рублевых активов и великолепным подарком к памятной дате.

Выбор изделий производства ОАО «Красцветмет» - это выбор высококачественных, современных ювелирных изделий, соответствующих самым высоким мировым стандартам. Система менеджмента качества компании сертифицирована на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2000.

Весь ассортимент ювелирных изделий производства ОАО «Красцветмет» Вы можете приобрести в фирменном магазине «Златая цепь» по адресу:

**660027, г. Красноярск,  
ул. 78-й Добровольческой бригады, 2,  
тел. 255-58-02, 228-02-40,  
e-mail: adu@knfmp.ru,  
www.krastsvetmet.ru**



# РЕМИКС **запас прочности**

**Мы живем в интересное время. Одним интересно экономить, другим посмотреть, чем всё закончится, а третьи в это время с интересом ходят на работу, потому что есть, чем заняться. Мы беседуем об итогах года минувшего и о перспективах года наступившего с начальником ювелирного производства фабрики «Ремикс» Кириллом Юрьевичем Латыниным.**

- Новый год мы встретили оптимистично потому, что было море работы. Как раз под Новый год на участке моделирования изготовили очень большое количество корпоративной символики. Были заказы на изделия из золота, серебра, в том числе с драгоценными камнями и цветной эмалью.

**- Наверно, эти заказы не свалились, как снег на голову, а были сделаны ранее, в более спокойное время года?**

- Что-то проговаривалось заранее, а в целом навалилось неожиданно. Очень удивил объем изделий корпоративного направления, несмотря на кризис в стране. А заказы мы выполняем в течении четырех недель, независимо от партии – одно изделие или 100. Большинство заказов мы получили в конце ноября, но накануне праздника все заказы были выполнены. Приятно порадовало, что, несмотря на предновогоднюю суету, мы в сжатые сроки смогли выполнить дополнительный объем работы.

**- А в целом по году что скажете?**

- Общий объем загрузки предприятия на изделия поточной группы сохранился. В месяц - свыше 30 кг изделий. Удельный вес золота стал меньше, зато больше стал удельный вес се-

ребра. Снизился спрос на золото в целом, сократился объем изделий фианитовой группы, но расширился модельный ряд. По-прежнему, пользуются спросом изделия с алмазной гранью (без вставок), у них стоимость пониже, этим они и привлекательны для покупателей. Массовый покупатель сейчас стал меньше обращать внимание на дорогие изделия, поэтому, когда цены вокруг растут, мы планируем удешевить ряд изделий из массовки, чем, несомненно, порадует наших покупателей, в том числе, изделиями из серебра.

**- Да, многие отмечают всплеск интереса к изделиям из серебра!**

- Это так. Кризис кризисом, а украшения все равно имеют спрос. Кто в подарок, кто себе любимой... Тенденция на спрос изделий из серебра очевидна, и в Москве так же. В то же время отмечу такой факт: за прошлый год у нас увеличился объем производства изделий с бриллиантами. Если в 2007 году такие изделия делались штучно, по заказам, то сейчас мы разработали ассортимент порядка 120 позиций. Идут заявки от торговли, и мы изготавливаем изделия с бриллиантами уже практически поточно.

**- А можно у вас приобрести кольцо с бриллиантом по недорогой цене?**

- В нашем ассортименте есть и сравнительно недорогие изделия. Есть изделия с мелкими бриллиантами, сотые доли карата, они стоят совсем недорого. Человек среднего достатка вполне может себе позволить такое колечко. А ещё можно пойти не через продажу, а обмен - когда сдаешь свое золото, а доплачиваешь только за работу и камни.

**- Если покупатель в ювелирном магазине видит витрину с изделиями фабрики «Ремикс», то...**

- Он может быть уверен, что найдет там и недорогие изделия, и эксклюзивные изделия пре-



миум-класса. Наша торговая сеть, подавая заявки, ориентируется на спрос и цену других производителей. А ещё покупатель может заказать нам понравившееся изделие в два раза дешевле. Например, видит человек колечко с бриллиантом за 80 тыс. руб. и говорит: - нравится, но для меня дорого, взял бы такую модель дешевле. В отличие от других поставщиков, у нас есть возможность, приняв заказ, изготовить похожее кольцо с камнем меньшего размера, и не такими высокими характеристиками. Тогда изделие может стоить в два раза дешевле. У нас фабрика быстрого реагирования. В одну и ту же модель можем поставить три разных камня, и получится градация по цене. Через свои отделы мы принимаем заказы, и оперативно реагируем на заявки покупателей. Это безусловный плюс нашего предприятия.

**- Благодаря чему удается повышать качество и удешевлять продукцию?**

- То есть, какие технологические нюансы? В прошлом году сменили поставщика лигатуры. У нас была итальянская, а на российском рынке стало много подделок этой лигатуры. В результате мы повысили качество литья и снизили потери при обработке. Лигатура – это комплект присадок, состоящий из различных металлов: медь, серебро, цинк... Они смешиваются с золотом чистой пробы 999,9, чтобы металл соответствовал определенным физико-химическим характеристикам. Экономический эффект в том, что мы стали меньше нести затрат при обработке, соответственно, снижается себестоимость.

Что ещё? Для участка литья, где стоит большая литейная машина последнего поколения «SCHULTHEISS», приобрели ещё одну небольшую (центробежную). У нее принцип действия другой, она позволяет отливать сложные, единичные изделия. Не на каждой машине это можно сделать.

**- Можно сказать, что в техническом оснащении фабрики вы поднялись ещё на одну ступень?**

- А может, и не на одну. (Улыбается). Сравнить не знаю с кем, потому что подобное предприятие обычно работает либо только на изготовлении штучных изделий, либо занимается массовым производством. Мы занимаемся и тем, и другим. В плане производства



массовой группы мы уверенно движемся в сторону расширения ассортимента и снижения потерь, то есть, улучшаем экономику. А вот в плане производства изделий с бриллиантами и штучных, мы за 2008 год выросли в разы. Что касается изделий с бриллиантами – это совсем другое качество, технологии, обработка, нанесение всевозможных покрытий. Да и не было у нас такого оборудования как электрический станок точечной сварки «Puk3» (производства «Lampert», Германия), также приобретенный недавно, и центробежной литейной машины, и установки для нанесения гальванических покрытий (производства Heimerle-Muele). При наличии этих факторов, мы за год и выросли. К тому же, залогом успеха является сплоченный коллектив профессионалов, насчитывающий более 70 человек, из их числа в 2008 году и был сформирован участок моделирования, на котором производятся высоко технологичные мелкосерийные и штучные изделия. Мы организовали собственную «кузницу кадров», и уже несколько лет одучаем специальности «ювелир», получив соответствующую лицензию.

Мы стараемся занять свою нишу, не быть обезличенными. Стараемся, чтобы такого ассортимента, как у нас, не было ни у кого. На сегодняшний день мы проводим эту политику в жизнь в изделиях с бриллиантами, в штучных и корпоративных изделиях. Да и массовка наша все равно отличается от массовки других производителей.

**- Как я понял, ваша фабрика хорошо оснащена, и есть профессионалы, но, наверное, есть ещё какие-то стимулы в работе?**

- В чем-то укрепиться, а в чем-то подняться на новый уровень мы смогли ещё и потому, что получив дополнительные технические возможности, стали пристальней смотреть на другие ювелирные коллекции. В этом большая заслуга генерального директора Валерия Бурды. Он постоянно приглашает дизайнеров и мастеров в наш Ювелирный Дом на Перенсона, где регулярно проходят презентации коллекций ведущих компаний мира – смотрите, что делают, советуйтесь с продавцами, что хотят люди, и творите сами. Изделия из коллекций мировых брендов теперь мы можем видеть не в каталогах, а воочию, разглядеть во всех деталях. Если раньше, пару лет назад, мы смотрели на эти творения и не понимали, как это делается, то теперь у нас появился азарт: сможем так же, или нет. Пробуем, двигаемся, развиваемся. И, слава богу, успешно. Всё это позволило нам расширить географию оптовых продаж. В настоящее время изделия нашей фабрики продаются от Карелии до Дальнего Востока, причем количество оптовых покупателей постоянно растет.

**- Чувствуется, вам как специалисту, стало интересней ходить на работу?**

- Ещё как! Когда делаешь одно и то же, какой азарт? А в последнее время то одно осваиваем, то другое. Недавно наши специалисты ездили на выставку в Санкт-Петербург, я подготовил им список оборудования, которое хотелось бы приобрести. В частности, станок, который позволяет наносить фотополимерную эмаль. Немецкие специалисты изготовили станок для нанесе-



ния на изделия различных эмалей, палитра там не ограничена. С его помощью можно делать много новых интересных вещей, которых на нашем рынке мало, а они пользуются спросом.

**- Это все слагаемые успеха, или есть что-то, так сказать, в рукаве?**

- Буквально недавно, в конце января, к станку плоттерной резки приобрели новое программное обеспечение. Что из этого следует? Прорыв в моделировании! Эти программы позволят использовать дополнительные возможности станка. Можно моделировать очень сложные изделия. Образно говоря, это - сердце нашего модельного производства, поэтому ожидаем серьезный прорыв в данном направлении. В штате фабрики создано подразделение «Дизайн-студия», в нем собраны перспективные дизайнеры, которые являются ещё и маркетологами. Изделия наших специалистов отмечены дипломами многих столичных ювелирных выставок. Так что дизайнеры и мастера-ювелиры готовы трудиться, засучив рукава. И на радость покупателю!

Г.К.

**Оптовый отдел  
Торгового Дома «Ремикс»  
660049, г. Красноярск  
ул. Перенсона, д.23  
т.(391) 227-46-10, 227-84-01  
www.af-remix.ru  
e-mail: sale@af-remix.ru  
remix.jf@mail.ru**



# Ювелирный

как очаг культуры

- В течение прошлого года Ювелирный Дом проводил всевозможные выставки и мероприятия, но самым значительным считаю «Неделю ювелирной моды». Проект получился общегородским. Было привлечено 15 партнеров – это модная одежда, элитные вина, стилисты, артисты... Первые приглашенные шли настороженно, не представляя чего им ожидать, а в середине «Недели» вышли телесюжеты и статьи, и желающих попасть к нам значительно прибавилось. Риск был в том, что люди ещё мало знали наш недавно открывшийся Ювелирный Дом (ноябрь 2007г.), предполагая, что за стенами-обычные торговые площади. А у нас магазин только на первом этаже, второй этаж – выставочный, а третий – имиджевый. И тут мы всё это показали. На арт-приеме у нас было около 150 вип-персон, представляющих город и край. После «Недели» многие именитые люди города, отметили, что теперь наш Ювелирный Дом может по - праву считаться центром ювелирной моды в Красноярске.

**- Успех надо закреплять и развивать. Как эта тенденция развивается?**

- После «Недели» у нас был достаточно плотный график проведения презентаций. Мы очень горды тем, что привезли в город коллекцию «Роберто Браво». Причем презентация прошла как в Фан-парке «Бобровый лог», на открытии зимнего сезона, так и на Перенсона,23. Всё было очень красиво и интересно. Поскольку это итальянский стиль, то и презентацию сделали в духе... итальянского скандала. Решили уйти от пафоса на открытии и сделали всё более непринужденно. Когда люди собрались, взяли бокалы и чинно ждали чего-то торжественного, перед ними разыгрался скандал на итальянском языке. В середине зала вдруг заспорили и начали страстно «ругаться» юноша и девушка. А ведущий забавно переводил их монологи. Люди расслабились, и потом, когда открыли витрины, они не стесняясь стали подходить и мерить украшения из коллекции. Поначалу гости с удивлением отнеслись к дизайну «Роберто Браво», просто не привыкли к такому обилию эмали и ярких цветов, но теперь этот бренд приобретает все больше поклонников в нашем городе.

# Дом, и искусства

С улицы здание Ювелирного Дома «Ремикс», отделанное мрамором и гранитом, выглядит строго и фундаментально, а внутри всё сверкает и сияет, но приятно удивляет не роскошью, а особым стилем и неповторимым изяществом в оформлении: то ли дом, то ли дворец, то ли торговый зал, то ли выставочный... Как ни крути, а Дом наполняют предметы роскоши, но не они делают «погоду в доме», а персонал, люди, которые работают здесь, чтобы дарить радость другим. Этот круговорот улыбок, восхищенных эмоций, доброжелательности и создает особую ауру «Ремикса». Сюда можно ходить, как на экскурсию, что я и сделал, а в роль экскурсовода взяла на себя арт-директор Ювелирного Дома Екатерина Маркова.





**- Кто-то из основателей добрался в Сибирь, на показ коллекции?**

- Этот брэнд существует более 60 лет, к нам приехал директор российского представительства компании Угур Гувен. Он внимательно осмотрел наши залы и сказал много комплиментов. Ему все понравилось, и сейчас мы плодотворно сотрудничаем.

В настоящий момент у нас представлено около 35 брэндов. Нам удалось привлечь ряд зарубежных компаний и показать горожанам золото Бразилии, Италии... В основном, это изделия широкого профиля, чтобы человек мог не только посмотреть, но и что-то выбрать для себя. Причем, выбрать правильно. Достигается это за счет ассортимента и наших дополнительных услуг. Или, скажем так: философия Ювелирного Дома сводится к тому, чтобы покупатель сделал правильный выбор. Что это значит?

Сколько изделий может примерить человек, зайдя в любой ювелирный отдел? Пять-семь, потом ему психологически становится неудобно, могут появиться другие покупатели, а продавец возле него не может долго стоять. Поэтому человек либо приобретает то, что более-менее нравится, либо уходит, говоря: я подумаю. В нашей дизайн-студии, она же имидж-зал на третьем этаже, мы помогаем клиенту сделать осознанный выбор. Собираем несколько покупателей в группу (по записи, или просто находящихся в магазине), и наш дизайнер-стилист проводит их по Дому в режиме экскурсии. Люди могут выбрать всё, что им понравилось на витринах, обычно это 20-30 изделий, и пройти в имидж-студию. Перед примеркой они слушают презентацию, о модных новинках и современных тенденциях в ювелирном искусстве. Люди «погружаются» в эту тему и постепенно начинают в ней разбираться. Походив на такие лекции, человек формирует определенную базу в данном направлении, и может сделать более удачную покупку.

Многие наши «слушатели» от нас не уходят уже второй год, потому что им нравится такой подход. Мы заботимся о наших клиентах, и создаем все условия для совершения правильного приобретения, ведь ювелирное изделие, по определению своему, покупка на века.

**- Можно сказать, у вас благородная миссия, ведь «созрев» у вас, клиент может пойти в другой магазин?**

- Это право каждого. Такую философию Ювелирного Дома заложил его генеральный директор Валерий Иванович Бурда, и третий этаж специально для этого спланирован. Ювелирные украшения требуют к себе особого отношения, так было испокон веков. Сейчас многие ювелирные компании ориентированы на массового, быстрого покупателя. Мы не гладим против шерсти, понимая, что не каждый способен купить украшение за 50 тысяч рублей, но стараемся чтить традиции покупки и выбора ювелирных украшений. Наверно, мы альтруисты, но кто-то, же в городе должен взять на себя такую миссию!?

Доводилось слышать, что в наши дни ювелирный подарок слишком банален. Я вас умоляю! Что может быть приятнее женщине, чем получить от любимого кольцо с бриллиантом? Я это, как женщина, сама знаю. Даже если есть одно, второе никогда не будет лишним. Такие изделия со временем становятся семейными драгоценностями и передаются детям. Этому мы тоже учим. Так что у нас действительно благородная миссия, учитывая, что презентации и индивидуальное общение со стилистом бесплатны.

**- Приобретение изделия дорогого, или авторского, несомненно, со временем переходит в разряд семейных ценностей!**

- Есть клиенты, которые так и считают, говоря: «берем себе, чтобы завещать детям». Вот пример. Глава одного семейства заказал кольца себе и двум



сыновьям. Кольца одинаковые по стилю, но немного разные по исполнению. Дизайнер сделал на них фамильную гравировку. Заказчик сказал, что хочет передавать эти кольца по мужской линии. Такой поступок достоин уважения.

**- Это ваши лекции сподвигли мужчину на такое решение?**

- Тут многое зависит от характера и культуры человека, но и наши презентации, я считаю, сыграли определенную роль. Просто многие люди не задумываются о том, что иногда можно получить больше, чем видишь на витрине. Полагают, что это трудно и долго – эксклюзивный заказ – а на самом деле всё просто. Нужно прийти и побеседовать с нашим дизайнером-консультантом, вам разработают варианты изделия, а что касается цены, так это зачастую дешевле готовых изделий.

**- Помимо студии, чем ещё привлекателен ваш Ювелирный Дом для покупателей?**

- Новое благо для клиентов – сертификат качества от производителя, то есть на изделия нашей фабрики. Приобретя изделие, клиент раз в год получает возможность ухода за ним с нашей стороны – это чистка, шлифовка, полировка и т.п. Появилась новая корпоративная программа. В чем суть? Человек, который хочет стать нашим клиентом – сотрудник какой-то фирмы или предприятия, заключает с «Ремикс» джентльменское соглашение. Поясню от первого лица. Я прихожу и заполняю анкету компании, на меня выписывается специальная карта, а мне выдается папочка с объявлением: отныне наша фирма участвует в корпоративной программе «Ремикс», и все сотрудники могут приобретать изделия со скидкой. Скидка накопительная. Сама карта остается у нас. Человек, зарегистрировавший карту, является связующим звеном между нами и своей фирмой.

Продолжают действовать и набирать обороты подарочные сертификаты от 500 до 5000 рублей. Допустим, у кого-то из сотрудников компании,

особенно женщины, день рождения. Можно просто собрать конверт с деньгами, но не всегда это уместно. Преподнесите имениннику наш сертификат, пусть поиграет его фантазия: что он захочет приобрести? Мы даже сами их доставляем, если нас заранее предупредят.

Обновилась система дисконтных карт. «Черная» карта – это карта члена дисконтного клуба, со своей накопительной системой. После того, как достигается максимум по данной карте, клиент получает «Золотую» карту. Есть карта «Любимый клиент», она выдавалась на арт-приеме «Недели ювелирной моды» и имеет лимитированный выпуск. Сейчас она выдается на усмотрение генерального директора.

**- Раз всё вышеназванное живет и действует, значит, вам удалось переломить ситуацию о том, что происходит за стенами Ювелирного Дома?**

- Конечно. Первые полгода нас мало знали и слабо представляли себе, зачем всё это? А теперь у людей возникает все больший интерес к тому, что будет происходить за этими стенами. На презентации приходят и семейные пары, и большие компании коллег или друзей. А уходя с одной презентации, спрашивают, какие темы будут в следующий раз. Надо сказать, что мы не назначаем время, нет расписания, люди сами выбирают, когда им удобно прийти. Кто-то вообще приходит во время своего обеденного перерыва – выпить кофе, посмотреть, послушать. Человек с пользой и хорошо провел время, и нам приятно. К тому же есть услуга фотографа. Тоже бесплатная. Можно сфотографироваться в понравившихся изделиях. Женщине это помогает на себя со стороны посмотреть, как она выглядит в таких-то украшениях. Мы хотим, чтобы в нашем крае – лидере по золотодобыче – и покупатели были продвинутыми, легко ориентировались в ювелирной теме.

Геннадий Каледа

МИР



Самоцветов

Накануне Нового года в Красноярском культурно-историческом центре на Стрелке состоялась очередная выставка «Мир самоцветов».

Мы не будем смотреть на эту выставку глазами покупателей, а предлагаем посмотреть на неё глазами участников, точнее некоторых из них, кочующих с этой выставкой по всей Сибири.



**Виктор Болинский, г. Омск**, постоянный участник подобных выставок-продаж: - Люди стали больше интересоваться этим делом, больше обращать внимание на красивые вещи. Толчком к этому, по моему, послужило и то, что появилось много литературы по данному направлению. Ведь наша работа часто связана с гороскопами, с эзотерикой, и люди стали искать свои камушки. У меня увлечение камнями началось с гороскопов, как хобби. Я не только обмениваюсь, заказываю, закупаю, продаю, но и сам кое-что изготавливаю. Такой стол собрать (показывает ассортимент разложенный на широком столе) - немало поработать надо. У меня можно найти камни и изделия с уклоном в эзотерику, но на одном этом не проживешь, приходится развлекать украшениями.

Уже сложился определенный костяк, которым мы ездим по выставкам. Считаю Красноярск основным центром. Здесь, кстати, живут организаторы. По сравнению с другими регионами красноярцы более заинтересованы подобными вещами, посещаемость гораздо больше, чем в других городах Сибири. Отчего так? Край такой, здесь самоцветов много, много бывших геологов. Да у вас, уйдя даже недалеко в горы, можно найти интересные камни.

Коллекционеров у вас больше приходит, и, я заметил, ваши бабушки хорошо разбираются в камнях. В Омске таких людей меньше, в Новосибирске - трудно с помещениями, там тяжело организовать выставку, так как владельцы помещений смотрят на такие предложения, как на мелочь, которой не стоит заниматься. А у вас не только женщины сами себя украшают, но и мужчин немало приходит...

**Евгений Турсуков, Саяногорск**: - Я геолог - самоцветчик и камнеобработчик. Занимаюсь жадоитом. 15 лет работал на Саянском Борском месторождении жадоита, и знаю про этот камень всё. Распилил сотни тонн этого камня собственными руками. Пожалуй, больше меня никто в мире не распилил столько.

Из этого камня делаю подвески, броши, другие украшения. Мне нравятся природные камни, ведь природа - лучший художник. Задача камнеобработчика - найти эту картину и раскрыть её в изделии. Больше всего мне приятно заниматься пейзажным камнем, делать из него серьги, перстни, броши. Это авторские модели. Я единственный, кто в России делает художественные экспозиции с использованием коллекционных кристаллических образцов. Экспозиции я украшаю фигурками животных, самоцветными камнями, драгоценными в том числе. Это берил, бирюза, голубой аквамарин, аметист.

Юг Хакасии, где я живу, - не промышленный, и мало изучен на предмет самоцветных камней. Все предшествующие 40 лет работы проводились, как правило, на поиски жадоита и облицовочного камня. Край бурно развивается, как и вся Сибирь, облицовочного камня требуется все больше. Кроме жадоита, в наших краях есть серпентинит, причем он лучше уральского по многим характеристикам. А что касается моего участия на выставке, мне приятно доносить до людей природную красоту камней. Красноярский покупатель, как никакой другой в регионе, разбирается в камнях. Может, в этом есть и заслуга вашего журнала, где много рассказывается о природных богатствах Сибири.



МОПЕДЫ  
СКУТЕРЫ



МОТОЦИКЛЫ  
HONDA, YAMAHA



СНЕГОХОДЫ "РЫСЬ - 500"



КВАДРОЦИКЛЫ



**УРАЛ-С**

г. Красноярск, ул. Павлова, 46, тел./факс 262-03-75,  
ул. Попова, 12, тел. 247-87-77, e-mail: bonusplus@mail.ru

ИЗГОТОВЛЕНИЕ  
ПОДАРОЧНЫХ  
СЕРТИФИКАТОВ  
И ДИСКОНТНЫХ КАРТ  
ДЛЯ ВАС!

*Исполняем ваши желания...*



ТИПОГРАФИЯ  
**ЭЛПРОМ-ПРИНТ**

тел. (391) 2529-525  
660021, г. Красноярск, пр. Мира, 132.



# Фоторепортаж

с дня рождения  
торговой марки **РИНГО**

Ювелирная компания РИНГО, основанная в Екатеринбурге, отметила свое 15-летие и годовщину открытия салона в Красноярске по адресу: ул. Весны, 1, «Взлетка PLAZA». Салон специализируется на продаже бриллиантов, как традиционной ювелирной классики, так и коллекционных изделий современных направлений. Компания была спонсором конкурса «Миссис Сибири и Дальнего Востока -2008» и поэтому не удивительно, что участницы в полном составе пришли поздравить своего спонсора.

Состоялся показ коллекций: «Розы»-750 проба, матированное золото лимонного цвета с россыпью белых бриллиантов; «Пробуждение» — 750 проба, белое золото с бриллиантами - коллекция получила диплом «Сто лучших товаров России 2007»;

«Подсолнухи» - 750 проба, матированное золото лимонного цвета с россыпью черных бриллиантов;

«Моди» - белое золото с рубинами и бриллиантами. Коллекция создана под влиянием творчества французского художника Модельяни;



«Арабески» - 750 проба, желтое золото применяется в производстве витражная эмаль. Каждое изделие выполнено таким образом, что смотрится как отдельная картина в золотой раме;

«Утро Лотос» - 585 проба, покрыта 999 пробой; «Изюминка» — розовые сапфиры закреплены особой закрепкой, что остаются подвижными и позволяют больше играть на свету;

«Ночь Венеции» - коллекция с жемчугом, кольца и серьги напоминают маски Венецианского карнавала.



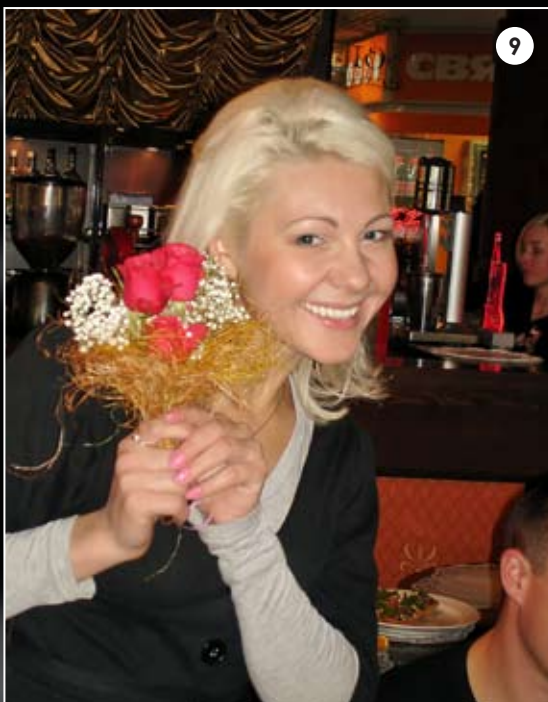
5



6



7



9

1. Директор филиала «РИНГО Красноярск» Черепанова Н.П. и Шуравин Ю.Б.

2. Все гости получили подарки от юбиляра «РИНГО Красноярск» из рук Юрия Шуравина.

3. Гости и участницы конкурса Миссис Сибири и Дальнего Востока -2008

4. Хозяйка салона угощает гостей клубникой.

5. Примерка украшений дает положительный настрой.

6. Геннадий Каледа и Юрий Шуравин. Тост за долголетие.

7, 10. Модели агентства S'Light и музыкант Виталий Акмурзин.

8, 11. Гости праздника.

12. Миссис Сибири и Дальнего Востока -2008 Кузьмиченко Е.В.



8



10



11



12

Альбина Чуадзе

# СВАДЕБНЫЙ СТИЛИСТ

Количество объемной бижутерии, демонстрируемой на всех подиумах в течении последних шести сезонов, несомненно влияет на такую консервативную область моды, каковой является свадебная. Итак, свадьба, как известно, начинается с помолвки, а помолвке предшествует предложение руки и сердца, сопровождаемое преподнесением традиционного кольца с бриллиантом. Впрочем, кольцо может быть и с другим камнем. И первый вопрос одному из лучших свадебных стилистов Красноярска, победителю региональных и всероссийских конкурсов Альбине Чуадзе.

- В последнее время растут доходы, не беру во внимание временные трудности настоящего периода, а вместе с ним и аппетиты посетителей ювелирных салонов. Если раньше девушки получали кольца с солитером до одного карата, то теперь продвинутые женихи выбирают своим невестам кольца с бриллиантами в 3-5 карат. Недаром на руках многих знаменитостей сверкают такие увесистые минералы, что становится любопытно, не тяжело ли им носить на пальце эту «ношу»?

- Преподнося коробочку с драгоценностями, мужчина демонстрирует женщине свою любовь, бесконечную, как блики света в её украшении, а она, с нескрываемым удовольствием, демонстрирует потом всем остальным свой сияющий аксессуар, который всегда можно держать при себе, а не оставлять у входа в ресторан или театр. Бриллиант своим безмолвным красноречием скажет гораздо больше, чем рычащий «Феррари» у подъезда. Достаточно ненавязчивого жеста, чтобы луч света прошел через призму в несколько каратов и ослепил окружающих.

И не важно, что на вас при этом одето, свадебное платье или джинсы с футболкой. Одной из самых сорных тенденций последнего времени стало использование в украшениях необработанных алмазов, которые не то, что даже не искрятся, а скорее напоминают кусочки кристаллического сахара. Но это уже не для тех, кто ценит природную красоту камня.

Бриллианты не оставляют равнодушных. А эмоции, которые вызывают минералы, соизмеримы с количеством каратов в украшении. Главное, чтобы камень был таким же чистым и большим, как ваши чувства.

- Отличаются ли невесты в Красноярске в выборе нарядов и аксессуаров от общероссийских тенденций?

- Да, конечно, но это вызвано не территориальной принадлежностью, а скорее, общими стереотипами в свадебном стиле. Очень редко кто из невест позволяет себе креативные наряды и украшения. Большинство предпочитает классику с небольшими вариациями. Почти все девушки признают, что это не лучший вариант, но ссылаются на нехватку времени и средств, допуская при этом большую ошибку. Традиционное платье по стоимости сравнимо с работой дизайнера, а эксклюзивные украшения из живых цветов, бисера, искусственного или натурального жемчуга, боди-арт обойдутся не дороже, чем чешская или корейская бижутерия. А время затраченное на походы по свадебным бутикам, соразмерно с временем консультации дизайнера и стилиста.

- А как боди-арт может использоваться в наряде невесты?

- Прежде всего, очень аккуратно. Не стоит делать «хохломскую» роспись на всех обнаженных участках тела. Я обычно имитирую в рисунке ожерелье из цветов, фантазийных элементов, подходящих по стилю и цвету к индивидуальному образу невесты. Часто украшаю роспись кристаллами Сваровски или перламутром. Так же элементами боди-арта маскируются неудачные или неподходящие по стилю татуировки.

- Наверное, в вашей практике встречались необычные невесты?

- Невесты вообще все разные, индивидуальные, но иногда приходится встречаться и с действительно необычными девушками. Одна





невеста сшила на заказ короткое платье выше колен, в стиле Колумбины, с корсетом и пышной юбкой. А на ярко-рыжие волосы закрепили крошечную шляпку в виде цилиндра с пышной фатой. На ногах у нее были одеты высокие белые лаковые сапоги на платформе и шпильке, а на руках длинные перчатки, тоже лаковые. Общую картину дополняла маленькая кружевная бархотка. Все вместе выглядело очень элегантно и феерично. И, что самое интересное, весь наряд обошелся невесте гораздо дешевле традиционного свадебного платья с фатой и венком из свадебного салона.

### **-Самое время спросить о советах невестам?**

- Самое главное в выборе вашего образа, а значит платья и аксессуаров, - это ваши фантазии, желания и предпочтения. Собрав всё это вместе в своем воображении, приняв (разумеется) во внимание особенности вашей внешности, времени года и места проведения праздника, отправляйтесь на консультацию к специалистам – дизайнерам или стилистам. Можно обратиться к помощи друзей, но если они мало знакомы со спецификой свадебного торжества, результат может оказаться не тот, на который вы рассчитывали.

Кстати, бывает и по-другому. Вся свадьба начинается с того, что девушка («влюбляется») в свадебное платье, которое увидела в салоне или журнале, а уже после этого планируется торжество. Нередко выбирается «практичный» свадебный наряд невесты, который в перспективе может стать вечерним.

Любой из этих случаев уникален, и даже самый скромный образ можно сделать изящным и неповторимым. А главное, в конце концов, совершенно в другом.

*Сергей Серебрицкий*



# Обручальные КОЛЬЦА

В давние времена существовало поверье, что безымянный палец левой руки – палец сердца, и кольцо на нем не случайно, оно скрепляет два любящих сердца, и место его только там. Обручальное кольцо на этом пальце служило знаком: « у меня уже есть половинка!».

Эта традиция сохраняется и поныне, несмотря на бурные перемены в развитии общества. Маленькое скромное колечко на безымянном пальце один из древнейших и, несомненно, приятнейших символов.

Во времена Средневековья в англоязычных странах, прежде чем скрепить свой союз обменом кольцами, жених надевал обручальное кольцо по очереди на три пальца невесты: «Во имя Отца, Сына и Святого Духа». В наше время обряд обмена обручальными кольцами не носит религиозного оттенка, но молодожены чтят эту традицию.

В некоторых европейских странах церемонии бракосочетания предшествует обручение, когда кольцом украшают левую руку, и только во время свадьбы обручальное кольцо занимает свое почетное место на правой руке. Ещё одна традиция связана с тем, что кольцо, подаренное невесте на обручение, и кольцо, врученное во время свадебной церемонии, - вовсе не одно и то же. Кольцо для обручения должно быть дорогим и заметным (обычно берется с дорогим камнем), а вот обручальное кольцо более скромное.



Гладкие обручальные кольца, хотя и остаются самыми популярными среди россиян, все-таки вынуждены потесниться. На рынке свадебной ювелирной продукции в последнее время все большим спросом пользуются изделия с оригинальным дизайном: кольца с алмазной гранью, кольца, комбинирующие разные виды металлов, а также кольца с драгоценными камнями.

Несмотря на то, что стоимость камня может составлять до 90 процентов цены всего изделия, особенности крепления необходимо учитывать в процессе выбора кольца. Посадка и «игра» камня напрямую зависят от вида оправы, которая позволяет выигрышным образом продемонстрировать все достоинства камня, чистоту кристалла и сложность огранки.

**ОПРАВА С ЗУБЧИКАМИ.** Самый распространенный тип крепления для обручального кольца представляет собой металлическую розетку или корзинку, образованную расходящимися ножками или лапками. Количество лапок может колебаться от трех до шести, в этом случае камень жестко зафиксирован и больше всего застрахован от потери. Оправа с зубчиками может быть разной. Круглой для бриллиантов, плоской для изумрудов, и также довольно высокой и остроконечной, что очень модно, но требует особого умения носить такое кольцо. Оправа («тюльпан»), разновидность оправы с зубчиками, предназначена для квадратных камней и захватывает не стороны, а уголки камня.

**ГНЕЗДОВАЯ ОПРАВА.** Металлический ободок с плоскими или выпуклыми краями, частично или полностью окружающий предмет камня. К недостатку такого вида оправ относится то, что ювелиры не рекомендуют изготавливать золотую гнездовую оправу под бриллиант, поскольку даже самый чистый камень будет отдавать желтым из-за световых рефлексов от металла.

**КАНАВКА.** Эта оправа пользуется большой популярностью среди изготовителей ювелирных колец. В эту оправу вставляются камни небольшого размера, они располагаются столбиками, плотно прилегая один к другому без зазоров. В свою очередь, такой драгоценный столбик помещается между двумя вертикальными по-

лосками металла. Так получается канавка, выложенная из драгоценных камней. Принцип обрамления «канавки» напоминает своеобразный сэндвич. Столбики из камней между полосками повторяются и занимают либо половину кольца, либо весь обруч полностью. Установка круглых камней в такую оправу стоит дешевле, чем квадратных и прямоугольных.

**ПЕРЕГОРОДКА.** Данный тип оправы несколько напоминает «канавку», используется для более крупных камней, диаметр которых соответствует ширине обруча. Камни располагаются в ряд и отделяются друг от друга полосками металла, которые служат перегородками и надежно фиксируют положение камней. Камни могут идти как по всему кольцу, так и украшать определенный отрезок обруча.

**ДОРОЖКА.** Это название получается при переводе английского термина «раве», что означает «мостить, прокладывать путь». Действительно, принцип крепления напоминает технику мощения улиц камнями и заключается в том, что маленькие круглые камни помещаются в углубления в обруче, расположенные в шахматном порядке. Камни могут соприкасаться или отстоять друг от друга. Как правило, дорожка выполняется на лицевой стороне кольца, в этом месте кольцу придают выпуклую форму.

**ЦЫГАНСКАЯ ОПРАВА.** Используется в изготовлении преимущественно мужских колец.

Кольцо должно быть толстым, чтобы в нем можно было сделать настолько глубокие ямки, что кристаллы полностью погружаются в металл. В цыганской оправе укрепляются мелкие камни и те, которые не особо выиграют от излишней демонстрации (например, бриллианты средней и низкой частоты).

**ГРАВИРОВКА.** Определившись с дизайном кольца, следует придумать надпись. На кольцах может быть выгравирована как дата свадьбы и имя владельца, так и любой другой текст по вашему желанию. Послание должно быть коротким и лаконичным, не занимать много места, чтобы его можно было уместить на небольшом кольце и в то же время без труда прочесть. Слова на английском или латыни больше подходят для гравировки – они более короткие.

**СОВЕТ ПРИ ПОКУПКЕ.** Учитывайте, что выбранное кольцо вы будете носить долгие годы. Кольцо не должно разочаровать вас через месяц или выйти из моды. Попросите надеть понравившееся вам кольцо и хоть какое-то время не снимать его с руки. Если почувствовали, что кольцо «ваше» – берите. Если же испытываете легкий дискомфорт, значит, надо выбрать другую модель.



## КАФЕ МАВИ В АТМОСФЕРЕ ЛЮБВИ

ПОРЖЕСТВА, БАНКЕТЫ, СВАДЬБЫ

пр Красноярский рабочий, 105, тел. 240-81-02, 250-36-79, 265-53-88

# ВСЕ ЛОМБАРДЫ БУДУТ ПОДЧИНЯТЬСЯ ЕДИНЫМ ПРАВИЛАМ РАБОТЫ

## Продолжение закона

### Глава 4. Порядок реализации не востребовавшихся вещей

#### Статья 10. Льготный срок по договору займа

1. Если заем не был погашен заемщиком в срок, установленный договором займа, ломбард не вправе обратиться с иском о взыскании на заложенную вещь в течение льготного месячного срока.

2. Днем начала течения льготного месячного срока считается день, следующий за днем возврата займа, указанным в залоговом билете.

3. В течение льготного месячного срока и далее вплоть до дня реализации заложенной вещи ломбард не вправе увеличивать процентную ставку по займу, предусмотренную договором займа, ухудшать условия хранения заложенной вещи, а также взимать плату за ее хранение.

#### Статья 11. Льготный срок по договору хранения

1. Если сданная на хранение вещь не востребована поклажедателем в срок, установленный договором хранения, ломбард обязан осуществлять ее хранение в течение льготного двухмесячного срока.

2. Днем начала течения льготного двухмесячного срока считается день, следующий за днем окончания срока хранения, указанного в сохранной квитанции.

3. В течение льготного двухмесячного срока, а также срока дальнейшего хранения вплоть до реализации сданной на хранение вещи ломбард не вправе ухудшать условия хранения такой вещи. За хранение вещи в указанный период взимается соразмерное вознаграждение.

#### Статья 12. Порядок обращения взыскания на не востребованные вещи

1. По истечении льготного срока, установленного статьями 10 и 11 настоящего Федерального закона, в случае, если заемщик не исполнил обязательство, предусмотренное договором займа, или поклажедатель не востребовал сданную на хранение вещь, такая вещь считается не востребовавшейся.

2. Ломбард вправе обратиться с иском о взыскании на не востребовавшиеся вещи.

3. Обращение с иском о взыскании на не востребовавшиеся вещи осуществляется в бесспорном порядке на основании исполнительной надписи нотариуса. Договором займа может быть предусмотрена возможность обращения с иском о взыскании на не востребовавшиеся вещи без совершения исполнительной надписи нотариуса.

4. Заемщик или поклажедатель в любое время до продажи не востребовавшейся вещи вправе прекратить обращение на нее с иском о взыскании, исполнив свои обязательства перед ломбардом, определяемые в соответствии с настоящим Федеральным законом.

#### Статья 13. Порядок реализации не востребовавшейся вещи

1. Целью реализации не востребовавшейся вещи является удовлетворение требований ломбарда к заемщику или поклажедателю в размере, определяемом в соответствии с условиями договора займа или договора хранения на день продажи не востребовавшейся вещи.

2. Реализация не востребовавшейся вещи, на которую обращено взыскание, осуществляется путем ее продажи, в том числе с публичных торгов. Форма и порядок реализации не востребовавшейся вещи определяются решением ломбарда, если иное не установлено договором займа или договором хранения.

3. После продажи не востребовавшейся вещи требования ломбарда к заемщику или поклажедателю погашаются, даже если сумма, вырученная при реализации не востребовавшейся вещи, недостаточна для их полного удовлетворения.

4. Если после продажи не востребовавшейся вещи сумма обязательств заемщика или поклажедателя перед ломбардом оказалась ниже суммы, вырученной при реализации не востребовавшейся вещи, либо суммы ее оценки, ломбард обязан возвратить заемщику или поклажедателю:

1) разницу между суммой оценки не востребовавшейся вещи и суммой обязательств заемщика или поклажедателя в случае, если сумма, вырученная при реализации не востребовавшейся вещи, не превышает сумму ее оценки;

2) разницу между суммой, вырученной при реализации не востребовавшейся вещи, и суммой обязательств заемщика или поклажедателя в случае, если сумма, вырученная при реализации не востребовавшейся вещи, превышает сумму ее оценки.

5. Ломбард по обращению заемщика или поклажедателя в случае, если такое обращение поступило в течение трех лет со дня продажи не востребовавшейся вещи, обязан выдать ему денежные средства в размере, определяемом в соответствии с частью 4 настоящей статьи, и предоставить соответствующий расчет размера этих средств. В случае, если в течение указанного срока заемщик или поклажедатель не обратился за получением причитающихся ему денежных средств, такие денежные средства обращаются в доход ломбарда.

## СТАТЬЯ ПРЕДОСТАВЛЕНА СЕТЬЮ ЛОМБАРДОВ «КАРАТ»



Центральный офис,  
ул. Перенсона, 2, т. 227-36-74



ул. Павлова, 44,  
тел. 260-14-61



на остановке «Торговый центр»,  
тел. 252-15-51



ул. Краснодарская, 9,  
павильон №20, тел. 278-04-78



просп. Свободный, 36,  
тел. 247-08-53



ул. К. Макса, 96,  
тел. 220-62-66



ЮВЕЛИРНАЯ  
КОМПАНИЯ

ГЕЯ

*10 лет на ювелирном рынке*

*Производство  
и оптовая продажа  
ювелирных изделий  
из серебра и золота  
со вставками  
из ограненных  
полудрагоценных  
и синтетических  
камней,  
с природными  
самоцветами  
Урала и Сибири.*



195030, Санкт-Петербург, ул.Химиков, д.26  
ТЕЛ./ФАКС: (812) 337-29-40, 337-29-41  
ТЕЛ. (812) 335-01-60  
САЙТ: [WWW.GEYALTD.RU](http://WWW.GEYALTD.RU)  
E-MAIL: [GEYALTD@MAIL.RU](mailto:GEYALTD@MAIL.RU)

# Золотая или хрустальные мечты



За два дня до Нового года воспитанники Образцовой детской оперной студии при красноярском театре Оперы и балета, представили концерт-мюзикл «Золотая принцесса» и пригласили на просмотр нашего корреспондента.

Знакомая старшему поколению музыка шведской группы «ABBA» сразу стерла грань между детьми и взрослыми. На сцене воплощалась мечта – мечта девочек о прекрасном принце, а если разобраться, мечта многих родителей реализовать свои когда-то нераскрытые творческие способности в детях. Поэтому зал следил за происходящим с замиранием и трепетом.

Сюжет прост, как и все в сказке. Однажды в выходной день, в магазине игрушек вдруг ожили все куклы и решили отправиться на бал: ведь они теперь не бесчувственные манекены! Загвоздка в том, что пригласить на бал может принц, значит надо выбрать принцессу, а уж она захватит и подружек. Но в жизни настоящей, а не игрушечной, не всё так гладко. Две старшие сестрицы Фрида (Дарья Минькова) и Ингрида (Надежда Гревцова) стали активно претендовать на роль принцесс. Их младшая сестренка Агнесса (Кристина Таскина) предлагает подождать и помечтать, может принц появится сам. Так и вышло. Появляются посланцы принца – четыре солдата (квартет «Седьмое небо») – и дарят корону Агнессе. Агрессивные и жадные сестры отбирают у неё корону и, собрав все платья, отправляются в дорогу. В этот отчаянный миг происходит чудо и появляется фея (солистка Настя Козлова) и предоставляет Агнессе шикарное платье. Теперь всё в порядке, можно отправляться на бал.

Вся эта часть проходит под песни из репертуара «ABBA». Вячеслав Цюпа, режиссер оперного театра, переложил песни на русский язык в соответствии с сюжетом мюзикла. Пока прозвучало восемь песен (аранжировка Сергея Шершова), а в полной версии мюзикла «Золотая принцесса» их будет двадцать две. Удачно вписался в программу аккордеонист Василий Кобзарев, блестяще



# Принцесса Красноярских девочек

исполнивший поппури на тему песен «ABBA» - зал взорвался аплодисментами. Так как общий девиз проекта благотворительного фонда А. Хлопонина - «Дети, творчество, семья», в конце концерта вполне уместно прозвучало несколько песен патриотического содержания. Например, «Отчий дом» (из репертуара Софии Ротару) бесподобно спела Настя Козлова, а Михаил Кириллов исполнил песню сенатора от красноярского края в Совете федерации Игоря Каменского про наш край и Сибирь-матушку, всё это сопровождалось кадрами на экране. Честное слово, у взрослых слезы на глазах наворачивались, казалось, ещё немного, и зал встанет и подпоет.

- Пожалуй, нет ничего более объединяющего семью, чем совместный семейный досуг, - говорит музыкальный руководитель мюзикла Наталья Цюпа, - данное представление результат большого труда детей и взрослых. Это - упоительное творчество, рождение новых идей. Это - семейное подвижничество родителей, бабушек и дедушек, которые в самые жаркие летние дни, отрываясь от дачных дел и отпусков, приводили детишек в театр на многочасовые репетиции. Мы благодарны всем, кто помогал в создании этого концерта. Наша затея не смогла бы состояться без помощи в Благотворительного фонда А. Хлопонина и лично Ольги Бусовиковой. А вообще идею детского мюзикла высказал губернатор края Александр Хлопонин, мы взяли за её реализацию и видим, что усилия наши были не даром. Огромная благодарность от всех детей руководству края за возможность творить и делиться радостью творчества.

Редкий случай, надо заметить, когда чуть ли не все первые лица края собрались на детском концерте, если так пойдет и дальше, в смысле внимания семье и детям, то красноярский край будет впереди России не только по добыче золота, но и по золотому поколению. Талантов, как видим, хватает!

Геннадий Каледа  
Фото автора



# ЗОЛОТЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ

Путешествие Галины Еловиковой из Красноярск  
в Петербург и в Египет



**Известная красноярская художница, копиист Галина Еловикова, помимо живописи, много лет увлекается бижутерией, которую привозит родным и близким из поездок за рубеж. Вот её впечатления из последнего вояжа в страну золотого песка.**

- Решение выбрать такой маршрут обусловлено тремя факторами: убежать к морю и солнцу от сибирской стужи, пополнить коллекцию украшений к 8 марта и просто отдохнуть, набраться новых впечатлений.

Прилетев в Москву, остановилась у знакомых. В одной из турфирм приобрела путевку в Египет. До вылета оставалось два дня, и я решила махнуть в Санкт-Петербург. Из многих мест, где я успела побывать, расскажу о посещении фабрики серебра, которую в народе зовут «Серебрянкой». При этой фабрике есть оптовый магазин, посетить его может каждый, правда при условии: с собой надо иметь сумму, как минимум в десять тысяч рублей. Для входа выдается пропуск по документу, удостоверяющему личность, а личные вещи оставляются в кабинке. На входе в зал выдают корзинку для товара. Продавец-консультант ответит на все вопросы и объяснит, где новинки, где традиционные изделия.

Что я увидела в магазине? Большой ассортимент изделий «под белое золото» с бриллиантами. Много изделий с натуральными камнями: жемчугом, топазом, бирюзой, агатом... Серебро

червлениое с элементами перламутровых вставок разного цвета, а также с фианитами и цирконами. В целом преобладают изделия традиционного вида, которые можно встретить и в наших магазинах, но чуть дороже. Тем не менее, я приобрела довольно много оригинальных изделий и о этой экскурсии ничуть не пожалела.

В Египте я попала в город Шерман Шейх. В отеле «АИР», где я остановилась, был свой ювелирный магазинчик, в основном там продавались украшения из золота высокой пробы и серебра, но они, так сказать, слишком египетские, с налетом арабской тематики.

Поскольку в номере будет присутствовать свадебная тема, поделюсь своими наблюдениями на этот счет. За свою избранницу мужчина в Египте должен заплатить немаленький калым. Так как страна бедная, пески да камни, зелени нет, воды нет, работы нет, то собрать калым многие мужчины могут только годам к 40-50, а то и вообще остаются холостяками.

В отношении женщин у народа этой страны строгие правила – иметь отношения до свадьбы невозможно. И когда «белые» женщины из Европы и России ходят по пляжам и отелям, мягко говоря, налегке, то бедным египтянам, я так понимаю, приходится не легко, ведь не обращать внимание на полуобнаженных красавиц невозможно.

Под своими длинными одеяниями женщины носят чуть ли не все свои украшения. По старинной легенде, арабскому мужчине, чтобы развестись, достаточно объявить об этом при свидетелях. Тогда женщина обязана уйти, а забрать она может только то, что на ней надето.

А на торговых улицах даже небольших городков всегда можно найти лотки, заполненные украшениями из драгоценных камней неповторимых цветов и огранки. Доводилось видеть изумительные по дизайну и выдумке вещи. Когда ходишь по рядам из золота и драгоценностей, начинаешь чувствовать себя в одной из сказок Шахерезады. В общем, масса позитивных впечатлений, хотя украшений там я приобрела гораздо меньше, чем в Питере.

Вернувшись в родной Красноярск, я поняла, что осуществила всё, что хотела. Считаю, что нормальный подход к жизни - это когда ничего не ждешь, а просто живешь, и всё время счастлив. Утром надо просыпаться с чувством, что день рождения у тебя именно сегодня. У меня есть любимое изречение: «Счастье - не пункт назначения, а способ путешествия».



*Уважаемые Дамы и Господа!*

Приглашаем Вас на выставку ювелирных изделий

# Ювелирный салон Сибири

**8—11 апреля 2009 г.**

МВДЦ «СИБИРЬ»



**г. Красноярск, ул. Авиаторов, 19**

тел.: (391) 288-613, 288-614, 288-615

[oksana\\_m@krasfair.ru](mailto:oksana_m@krasfair.ru), [alena@krasfair.ru](mailto:alena@krasfair.ru), [dmarina@krasfair.ru](mailto:dmarina@krasfair.ru)

[www.krasfair.ru](http://www.krasfair.ru)



**сибирь**  
международный  
выставочно-деловой центр  
имени Карена Мурадяна



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК  
**КРАСНОЯРСКАЯ ЯРМАРКА**  
ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ





## ПЕЛАГЕЯ:

- Женщину должны украшать мужчины!

На фестивале этнической музыки «Саянское кольцо» певица с простым русским именем Пелагея была не только в качестве хедлайнера, но и ведущей заключительного дня конкурсной программы. В роли ведущей, несмотря на сценический опыт, ей довелось быть впервые, и до выхода она сильно волновалась: ходила за кулисами и упорно разучивала текст. Опасения оказались напрасны, публика поддержала молодую певицу горячими аплодисментами, и всё пошло «как по маслу». Объявив очередной коллектив, ведущая певица нашей страны в жанре фолк-музыки, смогла уделить время нашему журналу и рассказать о своей звездной шкатулке.

- Каких-то особенных украшений я и на сцену не одеваю, иногда браслеты – это максимум. В то же время есть два изделия, которые я вообще никогда не снимаю – крестик и иконка. А ещё у меня было кольцо, которое я тоже постоянно носила, но из него выпало два камушка, и я все никак не найду время, чтобы отнести его в починку.

Есть у меня авторские изделия с камнями, но нет предпочтения к камням, типа это круто. Я считаю, что если девушка талантлива, она не должна покупать такие украшения, это какое-то глобальное одиночество. Мне кажется, что женщину должны украшать мужчины...

Например, это кольцо (показывает) мне подарила мама на окончание института. Что касается украшений, с ними должны быть связаны какие-

то памятные истории, чтобы камушки не обесценивались, и ты не смотрел бы на них просто как на сверкающие стекляшки. Украшения в шкатулке у женщины должны символизировать определенный период жизни, точку какую-то.

**- А какой металл предпочитаешь?**

- Я не очень люблю золото, из желтого золота ношу только крестик, остальные украшения - из белого золота, мне оно как-то ближе. И серебро тоже нравится. У меня есть серебряные сережки, я их в последнее время почти не снимала, и стали уши болеть, так что пока я вообще без сережек.

**- А как насчет разных амулетов?**

- Я постоянно ношу крестик, а он не терпит рядом с собой всякие амулеты. Я же говорила, что никогда его не снимаю, если только когда надо надеть открытое платье или что-то такое, где он не будет смотреться.

Я выросла в обычной семье, и у нас не было принято щеголять в драгоценностях, не было такого преклонения перед украшениями, да обо их и не было, ровно, как и каких-то реликвий. Если и были какие-то фамильные драгоценности, то мама их растеряла (смеется), поскольку ко мне ничего не перешло. У меня есть украшения, подаренные мамой и бабушкой, вот их я храню, но их истории только начинаются.

Геннадий Каледа

25-28 февраля  
2009

Новосибирск  
Россия



# ИБ ЮВЕЛИР

*XVII международная выставка  
ювелирных изделий, часов,  
драгоценных и поделочных  
камней*



Генеральный  
информационный спонсор:

**ExpoMediaGroup**  
ADVERTISING & PUBLISHING

**ИТЕ СИБИРСКАЯ ЯРМАРКА**

Россия, 630049, Новосибирск, Красный пр-т, 220/10

тел.: (383) 210-62-90, факс: (383) 225-98-45

e-mail: [gusel@sibfair.ru](mailto:gusel@sibfair.ru), [www.sibfair.ru](http://www.sibfair.ru)



**GOLD  
EXPRESSIONS**  
THE LANGUAGE OF ITALIAN DESIGN

**CHORON**  
G O L D

ООО "Чорон Даймонд" Москва, проезд Березовой Рощи, д.6  
тел.: +7 (495) 617-11-11 [www.choron.ru](http://www.choron.ru)