

# НА ЧЁМ СВЕТ СТОИТ?

Андрей СУББОТИН



Освещение – один из важнейших факторов, которые влияют на продажи в розничных торговых точках. Как сделать освещение магазина эффективным, функциональным и в то же время экономичным? Хотя выбор ламп во многом зависит от качественных характеристик даваемого ими света, нельзя сбрасывать со счетов их стоимость и энергоэффективность. Практика показывает, что в большинстве случаев перед магазинами стоит задача организации качественного освещения по разумной цене, включая эксплуатационную стоимость: низкое энергопотребление, начальные затраты, затраты на замену ламп и обслуживание системы освещения.



Магазин «Дом Злата», г. Днепрпетровск

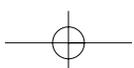
Освещение ювелирных магазинов – одна из самых сложных задач при оформлении торговых залов. Главная задача искусственного освещения магазинов и отделов – создать благоприятные условия для продавцов и покупателей, «вести» покупателя, выгодно представляя нужный ему товар. По мнению некоторых специалистов, свет в ювелирном магазине должен равномерно распределяться по всему торговому залу и в то же время наиболее ярко освещать прилавок. Однако возможны и другие решения. К примеру, чтобы создать эффект «таинственной пещеры Аладдина», можно полностью убрать общее освещение, оставив лишь внутреннюю подсветку в витринах.

Именно удачно организованное освещение во многом помогает создать атмосферу, способствующую совершению покупки, а это один из основных факторов успешной работы магазина.

## ПАРАМЕТРЫ СВЕТА

Слишком малая освещённость вызывает напряжение зрения, и покупатель может почувствовать себя в магазине дискомфортно. Средний уровень освещённости, рекомендованный специалистами, составляет 1500 лк на высоте 1 м от пола. При этом нужно следить за равномерностью освещения – в поле зрения человека не должны попадать резкие перепады яркости в освещённых и затенённых областях.

Необходимо учитывать и такие качественные характеристики света, как цветопередачу и цветность. Цветопередача – способность света правильно передавать истинные цвета объектов – по возможности должна быть выше 90. Ювелирные





магазины предъявляют особенно строгие требования к этому параметру. Использование источников с низкой цветопередачей может привести к снижению популярности торговой точки.

Вполне вероятно, что покупатель останется недоволен, если при дневном свете цвет металла или камня окажется иным, нежели при искусственном освещении во время выбора товара.

Важно следить и за цветовой температурой света, определяющей его цветность. Цветность света влияет на восприятие товаров, и варьируя цветовую температуру, можно получать различную атмосферу в торговом зале. Тёплый желтоватый свет (цветовая температура ниже 3200 К) расслабляет, создаёт спокойную атмосферу, а холодный свет (больше 3500 К) оказывает стимулирующее воздействие. Для примера – цветовая температура ламп накаливания и галогенных составляет порядка 3000 К, дневного света 5500-5600 К, люминесцентных – от 2700 К до 7000 К.

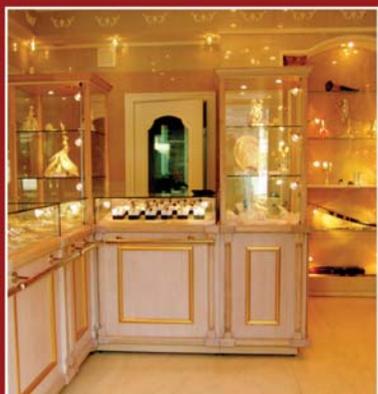
#### КАКИЕ ВЫБРАТЬ ЛАМПЫ?

В просторных залах с высокими потолками общий заливающий свет лучше создавать с помощью трубчатых люминесцентных ламп. Такой выбор поможет обеспечить необходимый уровень освещённости без больших затрат на электроэнергию. Сегодня производители предлагают люминесцентные источники с широким диапазоном цветовых температур – от 3000 до 6000 К. Индекс цветопередачи у разных моделей люминесцентных ламп варьирует в пределах от 70 до 90. Они обладают хорошими энергосберегающими качествами и самым большим диапазоном цветности. Средний срок их службы – 7500 часов. Чаще прочих в ювелирной торговле используют лампы с цветопередачей, равной 80, – компромисс цены и качества.

Уже давно качественные галогенные лампы вытеснили лампы накаливания. При вдвое большем ресурсе (примерно 2000 часов)



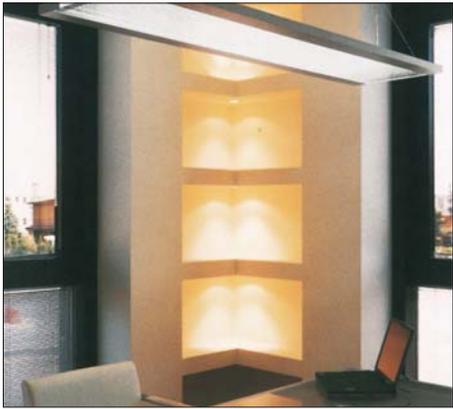
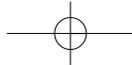
**РОССИЙСКИЙ  
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ  
ТОРГОВОГО  
ОБОРУДОВАНИЯ  
ДЛЯ ЮВЕЛИРНЫХ  
САЛОНОВ**



Телефон: (843) 545 10 74  
545 05 71  
e-mail: [chromos@mail.ru](mailto:chromos@mail.ru)

Наш адрес: 420095, г. Казань,  
ул.Васильченко, 1

[www.chromos-kazan.com](http://www.chromos-kazan.com)



они дают более качественный и яркий свет, а применение специальных зеркальных отражателей с разным углом рассеивания делает их идеальными для точечной подсветки.

В небольших магазинах суммарная стоимость световой установки значительно ниже, чем в крупных, поэтому можно приобрести более дорогие, но и более качественные, источники света – металлогалогенные лампы. Их достоинства – значительный световой поток, хорошая цветопередача и широкий диапазон цветовых температур. Многие владельцы магазинов отдают им предпочтение, так как при потребляемой мощности в 150 Вт они дают максимальную цветопередачу и световой поток, сопоставимый с 600 Вт галогенного света. Более высокую стоимость этих ламп полностью оправдывает высокий ресурс, в 5-6 раз превышающий

галогенные лампы, и возможность применения различной цветовой температуры (3000-6500 К). Но есть и недостаток: металлогалогенные источники при работе сильно нагреваются. Устанавливая их в прилавке или витрине, необходимо предусмотреть вентиляцию или кондиционирование, ведь сильно нагретое украшение может при примерке даже вызвать ожог.

Надо заметить, что для работы трубчатых люминесцентных и многих металлогалогенных ламп требуется дополнительное оборудование. Этого недостатка лишены компактные люминесцентные лампы (КЛЛ) со стандартным цоколем E27 или E14, но обеспечить с их помощью большую освещённость сложно из-за небольшого светового потока. Поэтому обычно их применяют для повышения локальной освещённости, например, в кассовой зоне.

### ОТ ОБЩЕГО К ЧАСТНОМУ

Всё многообразие систем освещения можно поделить на два основных вида:

- общее (фоновое) – для обеспечения хорошей видимости во всем объеме помещения, задания общего тона и стиля торгового зала;

- акцентирующее – для выделения в помещении локальных областей, конкретных изделий из общей массы товара, а также для привлечения внимания к определенным деталям изделий.

Общее освещение есть во всех магазинах. Оно должно быть достаточным для того, чтобы, выбирая товар и совершая покупки, клиент не испытывал неудобств. Как правило, общее освещение реализуется двумя способами:

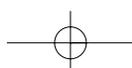
- равномерным освещением помещения с помощью симметрично установленных осветительных приборов, что даёт возможность делать перестановки торгового оборудования в любое время и в любом варианте. Для этого, в основном, применяются люминесцентные светильники: встраиваемые – типа downlight (под компактную люминесцентную лампу), растровые либо подвесные системы.

- более ярким освещением прилавков, полок, витрин, товаров по сравнению с меньшим окружающим освещением торговой площади;

Но всё же в ювелирных магазинах главную роль играет не общее, а акцентирующее (акцентное) освещение –



Магазин «Золотая лихорадка», г. Пенза

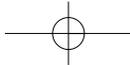


# РОССА

ювелирная  
компания



Ювелирная компания «РОССА»  
Костромская область, п. Красное-на-Волге, ул. Вольная 2в.  
телефон: (49432) 3-17-65, 3-17-77., факс: (49432) 3-15-81.  
e-mail: trika61@mail.ru



## МЕРЧАНДАЙЗИНГ

### ЛЮМИНЕСЦЕНТНЫЕ И КОМПАКТНЫЕ ЛЮМИНЕСЦЕНТНЫЕ ЛАМПЫ

- Дают хорошее общее освещение, но не подходят для акцентного.
- Имеют достаточно низкую интенсивность светового потока.
- Классические белые люминесцентные лампы излучают холодный свет и имеют хорошую цветопередачу.
- Потребляют энергии в 5 раз меньше, чем галогенные лампы, и достаточно дешёвы.
- Загораются сразу.
- Могут иметь разные цвета.

### ГАЛОГЕННЫЕ ЛАМПЫ

- Подходят как для общего, так и для акцентного освещения.
- Излучают много света, дают тёплый свет и имеют хороший индекс цветопередачи.
- Выделяют много тепла.
- Потребляют много энергии и недолговечны.

### МЕТАЛОГАЛОГЕННЫЕ ЛАМПЫ

- Подходят как для общего, так и для акцентного освещения.
- Менее точная цветопередача; источник света даёт достаточно холодный свет.
- Дают много света, выделяют много тепла.
- При подключении электропитания начинают светиться с задержкой.

### СВЕТОДИОДЫ

- Подходят для неинтенсивного общего освещения.
- Дают незначительный световой поток.
- Потребляют мало энергии.
- Имеют очень длительный срок эксплуатации.
- Не излучают тепла.



Магазин «Дом Злата», г. Днепропетровск

подсветка ювелирных изделий и прилавков. Акцентное освещение имеет сугубо практическую функцию: оно привлекает внимание и как бы выдвигает освещаемый объект на передний план. Квалифицированно подобранное, оно подчёркивает формы объектов и создаёт глубокие контрастные тени. Свет, направленный сверху, имитирует дневной свет, свет солнца; а свет снизу, как правило, добавляет освещению драматичности. Главная задача – правильно нацелить источники, чтобы, высветив товар, максимально выявить всю его красоту и другие достоинства.

С этой целью могут применяться небольшие вращающиеся галогенные светильники, закреплённые внутри витрин. От других источников света их отличает практически стопроцентная цветопередача. При этом свет «галогенок» может быть разной цветности – от тёплого до холодного. Особенно часто, когда нужно выделить какое-то изделие или часть экспозиционного пространства, используют модели с отражателем, создающие направленный пучок света.

В спектре металлогалогенных и галогенных ламп есть небольшая доля ультрафиолетового излучения, и под воздействием их света некоторые ювелирные материалы могут изменять цвет, блекнуть. Поэтому на светильники с такими лампами желательно устанавливать блокирующие ультрафиолет фильтры.

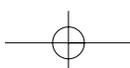
В предприятиях ювелирной торговли используется также подсветка оптоволоконными светильниками. От небольшого генератора, который можно разместить в подсобном помещении, может отходить несколько десятков оптических проводов – световодов. На один конец световода можно устанавливать различные насадки, позволяющие регулировать интенсивность и ширину излу-



чаемого пучка света. Таким образом можно обеспечить индивидуальную подсветку каждому ювелирному изделию в витрине. Использование различных светофильтров позволяет легко создавать эффекты мерцания и переливчатости цветов. При этом самих светильников посетитель видеть не будет: оптоволоконно (тонкие провода из стекла) несложно скрыть.

Для акцентирующей подсветки ювелирных изделий, оформления прилавков и торгового зала можно использовать компактные светодиоды. Их несомненным плюсом являются узкая направленность светового потока, отсутствие нагрева, малая потребляемая мощность и малый размер. Светодиоды, в отличие от ламп, практически не занимают места и не бросаются в глаза при размещении в витринах. Их недостаток – малая световыдача. Единственный серьёзный минус оптоволоконных систем и светодиодов – высокая цена.

Для местного освещения часто используют так называемые трековые (подвесные) системы. Светильники, закреплённые на потолочной токопроводящей шине, можно свободно передвигать и, поворачивая, нацеливать в любом направлении. Перемена расстановки при-





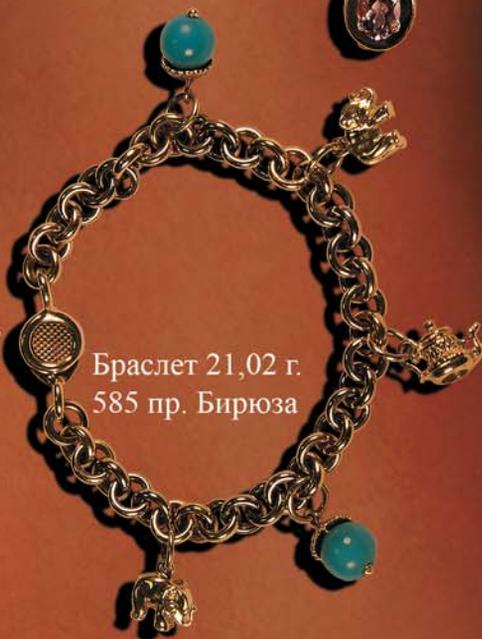
Браслет 12,16 г. 585 пр.  
Аметист



Серьги 7,63 г. 585 пр.  
Аметист, фианит



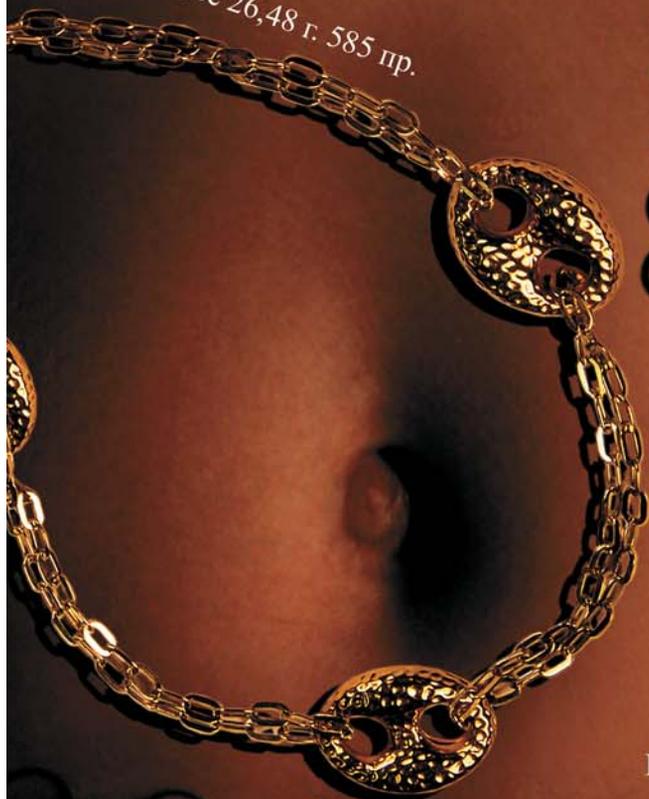
Серьги 8,08 г.  
585 пр. Фианит



Браслет 21,02 г.  
585 пр. Бирюза



Колье 26,48 г. 585 пр.



Пояс 30,96 г. 585 пр.



Серьги 5,45 г.  
585 пр.



Цель 32,41 г. 585 пр.

Цель 63,89 г. 585 пр.

ЗОЛОТАЯ МОСКВА  
основанна в 1999 г.  
ИП Подгорнова С.И.  
г. Ростов-на-Дону,  
пр. Ворошиловский, 12  
т. 8(863) 267-81-83, 240-17-86

**МЕРЧАНДАЙЗИНГ**

лавков и витрин не требует замены светильников – достаточно направить их в нужную сторону и отрегулировать высоту шины. Используя трековую систему, можно при необходимости повышать локальную освещённость, например, при проведении рекламных или PR-акций.

**КАЖДОМУ – СВОЁ**

При подсветке ювелирных украшений необходимо учитывать, из каких материалов они изготовлены. Для платины нужен мягкий свет, серебро любит холод-



ные тона, жёлтое золото эффектнее выглядит в тёплом свете – в спектре, значительную часть которого составляет излучение инфракрасного диапазона. Сапфир и турмалин великолепны при дневном свете, а бриллиант, рубин и изумруд, напротив, более красивы при электрическом освещении. Синий сапфир от электрического света может меркнуть и менять цвет до пурпурного. Бриллианты прекрасно выглядят при металлогалогенном освещении с высокой цветовой температурой в сочетании с ма-

ломощными «галогенками», которые подсвечивают грани камня, вызывая дополнительный блеск и «игру».

**О ГЛАВНОМ**

Выигрышное представление товара важно, но не менее важно заботиться и о комфорте покупателей. Для этого следует избегать попадания в глаза ярких лучей света – прямых или отраженных от стеклянных или полированных поверхностей. Прямой свет низко расположенного светильника, не оснащённого дополнительной насадкой (рассеивателем, блендой или решеткой), может стать серьёзной помехой для человека, пришедшего за покупками. Желательно также следить и за отсутствием слишком ярких бликов на зеркальных или стеклянных поверхностях. Главная задача искусственного освещения магазинов и отделов – создать благоприятные визуальные условия для продавцов и покупателей, «вести» покупателя, выгодно представлять нужный ему товар. Свет помогает создать атмосферу, способствующую покупкам. Удачно подобранное освещение – это один из основных факторов успешной работы магазина.



## Производство и поставки демонстрационного и выставочного оборудования для ювелирных магазинов



**Выполняем заказы  
любой сложности  
по индивидуальным  
параметрам заказчика  
в самые короткие сроки**

**601901 Владимирская обл., г. Ковров  
ул. Грибоедова, 74А**

**Тел. (901) 992-29-32, (910) 775-21-37**

**Факс (49232)388-03**

**E-mail : jetta99@mail.ru**

Коктейль

«Ущущение»



## КРАСЦВЕТМЕТ

ОАО «Красцветмет»  
 Открытое Акционерное Общество  
 «Красноярский завод цветных металлов имени В. Н. Гулидова»  
 Российская Федерация, 660027, г. Красноярск  
 Транспортный проезд, дом 1  
 Тел.: (3912) 64-20-33, 59-32-63  
 Факс (3912) 62-94-80  
 Филиал в Москве:  
 тел./факс: (495) 785-66-61, 788-54-92

### Дилеры:

Москва  
 ООО «ТД «Ювелиронтракт»  
 тел.: (499) 249-39-49, 249-32-78  
 ООО «ТД «Камень Со»  
 тел.: (495) 744-03-07  
 ЗАО «Эльтон»  
 тел.: (495) 225-92-50, 225-92-56  
 ООО «Русская платиновая компания»  
 тел.: (495) 517-74-46, 783-52-20

Санкт-Петербург  
 ООО «Ювелиры северной столицы»  
 тел.: (812) 346-67-25, 449-55-17, 449-57-07  
 Новосибирск  
 ООО «Компания ИФК»  
 тел.: (383) 351-53-34, 355-86-50, 355-80-95  
 Екатеринбург  
 ИП Ляной Александр Вадимович  
 тел. (343) 212-40-66

Хабаровск  
 ЧП Шевелев Евгений Климентьевич  
 тел.: (4212) 23-75-65, 21-46-71  
 Красноярск  
 ООО ТПК «Русское золото»  
 тел.: (3912) 221-466, 221-468  
 Улан-Удэ  
 ЗАО ТПК «Сапфир-Ювелир»  
 тел.: (3012) 46-50-88, 46-46-08

Кострома  
 ООО «ТД «Золотая линия»  
 тел. (4942) 31-89-81  
 Ростов-на-Дону  
 ООО «Дондрагмет»  
 тел.: (8632) 48-95-87, (86354) 5-10-12  
 Волгоград  
 ИП Назарова Ольга Витальевна  
 тел.: (8442) 386-294, 489-522

Владивосток  
 ООО «Милан»  
 тел.: (4232) 34-10-02, 34-10-06  
 Благовещенск  
 ИП Симоненко Ольга Филипповна  
 тел.: (4162) 44-08-90, 44-47-82, 52-89-48  
 Самара  
 ООО «Ювелирный Центр Регион»  
 тел./факс: (846) 270-35-44, 270-35-43

Официальные представители:  
 Украина  
 ООО «Центрумикс Трейд»  
 тел.: (38044) 206-36-65, 206-36-66, 206-36-67  
 Эстония  
 ТОО «Центрумикс»  
 тел.: (3726) 459-100, 443-526  
 Казахстан  
 ТОО «Ювелирная компания «Алтын Уй»  
 тел.: (3272) 71-91-87, 58-22-80