

РУССКИЙ НОВЕЛИР

сентябрь | 2022

Серебро
и горячая
эмаль
студии
Fillart



ISSN 1810-7311



УРИСЫ

СОВЕРШЕНСТВО
КАЖДОГО ШТРИХА

Международная выставка
ювелирных украшений и подарков

JUNWEX

Лучшие украшения в России

8–11 декабря 2022
Москва, Гостиный двор

В центре экспозиции работы лауреатов
Всемирного конкурса ювелиров имени Карла Фаберже



www.junwex.com

СИЯНИЕ СИБИРИ



[junwex_fair](#)

ПРОГРАММА «ЮВЕЛИРНАЯ РОССИЯ»

XXXI Международный форум ювелирной индустрии

JUNWEX

П Е Т Е Р Б У Р Г

1–5 февраля 2023

ЭКСПОФОРУМ

E-mail: junwex@junwex.com;

Internet: www.junwex.com

 [junwex_fair](https://t.me/junwex_fair)

РУССКИЙ ЮВЕЛИР

РЕДАКЦИЯ

главный редактор Владимир Пилюшин

1-й заместитель главного редактора

Светлана Пилюшина — info@russianjeweller.ru

заместитель главного редактора

Татьяна Самойлова, искусствовед

редактор

Виктор Латанский

эксперт-геммолог

Михаил Чижов

арт-директор

Олег Подгурский

дизайн и верстка

Ирина Серова

фото

Алексей Боголепов

корректор

Людмила Лебедева

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

рекламный отдел

advert@russianjeweller.ru

ОТДЕЛ РАСПРОСТРАНЕНИЯ

info@russianjeweller.ru

АДРЕС РЕДАКЦИИ

199034, Санкт-Петербург, В. О.,

16 линия, д. 7, оф. 1402.

Тел./факс +7 (812) 912-80-05

www.russianjeweller.ru

e-mail: info@russianjeweller.ru

учредитель ООО «РА «Русский Ювелир»

издатель ООО «РА «Русский Ювелир»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Александр Горыня, Валерий Крылов

Михаил Пиотровский

БУХГАЛТЕРСКАЯ ПОДДЕРЖКА

Центр учета и аудита

ЖУРНАЛ «РУССКИЙ ЮВЕЛИР», №2, 2022 год

ТИРАЖ 5000 экз.

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ средства массовой информации ПИ

№ ФС77-35990. Выдано 22 апреля 2009 года Управлением Феде-

ральной службы по надзору в сфере связи и информационных

технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

ПЕЧАТЬ Типография «Премиум Пресс», Санкт-Петербург

«РУССКИЙ ЮВЕЛИР» ® — зарегистрированная торговая марка

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. Полное или частичное воспроизведение материалов, опубликованных в журнале, допускается только с письменного разрешения редакции со ссылкой на «Русский Ювелир». Все рекламируемые товары и услуги имеют необходимые сертификаты и лицензии. Рукописи не рецензируются и не возвращаются. Свободная цена



Журнал «Русский Ювелир» —
кавалер ордена Карла Фаберже
III степени.

Журнал «Русский Ювелир» основан
в 1912 году, возрожден в 1996 году

содержание

АКТУАЛЬНО

- 6 Обращение Гильдии ювелиров России
- 10 GOLDNET.MARKET: ювелирная эволюция

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ СЕРЕБРЯНЫЙ СОВЕТ

- 14 Время объединяться
- 16 Несекретные факторы успеха компании «Циркон С»
- 18 ЦВЕТНАЯ МУЗЫКА черно-белых клавиш
- 19 СЕЗОН серебряных рекордов
- 20 Вега: дизайн по-крупному
- 22 Сестры Тарасовы: лучшие изделия рождаются из полета фантазии

БРЕНДЫ

- 24 Семейные ценности от «Северной черни»
- 26 ПЕРАСКЕВА

ВЫСТАВКИ

- 34 «Мастера России»: новый проект Юрия Василенко

МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ

- 36 Что, если не деньги: 8 инструментов нематериальной мотивации консультантов

ГЕММОЛОГИЯ

- 40 Гранаты с эффектом смены цвета

КОЛЛЕКЦИИ

- 52 Выход из сумрака
- 53 Кто любит МАМБУ?

ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

- 54 Экономика искусства
- 64 Франц Петрович Бирбаум (1872-1947)

ЧАСЫ

- 60 Небесные создания



РУССКИЕ САМОЦВЕТЫ

1912



Ювелирный символ Санкт-Петербурга



WWW.MARKET.RUSSAM.RU

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, пл. КАРЛА ФАБЕРЖЕ, 8

РЕКЛАМА

Уважаемые читатели журнала «Русский ювелир»!



От лица Ассоциации «Гильдия Ювелиров России» мы готовим множество аналитических выкладок и предложений для государственных ведомств. Эта работа необходима для налаживания экспорта ювелирных изделий российского производства на зарубежные рынки, формирования на нашем собственном рынке квалифицированного покупательского спроса на изделия отечественного производства и устранения избыточных мер государственного регулирования, контроля и надзора.

Отстаивая интересы ювелирного сообщества в диалоге с государством, мы сталкиваемся с проблемой сбора предложений и статистики от участников рынка. Без таких данных невозможно своевременно влиять на законодательные новации, которые нередко усложняют и без того непростое положение предприятий нашей отрасли.

Пользуясь случаем, приглашаем представителей производственных и торговых компаний ювелирной сферы к дискуссиям, которые проходят на наших ресурсах в социальных сетях.

Также призываем коллег к более активному участию в вопросах регулирования ювелирной отрасли. Причём, не обязательно в рядах нашей Ассоциации (обращаем внимание, что мы не единственная общественная организация ювелиров).

Сейчас общение государства и бизнеса происходит посредством обсуждений в отраслевых рабочих группах. Именно на этих мероприятиях российским ювелирам

предстоит отстаивать свои бизнес-интересы. Но чтобы их отстаивать, недостаточно эмоциональных высказываний в упомянутых соцсетях и на профессиональных конференциях. Необходима огромная работа по выработке консолидированной позиции представителей отрасли, аналитические исследования и продуманные предложения.

Опыт нашей Ассоциации показывает, что ресурсов одной, пусть даже самой крупной отраслевой организации, недостаточно для противостояния всем негативным факторам. Но подавляющее большинство участников российского ювелирного рынка не состоит ни в одном из отраслевых объединений и не принимает участия в общественных обсуждениях. Если эту ситуацию не изменить, равноправного диалога отрасли и регулятора не будет.

Читая этот текст, многие из вас могут задаться вопросом: «Есть ли смысл чему-то противостоять? Не бесполезно ли это?» Отвечаем: смысл есть. В следующей таблице приводим конкретные примеры:

Содержание вопроса	НПА	Чего удалось добиться членам нашей общественной организации
1) Нормы ГИИС ДМДК	Постановление Правительства РФ от 26 февраля 2021 г. № 270	Убедили Правительство РФ в целесообразности переноса сроков ввода системы в эксплуатацию.
2) Нормы ГИИС ДМДК	Постановление Правительства РФ от 26 февраля 2021 г. № 270	Убедили Правительство РФ в целесообразности отмены требований предоставления сканированных копий документов.
3) Нормы ГИИС ДМДК	Постановление Правительства РФ от 26 февраля 2021 г. № 270	Убедили Правительство РФ в отмене предъявления требований по договорам долгосрочной аренды помещений.
4) Режим клеймения изделий из серебра	Федеральный закон от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях»	Убедили Минфин отменить режим обязательного клеймения изделий из серебра любой массы.
5) Скупка лома ювелирных изделий	Федеральный закон от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях»	Добились отмены требований по обязательному укреплению помещений.



Владимир Михайлов

ООО «МОНАРХ», 191011, Санкт-Петербург, Невский проспект, д. 32-34, литер А, помещение 72-Н, комнаты 3-10 ОГРН: 1089847175263



ИМЕННАЯ КОЛЛЕКЦИЯ С САМОЦВЕТАМИ

МОСКВА — САНКТ-ПЕТЕРБУРГ — ЕКАТЕРИНБУРГ — КРАСНОДАР — КАЗАНЬ — БАДЕН-БАДЕН

МОСКВА: ул. Большая Дмитровка, 16 «Галерея Михайлов» | Кутузовский пр., 2/1 Отель «Рэдиссон»

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: ул. Михайловская, 1/7 Гранд Отель Европа | ул. Большая Конюшенная, 10 «Галерея Михайлов»

8 800 505 69 31 | WWW.VMIKHAILOV.COM

6) Дистанционная торговля ювелирными изделиями	Постановление Правительства РФ от 30.11.2019 N 1542	Добились легализации дистанционного способа продаж ювелирных изделий.
7) Ввозные пошлины на вставки, включая бриллианты мелких расцветов	ЕАЭС (пока принятие решения блокирует Армения).	Добились обнуления пошлин.
8) Нормы КоАП в сфере ДМДК	Кодекс административных правонарушений РФ.	Добились отказа от введения штрафов в 1,5 млн. руб. (максимум 280 тыс. руб.).
9) Лицензирование отдельных видов деятельности в сфере ДМДК	Федеральный закон от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях», Федеральный закон от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».	Удалось сохранить для ювелирных производств возможность переработки собственных ломов и отходов драгметаллов без получения лицензии.
10) Соглашение ЕАЭС о внутреннем обороте ДМДК	«Соглашение об особенностях осуществления операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями в рамках Евразийского экономического союза»	Добились взаимного признания пробирных клейм.
11) Отдельные нормы и/или особенности их применения, касающиеся обязательных требований в сфере ДМДК	Более 70 нормативных правовых актов, проходивших обсуждение в рамках ОРВ (оценки регулирующего воздействия).	Добились отмены/изменения, снизив административную нагрузку на бизнес.

К сожалению, перечисленное в таблице далеко не всё, что требуется сделать для комфортного ведения бизнеса в ювелирной сфере. Необходимо добиться изменений законодательных и нормативных правовых актов в сфере ДМДК, способствующих возникновению необоснованных расходов или вводящих избыточные административные ограничения и обязанности для субъектов предпринимательской деятельности. К таким документам относятся:

1) Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

2) Федеральный закон от 26.03.1998 № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях».

3) Решения Коллегии ЕЭК о ввозных пошлинах на мелкие бриллианты и на ограненные цветные драгоценные и недрагоценные камни.

4) Положение о ввозе на таможенную территорию Евразийского экономического союза и вывозе с таможенной территории Евразийского экономического союза драгоценных металлов и сырьевых товаров, содержащих драгоценные металлы» утвержденное Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21 апреля 2015 г. N30 «О мерах нетарифного регулирования».

5) Решение Комиссии Таможенного союза от 17.08.2010 N338 «Об особенностях пересылки товаров в международных почтовых отправлениях».

6) Приказ ФТС России от 12.05.2011 № 971 «О компетенции таможенных органов по совершению та-

моженных операций в отношении драгоценных металлов и драгоценных камней».

7) Налоговый кодекс Российской Федерации.

8) Постановление Правительства РФ от 26.02.2021 № 270 «О некоторых вопросах контроля за оборотом драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них на всех этапах этого оборота и внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации».

9) Постановление Правительства Российской Федерации от 17.08.1998 № 972 «Об утверждении Порядка работы организаций, осуществляющих аффинаж драгоценных металлов, и перечня организаций, имеющих право осуществлять аффинаж драгоценных металлов».

10) Постановление Правительства РФ от 7 июня 2001 г. N444 «Об утверждении Правил скупки у граждан ювелирных и других бытовых изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней и лома таких изделий».

11) Постановление Правительства РФ от 28.09.2000 № 731 «Об утверждении Правил учета и хранения драгоценных металлов и драгоценных камней и продукции из них, а также ведения соответствующей отчетности».

12) Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 9 декабря 2016 г. N231н «Об утверждении Инструкции о порядке учета и хранения драгоценных металлов, драгоценных камней, продукции из них и ведения отчетности при их производстве, использовании и обращении».



ГРИНГОР
St. Petersburg

*Мода проходит —
драгоценное вечно*



СЕРЕБРО С БРИЛЛИАНТАМИ



**ПОСТАВЩИК РОССИЙСКОГО
ИМПЕРАТОРСКОГО ДОМА**

191144, Санкт-Петербург, ул. Моисеенко, 22, лит. Д
Тел.: (812) 318-18-99, 318-19-39
www.грингор.рф



GOLDNET.MARKET:

ювелирная эволюция

Goldnet.market — специализированная торговая платформа для ювелиров — была запущена всего три года назад, но именно с ее помощью многие компании отрасли открыли для себя безграничность возможностей информационных технологий, призванных способствовать успешной торговле. О том, как развивается этот амбициозный проект, беседуем с одним из его создателей Владимиром Пилушиным.

– Создавая ювелирный маркетплейс, мы начали с изучения потребностей участников рынка и создания кратчайшей цепочки онлайн-поставок, наиболее эффективной и удобной как для производителей ювелирных изделий, так и торговли. Мы сознательно ушли от системы, принятой в Вайлдбериз и других маркетплейсах универсального типа, и связываем партнеров напрямую друг с другом: поставщики отправляют заказы оптовикам непосредственно, а не через центральный склад.

По многочисленным запросам мы расширили возможности платформы и теперь каждый сам решает – продавать ювелирные изделия исключительно оптом (b2b), в розницу (d2c), либо совмещать оба этих подхода. Структура и логика платформы это позволяет.

Сегодня мы предлагаем нашим клиентам новый сервис, создав на платформе агрегатор сайтов, где любой желающий может получить свою брендированную страницу.

– Еще один сайт? Признаться поддержание одного-то сайта нередко становится для ювелиров настоящей головной болью...

– Мы очень хорошо знаем, как происходит создание сайта любой компании – это дорого, долго и, как правило, редко приводит к ожидаемому результату.

Как все происходит? Вначале ищется подрядчик на разработку сайта, пишется дотошное ТЗ, после многочисленных согласований появляется некий продукт, который либо совершенно не устраивает заказчика, и тогда процесс «поиск подрядчика–ТЗ-согласование» повторяется, либо, о чудо!, запускается в работу. О печальном, но нередком

варианте, когда разработчик просто испаряется, на этапе согласований, мы даже не говорим.

Но допустим, сайт есть, но посещаемость нулевая. Выясняется, что теперь нужна SEO-оптимизация. Снова «поиск подрядчика–ТЗ-согласование». Если повезет, то преодолев и этот этап, заказчик выясняет, что теперь нужно вкладывать деньги в продвижение. А спустя время заняться абгрейдом сайта, потому как технологии ушли далеко вперед, и нужно им соответствовать. Вот такая дурная бесконечность, знакомая, увы, всем руководителям ювелирных предприятий. Причем бюджеты на каждом этапе от 50 до 500 тыс рублей – немалые деньги, которые в итоге оказываются выброшенными на ветер.

– О таких историях, как под копирку, рассказывают многие руководители ювелирных предприятий. Чем в этой ситуации может помочь Goldnet.market?

– Мы предлагаем такой сервис, как оптимизация сайта в рамках нашей платформы. По сути, берем на себя все проблемы, связанные с разработкой, продвижением и обслуживанием интернет ресурсов, предоставляя заказчику право пользоваться всеми возможностями Goldnet.market и выбирать из них те, которые помогают оптимально решать задачи конкретного предприятия.

Например, если у предприятия уже есть свой интернет-магазин, то он открывает на Goldnet.market филиал, получая дополнительный канал продаж. Если нужен сайт с нуля, то на платформе появится индивидуальная страница, которая будет выглядеть как отдельный сайт и иметь свое доменное имя (короткое (с последующей переадресацией) или с расширением Goldnet), которое можно использо-

ADAMAS

Цепи ADAMAS -
эталон качества и красоты!

Широчайший ассортимент из золота и серебра
Собственное производство с 1993 года
Более 20 уникальных плетений

Департамент оптовых продаж
e-mail: s.generalov@adamas.ru, opt@adamas.ru, +7 903 568 88 71
www.adamas.ru



вать для дальнейшего продвижения своего бренда и полноценной работы.

Обращаю особое внимание на направление shop-in-shop: компании не надо заниматься собственным сайтом – за определенную абонентскую плату она работает на нашей площадке – система настроена, и максимально вариативна!

Наглядный пример: у большинства наших клиентов нет ни желания, ни времени заниматься созданием собственных сайтов. Более того, они часто против, чтобы их изделия были выложены в открытом доступе. Для таких случаев к кастомизированным страницам подключается опция, для избирательного доступа – право на просмотр изделий имеют только клиенты компании. При необходимости всегда можно перейти в общий режим работы с оптовиками – и это в системе уже заложено. Предусмотрена и возможность часть изделий демонстрировать в общем доступе, а часть открывать по запросу (например, новинки, которые не должны по понятным причинам появиться в открытом доступе). Компания сама решает, когда и кому предоставить доступ.

Для оптовых покупателей реализована удобная возможность совершенно бесплатно помимо информации о наличии и производстве продукции просмотреть готовую цену за грамм каждого отдельного изделия, установленную производителем для тех или иных условий приобретения товара.

– Хорошо, может ли быть полезен Goldnet.market для розничных продаж?

– Мы больше года используем Goldnet.market в качестве платформы розничных продаж. Она предельно проста в использовании, поэтому пользуется успехом. Покупатель может выбирать ювелирные изделия, как в салоне. Каждое украшение подробно описано – покупатель может перемещаться между различными моделями и различными вариантами изделия, которые он подбирает по заданным параметрам, и снабжено фотографиями, что дает полное представление о будущей покупке. Покупателю нужно лишь сделать выбор и связаться с поставщиком, чтобы уточнить

наличие, способ оплаты и доставки. К слову, в скором времени мы запускаем световую маркировку, отражающую, есть ли украшение в наличии, есть ли на него акции или специальная цена.

Даже в такой консервативной отрасли, как ювелирная торговля, розничные покупатели начинают все больше доверять нишевым маркетплейсам. Аналитики сообщают, что сегодня около 85% реше-

ний о покупке принимаются во время «цифрового путешествия». Это означает, что если бренд не присутствует в цифровом мире, он не просто упускает выгодные возможности, но и становится менее заметным с реальной действительности.

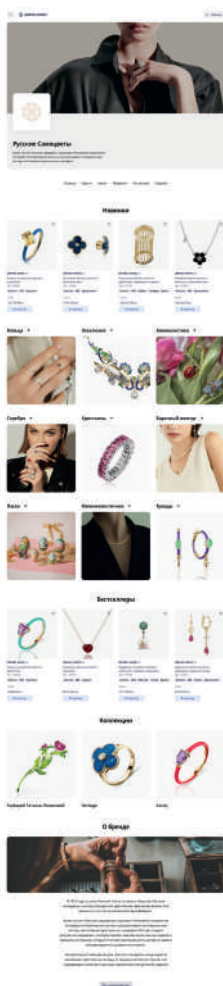
– Что позволяет вам обходить те подводные камни, о которых разбиваются благие намерения ювелиров, желающих создать свои информационные ресурсы?

– Мы в ювелирном бизнесе с 1996 года, и, позволю заметить, очень хорошо знаем свое дело. Goldnet.market – аккумулирует ресурсы многих компаний, а это позволяет нам добиваться успеха там, где разобщенные усилия не дают адекватных затрат результатов. Мы предельно открыты и работаем прозрачно, при этом сохраняем своим заказчикам не только деньги, но и такие бесценные ресурсы, как время и нервы, которые они больше не тратят, в попытках создать собственные сайты. Платформа Goldnet.market работает четко, как часы и имеет достаточно сервисов, чтобы сделать работу на ней простой и приятной.

– Тогда ключевой вопрос – сколько это стоит?

– Поскольку мы стремимся собрать на своей платформе как можно больше ювелирных предприятий, это позволяет держать цену, доступную даже самым небольшим компаниям. Абонентская плата составляет всего 12 000 рублей в месяц и включает в себя все услуги по поддержанию, оптимизации и продвижению вашего сайта.

Во время проведения выставки «JUNWEX Москва 2022» с удовольствием ответим на все ваши вопросы. Наш стенд А-211 расположен на 2-м этаже павильона 57. Телефон для связи +7 921 912 80 05





**САМЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ В ЮВЕЛИРНОМ
ПРОИЗВОДСТВЕ:**

- Юник-плейтинг
- Электроформинг
- Мультисеттинг
- CNC

О НАС В ЦИФРАХ:

- **Более 30+** коллекций ювелирных украшений из серебра;
- **380** высококвалифицированных специалистов;
- **250 тысяч** ежемесячная производительность;
- **1500 м2** собственных производственных площадей;
- **15 художников-дизайнеров** в штате;
- **16 000** востребованных моделей в ассортименте.



Время объединяться



Ювелирная отрасль вновь, уже в который раз, переживает период перемен. К общим проблемам, связанным с непростой экономической ситуацией внутри страны, ограничительными санкциями, закрывшими привычные рынки экспорта, добавились и административные нововведения, грозящие серьезно подорвать потенциал развития ювелирной индустрии. О том, как противостоять негативным тенденциям, и что могут сделать ювелиры, чтобы с минимальными потерями пройти эпоху перемен, мы поговорили с президентом общественной организации «СЕРЕБРЯНЫЙ СОВЕТ» Сергеем Владимировичем Куколевским.

– Антироссийские санкции закрыли для нас привычные рынки Европы и Северной Америки. Какие новые пути, на ваш взгляд, должны прокладывать ювелиры на внешней арене?

– Вопрос экспорта нашей продукции актуален как никогда. Сейчас с самых высоких трибун много говорится, как важно не потерять существующие или найти замену закрытым рынкам сбыта российских товаров. А ювелирные изделия – не просто товар, это – предметы, несущие немалую культурную составляющую. Значит, мы можем экспортировать не просто продукцию, а нашу культуру, идеи, мировоззрение.

Традиционные рынки Европы и Америки для нас сейчас закрыты. Логично будет обратить внимание на страны Юга и Востока. В данный момент трудно сказать, на какие регионы, кроме самых дружественных стран, нужно переориентироваться, поскольку сразу же можно подставить партнеров под санкции. Но изучать рынки, их особенности, интересы мы не прекращаем.

Важный момент, чтобы перед выходом на новые рынки сделать нашу продукцию более конкурентоспособной, нужно убрать ряд администра-

тивных преград. О них все знают, часто и много говорят, вроде как приняты политические решения, но, как всегда, поезд забуксовал где-то посередине пути.

И еще момент, о котором часто забывают – тормозом в продвижении на другие рынки является незащищенность наших авторских прав и возможность плагиата со стороны недобросовестных партнеров.

– На каких направлениях работы будет сконцентрировано внимание СЕРЕБРЯНОГО СОВЕТА в ближайшее время?

– СЕРЕБРЯНЫЙ СОВЕТ, как и вся отрасль, находится в ожидании больших перемен, которые готовит для нас государство. Понятно, что так как раньше, уже не будет – нововведения неизбежны. Но мы активно боремся за то, чтобы последствия разрабатываемых законов не стали катастрофичными для нас и наших коллег. Мы интенсивно работаем над возможностями преодоления административных ударов и уже продумали ряд мер, если ФЗ-47 все-таки вступит в силу без изменений. Расширение состава нашего СОВЕТА, привлечение в него новых членов – одна из таких мер.

– Одним из таких первых, и, увы, неприятных нововведений стала система ГИИС...

– Я бы назвал ее недумом, от которого уже год лихорадит всю ювелирную отрасль. Это вирус, который, по нашим прикидкам, убил уже около пятой части малых предприятий, не сумевших освоить эту систему: купить соответствующий компьютер, ПО, разобраться с программой, которая до сих пор работает крайне некорректно. Сдается, разрабатывали это ПО люди очень далекие от ювелирной отрасли, да и не слишком одаренные. Хотя идея, в общем правильная и полезная для государства и честных предпринимателей. Но нельзя требовать от людей четкой работы на заведомо ущербной программе!

Как можно относиться к системе учета, которая сама предлагает подогнать результат! Система, призванная учитывать все движения ДМ и ДК должна была быть доработана до конца и работать как швейцарские часы еще до того, как ее законодательно вменили в обязательную эксплуатацию. Надеюсь, у чиновников хватит ума и силы духа в последний момент отложить окончательное внедрение ГИИС, вплоть до ее доработки.

– **Готовятся ли компании – участники СЕРЕБРЯНОГО СОВЕТА к переходу на НДС?**

– Введение общей системы налогообложения (ОСНО) приведет к краху большинства малых ювелирных предприятий и индивидуальных предпринимателей. Уже сейчас многие, не дожидаясь часа X, закрываются, переходят в другие юрисдикции, уходят в тень. С начала 2023 года, если законодатели ничего не изменят, этот процесс приобретет лавинообразный эффект, особенно в розничной торговле. И куда будут девать свою продукцию производители, в том числе крупные, лоббировавшие этот закон?

В профессиональном сообществе зреют мысли объявить бойкот большой двадцатке инициаторов закона. Пока среди моих знакомых, вопреки мнению г-на Геворкяна, никто не стоит в очереди за работой на его предприятии. За границу, в тень, в другой бизнес, все лучше, чем внаем к тому, кто задушил твой бизнес, говорят люди.

Вот такие настроения, но задача нашего СОВЕТА – выстоять при любом раскладе!

– **На одном из вебинаров, посвященных ГИИС ДМДК участникам сообщили, что 95% поступлений в бюджет обеспечивают 5% предприятий. Означает ли это, что государству выгодно, чтобы отрасль была представлена лишь крупными федеральными компаниями?**

– Конечно, чиновникам гораздо удобнее иметь дело с несколькими десятками крупных предприятий, чем с двадцатью тысячами мелких компаний. А потребителям?

В жизни россиян помимо трудных будней есть праздники, торжества, юбилеи, памятные даты. Плохо верится, что в такие важные моменты люди будут мечтать украсить себя пусть дорогими, но серийными изделиями, преподнести дорогому человеку стандартный презент массового производства. Нет! Они пойдут к Мастеру, который создаст уникальное изделие, обеспечит индивидуальный подход. Так что, не надо загонять мастеров в подвал, они должны дарить свет!

– **На протяжении 30 лет ювелирная отрасль сталкивалась со многими вызовами, но, претерпевая реформы, выстояла и приобретала черты устойчивости. Что необходимо предпринять для консолидации отрасли в такой сложный текущий момент? И какова роль общественных организаций в этом процессе?**

– За тридцать лет ювелиры пережили и кризисы 1992–1998–2008–2014 годов, атаки зарубежных ювелирных концернов, попытавшихся развалить отечественную ювелирную отрасль и поглотить лакомый российский рынок. Никогда, даже в сложнейшие ковидные годы мы не просили помощи и господдержки и сохранили свои предприятия и трудовые коллективы. И вместо помощи, или хотя бы «спасибо», получили сначала криво работающий ГИИС, теперь – разорительный для большинства малых и средних предприятий перевод на ОСНО.

Ювелирную отрасль уничтожить нельзя, в том или ином виде, с большими или меньшими потерями она переживет и эти невзгоды.

Ювелиры – народ тихий, разобщенный, очень берегающий свою приватность. Но сейчас тихо отсидеться в стороне не получится, настало время отбросить амбиции, объединиться, сообща найти компромиссные решения.

В 2011 году несколько питерских производителей объединились и создали Серебряный Клуб (теперь – СОВЕТ), несмотря на то, что являлись прямыми конкурентами. Сегодня мы – наглядный пример, как совместными усилиями можно добиться гораздо больших результатов, чем врозь.

Считаю, что в нынешней ситуации спасение в объединении всех центров активности: Гильдии Ювелиров России, Клуба Российской Ювелирной Торговли, групп, образовавшихся в различных профессиональных чатах, представителей региональных сообществ. Только объединившись, мы будем представлять всю отрасль в ее многообразии, и государство не сможет игнорировать наше мнение. Кстати, многие представители крупного бизнеса, трезво оценивая последствия, также выступают против перевода малых предприятий на ОСНО.

Несекретные факторы успеха компании «Циркон С»



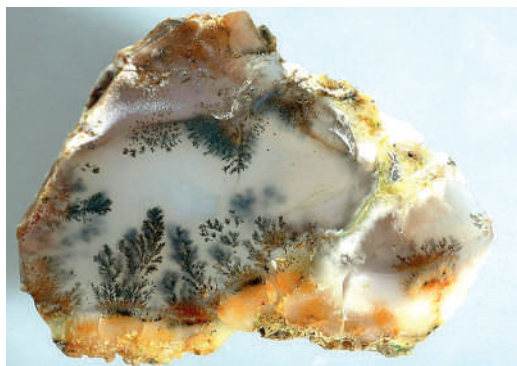
Почему у одних ювелирный бизнес растёт семимильными шагами, а у других топчется на месте? Все зависит от позиционирования компании на рынке и качества самого товара. Особенно ясно ценность этих аспектов проявляется сейчас – во времена санкций, нестабильного курса валют, закрытых рынков и сложностей с закупками.



Несмотря на внешние факторы, наша компания сохраняет стабильность, более того – мы расширяем ассортимент, нанимаем сотрудников и увеличиваем зарплаты. В чём наш секрет, спросите вы?

СЕКРЕТ ПРОЦВЕТАНИЯ

На самом деле, секрет прозаичен – упор на качество. В конце концов, в любой про-



фессии важно лишь то, насколько хорошо вы делаете свое дело. Качество для нас означает не только искусную ювелирную работу, но и тщательный выбор материалов и вставок.

Мы «охотимся» за натуральными камнями на выставках ювелирных изделий, каменных выставках, устраиваем небольшие тендеры и выбираем только красивые и качественные камни. Наши камнерезы изготавливают из них вставки различных форм, наилучшим образом подчеркивающих красоту камня. А затем дизайнеры придумывают эскиз украшения, подходящий к конкретной вставке.

Таким образом получаются яркие, неповторимые изделия, подчеркивающие индивидуальность их обладательниц!



ВЫСОКАЯ ПЛАНКА

Ситуация на рынке сейчас сложная, но, тем не менее, мы стабильно работаем, и тому есть несколько причин:

- наши изделия неизменно востребованы благодаря качеству;
- дизайнеры компании постоянно развиваются, посещают ювелирные выставки, изучают конкурсные работы, и соответственно, создают неординарные эскизы украшений;
- мы закупили новые технологичные станки и в ближайшее время рассчитываем увеличить ассортимент благодаря современным технологиям.

ОСНОВА ДИЗАЙНА

Как правило, ювелирные компании выпускают коллекции на основе модных трендов. Мы считаем, что тренды глобализируют и упрощают ювелирную работу, делая коллекции разных брендов похожими друг на друга.

Украшения «Циркон С» невозможно спутать с изделиями других компаний. Узнаваемый стиль с крупными натуральными вставками, многие изделия выпущены в единственном экземпляре. Мы делаем упор на красоте выпускаемых нами украшений, сочетании оригинального дизайна разнообразных вставок, которые в свою очередь подчеркнут красоту владелицы.



ТОТ САМЫЙ «ЦИРКОН С»

Нас ценят за гибкую ценовую политику, авторский дизайн, ручную работу и частые новинки.

Многие из украшений передаются по наследству. Это особенно ценно, ведь и «Циркон С» – это семейный бизнес.

Петербургская ювелирная школа всегда имела свое «лицо» и свою особенность. Мы поддерживаем эти качества в своих изделиях. Однако миссия компании намного шире – научить покупателей видеть и ценить красоту ювелирных изделий с натуральными камнями.





Лариса ФРОЛОВА
и Филипп КОЛОНИЦКИЙ —
две неразрывные составляющие
бренда ФИЛЛАРТ,

Filart
studio

ЦВЕТНАЯ МУЗЫКА черно-белых клавиш



Когда кончается вдохновение, музыканты склонны сетовать, что нот всего семь и особо не разгуляешься. Неистовый Паганини нот не считал, ему было достаточно единственной оставшейся струны, чтобы привести концерт к триумфальному финалу.

Коллекция Black&White — это попытка раскрыть энергию лаконичного рисунка, где звук единственной струны рассыпается мириадами бриллиантов эмоций. Для десятков украшений коллекции нет фиксированных названий; образы, заключенные в серебро и монокромную эмаль — универсальны, они воспринимаются сквозь опыт и фантазии зрителя.

Здесь нет места для споров, ведь вместе с изделиями строгой черно-белой гаммы вы приобретете то, что принадлежит исключительно вам — собственные ассоциации, а значит, выбранное украшение гарантированно вам подойдет.

Пора открывать шкатулку и начинать знакомство с зыбкими набросками миражей, опасными и притягательными змеиными контурами, серьгами-порталами, предлагающими путешествие в запредельные миры, сложными балансами философских построений в подвесах и кольцах и мягкой эротикой изящных каф... однако всё это — только наши версии!!!

Олег Подгурский



НОВЕЙШАЯ
КОНЦЕПТ-КОЛЛЕКЦИЯ

B&W
ИГРА В АССОЦИИ

В оформлении статьи использован фрагмент картины «Демоны музыки» О.Подгурского

Иллюстрации — серьги из коллекции B&W

PROSREBRO.RU

Обмануть природу невозможно. Если в организме не хватает жизненно важных элементов, он будет требовать их всеми доступными способами. Сейчас уже понятно, что постковидная депрессия оказалась ничуть не лучше самого ковида. Врачи отправляют в аптеки и игнорируют расположенные по соседству ювелирные лавки. Зря, между прочим...



Магазин-музей СЕЗОН СЕРЕБРА находится, как и прежде, на набережной канала Грибоедова д.18/20, аккуратно по правую руку памятника М.И.Кутузову

СЕЗОН серебряных рекордов

Как следует из официальных циркуляров, ювелирные украшения не входят ни в одну «корзину» человеческих потребностей. По мнению функционеров, что-то съесть и что-то на себя набросить — вполне достаточно для дальнейшего существования. Существования, но не жизни. Эмоциональный фактор вообще трудно поддается учету и регулированию, но тут людская интуиция справилась сама и, как всегда, легко обошла все чиновничьи барьеры. Не успели окончательно пасть карантинные ограничения, а счетчики на дверях ювелирных салонов стали фиксировать резкий рост числа посетителей, сопровождающийся небывалым подъемом продаж украшений. Приходится признать, что красота — такой же необходимый ингредиент, без которого организм теряет искру оптимизма, необходимую для полноценной жизни.

Не отказывайте себе в радостном взгляде на жизнь. Ювелирные лавки — уникальны по настроению, в них нет ни единого депрессивного товара и, в отличие от лекарств, украшения имеют одно неоспоримое преимущество — они не выводятся из организма))).

Веселые пуссеты КОТИКИ от Студии ФИЛПАРТ остаются хитом продаж уже не первый год



Рекламисты шутят, что при отсутствии идей, клиенту нужно показать котиков и они с большой долей вероятности спасут от разгрома. Хотя, котики пригодятся и без драматических ситуаций. СЕЗОН СЕРЕБРА устраивает День Кота трижды в год, благо эти пушистые прохвосты отвоевали себе аж три «профессиональных» праздника и хозяева охотно ведутся на эту игру. В текущем году отменение каждого хвостатого праздника растянули на неделю и все равно поток желающих показать фото своего утибоземоя, рассмешить продавщиц и получить скидку — не ослабевал. К нашей грусти, все кошачьи праздники в этом году закончились и вроде бы теперь только март, но, глядя в хитрющие глаза потомков Бегемота и Леопольда, понимаешь — ждать нужно не марта, а чего угодно...



Талисман СЕЗОНА СЕРЕБРА девушка Сильвия, поселившаяся в витрине магазина три года назад, никогда не страдала от отсутствия внимания со стороны покупателей и прохожих, но в нынешнем году количество желающих сделать сэлфи с прекрасной петербурженкой превысило все ожидания

Олег Подгурский

PROSREBRO.RU



Комплект
«ТЕНЕРИФЕ»



Как сделать, чтобы любимая никогда вам не перечила? Подарите ей массивные серьги с крупными камнями, тогда она сразу забудет категорическое отрицательное мотание головой... хотя бы потому, что это травмоопасно. Конечно, это шутка, но создание крупных украшений и вправду требует особого мастерства.



Комплект «СЕВИЛЬЯ»

ВЕГА. ДИЗАЙН ПО-КРУПНОМУ



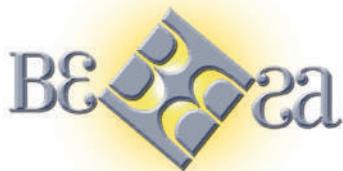
Кольцо, серьги
и подвес «ГРАФ»

У ВЕГИ уже был трагикомический случай: один столичный коллега-конкурент так восхитился очередной веговской моделью сережек, что решил сам выпускать ее, разумеется, не спрашивая разрешения у автора. Ориентируясь на популярность этой модели у покупателей, они не стали экспериментировать, а сразу выпустили серию, к счастью, небольшую. К счастью – потому что ни одного изделия продано так и не было. Дело в том, что ВЕГА сделала серьги из серебра, а затем повторил их в золоте. Вспомним, что золото тяжелее серебра в 1,82 раза, видимо, поэтому ни одна покупательница не решилась рискнуть мочками ушей. Собственно, разговор не о пиратстве, тем более, что стороны пришли к взаимовыгодному решению и вообще дело прошлое. На этом примере легко понять, на каком пределе работают ювелиры, создавая изделия крупных форм. С одной стороны, массивные украшения очень выигрышны зрительно, но они же предъявляют серьезные требования к расчету весовых параметров. Судя по широкой палитре крупных изделий у ВЕГИ, этим секретом мастера ВЕГИ овладели.

Вообще, на крупные кристаллы стоит обратить внимание: им приписывают множество полезных свойств; и безлики они на себя забирают и энергию Солнца накапливают и информацию на них можно писать, как на флешке.

Но почему же — приписывают....

То, что поиски новых форм и содержания проходят на стыке жанров, материалов и дисциплин — сегодня истина общеизвестная. Одна из таких попыток оформилась в художественное направление под именем **СТИМПАНК**.



Творческие натуры быстро сообразили, что выброшенные детали и детальки могут иметь самостоятельную художественную ценность, если к ним приложить руки и креатив. Так родился стимпанк — оригинальное направление искусства, для которого сегодня предоставляют лучшие выставочные залы. Ювелиры идею оценили, но подобрать к ней практически оказалось непросто: из собранного на свалке ювелирное украшение не сотворишь, а драгоценные камни и металлы для нового направления поначалу показались «слишком драгоценными».



Кольцо и серьги
«ТИМБУКТУ»

ВЕГА. СЛОВО О БРУТАЛЬНОМ ИЗЯЩЕСТВЕ



Но постепенно некоторые (надеемся, лучшие) черты этого модного ныне тренда нет-нет да и заметишь в самых продвинутых драгоценных коллекциях.

Ассоциации от стимпанк-объектов размещаются где-то между рыцарскими латами, сломанным будильником и клепанным корпусом океанского лайнера начала прошлого столетия. Приняв это направление в себя, ювелирка добавила важные составляющие — нежность, эмоцию, душу, в конце концов. Из металлического бутона расцвел прекрасный живой цветок, а украшения, несмотря на альтернативное происхождение, стали вполне универсальными: они могут подойти и рокерше и классной даме и невесомой фее, и даже вот этой хмурой девчонке в черной кожаной косухе, розовой тюлевой юбочке, рассекающей по осенним лужам в тяжелых мартенсах на голых ногах.

На это стоит посмотреть... а лучше — выбрать себе.

Олег Подгурский



Слева: кольцо и серьги «КАМЕРОН»,
справа - комплект «ТЮЛЬПАН»

Сестры Тарасовы: лучшие изделия рождаются из полета фантазии

Петербургские ювелиры Наталья и Татьяна Тарасовы – заметные фигуры на российском ювелирном Олимпе, обладательницы многочисленных наград и премий, чьи работы хранятся не только в частных коллекциях,

но и в музейных собраниях.

По признанию художниц одной из значимых вех своего творческого пути они считают участие в выставке «Ювелирный авангард. Истоки и параллели», которая проводилась в Эрмитаже в 2002 году.



НЕВСКИЙ-Т
ЮВЕЛИРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

www.nevsky-t.ru



Две работы сестер Тарасовых дополнили коллекцию всемирно известного музея, что стало одним из важнейших моментов профессионального признания в карьере талантливых ювелиров. О том, почему так важно участие в выставках и как музейное меценатство способствует движению творческой мысли, наш разговор с Натальей Тарасовой.

– Наталья, бытует мнение, что музеи неохотно пополняют свои коллекции предметами современного ювелирного искусства. Ваши работы стали исключением из правил?

– Пожалуй, да. Само приглашение к участию в эрмитажной выставке «Ювелирный авангард. Истоки и параллели» стало для нас тогда настоящим подарком – шутка ли, выставлять свои работы в залах лучшего музея страны!

На рубеже 1990–2000-х гг. вообще проводилось очень много ювелирных конкурсов, выставок, проектов – жизнь бурлила. И это очень хорошо, потому что только когда ты конкурируешь с другими мастерами, можно доказать, в первую очередь самому себе, что ты, действительно, художник, а твои идеи созвучны времени. Быть в процессе, двигаться, развиваться, меняться, делать ошибки и выполнять работу над ними – вот единственно правильный путь для творческого роста.

Первый шаг по пути становления активной выставочной деятельности для ювелиров того времени сделала заведующая сектором Отдела западноевропейского прикладного искусства Государственного Эрмитажа Марина Николаевна Лопато. Именно она начала организовывать проекты и выставки, куда наряду с мэтрами приглашали и таких как мы – совсем молодых тогда ювелиров.



Участники и члены жюри выставки «Зверский авангард», Санкт-Петербург, 1999 г. Фото И. Малкиель

Это было время движения, экспериментов, когда проводились не только солидные, академические вернисажи, но и такие шуточные проекты, как нашумевшая выставка «Зверский авангард», которая была проведена совместно с ...петербургским зоопарком.

Ну а то, что наши работы – закладка и серьги – были не только выставлены, но и впоследствии приняты в коллекцию музея – само по себе триумфальное событие для нас. Поверьте, Эрмитаж даже в дар принимает далеко не все, что ему предлагается, проводя жесточайший отбор. Так что даже сегодня, имея за плечами и опыт успешного участия во многих российских и международных выставках, и победу в конкурсе мирового дизайна в Гонконге «International Jewellery Design Excellence Award – 2017», мы по-прежнему считаем этот факт ключевым моментом в нашей творческой карьере.

И было особенно приятно, что спустя десятилетие, проводя выставку даров, полученных музеем за последние годы, Эрмитаж вновь включил наши работы в экспозицию – значит они не потеряли актуальности и, по мнению экспертов, достойны быть представлены широкой публике.

– Ваша творческая жизнь четко делится на два очень разных периода: первый, когда вы преимущественно работали с традиционными материалами, и второй – когда вы изобрели свою уникальную бумажную технику. А между ними был десятилетний интервал, когда вы ничего не выставили. Неужели вы тогда не работали?

– Работали, и очень много. Эти десять лет мы организовывали собственное ювелирное производство, а на творчество времени совсем не оставалось. Но оказалось, что такая передышка была нам только на пользу, потому что в 2014 году произошел толчок – мы открыли для себя бумагу как материал для ювелирных изделий, нашли тот индивидуальный стиль, в котором сейчас развиваемся.

– А «бумажные» работы есть в музейных коллекциях?

– Наши украшения довольно сложны для музейного хранения – они изготовлены из не самого долговечного материала, требующего правильного ухода. Но все же, Калининградский музей янтаря выкупил у нас одну



*Заколка для волос;
 серебро, 2000 г., 19,
 инв. номер Э-18118
 Авторы: Тарасова
 Наталья Юрьевна,
 Тарасова, Татьяна
 Юрьевна*



*Три серии «Горная хитина»; серебро, жемчуг;
 2000 г., 19, инв. номер Э-18117
 Авторы: Тарасова Наталья Юрьевна, Тарасова,
 Татьяна Юрьевна*



из работ – этот музей сейчас очень активно пополняет свои фонды современными изделиями.

Во все времена меценаты, музеи поддерживали художников, тем самым давая возможность создавать истинные шедевры. Те же Лалик или Фаберже прославились отнюдь не своими серийными, или даже сделанными под заказ украшениями, а теми, что стали материальным воплощением полета фантазии мастеров.

Было бы хорошо, если бы эта традиция продолжилась: покупка авторских изделий – это не только способ пополнения музейных фондов интересными экспонатами, но и предоставление ювелирам возможности расширять свой производственный потенциал, развивать эксклюзивные технологии, экспериментировать и творить, создавая новые традиции русского ювелирного искусства.



Столовая посуда из серебра высоко ценилась во все времена. Она сочетает в себе благородство, красоту, долговечность и пользу. Это прекрасное вложение капитала, показатель стабильности фамилии, символ преемственности поколений.



Фамильные ценности от «Северной черни»

Императоры и цари одаривали подданных столовым серебром, выражая свою благосклонность и награждая за заслуги. И сегодня столовое серебро — роскошный царский подарок по особым случаям для близких и дорогих людей.

Серебряная посуда на столе создаёт торжественное настроение, атмосферу роскоши, подчёркивает статус хозяев дома и их изысканный вкус.

Представляем новинки от мастеров Северной черни. Для тех, кто любит все и сразу. Ларец и Сундук для серебряных изделий на 12 персон, выполненные в лучших традициях промысла великоустюжского чернения по серебру.

Ларец для серебряных изделий «Фамильные ценности» на 12 персон с полным расширением ассортимента для праздничной сервировки стола. 110 предметов: столовые приборы, предметы сервировки для званого обеда или чайного стола. Ларец для серебряных изделий — это настоящая сокровищница для тех, кто любит красоту и изящество, хочет наполнить свой дом качественными вещами.

Хит сезона — Сундук для серебряных изделий на 12 персон. 108 предметов: элегантные столовые и десертные приборы и предметы сервировки из

серебра 925 пробы. Столовые приборы прослужат долгие годы, а при правильном уходе за драгоценным металлом вилки, ложки и ножи производства Северная чернь никогда не потускнеют и не потеряют своего волшебного блеска!

Ларец и Сундук для столового серебра выполнены из натурального дерева, по желанию заказчика могут быть наполнены классической коллекцией столового серебра «Черневой рисунок» или элегантной коллекцией столового серебра с чернью и позолотой «Астра».

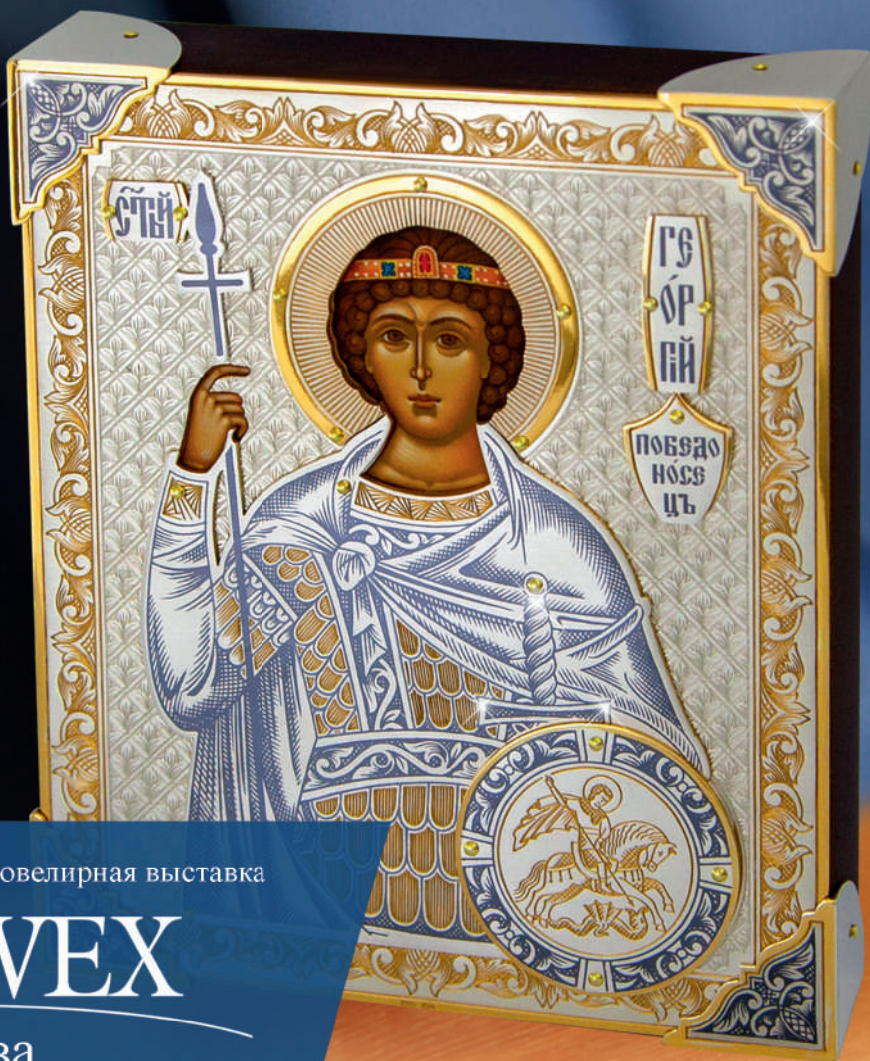
Также можно начать формировать собственную семейную коллекцию. Мастера Северной черни помогут подобрать форму изделий и разработают для коллекции фамильный вензель. Возможно, он станет фамильной ценностью, передаваемой детям и внукам, как возрождение старых добрых традиций.

Ознакомиться с полным ассортиментом изделий и приобрести изделия из серебра 925 пробы ЗАО «Северная чернь» вы можете в интернет-магазине «Северная чернь» на официальном сайте www.sevchern.ru, тел: 8 921 060 85 35, e-mail: zakaz@sevchern.ru



Северная
Чернь

Икона «Св. Георгий Победоносец»



XVIII Международная ювелирная выставка

JUNWEX

Москва

28 сентября – 2 октября
2022 года

ВДНХ, павильон 57,
стенд № А-4А



www.sevchern.ru

Конечно, я вежливо киваю, когда Лариса Галеева рассказывает про рыночную стратегию, потолок цен и коллектив, восемьдесят процентов которого — *де-воч-ки*... Но когда руки при этом перебирают изделия, на которых оттиснут прихотливый знак «ПЕРАСКЕВА», образ в подсознании возникает совсем другой.

ПЕРАСКЕВА



 **PERASKEVA®**

26 | русский ювелир | сентябрь 2022





Поэтому я не очень верю в существование ее производственных площадей со всеми атрибутами современного ювелирного предприятия. А вот в тайную пещеру уральской колдуньи и трех сестер «тетушек-матрешек», одну из которых они отрядили в ювелирное действо — верю сразу. Как сестры-эринии, они творят единую историю, но в отличие от своих мифологических прообразов, не отмеряют нить жизни, а плетут на ней все новые узелки, один удивительней другого. Здесь нет разделения на минералы драгоценные и не очень, главное, может ли он превратиться в произведение, тут Лариса и камень присматриваются друг к другу и решают, работают они вместе или пока отложат разговор.

Я потом продолжу рассказ... надеюсь, сама хозяйка не разобидится на вольности в описании случайно подсмотренного ведовского процесса и не превратит назойливого репортера, как полагается, в крысу... или веник.

Олег Подгурский



PROSREBRO.TU

Истинную картину ее творческой кухни выдают незаметно оброненные слова, а иногда и целые фразы. Ни от кого из ее коллег-ювелиров я не слышал сочетания «харизматичный камень», а у Ларисы оно прозвучало, как представление доброго знакомого, с которым в партнерстве создаются волшебные образцы ювелирного искусства. Присматриваясь к украшениям, ловишь себя на мысли, что человеческие руки их не касались, а создавались они простым договором... просто хозяйка пришла в мастерскую, разложила на столе отобранные с безукоризненным вкусом камни и сказала, уходя: устраивайтесь, как вам будет удобно и красиво. Все остальное происходит за этой закрытой дверью, где камни и металл соединяются в собственном творческом процессе и человек допускается только в самом конце, полюбоваться результатом. Можно даже не пытаться повторить ведовские слова, которые произносит Лариса над своим бурлящим котлом, они известны только ей и даже если их подслушаете, запустить в дело не удастся: колдовство — процесс строго индивидуальный.

Она ведь так и сказала: «Сегодня я тебя люблю. Что будет завтра, я не знаю, но сегодня — люблю». Для того, чтобы постоять рядом с котлом, в котором кипят новые идеи ПЕРАСКЕВЫ — рискнуть стоит.

Обручальные кольца: традиции, символы, смыслы

Ольга Никонова



Владимир Пичугов, кольцо из коллекции «Орнамент». Авторы: Придаников Е., Бахарев И. 1 место конкурса «МДЕРЫ РОССИЙСКОГО ЮВЕЛИРНОГО РЫНКА 2022»

Обручальные кольца – украшения, которые сопровождают человечество уже несколько тысячелетий, и, пожалуй, наиболее насыщенные символами атрибуты нашей повседневной жизни. За свою историю дизайн обручальных колец претерпел немало изменений, но сохранил свой изначальный смысл – показывать семейный статус человека и служить оберегом семейного счастья.



Владимир Пичугов, кольцо из коллекции «Бамбук». Авторы: Придаников Е., Бахарев И. 1 место конкурса «МДЕРЫ РОССИЙСКОГО ЮВЕЛИРНОГО РЫНКА 2022»

СО ВРЕМЕН ФАРАОНОВ

Принято считать, что прообраз обручальных колец появился во времена Древнего Египта, где кольца являлись сакральным предметом, связанным с образом уробороса – змея, который кусает собственный хвост, что символизирует вечность, где нет ни начала, ни конца.

Археологи полагают, что египтяне сплетали для свадебного ритуала колечки из тростника или колосков

пшеницы, создавая из хрупкого материала оберег, соединяющий будущих супругов. Ни слова о любви – принимая кольцо женщина становилась собственностью мужчины, а он брал на себя обязанности ее защищать.

Пока никто не взялся достоверно объяснить, почему такие кольца непременно надевались на безымянный палец. А ведь мы до сих пор именно так носим обручальные кольца! Легенда, рассказанная Плутархом, окутывает эту традицию романтическим флером, повествуя, что древние анатомы считали кровеносные сосуды безымянного пальца напрямую связанными с сердцем. Позднее один из них даже получил латинское название *Vena Amoris* – сосуд любви.

Самый древний и самый популярный вариант «дизайна» обручальных колец представлял собой так называемый «плоский (рифмовый) узел». Заимствованный из корабельного обихода узел помогал соединить хвостики травинки, чтобы получить колечко, и дополнительно усиливал символику создаваемого аксессуара: такой узел, действительно, очень надежный и крепкий, подчеркивал серьезность намерений молодоженов. Недаром, спустя века этот способ вязания узлов получил название «узла Истинной любви», хотя в нашей стране он более известен под названием



Bulgari, кольца Serpenti



«ТРИНЛОР»,
серебряное кольцо
с бриллиантом



«ТРИНЛОР», кольцо,
серебро, позолота,
бриллиант



Золотое кольцо викингов с узлом Геракла.
8-11 вв н.э

узла Геракла. Сегодня мы можем отметить и тот факт, что плоский узел очень напоминает математический знак бесконечности, что тоже вполне вписывается в общую концепцию знакового украшения.

В Европу моду на обручальные кольца принесли войска Александра Македонского, завоевавшие Египет и распространившие по миру многие традиции и верования египтян.

СОВСЕМ НЕ ЗОЛОТО

Как мы видим, изначально обручальные, а точнее, использовавшие во время свадебных обрядов, кольца были недолговечны. Но постепенно появилась необходимость применить для их изготовления более надежные, чем солома, материалы. Гречанки и римлянки отнюдь не были затворницами и охотно принимали участие в публичных мероприятиях, будь то богослужения или празднества. Поэтому появилась потребность в аксессуаре, который недвусмысленно показывал бы как замужний статус женщины, так и уровень благосостояния ее супруга.

Наиболее подходящим материалом для обручальных колец по началу посчитали железо – крепкий и прочный металл. Появилась традиция изготавливать кольца с изображением ключа, который символизировал супружескую верность и знак принадлежности супругу.

Такое кольцо могли еще и приплюснуть прямо на пальце, чтобы снять его стало уже невозможным.

Постепенно развитие ювелирного мастерства привело к тому, что ржавеющее, и не слишком красивое железо, заменили на золото и серебро.

К первым столетиям новой эры обручальные кольца становятся все более замысловатыми, богато декорированными и роскошными. Появляются и новые виды дизайна. Самые распространенные – с выгравированными портретами пары,

и с изображением соединенных рук – так называемое кольцо Феде (от итальянского – «верность»), которое сохранит свою популярность на протяжении целого тысячелетия.

В смене дизайна можно усмотреть не только этапы развития ювелирного ремесла, но и констатацию значимых перемен в положении женщины в обществе – из дорогой собственности она превращается в пусть не равноценного, но партнера.



Кольцо Gimnel Fede, Франция, ок. 1820-1830 н.
Золото, бирюза, жемчуг



Кольцо Gimnel Fede, предположительно Англия,
около 1750 г., золото, рубин, алмаз



Кольца тинимель, 1631 г., Германия,
Метрополитен-музей, Нью-Йорк
Византийское золотое кольцо,
V век н.э.



Владимир Михайлов, охранные кольца,
зеленое золото

«МОРДАНЬ»,
кольца
«Мира»,
1 место
конкурса
«Лидеры
Российского
ювелирного
рынка 2022»



Владимир Михайлов, венчальный перстень «И Будет
Двое в Плоть Едину...» Золото



Автор
Синенко Л. А.,
художник
Блинова О. С.
Мастера-
ювелиры:
Синенко Л. А.,
Коротков В. Н.,
Анафонов К. И.

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ АТРИБУТ

С возникновением христианства обручальные кольца стали обязательным атрибутом обряда венчания. В 860 году н.э. папа Николай I описал церемонию обмена кольцами как часть ритуала в таинстве брака. Но в стилистике колец по сути ничего не изменилось: к древнеримскому дизайну добавились христианские элементы – так

между портретами молодоженов полагалось изображать крест или другую евангельскую символику.

Средние века подарили нам хитроумные конструкции колец Гиммеля (от латинского *gemellus* – близнецы): два или три кольца хранились у жениха и невесты (третье могло достаться свидетелю), а после свадьбы объединялись в одно. Разобрать такую головоломку, не повредив, было почти невозможно. Во времена крестовых походов такое кольцо, наряду с поясом верности, должно было служить оберегом семейного очага.

Но стоит упомянуть и о более возвышенном смысле колец Гиммеля: разрозненные половинки олицетворяли мужчину и женщину, которые после свадьбы соединялись в неразделимый союз – символ вечной и неразрушимой любви. Изысканно украшенные кольца Гиммеля обычно были наполнены христианской атрибутикой.

*Ювелирный дом KABAROVSKY,
кольцо из коллекции «Маде», 1 место
конкурса «Лидеры Российского
ювелирного рынка 2022»*



*Regard Ring, Франция, 1820-е гг. (Р рубин, Е изумруд,
А гранат, Р рубин, Д бриллиант)*

ЗАДОЛГО ДО БРИЛЛИАНТОВОГО БУМА

История сохранила память о первом обручальном кольце с алмазом – предтече современных колец с бриллиантами, о которых мечтают все девушки.

В 1475 году на свадьбе правителя Пезаро и Градара Костанцо Сфорца с Камиллой Д'Арагона жених преподнес невесте обручальное кольцо с остроконечным алмазом, сопроводив подарок стихами: «Две воли, два сердца, две страсти связаны в одном браке бриллиантом».

А двумя годами позже, в 1477 году эрцгерцог Австрии Максимилиан сделал предложение Марии Бургундской, приложив к письму колечко с алмазом. Уже на церемонии бракосочетания Максимилиан подарил супруге необычное кольцо, в котором алмазы, граненые «багетом», были выложены буквой «М».

До настоящего бриллиантового бума было еще очень далеко, но маркетинговый слоган – «бриллиант вечен как любовь» был создан именно в 15 веке.

В эпоху Возрождения алмазы были пусть дорогими, но не самыми любимыми драгоценными камнями. Более удобные для огранки изумруды, рубины, шпинели пользовались большим спросом, поэтому обручальные кольца все охотнее украшались яркими самоцветами, гравировками с цитатами из Писания или заверениями в любви. Появился и своеобразный язык камней: каждому драгоценному минералу приписывалось свое значение или буква алфавита. Составляя дорожку из таких самоцветов, можно было написать целое любовное признание.

Эта мода вернется в Викторианскую эпоху, когда появятся кольца-акронымы: в 1809 году семья ювелиров Меллерио выпустит кольца Regard Ring с композициями камней, по первым буквам названий которых можно было составить имя невесты.

Свадебные традиции – одни из самых консервативных. Как бы ни менялись времена и нравы, людям всегда хочется окружать себя символами любви, верности, долголетия и благополучия. Эволюция обручальных колец прошла от соломенных узелков до роскошных бриллиантовых украшений, не утратив за формой своего истинного предназначения – служить оберегом семейного счастья.



*Итальянское кольцо
эпохи Возрождения,
Италия*



«Мастера России»: новый проект Юрия Василенко

С 24 февраля по 26 марта 2023 года в выставочном центре «Амбер плаза» пройдет Московский ювелирный фестиваль. Девиз этого масштабного мероприятия — «Мастера России. Ювелирное и камнерезное искусство».



Вдохновитель и организатор проекта – Юрий Василенко, человек хорошо известный в среде мастеров ювелирного и камнерезного дела. Вот уже более 28 лет под его руководством ежемесячно в Москве проходит ювелирная выставка-ярмарка «Симфония самоцветов», на которую съезжаются более 200 участников из разных регионов России. За эти годы были и более весомые проекты: тематические выставки «Самоцветы России», выставка «Золотой янтарь», на которой были показаны фрагменты Янтарной комнаты. Они проходили в Государственном геологическом музее им. В. И. Вернадского РАН.



есть очень талантливые мастера! Посетители увидят флорентийскую мозаику, образцы коллекционных минералов... Мы охватываем 10 регионов России – Калининград, Пермь, Екатеринбург, Новосибирск, Барнаул, Кострому, Пензу, Ижевск, Санкт-Петербург, Москву.

Кроме того, Московский самоцветный фестиваль – это не просто выставка. В рамках фестиваля запланирована ежедневная образовательная и развлекательная программа – показы фильмов о минералах, лекции, мастер-классы для взрослых и детей, творческие встречи

За подробностями о предстоящем событии мы обратились к Юрию Анатольевичу Василенко.

– Юрий Анатольевич, что стало отправной точкой для данного проекта?

– Мир постоянно движется. Если рассматривать одну из наших тем – камнерезное искусство – стоит начать с перечисления выставок, посвященных этому направлению, которые прошли в России за последнее время: «Во всем блеске» в Екатеринбурге, «Русский эпос в камне» в Санкт-Петербурге, «Серебряный бабр» в Иркутске и другие. О чем это говорит? Что идет новое поколение художников, мастеров по камню, очень талантливых, создающих не ширпотреб, а настоящие шедевры. Что это искусство переживает новый взлет. И интерес к нему стал более активным – ведь в залах этих выставок всегда есть посетители.

Наша тематика гораздо шире – мы представим зрителям не только произведения камнерезного и ювелирного искусства. Особое место среди экспонатов займут ограненные цветные камни – у нас

с известными ювелирами, камнерезами, искусствоведами. Мы хотим, чтобы человек, пришедший на выставку, не просто потратил час-другой на обзор экспонатов, а мог провести здесь время с пользой для себя, открыл для себя что-то новое. Чтобы к нам с удовольствием приходили семьями – с детьми, чтобы у нас интересно было каждому.

Проект «Московский самоцветный фестиваль» рассчитан не на один год. Будут меняться темы, может быть формат мероприятий.

– Чем он будет интересен, полезен участникам?

– Мы предоставляем возможность всем без исключения мастерам любых направлений участвовать в выставке. Причем, абсолютно бесплатно! Каждая присланная работа выходит в свет – есть сайт «Мастера России», на котором выложены все работы, претендующие на участие в выставке. Выбирать из них лучшие будет отборочная комиссия. Она состоит из искусствоведов, заслуженных мастеров, экспертов ювелирного дела. Работа, допущенная к участию в выставке, будет снабжена QR-кодом. Каждый зритель бу-



«Урал куёт победу». Работа учащихся ХПУ № 42 под руководством Н. Д. Татаурова (Свердловск, 1948 г.).

дет иметь доступ к информационным ресурсам и координатам автора изделия. Надеемся, что это поможет мастерам найти своего покупателя, свою аудиторию. Кроме того, еще до начала фестиваля будет выпущен каталог лучших работ. Участники получат его бесплатно и смогут использовать

в своих рекламных кампаниях. В рамках выставки пройдет конкурс на лучшее изделие. Намечено около 10 номинаций, в том числе и специальный приз для самого талантливого молодого участника выставки.

– **Какие организации поддерживают Вас в этом проекте?**

– Основная работа по организации и финансированию фестиваля лежит на компании «Клиоэкс-по». У «Клиоэкс-по» есть партнеры. Ассоциация «Творческий Союз Камнерезов и Ювелиров Байкальского Региона» известна тем, что несколько лет подряд организует выставки камнерезного искусства в Иркутске, привлекая в свои проекты удивительных, просто уникальных мастеров. Работы некоторых из них будут представлены и на нашем фестивале. Второй партнер – интереснейшая московская фирма «Камневеды», которая отвечает за образовательную программу Фестиваля, помогает с подготовкой рекламных материалов, оформлением выставочного пространства.

Последние годы стали испытанием в какой-то мере для каждого из нас. И, начиная этот проект, пришлось услышать много удивления и даже возмущенных вопросов: «Да кому это сейчас нужно?» Мы стремимся к тому, чтобы и участники, и посетители не теряли позитивного взгляда на жизнь, творчество, встречу с прекрасным, видели бы и в сегодняшнем дне новые перспективы. И если нам удастся добиться этого, цель проекта будет достигнута.



Сувенир «Птица счастья». Ювелирный Дом МОИСЕВИЧ

Что, если не деньги: 8 инструментов нематериальной мотивации консультантов



Эта статья подготовлена Международной ювелирной академией IJA на основе информации из обучения для директоров ювелирных салонов.
www.ija-academy.com/day

ДЛЯ ЧЕГО НУЖНА НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ

Вы работаете в компании, в которую давно хотели попасть, перспективной и уверенно развивающейся. Вас устраивает и сама деятельность, и зарплата, и перспективы карьерного роста. Но есть одно но — каждое утро в офисе начинается с разбора ошибок сотрудников, освещения проблем и обвинений.

Насколько сильно упадет ваша мотивация через 2 недели в такой обстановке? А через 2 месяца?

Делаем вывод: критика и негативная оценка личности — одни из главных демотиваторов для любого специалиста.

А вот что мотивирует: забота, поддержка и подтверждение профессионализма.

Хвалите даже за небольшие успехи. Это не значит, что каждый раз надо аплодировать за купленную швабру или протертый подоконник. Достаточно просто подойти к сотруднику и сказать «Спасибо, сделано классно».

Будьте щедры на похвалу, когда задача выполнена в срок и качественно. Не дожидайтесь пере-выполнения плана, чтобы поблагодарить команду. Будьте внимательны к мелочам: когда консультант за день обзвонил и пригласил в салон 20 человек, когда вы поручили сотруднику купить шары к акции — и он купил отличные шары, когда кто-то убрался в подсобке, и теперь там все сверкает.

Когда мы слышим подтверждение, что все сделано круто, то у нас появляется ощущение собственной ценности на рабочем месте. И это мотивирует сильнее всего.

8 ИНСТРУМЕНТОВ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ

1. Корпоративная скидка на продукцию и услуги
В этом направлении можно пойти двумя путями:

- **сделать дополнительную скидку на украшения вашего бренда.** Например, на старте все сотрудники получают скидку 10%, а от двух лет работы уже 30%. Так вы побудите консультантов покупать ювелирные изделия у вас же и носить в салоне, а также выбирать их в подарок близким (да заработает сарафанное радио!).

- **договориться о скидке на товары и услуги с внеотраслевыми компаниями.** Магазины советуем выбирать совместно с командой, чтобы не получилось так, что вы договорились о скидке в шиномонтаже, а они все ездят на автобусе. Из услуг популярны маникюр (ногти продавца украшений всегда должны быть опрятны) и фитнес (чтобы сотрудники не закисали).

! Важно делать ставку на хорошие салоны и залы, в которые люди и так бы пошли. Вряд ли команду замотивирует маникюр садовыми ножницами в час ночи от мастера из соседнего города.



Обсудите подходящую услугу с командой, а то вдруг они хотят стоять на руках, а вы договоритесь о скидке на силовые тренировки :)

2. Обучение за счет компании

Возможно, в вашей компании уже организовано постоянное обучение сотрудников (в готовой системе дистанционного обучения IJA DAY, например).

Но периодически в отрасли появляются **какие-то новинки**: книги, современные инструменты, курсы. Поэтому стоит опрашивать команду о том, что им интересно, в каких направлениях они бы хотели развиваться дополнительно.

Это не обязательно должно быть профессиональное обучение — внимание к хобби и саморазвитию консультантов тоже оценится. Кто-то захочет разобраться в подборе украшений по типуажу, кто-то посмотреть курс по ораторскому мастерству, а кто-то придет в восторг от курса по рисованию.

Главное, чтобы понравилось большинству. Подберите бесплатные или платные материалы и оплатите обучение полностью или частично. Иногда, когда сотрудник платит хотя бы 20 %, это повышает ценность курса, дает ему дополнительный стимул не бросить прохождение на полпути.

3. Посещение международной ювелирной выставки или конференции

Этот способ — самый яркий из всего списка.

Приехать на выставку вместе с руководителем, посмотреть новинки, узнать, как отбираются украшения, поучаствовать во внутренних активностях, которые там проходят.

Или посетить ювелирную конференцию, где собираются первые лица отрасли: владельцы и управляющие. Послушать экспертов по продажам, маркетингу, личной эффективности и управлению ассортиментом, посетить экспозону, потусоваться на кофе-брейках и сделать кучу снимков на фото-зоне.

Что может быть более классной наградой за старания, чем участие в подобных мероприятиях?



Об участии в ювелирной конференции консультант не забудет еще очень долго!

4. Поздравление от компании на значимые даты

Юбилей, свадьбы, рождение ребенка — отличные поводы проявить заботу, подчеркнуть ценность человека в команде. Чтобы не забыть о них, добавьте важные даты в календарь с напоминаниями.

Что чаще всего дарят на работе? Цветы, шампанское и конфеты. Это приятные, но довольно банальные варианты. А вот несколько более интересных:

- **персонализированный подарок.** Портрет, худи с символической надписью, кошелек с гравировкой или термокружка, которая желает доброго утра конкретному человеку.
- **тематический подарок.** Если вы точно знаете, что у сотрудника дома стоит проигрыватель и он обожает группу Radiohead, то виниловая пластинка группы станет идеальным решением.
- **сертификат в популярный магазин.** Тут все просто: магазин электроники, косметики или игрушек (если повод подходящий).
- **коллективная видеооткрытка от команды.** Такой сюрприз поднимет настроение на весь день.
- **впечатления:** конная прогулка, гончарный мастер-класс, фотосессия.
- **выходной** как возможность посвятить день себе и семье.

! Не получается определиться? *Попросите консультанта составить список желаемых подарков из нескольких пунктов — и удивите, и точно не прогадаете.*

Помните: нематериальная мотивация работает только при эффективной финансовой мотивации. Если на этом уровне проблемы, то вы не исправите ситуацию ни похвалой, ни экскурсиями, ни скидками.

5. Экскурсии на производство украшений

Если у вас нет такой практики, что вообще все периодически выезжают на экскурсии, то этим можно награждать за успехи.

Наверняка ваши товароведы, генеральные директора или владельцы компаний периодически выезжают на заводы для отбора и общения с производителями. Возьмите с собой 1–5 консультантов. *Расходы не будут огромными, а вот результат вы обязательно почувствуете.*



Увидеть процесс своими глазами и задать вопросы мастерам всегда полезно

Это интересный опыт: они увидят, как создаются украшения, сколько человек трудятся над созданием каждого изделия, даже самого простого, поговорят с художниками и мастерами. По нашему опыту, участники экскурсии всегда вовлечены – снимают процессы, обсуждают, делятся фото в рабочем чате. *Гарантируем, что презентации украшений вашего бренда станут более яркими и вдохновленными.*

6. Дополнительные удобства в салоне

Чтобы служить мотивацией, забота о команде должна проявляться не только по праздникам, но и на повседневном уровне.

Узнайте у команды, каких бытовых вещей не хватает на рабочем месте. Вы удивитесь, но кого-то порадуют 2 дополнительных крючка для одежды, потому что без них пальто вешают друг на друга, а из-за этого все постоянно падает. От другого вы узнаете, что нужен кулер, так как помпа — вещь жутко неудобная, из-за нее вода проливается, а вечно протирать пол раздражает. Часть сотрудников захотят кофемашину и даже будут готовы сами покупать зерно, лишь бы было куда его засыпать.

Из совсем базового: позаботьтесь, чтобы в аптечке всегда были самые необходимые лекарства. Тогда не придется думать, куда бежать, когда голова заболит. А в идеале держать в салоне еще и запас средств личной гигиены — продавцам будет приятно осознавать, что компания о них думает.

Из прикольного: раз в сезон заказывайте в салон корзину сезонных фруктов/ягод (чтобы хватило на 5–6 дней). Это повысит и настроение, и производительность.

7. Благодарность от компании по итогам года

Устраиваете корпоративное мероприятие на день торговли или после Нового года? Придумайте номинации и вручите награды сотрудникам, которые отличились.

Сделайте ставку на серьезность: заламинированные бумажные грамоты и номинации в духе «Самой ответственной» или «Нашей хозяйшкe» послужат лишь развлечением, но никак не мотивацией. Скорее всего, их даже до дома не донесут.

Наградите ограниченное число сотрудников — за реальные достижения. Чтобы повысить ценность, выберите дипломы из дерева или металла с гравировкой или инкрустацией камнями.



Такие награды мы вручали на премии IIA AWARDS в 2021 году. (Сделать точно такие же не предлагаем, но можете взять идею за ориентир)

8. Оплата такси в вечернее время

Чувствуете, что сотрудникам сложно добираться до дома в выходные и праздники, когда салон закрывается позже?

Задумайтесь о такси. Это вопрос и безопасности, и скорости — когда человек придет домой, во сколько ляжет спать и с каким настроением проснется на следующий день.

! Расходы окупятся быстро, а лояльность команды повысится.

Что говорят консультанты

Мы провели опрос, где задали 429 продавцам из разных ювелирных компаний 2 вопроса:

- что уже мотивирует вас на рабочем месте
- что могло бы стать сильным мотиватором, но пока не внедрено в вашем салоне

В опросе отдельно для наглядности выделили личную похвалу от руководителя. На самом деле это не отдельный инструмент, а основа мотивации команды — *то, что всегда и везде должно присутствовать по умолчанию.*

Также разделили скидку на продукцию и скидку на услуги, чтобы увидеть более детальный результат.

Выберите один или несколько вариантов.

ЧТО ИЗ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО БОЛЬШЕ ВСЕГО МОТИВИРУЕТ ВАС НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ?



Выберите один или несколько вариантов.

ЧТО ИЗ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТАЛО БЫ ДЛЯ ВАС СИЛЬНОЙ МОТИВАЦИЕЙ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ?



Вот такой вышел топ мотиваторов: корпоративная скидка на продукцию, обучение за счет компании, поздравление со значимыми датами, экскурсии на производство, посещение ювелирной выставки или конференции, благодарность от компании по итогам года, дополнительные удобства в салоне и оплата такси в вечернее время.

Заметьте, что 72,1 % опрошенных выделяют обучение как самый действенный инструмент мотивации. Так что если в вашей компании этот процесс еще не выстроен или выстроен неправильно, то это может сильно демотивировать команду.

Мы создали готовую систему обучения персонала за вас — IJA DAY полностью закрывает вопросы профессионального развития как стажеров, так и опытных сотрудников ювелирных компаний. Узнайте о преимуществах на сайте Академии IJA: www.ija-academy.com/day



Cubic Zirconia

Special Cuts

Snowflake



Buff Top Square

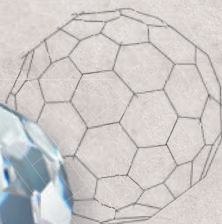
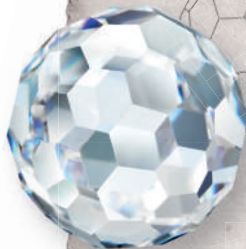


Unrivaled Brilliance

Cushion



Bead 74



РЕКЛАМА

PRECIOSA



официальный дистрибьютор — Кристалит Корп
8 800 200 22 28
www.crystalit.ru



PRECIOSA

официальный дистрибьютор —
Кристалит Корп

8 800 200 22 28
www.crystalit.ru



Елизавета Савина,
Геммологический Центр МГУ
Владимир Жидков, эксперт-геммолог,
коллекционер минералов
и драгоценных камней.



Гранаты с эффектом смены цвета



При упоминании о гранате обычно представляется минерал красного цвета, однако на самом деле гранат имеет множество разновидностей, отличающихся друг от друга окраской, составом и другими свойствами. Сегодня речь пойдет об одной необычной и редкой разновидности – гранате с эффектом смены цвета. Несмотря на недавнюю историю открытия большинства месторождений этих камней, они становятся очень популярными на рынке драгоценностей. Это связано с ярким проявлением эффекта смены цвета, к тому же часто встречаются камни с высокой степенью прозрачности.

Гранаты с color-change эффектом неправильно считать аналогом александрита – этот камень по-своему прекрасен и даже более редок. Также гранаты с александритовым эффектом не были синтезированы ранее и не подвергаются облагораживанию (их окраску нельзя улучшить этим методом), поэтому при покупке подобного камня можно быть уверенным в полностью природном его происхождении.

Известно несколько разновидностей минералов, для которых характерно наличие эффекта смены цвета. К ним относятся александрит, сапфир, шпинель, турмалин, султанит (ценная разновидность диаспора). Александрит, разновидность хризоберилла с color-change эффектом, является одним из первых камней, где был обнаружен подобный оптический эффект. Во многом александрит считается эталоном сравнения для подобных камней, несмотря на то что «классическим» эффектом смены окраски при различном освещении обладает преимущественно уральский александрит Малышевского месторождения.

Удивительно, но в редких случаях эффект смены цвета может быть проявлен в гранатах пироп-спессартино-

вого ряда. Это необычно тем, что минералы группы граната являются оптически изотропными. Различные оптические эффекты менее характерны для кристаллов кубической сингонии, к которым относится минералы группы граната. Это связано с большей упорядоченностью атомов в структуре такого кристалла.

Стоит понимать разницу между color-change эффектом и плеохроизмом в минералах. Плеохроизм – это свойство кристалла с анизотропией оптических свойств иметь различную окраску при рассмотрении в разных кристаллографических направлениях. Цвет минерала непосредственно связан с взаимодействием



Рис. 2. Гранаты с александритовым эффектом

ювелирное
производство
Туликов

ЮВЕЛИРНЫЕ
УКРАШЕНИЯ
из серебра с эмалью



WWW.TULIKOV.RU

Московская обл., г.Краснознаменск,
л.Связистов, д.7

+7 (916) 828-36-20

Выставка «JUNWEX-Москва», ВДНХ, пав. 57, стенд А-214 (2 этаж)

+7 (985) 767-81-51

электромагнитного излучения различных диапазонов с внешними электронами атомов кристаллической решетки кристалла. Наиболее верно окраску ассоциировать не с конкретным примесным хромоформным ионом, а с типом поглощения. Для прозрачных минералов поглощаемая часть излучения определяет диапазоны пропускания, с которыми и связан напрямую цвет. Явление плеохроизма связано с неравномерным распределением хромоформных центров в кристалле вдоль различных кристаллографических направлений. Дихроизм характерен для оптически одноосных кристаллов (корунд, турмалин), а трихроизм – для двuosных кристаллов (например, кианит). Этот эффект не возникает в кристаллах кубической сингонии. Следовательно, плеохроизм не обнаруживается в таких минералах, как шпинель, алмаз, гранат, флюорит и многих других. Соответственно, плеохроизм не наблюдается и в исследуемых нами образцах граната.

В то же время, александритовый эффект связан с присутствием хромоформных примесей хрома и вандия и может быть проявлен в оптически изотропных и анизотропных кристаллах. Эффект смены цвета связан с двумя полосами пропускания – в сине-зеленой (460–510 нм) и красной области спектра видимого диапазона (650–700 нм). При естественном дневном освещении доля сине-зеленого излучения велика, и в спектре пропускания интенсивность излучения этих длин волн так же велика, следовательно, хризоберилл с эффектом смены цвета будет иметь соответствующую окраску. В спектре некоторых источников искусственного освещения (например, лампа накаливания) доля сине-зеленого излучения мала, и окраска александрита будет обусловлена способностью пропускания в красной области спектра. В настоящее время в качестве источника искусственного освещения используют лампу накаливания, а для дневного стандартную геммологическую лампу D65.

В Геммологическом Центре МГУ была изучена партия гранатов с александритовым эффектом из различных известных месторождений – Танзании, Кении и Мадагаскара. Размер образцов варьировал от 0.36 до 2.09 карата (см. примеры на фото).

Месторождения этих стран россыпные, и в них гранат с эффектом смены цвета встречается вместе с другими минералами. На Мадагаскаре гранаты с color-change эффектом находят в провинции Bekily на юге острова и смежных территориях. Интересно, что там же были обнаружены подобные камни с другими цветами реверса – желтовато-зеленым и ярко-розовым, а также популярный в последнее время гранат малайя. В Кении известен район Taiti, где гранаты с александритовым эффектом известны с 2009 года. В этом же регионе добывают большой спектр драгоценных камней, в том числе цаворит и рубин, пользующихся большим спросом на рынке. Танзанийские гранаты



Рис. 3. Margot McKinney, серьги с гранатом умбалий (в центре), бриллиантами и сапфирами

с эффектом смены цвета были найдены в провинции Umba, где добываются рубины и сапфиры коммерческого качества, хромсодержащий зеленый турмалин, родолит и редкая разновидность граната – умбалий.

Кроме перечисленных источников граната с color-change эффектом, подобные камни были обнаружены в россыпных месторождениях Шри-Ланки, в Афганистане и в штате Айдахо, США.

Мадагаскарские гранаты с эффектом смены цвета считаются наиболее ценными из-за практически голубого цвета при дневном освещении. Долгое время существовало мнение, что гранаты таких оттенков не встречаются в природе. Первое упоминание о них датируется 1998 годом. Самый крупный такой гранат был продан за 1,5 млн долларов за карат. Наиболее ценным качеством в мадагаскарских камнях считается сильно выраженный реверс окраски и необычный для граната зеленовато-голубой цвет при дневном свете.

По силе реверса к мадагаскарским гранатам очень близки танзанийские камни. Для определения степени проявления александритового эффекта существуют специальные стандарты согласно ТУ 7026–001–26420171–94 «Александриты природные в сырье». Они применяются для александрита с Малышевского месторождения и действуют на территории России.

По степени изменения силы реверса александриты можно разделить на три группы:

1а – александриты с сильным александритовым эффектом;

2а – александриты со средним александритовым эффектом;

3а – александриты со слабым александритовым эффектом.

Ввиду отсутствия стандартов для других камней с эффектом смены цвета, такая классификация может быть применима и к ним, в том числе и для гранатов с александритовым эффектом.

О ЮВЕЛИЯ



www.juvelia.ru
8 (921) 941-41-33

Для исследования зависимости интенсивности александритового эффекта в гранате от концентрации хрома и ванадия были проведены исследования с применением оптической спектроскопии поглощения, микронзондового анализа и визуального наблюдения при стандартном просмотровом кабине Greta Macbeth Judge II при стандартном дневном свете D65 (6500 K) и при теплом освещении (A – 2856 K), соответствующем лампе накаливания. Наблюдаемые цвета были отражены в цветовых координатах по шкале Манселла.

По результатам микронзондового анализа были выявлены концентрации хромоформных примесей – ванадия и хрома, с которыми связано явление александритового эффекта. Выяснилось, что для гранатов из Танзании характерна обратная корреляция между содержанием ванадия и интенсивностью пропускания в окнах 460–510 нм и 650–700 нм. Все исследованные камни относятся к пироп-спессартинам. Наибольшее содержание V было зафиксировано в гранате массой 1,20 карата (2,22–2,38 мас.% V₂O₃), для остальных двух образцов с большим

пропусканием в этих двух оптических диапазонах 1,18 карат и 1,43 карат содержание ванадия более чем в 2 раза меньше (0,83–0,95 мас.% V₂O₃ и 0,79–0,90 мас.% V₂O₃ соответственно). Наибольшая интенсивность пропускания в диапазонах выявлена в двух образцах – Мадагаскар 0,36 карат и Кения 2,09 карата. В мадагаскарском образце содержание V₂O₃ варьирует в диапазоне 1,99–2,12 мас.%, в кенийском – 0,56–0,69 мас.%. При этом четкой зависимости содержания ванадия от степени пропускания в двух оптических диапазонах не прослеживается. Можно отметить, что «классическими цветами» александритового эффекта обладают гранаты с наибольшим содержанием оксида ванадия.

Таким образом, концентрация ванадия в гранате с александритовым эффектом оказывает влияние на степень проявленности реверса. Распределение примесей в структуре природных необлагороженных кристаллов чаще всего хаотично, поэтому прямая корреляция не может наблюдаться.

Гранаты с эффектом смены цвета становятся всё более известными на рынке в силу ярко выраженных и во многом уникальных цветовых характеристик. С учетом того, что цвет подобных гранатов не подвергается влиянию облагораживания (в сравнении с демантоидом, например), ценность такого материала неоспорима и будет только возрастать.

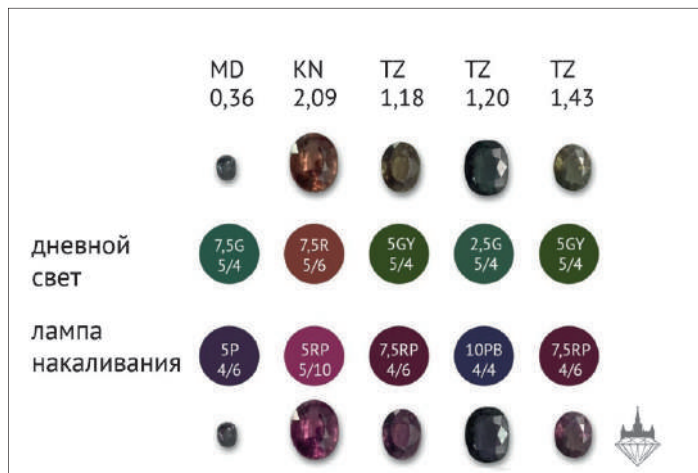


Рис. 4. Гранаты из различных месторождений при различном освещении с указанными в цветовых координатах Манселла оттенках



Рис. 5. Гранаты Мадагаскара при различном освещении с указанными в цветовых координатах Манселла оттенках



ЕЛЕНА ПИНИГИНА

Ваш эксперт по ПОД/ФТ

ПОМОГАЮ
ИСПОЛНЯТЬ
ВСЕ ЗАКОНЫ
ЮВЕЛИРНОЙ
ОТРАСЛИ



МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ
ЭКСПЕРТНЫЙ ЦЕНТР
ФИНАНСОВОГО
МОНИТОРИНГА

НАЦИОНАЛЬНОЕ
ДОСТояНИЕ

**Важно для организаций и
индивидуальных предпринимателей
ювелирной отрасли:**

- 1 Разработка обязательных документов
по учёту оборота ДМ и ДК
- 2 Постановка на учёт в
Пробирную палату
- 3 Внесение изменений в карту постановки на
спец. учёт в Пробирную Палату
- 4 Помощь в заполнении всех вкладок личного
кабинета на сайте Росфинмониторинга
- 5 Представление помощи в подаче
отчётности в Росфинмониторинг
- 6 Помощь в исполнении закона №152-ФЗ
"О персональных данных"
- 7 Постановка на учёт и регистрация
в ГИИС ДМДК

**Оказываю вашему бизнесу помощь при
исполнении "антиотмывочного" закона:**

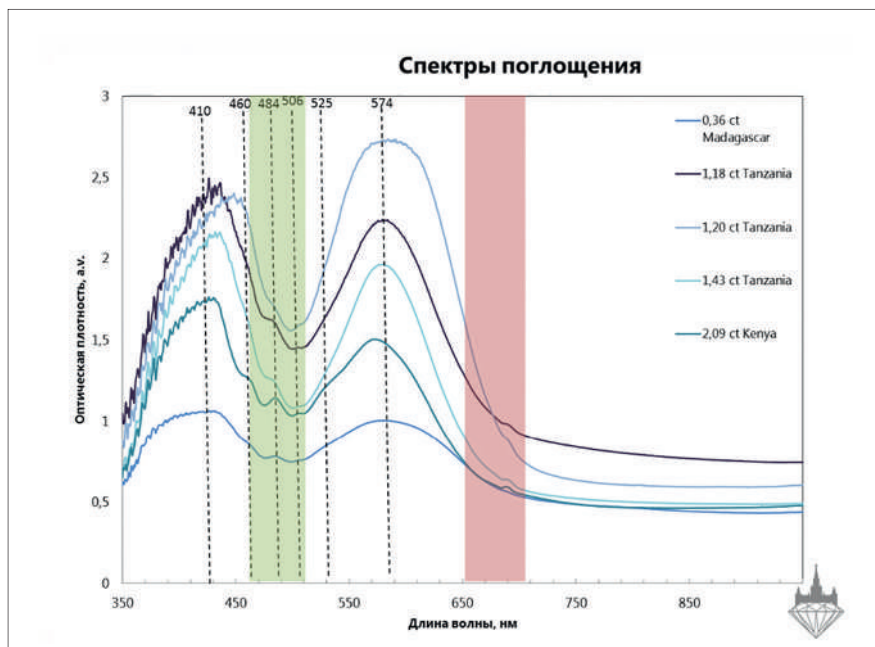
-  **Обязательное обучение в целях ПОД/ФТ
(целевой инструктаж) с выдачей
свидетельства онлайн по всей России
в форме вебинара**
-  **Разработка правил внутреннего контроля
В целях ПОД/ФТ/ФРОМУ и иных документов**
-  **Аутсорсинг в сфере исполнения закона
№115-ФЗ, сопровождение при проверках,
полный контроль чтобы не нарушать закон!**
-  **Аутсорсинг по работе с ГИИС ДМДК
Отчётность в Пробирную палату**
-  **Помощь в получении лицензии на скупку
и обработку лома ДМ**

Ответственность за нарушение законодательства
по ПОД/ФТ/ФРОМУ предусмотрена статьей 15.27
КоАП РФ. Штрафы за нарушения от 50 тыс. руб.,
в случае ненаправления информации в
уполномоченный орган —
от 200 тыс. руб.

8 (800) 550-2-115

Звонок по России бесплатный

115FZ.PRO
INFO@115FZ.PRO
115ZAKON.RU



Оптические спектры поглощения исследуемых гранатов с эффектом смены цвета из различных месторождений.

ВКЛЮЧЕНИЯ В ГРАНАТАХ С АЛЕКСАНДРИТОВЫМ ЭФФЕКТОМ



Рис. 7. Газово-жидкие включения в гранате с эффектом смены цвета (Танзания)



Рис. 8. Каналы травления и илы рутила в гранате с эффектом смены цвета (Мадагаскар)

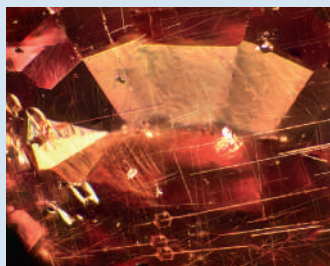


Рис. 9. Илы рутила и включения ортоклаза (определено с помощью микро-Рамана) в танзанийском гранате с эффектом смены цвета



Рис. 10. Илы рутила в гранате с александритовым эффектом (Кения)

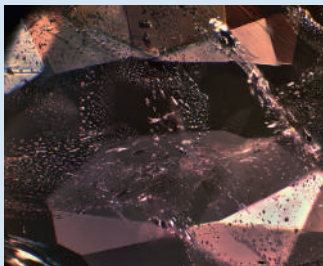


Рис. 11. Включение кварца (определено с помощью микро-Рамана), илы рутила и ИЛВ в танзанийском гранате с александритовым эффектом

ОРТИС 200

Сделано в Китае

Настольная лазерная установка

Возможности

Сварка любых металлов, включая "трудные", например, серебро. Оптическая система с 10-кратным увеличением

Стоимость

Наилучшее предложение на лазеры с энергией импульса до 100 Дж и максимальной средней мощностью 200 Вт

Окупаемость

Обслуживание малозатратно. Лазер окупится за несколько месяцев, после чего начнет приносить прибыль

Качество и надежность

Простая и надежная конструкция, не требующая ремонта. Рабочий ресурс и гарантии аналогичны европейским



Технические характеристики лазера ОРТИС 200:

Энергия импульса	0,1 – 100 Дж
Максимальная средняя мощность	200 Вт
Пиковая мощность импульса	6 кВт
Управление	Сенсорный дисплей, механический джойстик, педаль
Программная память	50 наборов параметров
Рабочая камера	С регулируемой светодиодной подсветкой
Система охлаждения лазера	Встроенная воздушно-водяная, объем резервуара 3 л
Ресурс лампы	3 000 000 импульсов ("выстрелов")
Обдув свариваемой детали	Аргон (защитный газ) или сжатый воздух (охлаждение)
Материал корпуса	Металл
Параметры электрической сети	220 В, 50 Гц
Потребляемая мощность	3 кВт, предохранитель 15 А
Габаритные размеры лазера, вес	1030*620*820 мм (ДхШхВ), 100 кг (нетто)
Гарантия	1 год
Оптическая система	стереомикроскоп 10x , фокусное расстояние 100-160 мм

Пределы регулирования рабочих параметров:

Выходная мощность (0-200 Вт)	0-100 %
Частота следования импульсов	1-8 Гц
Длительность импульса	0.1-5 мс
Диаметр лазерного пятна	0.1-3.0 мм

РЕКЛАМА



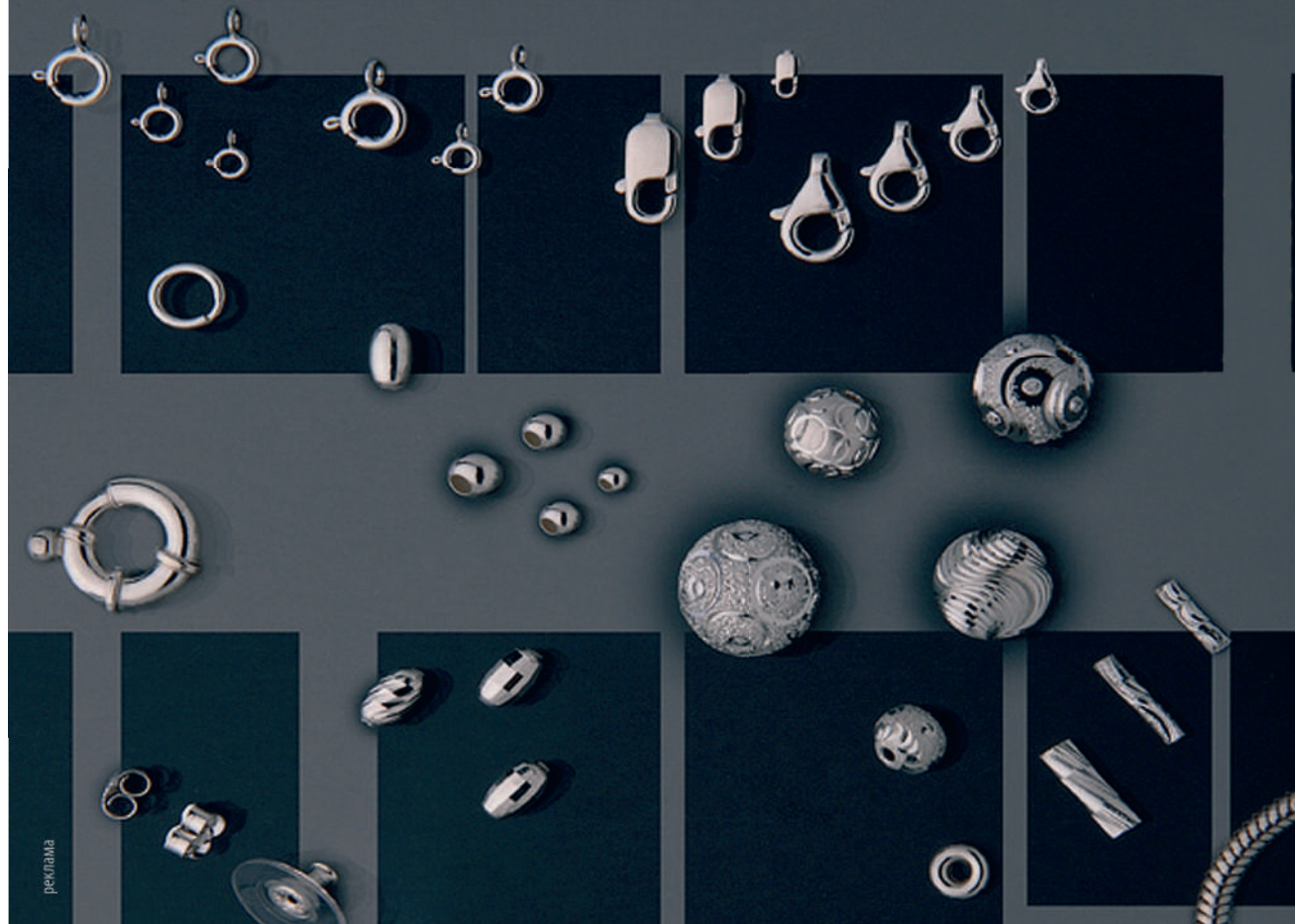
Изготовлено в Китае по заказу компании "Сапфир"
тел.: +7 495 739 4311
www.sapphire.ru (см. раздел "Лазерная сварка")
Артикул 16711



www.промтехспб.рф
8-800-777-17-46



Ювелирная фурнитура из золота и серебра



реклама



196084, Санкт-Петербург,
ул. Цветочная, д. 25, лит. А, БЦ
«МАНУФАКТУРА», офис 210
Телефоны: 8 (812) 336-39-46; -47
E-mail: info@promtehspb.ru
www.промтехспб.рф

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ:

ООО «Современные Ювелирные
Технологии – Кострома»
156000 Россия, г. Кострома,
2-я Волжская, д. 12
Тел. (4942) 41-29-71
e-mail: office@sjt-k.ru
www.sjt-k.ru

ООО «Современные Ювелирные
Технологии – Красное»
157940 Россия, п.г.т. Красное-на-
Волге, ул. Советская, д. 50
Тел./ Факс (49432) 2-73-51
e-mail: sut-k@mail.ru
www.sjt-k.ru



«Экситонит» — кристальное совершенство



Изделия из «Экситонита»

Научно-производственная фирма «Экситон» — российский лидер в производстве лазерных элементов и монокристаллов для оптоэлектроники и ювелирной промышленности.

Компания предлагает ювелирам высокотехнологичные и непревзойденные по качеству монокристаллы алюмоиттриевого граната, активированного оксидами редкоземельных металлов под торговым названием «Экситонит». Разработано несколько основных цветов: зеленый, розовый, желтый, синий и бежевый. По желанию заказчика возможно выращивание монокристаллов с требуемыми насыщенностью и оттенком каждого цвета. Продукция поставляется под огранку в виде заготовок произвольной формы весом от 50 ст до 50 000 ст., и, при необходимости, в виде заготовок прямоугольной и цилиндрической формы.

Помимо алюмоиттриевого граната компания «Экситон» предлагает ювелирной отрасли искусственно выращенные цветные корунды: рубин



(голубиная кровь) и сапфир, полученные методом Чохральского. Данный материал отличается высоким качеством, насыщенностью и равномерным распределением цвета в сравнении с кристаллами выращенными другими методами.

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Алюмо-иттриевый гранат (АИГ) впервые был синтезирован в середине XX века. По своим физико-химическим характеристикам новый материал значительно превосходил многие драгоценные натуральные камни: твердость 8,5 по шкале Мооса (близка к показателю твердости сапфира), показатель преломления 1,831, дисперсия близка к алмазной (0,028).

Кристаллы АИГ широко применялись в оптической и лазерной отраслях, а ограненные вставки на основе АИГ, под различными названиями производились в г. Александрове и имели большой спрос в ювелирной промышленности СССР и за рубежом.

В 2002 году производство монокристаллов получило новый импульс развития благодаря созданию научно-производственной фирмы «Экситон», которая провела масштабные научные изыскания и разработала не имеющие аналогов технологии синтеза кристаллов для квантовой электроники, оптики и ювелирной промышленности.

ЕДИНСТВЕННЫЙ РОССИЙСКИЙ ПОСТАВЩИК

В настоящее время ООО НПФ «Экситон» является единственным российским сертифицированным предприятием-изготовителем лазерных активных

элементов из монокристаллического алюмоиттриевого граната.

Инженерами НПФ «Экситон» разработана уникальная технология, позволяющая получать крупногабаритные монокристаллы алюмо-иттриевого граната, что привело к значительному уменьшению себестоимости производства и сделало возможным применение синтетического граната под торговым названием «Экситонит»^{*} в ювелирной и часовой промышленности.

На данный момент цветовая палитра АИГ состоит из 10 цветов. Производственная мощность составляет около 6 000 кг в год. Вся продукция выпускается с сертификатом соответствия.

НПФ «Экситон» зарекомендовал себя надежным поставщиком, предлагающим качественное сырье и является постоянным участником выставок «Новый Русский Стил» и JUNWEX, планомерно расширяя список своих партнеров и заказчиков в ювелирной отрасли.

НПФ «Экситон»:

Директор по продажам — Савицкий Алексей Александрович,
контактный телефон: +7-928-262-06-88 (WhatsApp, Viber, Telegramm...)
e-mail: spc.exiton@gmail.com
site: www.npf-exiton.ru

Почтовый адрес:

355035, РФ, г. Ставрополь, ул. 1-я Промышленная, д. 13, каб. 201

Лидия Рожкова
владелец, руководитель
и идеолог компании ВЕГА



ВЫХОД ИЗ СУМРАКА

Надеемся, что кто-то из внимательных читателей помнит наши публикации о строгих коллекциях ВЕГИ в серебряно-черных тонах (см. модели НОН-ДАНГО, МАТРИКС и др.), которыми ознаменовался завершающий период ковидной истории. Тогда мы предположили, что это – своеобразная линия, отчеркнувшая тот долгий проблемный период и за ним последует взрыв цветных изделий.



К счастью, мы не ошиблись.

За минувшие два года оттенков серого было столько, что впору снимать мрачный сериал безо всякого налета эротики. Серое настроение, серые витрины закрытых магазинов, беспокойные размышления на тему завтрашнего дня... ну и обязательная медицинская маска, как гнилая вишенка поверх невкусного торта.

Выходов из этой бесцветной картины с невнятными контурами будущего – было всего два: смириться в ожидании, когда тучи все-таки разойдутся сами или начать войну с тусклыми буднями, поднимая и лелея крохотные росточки оптимизма. Компания ВЕГА полумерами не ограничивалась никогда: на город, а потом и на всю Россию в этом году пролился настоящий цветной дождь ярких моделей. На оттенки художники компании не поскупились: всё, чем знаменита палитра ювелирных минералов, пошло в дело. Ни один колор не был забыт, из запасников извлекались радостные воспоминания прежних поездок в ближние и дальние уголки земного шара, они и послужили идеями для коллекции... Впрочем, это даже не коллекция, а целое творческое направление, которому безошибочно и естественно пришло название

ЦВЕТНЫЕ
ДОЖДИ
ПЕТЕРБУРГА.



Олег Подгурский

ВЕГА

КТО ЛЮБИТ МАМБУ?

Знаете, почему у змей нет ног? Наверное, чтобы она утром случайно не встала не с той ноги... особенно если имеется она черная мамба и характер у нее и без ног не самый мирный. Как-никак самая ядовитая змея на планете. Не зря ее привлекли для уничтожения одного из негодяев в культовом фильме «Убить Билла»... хотя там столько негодяев, что никаких змей не хватит.

Так что если у вас ноги перепутались и уже в начале дня настроение воинственное, есть смысл предупредить об этом остальной мир, а то кому-нибудь ничего не подозревающему биллу может не поздоровиться. Для этого студия ФИЛЛАРТ придумала комплект «Черная мамба», предусмотрительно добавив к серьгам — запонки, т.е. годится и для делового костюма. Лично мне кажется, что «Мамба» должна быть в шкатулочке у каждой женщины... вместе с маленьким черным платьем имени Коко Шанель. Опасная, беспощадная и — прекрасная в своем боевом изяществе.

Олег Подгурский

Модель
«ЧЕРНАЯ МАМБА»
серебро, горячая эмаль, фианит
запонки и серьги

Экономика искусства

Искусство вообще, и ювелирное в частности смотря в прошлое, и работая с настоящим, конструирует будущее...

Рихард Вагнер в далеком 1849 г., излагая свои взгляды на развитие искусства в статье «Художественное произведение будущего» так описывает процесс рождения произведения искусства: «Вначале художник действует опосредованно, его творчество произвольно именно тогда, когда он стремится быть посредником и сознательно выбирает; созданное им произведение еще не является произведением искусства; его приемы – это, скорее, еще приемы ученого – ищущего, исследующего, – поэтому они произвольны и не ведут прямо к цели. Лишь там, где выбор уже сделан, где он был необходим, где он пал на необходимое, – там, следовательно, где художник находит себя в своем предмете, подобно тому как современный человек находит себя в природе, – лишь там рождается произведение искусства, лишь там оно оказывается чем-то действительным, самостоятельным и непосредственным».

И сегодня, в XXI веке его мысль остается актуальной, но в современной реальности мы все чаще мы имеем дело с симулякрами, когда внешняя оболочка становится важнее самого предмета искусства.

ЗА ЛЮБОВЬ ГОСПОДА

Ярким примером является нашумевшая в свое время работа Дэмиена Херста *For the Love of God* (За любовь Господа). Херст – один из самых дорогих в мире современных художников, известен благодаря серии работ «Natural History», в рамках которой погружал в формальдегид чучела различных животных.

«За любовь Господа» – самое дорогое произведение современного искусства из когда-либо созданных ныне живущими художниками. Представляет собой платиновую отливку человеческого черепа в натуральную величину, покрытую 8601 бриллиантами чистоты VVS (имеют незначительнейшие включения, видимые лишь при 10-кратном увеличении) общим весом 1106,18 каратов, включая безупречный фантазийно-розовой бриллиант грушевидной огранки, помещенный в положение «третьего глаза» – в центр лба черепа.

Череп принадлежал мужчине, жившем в XVIII веке и был приобретен Херстом у таксидермиста в одном из лондонских магазинов. Затем художник сделал с черепа слепок, отдал его в работу в ювелирную компанию



Дэмиен Херст.
*For the Love of
God (За любовь
Господа)*, 2007



Американский
рэпер Lil Uzi Vert
(настоящее имя –
Саймон Вудс) с и-
мплантированными
розовыми бриллиан-
тами, 2021

Bentley & Skinner, которая со времен королевы Виктории является поставщиком ювелирных украшений королевской семье. Там отлили череп в натуральную величину из платины, полностью инкрустировали бриллиантами, вставив лишь оригинальные зубы. Материальные затраты превысили 20 млн долларов. «Херст купил так много бриллиантов, что мировой рынок 2007 года вырос примерно на 15%», – так прокомментировал события того времени один алмазный дилер. По словам художника, название работы навеяно словами матери: “For the love of God, what are you going to do next?” («Скажи на милость, что ты дальше будешь делать?»), for the love of God – досл. цитата из Первого послания Иоанна: «Ибо это есть любовь к Богу».

Екатеринбург

УРАЛЬСКИЙ ЦЕНТР
РАЗВИТИЯ ДИЗАЙНА
ул. Горького, 4а

17-20

ноября
2022



Урал Ювелир

Российская выставка - ярмарка

Уральский торжок
ярмарка

(343) 355-01-42, +7-912-242-15-56

e-mail: uvelir@unexpo.ru, www.unexpo.ru

ПРИГЛАШАЕМ!

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ
ВЫСТАВКИ





Скульптура «Кролик» Джеффа Кунса



Джефф Кунс и Стелла Маккартни, подвес «Кролик», платина, 2005

Ссылаясь на иконографию черепа в искусстве как *memento mori* – напоминание о бренности жизни – произведение можно рассматривать как религиозный или дерзкий, сродни провокации жест перед лицом самой смерти. Автор использует барочную эстетику, развивая свою излюбленную тему *memento mori*. Инкрустированный бриллиантами платиновый череп выступает в качестве поучительной истории: символ смерти, покрытый драгоценными камнями, за которые люди фактически убивают друг друга.

Слова автора о своей работе подкрепляют это истолкование: «Я начал размышлять о том, как здесь, в Англии, и в западном мире вообще, мы одержимы изображениями черепа. Мы избегаем встречи со смертью и потому кажется странным, что вопреки этому любим изображать черепа на предметах одежды и аксессуарах – например, на шарфах Александра МакКуина. Почему мы приняли образ черепа? Что мы можем противопоставить смерти? Богатство? Деньги? Изобразительное искусство? Власть? Я думал о слогане [Де Бирс] «Бриллианты навсегда». Как в алмазные рудники отправляют детей добывать драгоценные камни и ничего им не платят... и о том, как за обладанием алмазом люди убивают друг друга».

СКАНДАЛЬНЫЙ КРОЛИК

Правоммерно будет отметить и явное влияние, которое оказало на эту работу творчество американского художника Джеффа Кунса. В 1986 г. Кунс создал три идентичные метровые стальные скульптуры «Кролик», отсылающие к детской надувной игрушке. В 2008 г. в Версале в рамках персональной выставки «Кролик» экспонировался в Зале Изобилия дворца. По словам художника, барочное окружение – «идеальный контекст» для понимания «философской природы» его работы. Так случилось, что с момента своего создания «Кролик» стал одним из основных символов современного искусства. Безликий в прямом смысле этого слова «Кролик» – образ детской игрушки, выполненной из сверкающей стали в метровую высоту отражает пустоту, которую, казалось, испытывало искусство в переходный момент от модернизма к постмодерну. Позже Кунс в соавторстве со Стеллой Маккартни создал платиновую подвеску «Кролик». Ис-

следуя на протяжении всей своей карьеры отношения между потребительской культурой и искусством, в случае с «Кроликом» Кунс производит двойной обмен: вначале из детской игрушки (повседневный товар) создает концептуальное произведение искусства, которое затем «низвергает», возвращая надувной игрушке ее первоначальный статус потребительского товара, но в новом, ювелирном качестве.

РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Сделка по продаже «бриллиантового черепа» Херста на аукционе в 2007 году стала абсолютным рекордом – работу приобрели за 100 млн долларов. В 2019 году на аукционе Christie's «Кролик» Джеффа Кунса был продан за 91,1 млн долларов, что позволило Кунсу наряду с Херстом встать в ряд «самых дорогих художников современности».

Как видим, произведения художников крайне высоко ценятся на арт-рынке. Умение делать сверхвыгодное и вызывающе скандальное искусство часто ставят им в вину, видя в художниках лишь расчетливых дельцов.

Возможно, их работы будет лучше понять, если исходить из того, что речь идет не об искусстве, а об экономике рынка искусства. Рассмотрим работу Демиана Херста с этой точки зрения. История с «бриллиантовым черепом» отлично демонстрирует, как работает рынок, ориентированный на спрос. А также о том, как можно манипулировать этим рынком, управляя спросом и предложением. С самого начала работу преследовали скандалы. Херст в одном из интервью заявил, что идея работы пришла к нему в Британском музее, когда он увидел выставленную маску ацтеков, инкрустированную бирюзой. На что его друг, художник Джон ЛеКей возмущенно заметил, что на самом деле Херст украл его идею – в 1993 г. ЛеКей создал 23 черепа, инкрустированных кристаллами хрусталя, и когда на черепа падал свет, казалось, что они покрыты бриллиантами. В 2021 г. Произошла еще одна забавная история, отдаленно отсылающая нас к произведению Херста. Американский рэпер Lil Uzi Vert вывесил в одной из социальных сетей фотографию с розовым бриллиантом в 11 каратов стоимостью \$24 миллиона, который он имплантировал

Классика, проверенная временем



Кольцо 14200 р.

0.15 Ct 3/6a 10800 рублей*

55 павильон, стенд В-100



Серьги 26250 р.



Пусеты 25750 р.



Подвеска 1187 р.

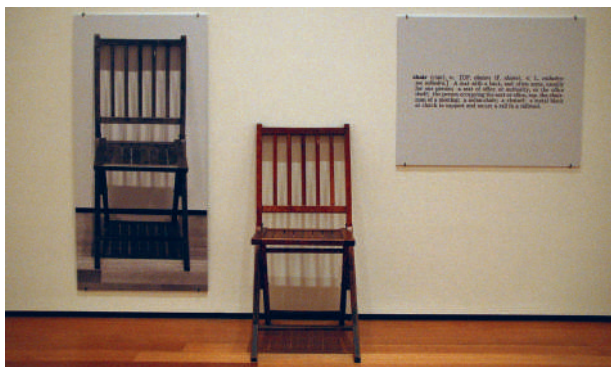
в область между бровями – совершенно так, как у «бриллиантового черепа»...

Заслуживает внимания еще один интересный факт – Демиен Херст входил в инвестиционную группу, которая приобрела череп на аукционе. Спустя несколько лет художник утверждал, что продал принадлежавшую ему часть акций и таким образом, работа ему больше не принадлежит. Однако не далее как в январе 2022 года Херст сделал новое заявление, согласно которому скульптура по-прежнему принадлежит ему вместе с неназванными инвесторами и хранится в хранилище Хаттон-Гарден в Лондоне. Это позволило некоторым исследователям предположить, что на самом деле в 2007 году была разыграна мистификация, и никакой продажи на аукционе не было... Таким образом, с некоторой долей условности можно говорить о том, что Херст создал ситуацию, при которой сам художник имеет возможность управлять будущим своего произведения. И что он умело воспользовался спросом, который сам и создал.

Что приводит нас к нескольким вопросам, связанных с творчеством современных художников: как оценивать качество искусства и где пролегает граница между предметом потребления и произведением искусства?



Angie Cravtree создала три вещи для своей инсталляции: бриллиант весом 10,1 карат, изображение этого бриллианта и его NFT, 2022



Джозеф Кошут, «Один и три стула», 1969

И нужен ли талант, чтобы сегодня стать преуспевающим художником?

Очевидно, что когда речь заходит о произведении современного искусства, то следует отметить, что начиная с конца 1960-х гг., когда на смену модернистам приходят концептуалисты, как предвестники постмодернизма, произведения искусства представляют собой уже не материальный объект, замкнутый сам на себя. Теперь форма вторична по отношению к выражаемой идее, художники возводят в ранг манифеста приоритет концепции над формой. Другой важной составляющей становится частичный отказ художника от авторства, вовлечение зрителя в художественное пространство и передача части полномочий зрителю, как соавтору произведения. Действительно, так ли важно знать,

кем именно был отлит платиновый череп или стальной кролик? В том и другом случае важна идея (концепция) и то, как именно художник моделирует отношения между произведением и зрителем. Искусство – это информация, и теперь художественные произведения путешествуют не только по выставочным пространствам, но и в средствах массовой информации, с недавнего времени и в виртуальном пространстве Метавселенной. Как в случае с художницей, пробующей себя в дизайне ювелирных украшений Энджи Кребтри, которая перенесла знаменитую инсталляцию «Один и три стула» Джозефа Кошута в ювелирное и виртуальное пространства. Она выставила на продажу за 1 000 000 долларов бриллиант огранки «груша» весом в 10 карат,

«портрет» этого бриллианта, написанный маслом, высотой один метр и NFT этого бриллианта. NFT (невозмозимый заменяемый токен) – это сертификат на право владения цифровым изображением представленного бриллианта.

Из приведенных примеров можно сделать вывод, что имея в своей коллекции работы современных художников, человек приобретает не столько уникальное произведение искусства, сколько всю историю, которая стоит за тем или иным предметом. И если в XIX веке философ Ральф Уолда Эмерсон, отражая взгляды своего поколения, определял суть искусства как «Любовь к красоте – это вкус. Создание красоты – это искусство». То дню сегодняшнему скорее соответствует цитата Энди Уорхола: «Создание денег – это искусство, работа – это тоже искусство, а хороший бизнес – это лучшее искусство».

LEGOR®

ЛИГАТУРЫ И ГАЛЬВАНИЧЕСКИЕ РАСТВОРЫ ДЛЯ ВЫСОЧАЙШЕГО КАЧЕСТВА

СТРЕМЯСЬ К УСТОЙЧИВЫМ ИННОВАЦИЯМ,
МЫ ПРЕВРАЩАЕМ ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ
ИЗ ПЕРЕРАБОТАННЫХ МАТЕРИАЛОВ
В ЛУЧШИЕ В СВОЕМ КЛАССЕ СПЛАВЫ,
ПОРОШКИ И ГАЛЬВАНИЧЕСКИЕ РАСТВОРЫ,
ЧТОБЫ ВОПЛОТИТЬ ВАШИ ИДЕИ
В ВОСХИТИТЕЛЬНЫЕ ТВОРЕНИЯ.



Небесные создания

В чем заключается привлекательность часов с фрагментами метеоритов



Срез железного метеорита Гибсон (Gibeon)



Rolex Cosmograph Daytona в розовом золоте



Rolex Cosmograph Daytona в белом золоте

Метеориты постоянно бомбардируют Землю. Ежегодно на нашу планету сваливается 5–6 тонн обломков, прилетевших из космоса – оторвавшихся от родных планет, звезд, Луны и астероидов. При этом, считается, что именно последние являются наиболее красивыми, поскольку из-за высокого содержания железа под воздействием сверхнизких космических температур в них образуется уникальный узор (так называемые «видманштенновские фигуры» по имени открывшего их в начале XIX века немецкого ученого), который невозможно искусственно воссоздать.

Хотя первые украшения из метеоритов известны еще с Древнего Египта, в часовое дело они пришли довольно поздно. Хотя бы потому, что до сих пор довольно трудно сделать тонкий срез с метеорита, не повредив его структуру, а затем с помощью ручной шлифовки и травления получить нужный эффектный узор. Компьютерный станок тут не поможет, изготовление каждого корпуса и, тем более, циферблата, где нужно также просверлить выемки для стрелок и индикации требуют кропотливой работы мастера. Именно поэтому часы элементами астероидов и прочих небесных

тел до сих пор считаются редким и штучным явлением.

Первые эксперименты с метеоритными циферблатами начал проводить в середине 1980-х гг. бренд Corum, управляемый в то время Рене Баннвартом, но настоящий тренд в часовом искусстве запустил Антуан Прецьюзо – независимый мастер, член АНЦИ, начинавший карьеру на Patek Philippe, а в 1981 году открывший собственное ателье. В 1991 году он приобрел кусок метеорита Гибсон (предположительно прилетевшего из астероидного пояса между Марсом и Юпитером около полумиллиона лет назад). К слову сказать, Гибсон, упавший в пустыне

Намибии, а также Муонионалуста, осколки которой разбросаны по границе Швеции и Финляндии – это два самых популярных источника метеоритов у часовых брендов, их отличает характерный узор. У Гибсона он более «морозный», напоминает иней, а у Муонионалусты более геометрический.

Например, с Гибсоном предпочитает работать Rolex, представивший первый Oyster Day-Date с этим циферблатом еще в 1999 году, и с тех пор не изменяющий любимой стилистике, хотя с 2004 года вывоз метеорита из Намибии строжайше запрещен, и его можно приобретать только на вторичном рынке. Последнюю коллекцию Rolex Cosmograph Daytona с метеоритным циферблатом бренд представил в 2021 году в двух версиях корпуса из розового и белого



Образец железного метеорита Muonionalusta (Муонионалуста)



Montres KF E18HT Evolution

золота (последнюю отличает также bezель Cerachrom и каучуковый браслет).

Тогда как большинство современных брендов, например, Jaeger-LeCoultre, Jaquet Droz и Parmigiani, предпочитают работать с Муонионалустой, в том числе и Антуан Прецьюзо, который перешел на этот метеорит в том же 2004 году. Среди недавних премьер стоит выделить Montres KF E18HT Evolution от Карстена Фрэддорфа, который добавил «метеоритную» линейку в свою единственную коллекцию сверхнадежных турбийонов собственного запатентованного калибра Novamag



Образец железного метеорита Muonionalusta (Муонионалуста)



Montres KF E18HT Evolution



Астронавт Базз Олдрин стоит на поверхности Луны. Фото сделано командиром Аполлона-11 Нилом Армистронгом. 1969 г.



Louis Moinet, часы из коллекции Super Moon

с термокомпенсационным балансом. В новой версии представлены модели с метеоритным циферблатом, окрашенным в разные цвета, а также в корпусе 44,5 мм из стали или розового золота, также украшенным гравировкой под астероидный узор.

Кроме астероидных, существуют и другие метеориты, которые обладают не меньшей ценностью. Например, лунные (не привезенные со спутника, а естественно упавшие на Землю), которые считаются еще более редкими – их официально насчитывается всего 371 объект. Один из которых, найденный в пустыне Дофар, использовал Louis Moinet для новейшей коллекции Super Moon. Сам рисунок циферблат повторяет снимок лунной поверхности, впервые сделанный с борта «Аполлона» в 1969 году.



MOSCOW WATCH EXP 2022

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ЧАСОВ,
УКРАШЕНИЙ, АКСЕССУАРОВ

11-13 октября

#MWE2022

**EVENT-ХОЛЛ «ИнфоПространство», 1-й Зачатьевский переулок,
дом 4, м. Кропоткинская, м. Парк Культуры**

ВРЕМЯ РАБОТЫ ВЫСТАВКИ

11 октября: 11:00 - 21:00 | 12 октября: 11:00 - 21:00 | 13 октября: 11:00 - 19:00

РЕКЛАМА



ИнфоПространство

Организатор: **Watch Media Publisher**

+7 (495) 64-555-79

www.watchexpo.ru

Валентин Скурлов,
кандидат искусствоведения,
Санкт-Петербург

Франц Петрович Бирбаум (1872-1947)

К 150-летию со дня рождения

Часть 2

«...Я всё же изгнанник в своём отечестве,
бывают же такие»

Из письма Ф. П. Бирбаума
акад. А. Е. Ферсману,
Швейцария,
22 февраля 1921 г.



Франц Петрович Бирбаум.
Миниатюра по меди. Художник
Анастасия Бузнькова, 2022

Сейчас сложно ответить на вопрос: как принял Бирбаум революцию? Его критическое отношение к высочайшему двору видно из записок 1919 г. Там же мы видим его уважительное отношение к передовым представителям буржуазии, признающим в художнике творца. Два ведущих сотрудника фирмы Пауль Бломериус и Константин Огваздин входили в состав Адмиралтейского районного комитета партии конституционных демократов. В поддержке «кадетов» был замечен и известный киевский ювелир Иосиф Маршак, что вероятно и мешало ему получить звание придворного поставщика. Очевидно, окружение ювелира Карла Фаберже устраивала британская модель монархии, поскольку ювелиры получали большие заказы от Кабинета его величества и царского двора. В мае 1916 г. в связи с преобразованием собственного предприятия Карла Фаберже в Товарищество (600 паев по 5000 руб. каждый), Франц Петрович становится его акционером (с паем 5000 руб.), членом Правления. Торговля идет неплохо. Даже после Февральской революции магазин на Морской, 24 полон. Покупатели – революционные матросы с мешками денег, новоиспеченные богачи, озолотившиеся на военных поставках, новые комиссары.

И вдруг все рухнуло в октябре 1917 г. Мог ли Бирбаум быть доволен такой властью? Национализировались дома и дачи, крупные предприятия. Смерть жены. В результате произошедших событий Франц Петрович теряет стабильный доход, не успев воспользоваться преимуществами акционера, в мае 1919 г. его арестовывают, он проводит в тюрьме 32 дня. Во время обыска в доме Фаберже среди прочих

вещей изъята коробка с драгоценностями, принадлежавшими Францу Петровичу.

«ЧИСТОЕ» И «НЕЧИСТОЕ» ИСКУССТВО

15 января 1918 г. грянул знаменитый «Декрет о золоте», согласно которому гражданам запрещалось владеть более чем 16 золотниками (67 г) золотых изделий (одна треть веса золотого портсигара), а все производство переводилось на металл 36-й (соответствует 375 метрической) пробы. Более высокая проба запрещена. «Это катастрофа» – реагировали на это решение властей золотых дел мастера. В России не умели работать с металлом такой пробы, изделия корродировали, не было технологии литья, штамповки и припоя. Бирбаум находит в себе силы работать с недорогими металлами, эмалью по меди, с применением полудрагоценных камней, так как драгоценных камней в России нет с начала войны. Творческая активность Бирбаума переключается на общественную деятельность. В апреле 1918 г. Франца Петровича избирают кандидатом в члены Исполкома Союза деятелей искусств, этакого прообраза Министерства культуры, вопрос об учреждении которого ставился еще до революции. Вместе с ним в секцию «Прикладное искусство» вошли такие известные деятели, как А. Головин, М. П. Добужинский, Д. И. Иванов, В. С. Щербakov и В. В. Эмме.

Качественный состав других секций Исполкома понятен при перечислении фамилий: композитор К. А. Глазунов, скульптор Л. В. Шервуд, художники Ю. Л. Анненков, И. И. Бродский, К. С. Петров-Водкин, писатели М. Горький, Л. Н. Андреев, Д. Мережковский, артист Ю. М. Юрьев, искусствоведы А. Н. Бенуа, граф В. П. Зубов.

Для Союза деятелей искусств Франц Петрович готовил доклад по проблемам развития художественной промышленности. Он вновь выступает в защиту прикладного искусства:

«До самого последнего времени у нас было принято делить искусство на чистое и не чистое, то есть прикладное. Последнее считалось чем-то низшим. Нужно ли указывать, насколько подобный взгляд ошибочен. Художественность произведения зависит от вложенного в него элемента творчества, вне зависимости от материала, из которого оно исполнено, а в зависимости от того, как оно исполнено» (Подчеркнуто Бирбаумом – В.С.)

«Многие керамики, как старинные, так и современные – художественные произведения, а многие картины, украшающие гостиные – произведения антихудожественные. Нужно признать равноправие прикладного искусства, принимать лучшие его произведения на художественных выставках. Одновременно необходимо привлечь к участию в художественных произведениях лучшие художественные и научно-технические силы».

В декабре 1918 г., посетив по заданию Отдела художественной промышленности Петергофскую гранильную фабрику, Бирбаум готовит свои предложения по восстановлению ее работы. В тот же период им подготовлена докладная записка по вопросу объединения Детскосельских бронзолитейной, золото-серебряной, ювелирной и эмальероочной мастерских в одну «Мастерскую художественной обработки металлов» с приложением проекта Устава, проекта и смет мастерских. Мастерские намечалось открыть в Феодоровском городке Царского села. Записка направлена в Подотдел художественной промышленности Отдела изобразительных искусств – знаменитый ИЗО. При подготовке этого материала Франц Петрович использовал свой дореволюционный организаторский опыт, когда в составе комиссии из художников, фабрикантов и ремесленников, по заданию Русского Художественно-промышленного общества разработал проект Учебных мастерских для воинов-инвалидов. Так Бирбаум видел свою помощь фронту.

В начале 1918 г. Франц Бирбаум пишет статью «Прикладное искусство и художественная

промышленность» (впервые опубликована книге «Фаберже и петербургские ювелиры», СПб., 1997):

«Художественная промышленность России, которая всегда была в состоянии отсталости и прозябания, сейчас разрушена вихрем («политических» – зачеркнуто Бирбаумом – В. С.) событий. Перед нами задача ее воссоздания. При этом необходимо избежать те дефекты ее организации, которые явились причиной ее прозябания. Нужно ли указывать, что теперь, когда искусству суждено стать («достоянием народа» – зачеркнуто Бирбаумом – В. С.) ближе народу, роль прикладного искусства как вернейшего проводника художественной культуры в массах приобретает особое значение. Изделия его проникают всюду и, смотря по своим качествам, вносят художественную культуру или приучают к внешнему безобразию».

Примечательно зачеркнутое Бирбаумом в рукописи слова. Как и многие члены Союза деятелей искусств, он отмежевывается от политики (зачеркнуто слово «политический» – В. С.). Искусству, пишет он далее, суждено стать ближе народу (а не «достоянием народа»). Что получилось, когда предметы искусства стали «достоянием народа», Бирбаум мог убедиться сам: загородный дом Агафона Фаберже с его коллекционной обстановкой был полностью разграблен, вывезено все имущество и обстановка из дома Карла Фаберже на Морской улице, 24.

До революции общей тенденцией работы с камнем, как предметом прикладного искусства, было стремление вносить камень не в саму жизнь, а рассматривать его как предмет роскоши, убранств, как безделушку. С этой тенденцией боролся Фаберже и не безуспешно. Ф. П. Бирбаум в той же статье о художественной промышленности правильно отмечает, что «объектами художественной промышленности должны стать преимущественно предметы обихода и что искусство должно вносить элементы красоты в те предметы, которые мы постоянно видим и употребляем. (...) Но несомненно такой переход из области предметов роскоши к предметам обихода связан с массовым фабричным производством. Это тоже опасно. В немецкой камнерезной промышленности массовое производство убило индивиду-



Рис. А. К. Денисова-Уральского, 1912

альность творца, отдалило художника от изделия». Чтобы не впасть в эту крайность, Бирбаум предлагает ряд мер, интересно мотивируя их:

«Русская художественная промышленность находится в первой стадии своего развития, и в ней ремесленное производство еще преобладает над фабричным. С художественной точки зрения такое положение благоприятно, так как ручная работа всегда носит отпечаток индивидуальности мастера; массовое же фабричное производство лишено этого отпечатка, с художественной стороны весьма ценного.

С развитием фабричного производства, помимо общих мер поднятия культуры, необходимо снабжение фабрик образцами, выработанными первоклассными мастерами и государственными художественными мастерскими. Современные механические усовершенствования дают возможность воспроизводить модели с факсимильной точностью, и мы будем, следовательно, в состоянии снабжать рынок художественными репродукциями с первоклассных оригиналов».

Идеи Франца Бирбаума весьма актуальны, но история на тот момент не востребовала мыслителя и идеолога художественной промышленности. Будучи в Швейцарии, Бирбаум предлагает свои услуги в качестве представителя российских гранительных и фарфоровых фабрик, дает предложения по их развитию. Ответа от акад. Ферсмана на свои письма он так и не получил.

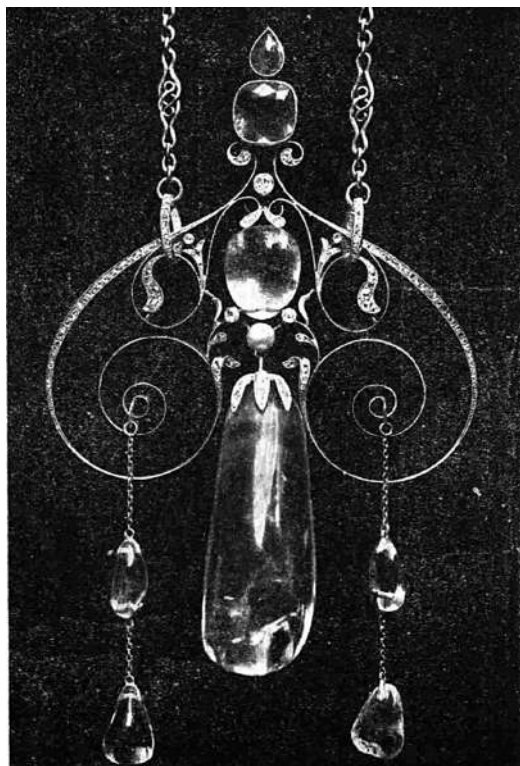
О РУССКОМ СТИЛЕ

Еще до революции 1917 года Франц Петрович неоднократно выступал на страницах журналов «Искусство и жизнь» и «Ювелир». Интересны суждения художника по поводу развития русского стиля:

«Пора взглянуть более серьезно на задачи прикладного искусства. Если национальному стилю суждено возродиться, то конечно только в более культурных формах».

Художник борется за функциональность предметов русского стиля: «Когда создаются предметы, мы вправе требовать, чтобы они соответствовали нашим потребностям, а не одним только декоративным целям. (...) Стиль создается сочетанием двух факторов: национально-художественного творчества и культурных потребностей эпохи. Создается он не одним человеком, а целыми поколениями. Национальный стиль не вырабатывается у нас, пока не будет художников, проникнутых русским художественным духом и современной культурой».

Эти рассуждения позволяют понять специфику стиля Фаберже. Стиль Фаберже, по Бирбауму, это не стиль одной фирмы Фаберже, это стиль русской национальной ювелирной школы последней трети XIX – начала XX вв. Этот стиль не создан одним человеком – Карлом Фаберже. Он дал только название стилю. Этот стиль выработался в результате творчества ювелиров таких знаменитых российских фирм,



Подвесок в русском стиле аквамаринный с украшениями бриллиантов, жемчуга в серебре и платине. Рис. А. К. Денисова-Уральского, 1912

как «Никольс и Плинке», «Сазиков», «Хлебников», «Овчинников», «Болин», «Морозов», «Братья Грачевы», «Курлюков», «Рюкерт», «Маршак», других прекрасных мастеров и наиболее последовательно выражен в творчестве художников фирмы «Фаберже».

Даже короткое прикосновение к литературному наследию Франца Петровича показывает, насколько это незаурядная личность. Необходимо собрать все статьи Франца Петровича и издать их отдельной книгой. Мы надеемся, что читатели и исследователи найдут новые, неопубликованные литературные произведения главного мастера фирмы Фаберже.

Полное имя Бирбаума: Франц-Петер. У него, также как у Петера-Карла Фаберже второе имя Петер, что означает «камень». Знаменательное совпадение! Таким он был и в жизни. Мягкий добрый человек в жизни, но камень в отстаивании эстетических принципов, которым он присягнул, вступая молодым человеком на службу в фирму Фаберже. Этот принцип можно определить как «ДОБРО И КРАСОТА».

Может быть, он был в чем-то наивен, надеясь, что красота спасет мир...

ГОТОВАЯ СИСТЕМА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ ЮВЕЛИРНОЙ КОМПАНИИ

IJA DAY

от 25
рублей*



РЕКЛАМА



+7 999 333 92 78
+7 991 463 56 76
info@ija-academy.com
www.ija-academy.com

* в день за человека



Циркон С ★



www.zircon-s.ru
8(812)6497373
Стенд А-211, пав. 57