

# РУССКИЙ ЮВЕЛИР

сентябрь | 2023

 Grant  
JEWELRY

new brand collection  
Shanghai



Москва  
ВДНХ

Павильон 55  
Стенд В-100

РЕКЛАМА



**JUNWEX**  
ОТРАСЛЕВОЙ МЕДИАКОМПЛЕКС



Клуб «РОССИЙСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ»

ЮВЕЛИРНАЯ  
РОССИЯ

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФОРУМЫ ЮВЕЛИРНОЙ ИНДУСТРИИ

# JUNWEX

ФЕВРАЛЬ • САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

31 января – 4 февраля 2024  
Экспофорум

МАЙ • МОСКВА

22–26 мая 2024  
ВДНХ, павильон 75

СЕНТЯБРЬ • МОСКВА

25–29 сентября 2024  
ВДНХ, павильон 75

## ВЫСТАВКА ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ И ПОДАРКОВ

# JUNWEX

Лучшие украшения в России

МОСКВА • ГОСТИНЫЙ ДВОР

7–10 декабря 2023

# ПРОГРАММА «ЮВЕЛИРНАЯ РОССИЯ»

XXXII Международный форум ювелирной индустрии

# JUNWEX

## ПЕТЕРБУРГ

**31 января – 4 февраля 2024**  
**ЭКСПОФОРУМ**

E-mail: [junwex@junwex.com](mailto:junwex@junwex.com); Internet: [www.junwex.com](http://www.junwex.com)  [junwex\\_fair](https://t.me/junwex_fair)

## РЕДАКЦИЯ

**главный редактор** Владимир Пилюшин

**1-й заместитель главного редактора**

Светлана Пилюшина — [info@russianjeweller.ru](mailto:info@russianjeweller.ru)

**заместитель главного редактора**

Татьяна Самойлова, искусствовед

## редакторы

Виктор Латанский, Ольга Никонова

## эксперт-геммолог

Михаил Чижов

## арт-директор

Олег Подгурский

## дизайн и верстка

Ирина Серова

## фото

Алексей Боголепов

## корректор

Евдокия Бубенина

## ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

### рекламный отдел

[advert@russianjeweller.ru](mailto:advert@russianjeweller.ru)

## ОТДЕЛ РАСПРОСТРАНЕНИЯ

[info@russianjeweller.ru](mailto: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](http://www.russianjeweller.ru)

e-mail: [info@russianjeweller.ru](mailto: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, 2023 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 информационным

технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

**ПЕЧАТЬ** Типография «Премимум 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

Фотографии взяты из открытых источников

# содержание

## НА ОБЛОЖКЕ

Ювелирный завод GRANT

<http://grant-gold.ru>

## АКТУАЛЬНО

- 6 Развитие малого предпринимательства в ювелирном секторе России: задачи, перспективы, законодательное обеспечение
- 10 Объединиться и устоять!
- 12 Новые правила, от которых проигрывают все
- 24 Есть решение! Забросившим свой сайт посвящается

## КОЛЛЕКЦИИ

- 20 «ЯСПИС» — новые грани мастерстве
- 56 Как рождается дизайн

## СЕРЕБРЯНЫЙ СОВЕТ

- 14 СЕЗОН СЕРЕБРА. На тропе премиума
- 16 ВЕГА опалесцирующая
- 17 Тарасовы. Поезд на Хогвардс
- 18 Слово единое от всех невзгод

## ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

- 28 Культурные реминисценции как фактор развития современного авторского ювелирного искусства России
- 40 Ничего лишнего
- 64 Запонки — подарки из Кабинета Его Императорского Величества. 1891–1917 гг.

## КОНКУРС

- 35 Калининград как центр притяжения ювелирного искусства

## ОБРАЗОВАНИЕ

- 42 Синергия камня и дизайнера в индустрии драгоценностей
- 48 International Jewellery School: конкурентоспособный бизнес начинается с кадров
- 52 Комплексная система обучения на примере IJA DAY

## ТЕХНОЛОГИИ

- 50 Exiton Crystals: фантазии на тему цвета



Владимир Михайлов



Золото 585° «зеленое», топаз

Рельефное кольцо из Именной коллекции с самоцветами является миниатюрной иконой носимой на руке



МОСКВА — САНКТ-ПЕТЕРБУРГ — КРАСНОДАР — 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»

Узнайте больше об авторе и его коллекции на сайте [WWW.VMIKHAILOV.COM](http://WWW.VMIKHAILOV.COM) или по телефону 8 (800) 5555 605

# Развитие малого предпринимательства в ювелирном секторе России: задачи, перспективы, законодательное обеспечение



Россия не страна «третьего мира», в которых борьба с бедностью и нищетой декларируется как насущная социальная программа. У нас другая задача: России необходимо развитие среднего класса. Именно в расширении среднего класса можно видеть важнейшую функцию развития малого бизнеса. Материальное благополучие наемного работника почти полностью зависит от работодателя, и даже размер вознаграждение топ-менеджера крупной компании не всегда адекватен их персональным успехам. И только в малом бизнесе доход предпринимателя напрямую зависит от успешности его личных действий.

Устанавливая для малого бизнеса льготные режимы налогообложения государство исходило из того, что благоприятный налоговый режим простимулирует создание новых предприятий, что, в свою очередь, не только скомпенсирует недополученные из-за льгот налоги от имеющихся субъектов, но и увеличит поступления в бюджет за счет расширения налогооблагаемой базы, т.е. числа малых налогоплательщиков. Но прежде всего, малый бизнес — это социальный проект по поддержке развития среднего класса. Для чего и были введены специальные налоговые режимы для МСП.

Возможно многие из тех, кто сегодня работает в малом бизнесе смогли бы вести свои предприятия к успеху и в условиях применения общей системы налогообложения (ОСНО). И, может быть, бюджет получил бы при этом больше доходов, чем имеет сегодня. Тем не менее, льгота по налогообложению малому бизнесу была государством предоставлена.

Но вот в отдельно взятой ювелирной отрасли вдруг взяли, и запретили Федеральным законом №47-ФЗ малому бизнесу пользоваться специальными налоговыми режимами. Хотя ювелирные изделия — это обычный бытовой товар. Не будем останавливаться на узкоотраслевых вопросах, об ошибочности принятого закона Правительству, депутатам Госдумы и членам Совета Федерации уже известно из двух разосланных отчетов по научно-исследовательским работам, одна из которых была выполнена Финансовым Университетом при Правительстве РФ, а вторая проделана в МГУ.

Речь идет о другом. Крупные ювелирные производители и ювелирные сети давно лоббировали, как они говорили, «выравнивание условий по налоговой нагрузке». Ни-



сколько не учитывая при этом важность сохранения в отрасли малого бизнеса как социального явления. Сегодня условия работы в ювелирном секторе по налоговой нагрузке по-прежнему неравные, они сложились в пользу крупных предприятий. Малые теперь платят больше крупных!

К сожалению, никому нет дела до того, что в отдельно взятой сфере экономики вместо поддержки малого бизнеса идет его фактическое уничтожение. Всего за полтора года с момента принятия закона 47-ФЗ, число субъектов МСП в ювелирной сфере сократилось на 25,5%. А если вычесть число вновь созданных малых ювелирных предприятий (что можно объяснить дроблением уже существовавших, чтобы уложиться



под критерии статьи 145 НК РФ по НДС), то сокращение числа малых ювелирных предприятий за 1,5 года составит уже 35,0%.

Малый бизнес в ювелирной сфере составляет всего лишь 3% от оборота ювелирного рынка. Но при этом — более 90% по числу предприятий. Т.е. деятельность малого и микро-бизнеса в ювелирной отрасли — это, прежде всего, проект социальный, и роль налоговых поступлений от этого сектора для экономики при любой системе налогообложения будет несущественна. Малые ювелирные компании, продолжающие действовать на рынке после вступления в силу запрета на применение ими специальных налоговых режимов, ощущают себя обиженными государством, несправедливо дискриминированными по отраслевому признаку. Особенно — на фоне мощной государственной поддержки развития МСП в иных отраслях экономики.

Когда малые ювелиры столкнулись с этим результатом нечестной конкурен-

ции со стороны крупного ювелирного бизнеса, никто их не смог защитить. Сегодня малый ювелирный бизнес уже не надеется вернуть равные права с МСП в других отраслях. Хотя подпункт 4 пункта 3 Статьи 6 Федерального закона №209-ФЗ гарантирует обеспечение равного доступа субъектов МСП к получению поддержки как одного из основных принципов государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства. Сегодня мы просим предоставить малым ювелирным предприятиям хотя бы что-то в налоговой сфере, и не для всех, и совсем не в том объеме, что доступны для субъектов МСП других отраслей.

Есть поручение Президента РФ В. В. Путина рассмотреть вопрос о возможности предоставления субъектам МСП, осуществляющим реализацию ювелирных и других изделий из серебра права на применение специальных налоговых режимов. Срок исполнения был поставлен до 1 августа 2023 года, но каких-либо результатов мы не видим до сих пор.

Надежда, как известно, умирает последней. Потому мы очень надеемся, что нас услышат.



Предложения ювелирного сообщества по развитию малого и среднего предпринимательства, переданные в Экспертный совет Комитета Госдумы по МСП

1. Предоставление прав на применение специальных налоговых режимов субъектам МСП (осуществляющим производство и торговлю (оптовую и розничную) ювелирными и другим изделиями из серебра отечественного производства.

*Практическая реализация: путем внесения следующих изменений в нормы НК РФ (добавленный текст жирным шрифтом с подчеркиванием):*

— в Статье 346.12. НК РФ:

3. Не вправе применять упрощенную систему налогообложения:

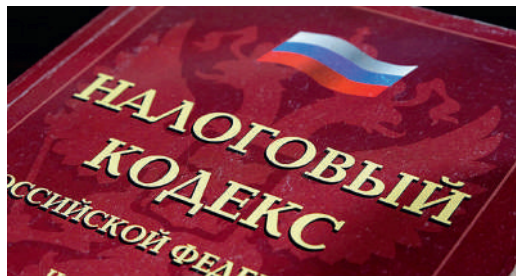
22) организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие производство ювелирных и других изделий из драгоценных металлов или оптовую (розничную) торговлю ювелирными и другими изделиями из драгоценных металлов **за исключением производства и оптовой (розничной) торговли ювелирными и другими изделиями из серебра отечественного производства;**

— в Статье 346.43. НК РФ:

6. Патентная система налогообложения не применяется в отношении:

8) деятельности по производству ювелирных и других изделий из драгоценных металлов, а также оптовой либо розничной торговли ювелирными и другими изделиями из драгоценных металлов, **за исключением производства и оптовой (розничной) торговли ювелирными и другими изделиями из серебра отечественного производства;**

2. Возможность применения Статьи 145 НК РФ для малого и микро-бизнеса, действующего в ювелирной отрасли, позволяет хотя бы частично компенсировать негативные последствия запрета малому ювелирному бизнесу применять патентную систему налогообложения и УСН. Однако **порог в размере 2 млн. рублей за три месяца для освобождения от**



уплаты НДС, который не изменялся с 2005 года является чрезмерно низким для ювелирной отрасли, где объекты оборота (ювелирные изделия и сырье для их производства — драгоценные металлы и драгоценные камни) имеют высокую стоимость. В то же время, зарабатывают ювелиры не на стоимости сырья, а только на добавленной стоимости изделий.

Предлагается проиндексировать на уровень инфляции, установленный Статьей 145 Налогового кодекса Российской Федерации лимит выручки в 2 млн. рублей за три месяца для освобождения от уплаты НДС.

**ЛИБО**

увеличить установленный Статьей 145 Налогового кодекса Российской Федерации лимит выручки с 2 до 6 млн. рублей за три месяца для освобождения от уплаты НДС для субъектов рынка, осуществляющих производство и торговлю (оптовую и розничную) ювелирными изделиями. Мера приведет к снижению рисков закрытия предприятий отрасли или уходу их в «теневую» рынок, что благоприятно скажется как на поступлениях в бюджет, так и на криминальной обстановке в отрасли, а также принесет пользу социальной политике в сохранении в России среднего класса.







**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](http://www.грингор.рф)



<http://grant-gold.ru>

# ОБЪЕДИНИТЬСЯ И УСТОЯТЬ!



*Станислав Мазурчик*

**П**ро тяжелое положение всей ювелирной индустрии не говорит сегодня только ленивый. Но большей частью это рефрен с перечислением проблем и несостыковок в новых законодательных актах и сетование на то, что волна перемен захлестывает, оставляя на плаву только сверхустойчивых флагманов отрасли. Гораздо реже звучат конкретные предложения, призванные хоть немного изменить положение дел к лучшему. Например, генеральный директор ювелирного завода «Грант» Станислав Мазурчик считает, что спасение «утопающих» в новых приемах сотрудничества производства и торговли.

– В нынешние турбулентные времена взаимовыгодное сотрудничество производителей и торговли приобретает особое значение. Производитель всегда заинтересован в процветании торговли – посредника, помогающего реализовывать его продукцию. Но и торговля должна научиться видеть в своих поставщиках, прежде всего, партнеров, которые помогают ей выстраивать бизнес.



*Кольце из коллекции «Волны разума»*

Эпоха серьезных перемен поставила наших торговых контрагентов в весьма непростые условия: с одной стороны, им нужно осваивать НДС и новую систему отчетности, с другой – агрессивная экспансия крупных федеральных торговых сетей поступательно отвоевывает все новые и новые сегменты рынка, выдавливая из него небольшие магазинчики и сети, наводя розницу дешевым ширпотребом. И все это на фоне многократного роста стоимости драгоценных металлов и стремительного снижения покупательной способности населения.

Очевидно, что противостоять таким вызовам времени нелегко, и тут бы вспомнить древнюю истину о том, что один в поле не воин, обратиться к поставщикам в поисках новых путей сотрудничества, объединить ресурсы для совместного движения вперед. Но, увы, вместо этого большинство торговых предприятий предпочитает идти по пути выкручивания рук производителю: потребовать товар на комиссию и не заплатить за него вовремя, нарушить договоренности, ротировать поставщика в поисках самого дешевого ассортимента, а то и вовсе выбрать партнера, исходя из личных предпочтений – сегодня рутинная практика. При этом часто торговля не понимает, что тем самым играет на поле врага и убивает не только покупательский интерес розничного клиента, но и своего главного союзника – производителя.

*По мнению Станислава Владимировича, необходимо заранее прогнозировать покупательский спрос, регулярно анализировать продажи, обмениваться данными с производителем.*

– Нам, как воздух, нужно понимание того, каких изделий ждет от нас конечный потребитель. Зачастую подбор ассортимента ведется исключительно по субъективным признакам: нравится – не нравится конкретному товароведу. А те, кто старается учитывать в своей работе статистику, работает по матрице, не всегда обращают внимание на сложность и качество работы и дизайн. В итоге прилавки завалены шаблонным, уже привезшимся ассортиментом, не вызывающим у конечного потребителя желания приобрести его.

Производителей беспокоит тот факт, что не всегда грамотно выполняется подсортировка, как следствие разбиваются гарнитуры, визуальная и функциональная составляющая витрины страдает. Лояльность покупателей к таким торговым точкам падает.

Единицы магазинов, проводя выставки-продажи продукции конкретных производителей, осознанно подходят к продвижению данного мероприятия, как итог нет желаемой прибыли и значимого результата. А ведь это один из мощных инструментов и для стимуляции спроса, и для выявления покупательских предпочтений.



*Браслет (фрагмент) из коллекции Shanghai*

В целом, совместные рекламные и маркетинговые стратегии могли бы стать основой для успешного сотрудничества. Например, никому из нас в одиночку не потянуть серьезную рекламную кампанию федерального размаха. А если объединить бюджеты, которые сегодня крайне неэффективно тратятся на рекламу локального уровня? Можно было бы добиться такой зоны рекламного покрытия, узнаваемости и цитирования брендов, которая не по карману ни одной федеральной сети. Мы, как производитель, предоставляем фотосессии, презентации новых изделий, качественный и интересный контент, и если торговля, со своей стороны, разместит эту информацию на своих сайтах, в социальных сетях, магазинах и донесет до конечного потребителя, то покупатель придет в их магазины за понравившимся украшением. Все, что нужно, это вдумчивый подход, анонсирование и продвижение каждого бренда, соблюдение партнерских договоренностей, паритетное участие в рекламных кампаниях.



*Колье из коллекции Shanghai*

В качестве наглядного примера приведу тот факт, что наша компания не является поставщиком ни одной из федеральных сетей, хотя предложения поступают регулярно. Но мы понимаем, что начав отгружать продукцию конкурентам наших нынешних контрагентов, мы тем самым поставим их под удар. Даже заходя на новые рынки, а «Грант» помимо России работает еще в четырех государствах СНГ, мы не допускаем того, чтобы разные сети торговали одним и тем же ассортиментом, то есть сознательно избегаем излишнего конкурентного напряжения между нашими новыми партнерами.

Учет интересов контрагентов, финансовая дисциплина, соблюдение договоренностей, создание креативных механизмов стимулирования спроса – вот совершенно не затратные, но эффективные механизмы выгодного партнерства. А объединение ресурсов – единственная стратегия выживания. Мне кажется, производителям и торговле пора начать договариваться и работать сообща. На примере успешной работы с рядом компаний мы можем с уверенностью сказать, что выгода от эффективного партнерства и грамотного анализа будет реально ощутима для торговых точек: повысится оборачиваемость, маржинальность, лояльность и количество клиентов.

Поэтому Грант призывает к объединению энергии, сил и ресурсов, взаимовыгодному и уважительному партнерству производителей и предприятий торговли.

# Новые правила, от которых проигрывают все



Заседание Общего собрания Ассоциации «Гильдия ювелиров России» — знаковое событие в ювелирной отрасли — прошло в августе в Костроме. В ходе собрания был принят ряд назревших административных решений, а также прошли выборы руководителей. Кроме того, в рамках мероприятия был проведен круглый стол, который оставил, увы, больше вопросов, чем ответов.

Об итогах этих мероприятий и обсуждаемых на них проблемах рассказал основатель компании «ЦИРКОН С» Сергей Владимирович Куколевский.

– Ситуация, в которой сегодня оказалась ювелирная индустрия, требует предельной консолидации всех ее участников. Поэтому и значение Ассоциации «Гильдия ювелиров России», призванной отстаивать интересы ювелиров на самом высоком уровне, сегодня очень высоко. На Общем собрании единодушно, в исключительно конструктивном ключе были внесены изменения, соответствующие требованиям времени, а также прошли выборы руководителей. Единогласно Председателем Ассоциации был избран Флун Фагимович Гумеров. Также Сопредседателями Ассоциации были избраны Валерий Васильевич Будный и Аркадий Леонидович Гутерман, а Исполнительным директором – Владимир Александрович Збойков, Ревизором избран Дмитрий Анатольевич Кунцев.

Сейчас ювелиры очень активно обсуждают животрепещущие проблемы отрасли, и всем нам очень хотелось бы получить информацию о текущих переменах из первых рук – от представителей Минфина, Федеральной пробирной палаты, Росфинмониторинга. Вопросов у нас накопилось очень



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
СЕРЕБРЯНЫЙ СОВЕТ



много, но... Чиновники из курирующих ювелирную отрасль министерств пренебрегают возможностями пообщаться с ее представителями, не спешат услышать наши пожелания и предложения, вытекающие из каждодневной практической работы. Например, проводившийся вместе с Общим собранием кру-

глый стол представители федеральных ведомств публично проигнорировали.

Как до этого проигнорировали даже прямые распоряжения президента. Совсем недавно Флун Фагимович Гумеров обсуждал ключевые проблемы ювелиров с президентом страны. Говорили о серебряной отрасли, о необходимости вывести ее из ГИИСа, не распространять на нее действие 41-го и 47-го законов. Владимир Владимирович согласился с этими предложениями и нашему главному куратору – Минфину были даны соответствующие поручения.

Министерство формально отчиталось о том, что ювелиры-индивидуалы выведены в отдельную категорию и им даны несущественные послабления в отчетности. По факту эти изменения – капля в море, и приняты они были задолго до поручений президента. То есть по делу никаких реальных действий так и не предпринято.

И в этом есть очевидно читаемая тенденция. Например, не так давно Владимир Александрович Збойков был выведен из состава рабочей группы по регулировке рынка драгметаллов – единственного представителя ювелирной отрасли, самого квалифицированного и уважаемого эксперта, лишили возможности защищать интересы профессионального сообщества. То есть законы, влияющие на работу ювелиров, нам спускаются, но никто не интересуется, как конкретное решение влияет на жизнь отрасли.

А ситуация ведет к разорению и закрытию множества мелких предприятий. И проблема не только в появлении тысяч безработных, что недопустимо в современных условиях, когда ценен каждый человек, который что-то создает и платит налоги. Важно понимать, что именно ювелиры-индивидуалы и небольшие ювелирные мастерские развивают ювелирное ремесло, сохраняют и приумножают традиции ювелирного искусства, которым по праву так гордится наша страна. Ювелирные шедевры, которые разлетаются по музейным и частным коллекциям, получают награды на престижных конкурсах, создаются не промышленными гигантами, а конкретными художниками-ювелирами. Многие из них в свое время создали небольшие компании для выпуска ограниченных ювелирных коллекций, что позволяло им иметь средства для жизни и творчества. Они не мечтают о расширении бизнеса, увеличении объемов производства, освоении сложных бухгалтерских отчетов и расчетов НДС. Они хотят оставаться художниками,

заниматься любимым ремеслом и реализовывать свой творческий потенциал.

Но именно по ним государство сегодня ударяет сильнее всего, вынуждая закрывать компании из-за драконовских мер налогов и отчетности. Кто-то их таких ювелиров ищет новую профессию, кто-то переезжает за рубеж и там, в гораздо более комфортных условиях, начинает строить свой бизнес. Ювелирные отрасли сопредельных и дальних государств уже получают мощный приток талантливых и высокопрофессиональных специалистов. А кто будет двигать ювелирное искусство в России?

И пусть никого не вводят в заблуждение оптимистичные данные отчетов, показывающие экономический рост отрасли – оценивать рост ювелирной промышленности и торговли нужно не в деньгах, это от лукавого, а в килограммах или штуках. Вот тогда станет очевидным, что прирост оборотов лишь следствие инфляции и многократного роста цен на драгметаллы.

Предложенные нам сегодня правила игры не просто не учитывают всей специфики отрасли, они в целом вопиюще алогичны. Скажите, почему, если я, как гражданин, куплю в банке слиток золота и выброшу его в Неву с середины Литейного моста, мне ничего за это не будет. А если я, как индивидуальный предприниматель, сделаю тоже самое, заплатив за золото дополнительно еще и 20% НДС, мне очень оперативно «скрутят руки»?

Или как я могу нести ответственность за своих контрагентов и гарантировать, что они являются достойными плательщиками НДС? И почему именно на меня, как предприятие, купившее у поставщика драг металл, будет возложена обязанность возмещать недостающую сумму налога, если мой контрагент вдруг его не заплатит? Полагаю, в стране избыточный штат контролирующих органов, способных урегулировать все вопросы с неплательщиками.

Сегодня у каждого руководителя ювелирной компании найдется, о чем спросить чиновников, создающих для нас законы, от которых проигрываем все без исключения – ювелиры, отрасль в целом, бюджет и наши потребители. Но нас не хотят или боятся слышать.

Очевидно, что главная задача ювелирного сообщества – во главе с ассоциацией «Гильдия ювелиров» переломить эту ситуацию, добиться конструктивного диалога для создания таких законов, которые будут работать на развитие, а не на уничтожение ювелирной отрасли России.



Магазин-музей СЕЗОН СЕРЕБРА, Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова 18-20



## СЕЗОН СЕРЕБРА. НА ТРОПЕ ПРЕМИУМА

Сейчас слышится много минорных разговоров о падении спроса на ювелирные изделия, оскудевании кошелька потенциальных покупателей и печальных перспективах рынка драгоценностей. Но, кажется, мы сами себя боимся.

СЕЗОН продал SUPREME – комплект, который изначально, еще на этапе замысла, позиционировался как премиум-гарнитур и на его продажу особо никто не рассчитывал. Комплект был продан за цену предложения, без скидок и неизбежных в таких случаях бонусов и будущих привилегий.

А между тем, звоночек уже был, даже не один. Романтическая пара АРАБЕЛЛА тоже исполняла роль выставочного комплекта, но приглянулась зашедшим «с улицы» ценителям уникальных моделей, потом был лазуритовый комплект и хулиганский массивный «Чертополох» – огромные глыбы рутилового кварца-волосатика, обрамленные

серебряными версиями придорожных сорняков. Его вообще можно считать мелкой серией, поскольку ВЕГА постоянно приходится доставлять в магазин новые элементы комплекта на замену проданным.

И вот SUPREME – невероятная киберпанковская композиция, порождение темного цифрового мира, резко отличалась от романтических моделей с тщательно подобранными камнями. Она нашла своего владельца в первый же выход в свет.

Опыт продаж убедительно свидетельствует: есть покупатели, которые будут биться за скидку, но они не делают погоды. Для истинного произведения ювелирного искусства рано или поздно (не так уж и поздно) находится ценитель, который захочет присвоить его и не будет задавать дурацкие вопросы про цену за грамм.

Возможно, ориентироваться не на «скудный» кошелек покупателя, а на его душу, поскольку средства находятся.



ПРЕМИУМ-КОМПЛЕКТ SUPREME  
серебряное производство ВЕГА, Санкт-Петербург

# Циркон С

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

За новинками —  
в Циркон!



РЕКЛАМА



[www.zircon-s.ru](http://www.zircon-s.ru)  
8(812)6497373  
Стенд А-211, пав. 57

# ВЕГА ОПАЛЕСЦИРУЮЩАЯ



Лидия Рожкова  
владелец и руководитель  
компании ВЕГА



Коллекция изделий  
ГЛАМУР  
с натуральными  
опалами (Эфиопия)

не испытывают трудностей или пиетета перед материалом, будь то серебро или камни вставок, решительно перекраивая их для создания нового невиданного дизайна. Но не в случае с опалом. Тут им хватает деликатности сделать шаг назад и позволить камню выйти на авансцену и самостоятельно рассказать свою историю, благо таких историй у опала хватает. Во всяком случае, разновидностей опалов в нашем мире столько, что они могут составить конкуренцию упомянутым уже насекомым.

Ну и напоследок. Опал вполне можно назвать самым популярным минералом России и с ним ежедневно и без всякого удовольствия встречаются обитатели загородных дач. Нам точно не за что любить комаров, однако мы вполне можем восхититься шуткой природы, которая снабдила эту малосимпатичную сущность драгоценным аксессуаром. Да-да, хоботок, вонзающийся в нашу кожу – ничто иное, как настоящий натуральный опал, а если вы зазеваетесь, то комар добавит к ювелирной картине свой штрих – рубиновую каплю вашей крови.

P.S. Нет, редакция не знает, сколько нужно собрать комаров, чтобы получить полноценные опаловые сережки.

Этот единственный камень, заслуживший собственную часть речи. Да простит меня русский язык, но, несмотря на популярность других драгоценных камней, причастий «алмазющий» или «топазющий» не только не существует, но и представить себе их сложно.

А все дело в том, что для описания опала нет аналогов, на которые можно было бы опереться. Опал существует сам по себе, со всеми своими миллионами оттенков, переливающимися вкраплениями и, самое главное, с тем мягким светом, идущим из глубины камня и берущимся невесть от какого источника.

Кстати, опал – не совсем камень. Ну то есть камень, конечно, но по своей природе он имеет свойства, характерные как для камня, так и для растения и даже... насекомого.

Мастера петербургского производства ВЕГА обычно

<http://vega-srebro.ru>





# ТАРАСОВЫ. ПОЕЗД НА ХОГВАРДС

**В** ювелирном мире, как в романе в стиле фэнтези — добраться до параллельной реальности несложно... если знаешь заклинание или обладаешь тайной картой порталов, позволяющих открыть скрипучую дверь — и там, где непосвященные увидят только стертые ступени — посвященный войдет в изумительный мир истинного искусства. Ну или более современный вариант — чтобы попасть в Хогвардс и учиться там на волшебника, нужно сначала попасть на несуществующий перрон, с которого уходит вполне осязаемый поезд.

Наталье и Татьяне Тарасовым заклинания ни к чему — тонкая линия, отделяющая крепкое ремесло от высокого дизайна, проходит через руки мастериц, чье искусство имеет глубокие семейные корни. Это — их личный поезд на Хогвардс, личная «зеленая дверь» и воспользоваться ими кому-то постороннему, увы, не удастся.

Продвинутый слушатель также важен, как и искусный исполнитель. Отбарабанивать правильно все ноты — еще не значит создать Музыку. Ювелирная попса сегодня звучит почти с каждого угла, но идеальный вкус, как и собственный стиль — воспитывается, насматривается и собирается подобно причудливой мозаике там, где изделия превращаются в произведения искусства... Учиться «на ценителя» у нас негде, придется самим искать свои способы пересекать границы обыденной реальности, чтобы не попасть в лапы драконов сетевого массмаркета.



Новые серебряные композиции ювелирного производства НЕВСКИЙ-Т



Татьяна и Наталья ТАРАСОВЫ — владельцы и главная творческая сила бренда НЕВСКИЙ-Т.



**НЕВСКИЙ-Т**  
ЮВЕЛИРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО



<http://nevsky-t.ru>

# СЛОВО ЕДИНОЕ ОТ ВСЕХ НЕВЗГОД



Лариса Фролова и Филипп Колоницкий,  
ювелирный бренд ФИЛЛАРТ

Молчание, как известно — золото, а слова отданы серебру. Вообще, надо сказать, что отношения между этими металлами, если таковые имеются, складывались не сказать, что очень дружелюбно. Во всяком случае, люди, наблюдающие это соперничество уже многие века, нет-нет, да и назовут под настроение золото — презренным металлом, а вот к серебру отношение во все времена было гораздо уважительней. Возможно, поэтому при создании колец с нанесенными молитвами, предпочтение отдавали серебру. Действительно, серебро — хороший носитель, оно не подавляет ни идею, ни образ, ни слово, которые запечатлены с помощью этого металла.

Но вернемся к словам, точнее, Слову. Традиция нанести молитвы или мудрости на обод кольца восходит еще к легендарному царю Соломону. В человеческой природе искать помощи и защиты у незримых, но могущественных сил, оттого в течение всей человеческой истории в ходу были талисманы, амулеты и обереги. Православие внесло в этот порядок вещей свои правила, создав слова молитв и канон для их начертания, соблюдая который мастера добивались наибольшей действенности Слова.

<http://filart.su>



Студия ФИЛЛАРТ создает охранные кольца с самого начала своего существования. Каноническая графика древних слов при ношении кольца скрыта от посторонних глаз: общение с высшими силами — дело сугубо личное, зато внешнее оформление в фирменном многоцветии горячей эмали позволяет подобрать украшение для любого индивидуального стиля.



## СПАСИ И СОХРАНИ

Одна из самых действенных охранных православных молитв в серебре с горячей эмалью от мастеров Студии ФИЛЛАРТ





ADAMAS

# МАГИЯ ПРИТЯЖЕНИЯ

УКРАШЕНИЯ ADAMAS –  
ЭТАЛОН КАЧЕСТВА И ИЗЯЩЕСТВА!

ШИРОЧАЙШИЙ АССОРТИМЕНТ УКРАШЕНИЙ ИЗ ЗОЛОТА  
СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО С 1993 ГОДА



ADAMAS - ЛАУРЕАТ ПРЕМИИ «МАРКА №1» В РОССИИ 2022 Г.  
[WWW.ADAMAS.RU](http://WWW.ADAMAS.RU)

# «ЯСПИС» — новые грани мастерства

Ювелирная компания «ЯСПИС» представила новую коллекцию украшений с камнями уникальной огранки, создающей в минералах разнообразные внутренние орнаменты. Эта технология дала возможность внести в украшения больше смысла, запустить цепь невербальных ассоциаций и сделать изделие еще более привлекательным и нетривиальным. О том, почему в серебряных украшениях всегда есть душа и эмоция, и почему именно серебро становится средством для самовыражения наш разговор с директором компании «ЯСПИС» Ольгой Красильниковой.

— Ольга, расскажите о новой технологии огранки, как получаются эти замечательные рисунки на камнях?

— У компании «ЯСПИС» есть собственный ограночный цех и это снимает множество преград на пути реализации наших идей в дизайне. Мы не подстраиваемся под имеющиеся на рынке камни, а сами создаем нужную огранку под любое предложение наших художников. Мы не боимся экс-



Огранка «Стрекоза»



Ольга Красильникова

периментировать, пробуем разные технологии и получаем не только нужный размер и форму, но и совершенно уникальные вставки, ведь каждый камень, прошедший ручную огранку, не похож на другой.

Попытки сделать подобные рисунки на камнях были давно, но, скажем так, долгое время потребитель тяготел к классике, а она плохо сочетается с отходом от канонов огранки. Но постепенно наши клиенты научились обращать внимание на оригинальные, выходящие из при-

вычных стандартов вещи — на них появился спрос, и немалый. Наши покупатели осознали, что с помощью серебряных украшений могут не просто дополнять свой наряд, а создавать образы, настроение, даже своеобразные ювелирные «аффирмации» на день. Ведь если утром надеть гарнитур «Все ОК!», то соответствующий эмоциональный посыл будет сопровождать вас



Печатка, артикул 794к, серебро 925, аметист



Серьги из коллекции «Драконы», артикул 1694С, серебро 925, прасиолит



Подвеска из коллекции «Драконы», артикул 1694П, серебро 925, Rauchтопаз

на протяжении дня, и стоит ли удивляться, что он пройдет хорошо.

Возвращаясь к технологии огранки, могу сказать, что это сложная мозаика из нешлифованных граней, которые складываются в видимый узор: цветочек, стрекоза, котик и т.п., и этот небольшой акцент придает украшениям дополнительный шарм.

— Ваш ограночный цех работает с самыми разными природными минералами и синтетическими материалами, в том числе и такими, которые достаточно редко встречаются в типовых ювелирных украшениях.

— Сегодня мы много работаем с горным хрусталем. На мой взгляд — это совершенный камень для ежедневной носки: в нем нет помпезной «блескучести» фианита, он красиво сияет на солнце, добавляет украшениям природное благородство. Много интересных вставок мы граим для мужских печаток, причем изначально отошли от черного обсидиана, который есть у всех, а предлагаем синтетические корунды рубин и александрит, цветные кварцы, агаты и нефрит, который, к слову, очень не прост в огранке. Особым спросом пользуются печатки с аметистом — камнем «трезвых решений» — это мега-популярный подарок на 23 февраля.



Серьги «Все ОК!», артикул 1804к, серебра 925

В гарнитуре «Темный мистик» новый вид огранки позволил превратить изделия в своего рода обереги – изображение креста, щита могут стать охранными символами, наделяя украшения дополнительной сакральной ценностью для его владельца. Если вспомнить, что следующий год будет годом Дракона, то мы уже прогнозируем значительное увеличение спроса на эту коллекцию.

— Очень многие ваши украшения имеют смысл, настроение, эмоцию. Коллекцию ва-



Огранка «Крест»

ших котов невозможно разглядывать без улыбки. А какие названия!

— Нам все труднее придумывать для новых изделий короткие названия, потому что в них, действительно, заложена целая гамма чувств. И в этом, как мне кажется, немалая заслуга именно самого серебра, как чрезвычайно пластичного металла, с которым можно экспериментировать бесконечно. Ценители бренда «ЯСПИС» давно отмечают, что благодаря нашим украшениям могут транслировать окружающему миру любое свое настроение и посыл. Ярким тому веселым примером может послужить наша новая «кошачья» подвеска «Я обиделся!». Тем более, что благодаря демократичной цене изделий, каждая женщина может подобрать себе полноценную коллекцию для любого случая.

— Кольца, серьги, подвески – традиционные типы украшений, а нет ли запроса на что-то новое?

— Сейчас на острие спроса броши и браслеты. Покупатели приобретают их как самостоятельные украшения, так и спрашивают в составе гарнитуров. И мы оперативно реагируем на эти запросы. Я стараюсь всегда сама бывать на выставках, чтобы вживую общаться с конечным потребителем, получать обратную связь, ведь наши покупатели зачастую подают замечательные идеи. Нам только остается воплотить их в жизнь.



Огранка «Котик»



<https://jaspis-spb.org>  
<https://goldnet.market/brands/148>  
 e-mail: [jaspis91@mail.ru](mailto:jaspis91@mail.ru)



# О ЮВЕЛИЯ



РЕКЛАМА

[www.juvelia.ru](http://www.juvelia.ru)  
8 (921) 941-41-33

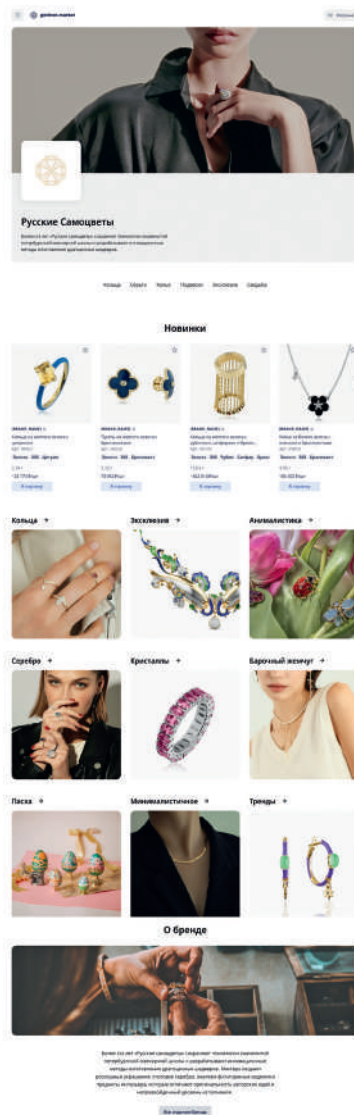


# ЕСТЬ РЕШЕНИЕ!

## Забросившим свой сайт посвящается

Полагаю, многие из читающих эти строки помнят, сколько сил, времени и денег тратится на создание собственных сайтов: 50 тыс. рублей (не понятно на что, но надо), составление тех. задания, попытка понять «птичий язык» it-специалистов и перевести на человеческий, еще 50 тыс. (снова на что-то), потом еще 50 тыс. Разработчик пропал... Ищем следующего и вновь по кругу: 50, 50, 50, 100... Непонятно за что, но платим. Вновь возникает «птичий язык» — это мы уже общаемся со специалистом по маркетингу, узнаем, что снова все не так. Траты уже подходят к миллиону, вроде и сайт есть, но для того, чтобы его «увидели» покупатели, нужна seo-оптимизация, продвижение в поисковиках и т.д. и т.п. И снова тратим, тратим, тратим...

Специализированная торговая платформа для ювелиров (производств и ритейла) Goldnet.market предлагает решение проблемы – индивидуальная страница бренда. По сути, это полноценный сайт внутри платформы Goldnet.market со всем ее функционалом. В этом случае компания за более чем гуманную абонентскую плату в 12 000 рублей





Каждое украшение **Fresh Jewelry** – это история, наполненная смыслом.

*Fresh*  
JEWELRY

Это особый посыл и ответ на вопрос о поисках себя. Поэтому, расширяя ассортимент и работая над новыми коллекциями, мы так много внимания уделяем концептуальности. Что такое концепт? Это инновационные идеи, неповторимость, наполненность созидательным смыслом – всё то, чего так не хватает рутине и массмаркету.

Найдите свои украшения в наших новых ювелирных коллекциях!

Украшения из коллекций Fresh Jewelry – это маленькие драгоценные инструменты для исполнения ваших желаний. Быть не как все, быть собой, быть уникальной, единственной, неповторимой.

Быть оригиналом, а не копией. Возможно ли это? Да! Fresh Jewelry разбивает вдребезги все стереотипы, помогая женщинам найти себя и свой стиль, раскрыться и стать уверенной.




РЕКЛАМА

 [info@freshj.ru](mailto:info@freshj.ru)

 +7(968)444-13-13  
+7(980)000-20-04

 [jewelry.fresh](https://www.instagram.com/jewelry.fresh)

 г. Москва,  
Ленинский пр-т, д. 154



## Кольцо из белого золота с бриллиантом

2 151 479 ₽/шт

Добавить в корзину



## Характеристики Вставки Описание

Категория	Украшения
Вид изделия	Кольцо
Бренд	Русские Самоцветы
Артикул	54226

в месяц работает на платформе. Со всеми вытекающими плюшками: поддержкой, продвижением, покупкой трафика, сертификатов, поддержкой в соцсетях.

Другими словами, на платформе появляется индивидуальная страница компании – ювелирного производства или магазина – которая выглядит как отдельный сайт и имеет свое доменное имя (короткое или с расширением Goldnet), которое можно использовать для дальнейшего продвижения своего бренда и полноценной работы в сети Интернет.

Успех – в простоте использования. Покупатель (как оптовик, так и розничный) может выбирать ювелирные изделия, как это происходит в традиционном ювелирном салоне. И далее напрямую связывается с поставщиком (в роли которого могут в равной степени выступать производства и торговля), уточняет наличие, способ оплаты, доставки. И становится счастливым обладателем понравившегося украшения.

Сайт максимально адаптирован к потребностям покупателей и работает одинаково хорошо как на офисных компью-

терах, так и на мобильных устройствах. Возможности Goldnet.market дают возможность продавать ювелирные изделия исключительно оптом (b2b), в розницу (d2c), либо совмещать оба этих подхода.

Сегодня существуют огромные риски, что федеральные сети подомнут под себя розничную онлайн торговлю, к этому есть все предпосылки. Что будет дальше, все себе хорошо представляют. Мы предлагаем объединить усилия ювелирных производств и магазинов и под эгидой Гильдии ювелиров России совместными усилиями продвигать это направление на нашей платформе.

**Если вы читаете эти строки на выставке «JUNWEX-МОСКВА», приглашаем посетить наш стенд А-211 (2-й этаж, 57 пав.), наши специалисты проведут мастер-класс по работе на платформе Goldnet.market и ответят на все возникшие вопросы.**

**Приглашаем к сотрудничеству!**

**Связаться с командой Goldnet.market:  
info@goldnet.market  
<https://goldnet.market/>**



# goldnet.market

**Сканируйте QR  
и начинайте продавать!**



**Выставка «JUNWEX-Москва»,  
ВДНХ, пав. 57, стенд А-211 (2 этаж)**

Ирина Юрьевна Перфильева, доктор искусствоведения, главный научный сотрудник Научно-исследовательского института теории и истории изобразительных искусств Российской академии художеств

# Культурные реминисценции как фактор развития современного авторского ювелирного искусства России

Термин «реминисценция» сегодня очень популярен. Однако почти исключительно он применяется в отношении стилистики постмодернизма: как «иронический взгляд назад»<sup>1</sup>. Но всегда ли обращению к прошлому свойственен такой алгоритм? Прежде чем перейти непосредственно к теме статьи, целесообразно уточнить, как именно «реминисценция» будет трактоваться в контексте заявленной темы.

**Р**еминисценцию принято определять как: «... один из способов художественного формообразования, заключающийся в использовании общей структуры, каких-либо элементов, мотивов известных произведений искусства на ту же тему, существовавших ранее». И далее там же: «Реминисценция *всегда вторична*; это мысленное сравнение, сопоставление, взгляд назад, в прошлое. Способ реминисценции носит *творческий* и интеллектуальный характер, этим он отличается от простого *копирования, компиляции или плагиата*, близок по смыслу стилизации, вариации и репликации (сравн.: ретроспекция, аллюзия)». Однако указание на *вторичность* и близость к понятиям *стилизация, вариация, репликация*, – требует выявления особенности понятия «реминисценция».

И. Р. Багдасарова дает интерпретацию понятия «реминисценция», как «прием создания объекта» — авторское средство создания нового художественного образа». О том же еще в 1960-е гг. писал основатель «философской герменевтики» Ханс-Георг Гадамер: «И память, и воспоминание, несущие в себе искусство прошлого, традицию нашего искусства и смелое экс-

периментирование, его невероятные, противоречивые, себя отрицающие формы, одинаково свидетельствуют о деятельности духа». *Эту мысль поддерживает и философ С. В. Деметьева: «Реминисценция являет собой «специфический знак, позволяющий на основе ... отражения одного культурно-исторического сюжета*

<sup>1</sup> Эко У. Заметки на полях «Имени розы» // Эко У. Имя розы. М., 1989. С. 427–468.

<sup>2</sup> Власов В.Г. Иллюстрированный художественный словарь. СПб.: ИКАР, 1993.

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> Багдасарова И. Р. Термин «реминисценция» в искусствоведении (Теория вопроса) // ИЗВЕСТИЯ Российского Государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2011. № 130. С. 206. [Электронный ресурс] URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=16462815> (дата обращения 19.05.2023).

<sup>5</sup> Там же. С. 207.

<sup>6</sup> Гадамер Г. Актуальность прекрасного. М.: Искусство, 1991. С. 273



в другом воспроизвести новый, наполненный неповторимыми как по форме, так и по содержанию смыслами и ценностями феномен культуры». *Новаторский и эвристический потенциал реминисценции в ряду «цитатных форм» творчества отмечает специалист в области дизайна О. С. Безручко.*

По конкретике авторских заимствований принято различать следующие частные формы реминисценции: *цитирование* — «дословная» точность; *репликация* — с изменениями; *компиляция* — использование частей для создания целого; *вариация* — видоизменение элементов; *стилизация* — подражание декоративным эффектам.

Теперь вернемся к «реминисценции» как инструменту художника современного авторского ювелирного искусства. Для этого обратимся к анализу того, в каких именно формах и для каких целей художники-ювелиры прибегали к культурным реминисценциям в конкретных произведениях.

Хотя понятие «авторское ювелирное искусство» появилось в 1960-е годы, первые культурные реминисценции в творческих произведениях русских художников-ювелиров фиксируются уже на рубеже 1920–1930-х и конца 1940-х — начала 1950-х годов.

К первой группе относятся уникально-выставочные, памятно-подарочные изделия из серебра, при создании которых художники использовали форму компиляции. Один из организаторов артели «Северная чернь» великоустюжский мастер М. П. Чирков при декорировании линейки использовал мотив панорамной гравюры, восходящий к художественной культуре России XVIII века — работам Михаила Махаева. Но в отличие от гравера XVIII века, М. П. Чирков не включает в композицию акваторию — русло реки Сухоны, на которой

*Чернь по серебру. Линейка с видом Великого Устюга. Выполнена мастером М. П. Чирковым в середине XIX в.*



*М. И. Махаев, гравюра «Вид города Сибирска в 60-х годах XVIII века». Ульязновский областной краеведческий музей имени И.А. Тонгарова*

стоит город. Напротив, подчеркивая его расположение вдоль реки, одновременно соотнося композицию с предметной формой изделия, гравер вытягивает ее «по линейке».

Сканные подстаканники конца 1930-х годов из собрания Всероссийского музея декоративного искусства — компиляция на основе соединения традиционной техники и актуальной тематики — передачи чайный времени, когда утверждался социализм и один из его символов — авиация (выше, быстрее). Как сообщает А. А. Пупарев, его выполнил молодой мастер красносельского промысла Иванов.

Таким образом, в 1930–1950-е годы реминисценции стали важным инструментом искусства модернизма «на советский лад». Идеей отрицая прошлое, они прочно опирались на него не только как на источник вдохновения, но как на возможность обогащения художественной выразительности языка, так необходимого строителям социализма.

В 1960-е годы, когда после войны рынки всех стран, включая Россию/СССР, наполнились предметами индустриального производства, складывалась иная ситуация: внедряясь «в быт», искусство утрачивает загадочную ауру, становятся актуальны симулякры культуры, «украшающие интерьеры» типовых квартир. Уже в 1970-е годы философами (Хофман, Вернер

<sup>7</sup> Автореф.: ... канд. филос. Наук. Томск, 2000. [Электронный ресурс] URL: [Электронный ресурс] URL: <https://www.dissercat.com/content/rol-i-znachenie-remnistsentsii-v-postizhenii-tsennoznostno-smyslovogo-soderzhaniya-sotsialnoi-19.05.2023>

<sup>8</sup> Безручко О.С. // ИЗВЕСТИЯ Российского Государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2011. № 127. С. 198. (195–199). [Электронный ресурс] URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=16359330> (дата обращения 19.05.2023).

<sup>9</sup> Там же.

<sup>10</sup> Пупарев А.А. Художественная эмаль. М.; КОИЗ, 1948. С. 75.

«Искусство в XIX») фиксируется «бездействие каких-либо критериев оценки произведения, основанных на ясных формальных принципах, и плюрализм творческих систем, то есть возможность произведения быть любимым, если оно признано профессиональным сообществом».

Поэтому нас не должен удивлять разброс интереса художников-ювелиров в выборе источника интерпретаций от конструктивизма до народного искусства. В их переплетении – суть художественно-стилистического процесса десятилетия, последовавшего за периодом «поэтики Победы».

Общим для художников-ювелиров было стремление создать нечто новое, но укорененное в художественной культуре русской школы. Однако решалась эта задача по-разному, в зависимости от внешних факторов (места службы) и уникального авторского видения художника.

Комплект «Решетка» (1961) ленинградского художника Р. В. Харитоновна создан на основе репликации принципов русского конструктивизма, который позволил художнику в обобщенной форме увидеть выразительную графику петербургских парковых оград.

Москвичка И. Б. Бешенцева в ювелирном комплекте «Птички» (1962), избрала в качестве источника набоечную доску, обобщив изобра-



*И. Б. Бешенцева. Гарнитур «Птички». Напайная филигрань. 1962. НИИХП*



*З. М. Зенкова. Шейное украшение и браслет. Серебро. 1967. НИИХП*

зительные мотивы, которые хорошо сопряжены с лапидарными формами изделий.

Так же поступила З. М. Зенкова. Взяв за основу композиции жесткую «конструктивистскую» форму, «оживила» ее орнаментом из 3-х пар сканых завитков.

М. А. Тоне, еще в юности получившая в МИПИДИ «конструктивистскую» закалку, в середине 1960-х соединяет современные абстрактно-геометрические формы, восходящие к искусству конструктивизма, и традиционные ювелирные техники — скань и зернь.

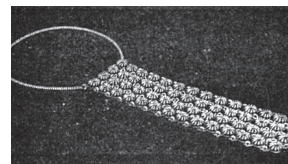
В конце 1960-х в работах М. А. Тоне и ее ленинградской коллеги Ю. И. Паас-Александровой звучит иная интерпретация «народной тематики». У Тоне это обращение к традициям русской иконописи. А Паас-Александрова жестко придерживаются структурной лаконичности основы композиционного решения — колье «Кружево». Традиционные техники они не привлекают, но подчиняют общему замыслу, построенному на межвидовом заимствовании.

В каждом случае убедительно решены задачи использования и видоизменения ранее уже существовавших форм. И на этой основе созданы знаковые современные ювелирные украшения, декларирующие актуальные месседжи своего времени: возобновления принципов конструктивизма, с одной стороны, и народной художественной культуры — с другой.

В 1970-е годы на Западе, прежде всего в Италии, творческой группой «Алхимия» разрабатывается концепция редизайна, «в которой подчеркивается невозможность создания формально новых проектов». Алессандро Мендини выдвигает идею «банального дизайна» или



*М. А. Тоне. Ожерелье «Тризна». Серебро. 1967. НИИХП*



*Ю. И. Паас-Александрова. Тризна «Кружево». Серебро. 1967*

<sup>11</sup> Цит. по кн.: Андреева Е. Постмодернизм. Искусство второй половины XX – нач. XXI века. СПб.: Азбука-Классика, 2007. С. 13.

<sup>12</sup> Безручко О.С. Ук. соч. С. 197.



СЕВЕРНАЯ  
ЧЕРНЬ

Кувшин «Маркиз»



XIX Международная ювелирная выставка

**JUNWEX**

Москва

27 сентября – 1 октября  
2023 года

ВДНХ, павильон 57,  
стенд № А-13



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

свойственного индустриальному обществу ощущения культурного вакуума, восполняемого то броским цветовым решением, то эффективным орнаментом.

Для российской школы особенную роль играет генетическая связь с орнаментикой объекта. Отсюда повсеместное увлечение самыми «вычурными» орнаментами — барокко и модерна. Одно время в критике даже появляется термин «ретро-стиль». Но что же разбудило повышенный интерес к ним у художников-ювелиров? Вряд ли только броская выразительность их языка.

Здесь мы сталкиваемся с реминисценцией как инструментом выработки особого языка произведений ювелирного искусства как форм «мелкой» пластики. Основной средой ее бытования стали большие выставочные залы. Это потребовало изучения особого опыта этих стилей в работе с *пространством*.

Поэтому возникает интерес к «интерьерности» модерна, развивающегося от внутреннего *пространства* к внешнему. Для наглядности сравним творческие реминисценции И. Б. Бешенцевой, Н. Л. Гаттенбергер и М. А. Тоне.

И. Б. Бешенцева просто обыгрывает в одноименном украшении барочный ор-



И. Б. Бешенцева.  
*Шейное украшение «Весерисс». 1971*

Н. Л. Гаттенбергер.  
*Гарнитур «Весна». Мельхиор, кризопразы. 1974)*



наментальный мотив. При этом от первообраза ее произведения отличает «макетность», некоторая рочитая грубоватость технического исполнения.

Н. Л. Гаттенбергер (комплект «Весна») использует напряженность линии в модерне для создания особой «скульптурности» композиции, проявляющейся именно в экспозиционном пространстве, а не на человеке.

Так разнообразно применяется реминисценция стилей модерна и барокко для решения одной конкретной, актуальной в те годы проблемы авторских ювелирных изделий — пластическое освоение окружающего пространства.

В середине 1980-х годов в художественно-образную систему искусства на Западе активно внедряются цифровые технологии. Россия же хотя и отставала в их внедрении все же откликнулась определенными реминисценциями в этом направлении. Например, обращение к сетчато-ячеистым фактурам А. Н. Головцова в серии брошей-объектов «Сетки» (1989). Или еще более опосредованно — в серии брошей А. Л. Каменского (1989).

Но большинство русских художников-ювелиров еще не были достаточно осведомлены о том, что уже стало предметом творческих рефлексий их западноевропейских коллег.

Стилеобразующим фактором авторского ювелирного искусства 1980-х в России являлось пластическое взаимодействие с «ландшафтом» — фигурой человека — реминисценции в форме освоения и интерпретации опыта пластического взаимодействия архитектуры с ландшафтом. Это хорошо видно на примере колец-объектов: В. Н. Фонтон «Вершины» (1989), Н. Б. Ежкина «Воздушные пути» (1987), Т. М. Балтро «Ночка и Облако» (1985), — предназначенных для ношения не на любом, а на конкретном — указательном, среднем или другом пальце руки.

В момент расцвета постмодернизма, в 1990-е годы, на Западе появилось направление, которое получило название «ретривализм». Его автор Малкольм Гаррет объяснил его так: «Мы живем в ретривалистическом мире, в котором можно бесконечно рыться. ... Мы создаем новое, только отталкиваясь от того использованного, что уже существует ...».

С Россией в этом контексте произошла поразительная метаморфоза — была забыта практически вся история национальной школы; осталась только фирма «К. Фаберже», клоны которой во множестве появились не только в обеих столицах: Ленинграде/Петербурге и Москве, но даже во Владикавказе. Производство драгоценностей было буквально наводнено поделками и поделками «в стиле Фаберже».

<sup>13</sup>Garret, M.L. *A Dearth of Typography*, Baseline, 1990. No. 13.





ПРИВОЛЖСКИЙ ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД

**КРАСНАЯ ПРЕСНЯ**

ОСНОВАН В 1940 ГОДУ

*Красота в традиции!*



РЕКЛАМА

E-MAIL: [KR-PRESNYA.RU](mailto:KR-PRESNYA.RU)  
[WWW.KR-PRESNYA.RU](http://WWW.KR-PRESNYA.RU)

155550, РОССИЯ, ИВАНОВСКАЯ ОБЛ.,  
Г.ПРИВОЛЖСК, УЛ. ФАБРИЧНАЯ, 10

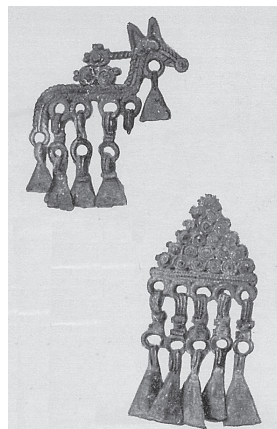
ТЕЛ.: 8-920-378-33-90  
8-800-550-26-86

Важным представляется другое направление — реминисценции по отношению к памятникам древнерусской храмовой архитектуры. Это тема стала весьма актуальна в контексте моды на «архитектурные украшения», возникшей в последние десятилетия, в 2010–2020-е годы.

Самое поразительное, что «вкусы» русских производителей эксклюзивных «архитектурных украшений» практически идентичны «вкусам» их западных коллег и покупателей. Что снимает вопрос о стремлении к национальной самоидентификации. Напротив, мы фактически стремимся выглядеть так, как нас воспринимают за рубежом.

Древнерусская архитектура интересует наших ювелиров не как источник вдохновения, творческой интерпретации, направленной на создание емкого образа — месседжа. А скорее, как банальный, легко узнаваемый этно-знак, наподобие корпоративной символики. Именно так выглядит коллекция ювелирного бутика Алены Горчаковой «Русские сезоны».

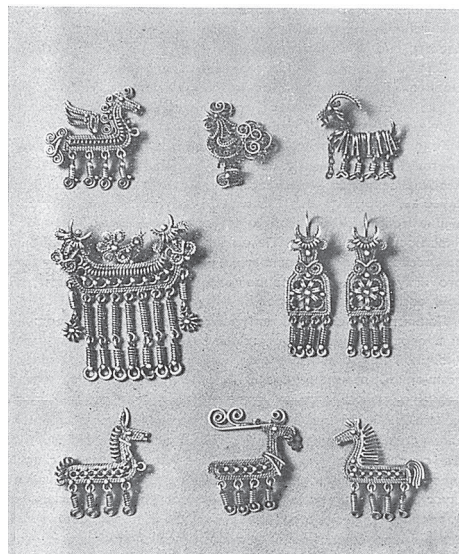
Смысл ее названия лежит на поверхности. Но в противоположность многоплановым программам Дягилевских «Русских сезонов», в ювелирной коллекции только камни дорогие, а все остальное просто до примитивности — серьги, подвесы, броши и прочие, — варьируют один и тот же мотив купола, делая его то круглым, то рельефным, то плоским и «разнообразя» использованием рубинов, сапфиров, изумрудов или цитринов и т.п. Никакого образа. Только «обнаженная» цитата. Даже ироническая.



*Украшения с тупицами подвесками X–XII века. Литье, бронза. Вологодский краеведческий музей*

Итак, в противоположность утвердившемуся толкованию реминисценции как характерной черты постмодернизма, сама по себе она не несет оценочной коннотации.

В ювелирном искусстве, как и в других видах творчества, она является только «инструмен-



том» художника, дизайнера, ювелира.  
*Наатурные украшения. 1965*

*< Миссис Россия 2010 и Миссис Мира 2011 Алёна Крылова в украшениях Алены Горчаковой из коллекции «Русские сезоны»*

# Калининград как центр притяжения ювелирного искусства

В июне 2023 года в Калининградском музее янтаря прошел уже шестой по счету Всероссийский конкурс авторского ювелирного и камнерезного искусства (проходит в формате биеннале). В этом году в нем приняли участие художники из десяти регионов России, среди которых впервые на конкурс представили свои работы ювелиры и камнерезы из Алушты, Вологодской области, Иркутска, Симферополя, Сибя, Хабаровска.



*Кураторы Шестого Всероссийского конкурса авторского ювелирного и камнерезного искусства*

По сложившейся традиции конкурс сопровождается образовательные программы для молодых художников и научно-практическая конференция. Немаловажным является издание каталога, в котором будут представлены все работы, заявленные на конкурс. Благодаря этим мероприятиям Музей

янтаря стал идеальным местом для развития нового и творческого мышления в области ювелирного дизайна, площадкой для обмена идеями, художественным и ремесленным опытом, представления особенностей сложившихся региональных школ ювелирного и камнерезного искусства.

*Гран-при. Тарасова Наталья,  
Тарасова Татьяна, Санкт-Петербург.  
Серьи «Барралиунди». 2022.  
Металл, акрил, бумага*





Лауреат в номинации «Лучшее украшение с янтарем»: Дробышева Татьяна Алексеевна, Калининград. Броши «Туман», «Дождь», «Ветер» из комплекта «Берег». 2023. Янтарь, нейзильбер.

Открывая Всероссийскую научно-практическую конференцию «Влияние национальных культур на развитие современного ювелирного и камнерезного искусства» заместитель директора Калининградского областного музея янтаря Татьяна Юрьевна Суворова отметила, что тема конференции возникла как «реакция на ту часть текущих политических событий, в которой заявлялось об отмене русской культуры... Мы нашей конференцией заявляем о том, что культуры всех народов равноправны, важны, интересны». На протяжении двух заседаний ведущие специалисты из Москвы, — сотрудники федеральных музеев и крупных вузов страны, а также эксперты в области ювелирного дизайна из Москвы, Санкт-Петербурга,



Лауреат в номинации «Эксперимент в камнерезном искусстве»: Жуков Анатолий Иванович, Волукина Елена Александровна, Екатеринбург. Кольцо арт-объект. «Твердь небесная». 2023. Кварц, лазурит.



Лауреат в номинации «Профессиональное мастерство»: Жуков Анатолий Иванович, Волукина Елена Александровна, Екатеринбург. Кольцо-печатка. «Демидова – Чаша на Правую руку». 2023. Яшма николаевская, яшма калканская.

Екатеринбурга, Костромы и Калининграда в своих докладах делились своими исследованиями о направлениях взаимодействия традиционного искусства и мировых региональных культур с современностью.

В докладе Ирины Юрьевны Перфильевой «Культурные реминисценции как фактор современного авторского ювелирного искусства» спикер исследу-

ет, в каких формах и для каких целей художники-ювелиры нашей страны прибегали к культурным реминисценциям.

Галина Николаевна Габриэль для своего выступления выбрала актуальную тему современности. Ее доклад был посвящен исследованию ювелирных форм и материалов национальных культур в контексте постмодернистской художественной практики.

Мария Геннадьевна Круглова в докладе «Эволюция статуса ювелирных украшений в истории культуры и их роль в межкультурных взаимодействиях» в частности, отметила, что в современные ювелиры при создании своих работ начинают действовать потенциал нейросети, которая, в свою очередь, «опирается на локальные исторические традиции этносов, что дает базу для новых экспериментальных произведений».

Надежда Александровна Заева в докладе «Художественное переосмысление национальных культурных традиций в работах молодых дизайнеров-ювелиров» на примерах коллекций, созданных студентами Костромского государственного



*Лауреат в номинации «Лучшее произведение из янтара»: Лопаткин Вадим Рудольфович, Калининград. Шкатулка «Калибри». 2022. Янтарь, красная древесина, композитные материалы*

университета показала, как идет эскизный поиск на фольклорную тему в процессе обучения и при разработке дипломного проекта.

В выступлении Татьяны Геннадьевны Самойловой «Тенденция Гочао в ювелирном искусстве Китая как возрождение национальной идентичности» речь шла о том, что конструирование культурной идентичности зависит не только от сохранения своих культурных корней, но также включает в себя примеры и события, которые происходят во время контакта с другими культурами.

Невероятно интересен был доклад Михаила Михайловича Тренихина из Государственного музея-заповедника



*Лауреат в номинации «Диалог с камнем» Лопаткин Юрий Рудольфович, Калининград. Часы «Идуни (Идти)». 2023. Янтарь, серебро, титан, бронза, ископаемая кость, дерево*

«Царицыно», который поделился наблюдениями о том, как современные ювелиры интерпретируют в своих произведениях русские мотивы, традиции и псевдотрадиции.

Конференция стала своеобразным центром коммуникаций: в течение дня здесь шел обмен художественным опытом, рождались новые творческие идеи, завязывались новые контакты...

А затем настал черед собственно конкурса, который получил название «Кругосветное путешествие». На суд жюри, возглавила которое кандидат искусствоведения, заведующая кафедрой искусствоведения Санкт-Петербургского государственного института культуры Галина Николаевна Габриэль, было представлено 450 работ. В этом году были внесены некоторые дополнения в конкурсные условия. Наградой за победу (Гран-при) в конкурсе стала денежная премия в 100 000 рублей, один килограмм сувенирного янтара и диплом. Лауреаты в каждой из восьми номинаций награждаются сертификатами на 65 000 рублей и 600 граммами янтара.

Членам жюри, в состав которого вошли ведущие художники и искусствоведы России, пришлось провести сложный и трудный процесс выявления победителей. Любой конкурс, безусловно, носит соревновательный характер. Особенность творческого конкурса заключается в том, что в нем нет побежденных. И само понятие «победитель» применительно к искусству определение не совсем точное, и мы применяем это слово, используя условность данного понятия.

Конечно, студентам и учащимся колледжей сложно состязаться с признанными мэтрами ювелирного

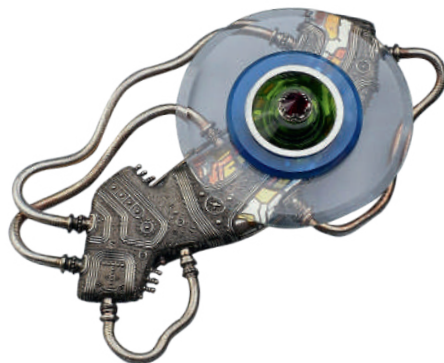
и камнерезного дела. На уровне замысла — возможно, но в части ремесленного мастерства достичь этого не просто по вполне объективным причинам. Но стоит помнить о том, что для начинающих ювелиров конкурс — это своеобразный обряд посвящения в профессию, средство привлечения внимания и налаживания отношений со специалистами отрасли, зрителями, пришедшими на выставку, сопровождающую конкурс и прессой.

Как заметил Умберто Эко в одном из очерков своей книги «Открытое произведение»: «Произведение искусства — это принципиально неоднозначное сообщение, множественность означаемых, которые сосуществуют в одном означаемом». Эти слова как нельзя лучше характеризуют работу художников-ювелиров из Санкт-Петербурга Натальи и Татьяны Тарасовых, удостоенных звания Гран-при за серьги «Баррамунди» из бумаги, акрила и металла.

Стоит отметить, что большая часть ювелирных и камнерезных работ, представленных на конкурс, созданы не только как предметы красоты и украшения, но также являются объектами, выражающими глубокие личные и социальные интересы автора. Проекты лауреатов конкурса характеризуются междисциплинарным подходом к размышлениям о материалах и функциональности, а также особым акцентом на пересмотре древних традиций творчества через призму методов проектирования и технологий XXI века.



*Лауреат в номинации «Метафора в ювелирном искусстве»: Пискарева Светлана, Кострома. Закусочные сети «Под Стук Колес», «На Взлет», «Полное Погружение». 2023. Металл, стекло, оксидирование.*



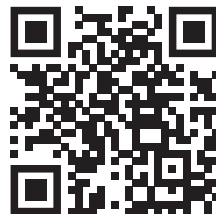
*Лауреат в номинации «Эксперимент в ювелирном искусстве»: Шарифуллин Александр, Кострома. Брошь «Не ведаю преград». 2023. Нейзильбер, стекло, сталь, алюминий, металл, корунд; всежка (белый металл, латунь, медь, сталь), оксидирование.*



*Лауреат в номинации «Профессиональное мастерство»: Жукова Елена, Кострома. Серьги «Импердорекс». 2023. Желтый металл, топаз, цирконий.*

Таким образом, цель Шестого всероссийского конкурса авторского ювелирного и камнерезного искусства заключалась не только в том, чтобы побудить ювелиров и камнерезов «раздвигать границы в дизайне», но и дать возможность независимым (студийным) художникам-ювелирам заявить о себе, прокладывая собственный путь. И эта цель была достигнута.

**Посмотреть все работы лауреатов и дипломантов конкурса можно, пройдя по QR-коду:**



# Добавьте магии!



Ювелирные перчатки, упаковка, демонстрационное оборудование

[www.kliogem.ru](http://www.kliogem.ru)  [@kliogem](https://www.instagram.com/kliogem)

РЕКЛАМА

Москва  
+7(495) 252-03-45

Санкт-Петербург  
+7(812) 414-97-72

Кострома  
+7(4942) 344-233

## Ничего лишнего

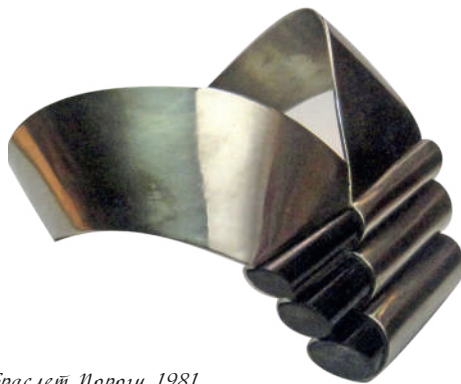
«Ничего лишнего» — девиз, избранный художником Владимиром Долбиным много лет назад, перекликается со знаменитыми словами Микеланджело Буонарrotти «Я беру камень и отсекаю всё лишнее». Такое заявление, казалось бы, парадоксально для украшений, чья территория ассоциируется с роскошью и избыточностью. Но XX век кардинально изменил представление о ювелирном искусстве, поставив ценность художественного замысла, образ выше стоимости драгоценных камней и металлов, введя в обиход новые материалы и вырастив на роскошном старом древе новую ветвь современного ювелирного искусства. И одним из заметных художников этого направления искусства в нашей стране стал Владимир Долбин.



Изысканная графичность линий ювелирных изделий, чистота и лаконичность исполнения, концептуальная наполненность — вот язык нового ювелирного искусства, на котором говорят украшения художника Владимира Долбина. Начав ювелирную деятельность в 1970-х годах, он вот уже более 40 лет отстаивает принципы современности, включенности ювелирного искусства в передовой художественный процесс, напоминая нам о принципе синтеза искусств. Не напрасно одним из самых плодотворных источников вдохновения



*Браслет из гарнитура  
Соласие 1972*



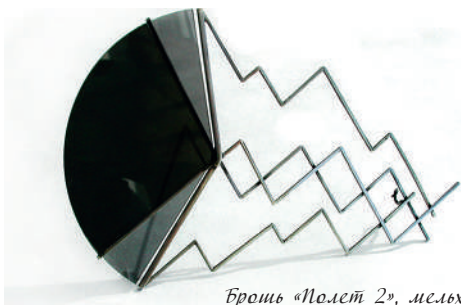
*Браслет Парои 1981*

Владимир называет архитектуру — как классическую, авторства Андриана Захарова, Доменико Трезини, Карла Росси, прославившую Санкт-Петербург, так и современную, авторства Заха Хадид и Сантьяго Калатравы. Любопытно, что и напрямую, и через творчество Заха Хадид, просматривается влияние искусства Авангарда. Черный квадрат Казимира Малевича, конструктивистская башня Владимира Татлина — точки отсчета нового времени, актуальные и в архитектуре, и в ювелирном искусстве. Получивший дизайнерское образование, Владимир Долбин привнес в свое ювелирное творчество точность и лапидарность технической эстетики. Сдержанность



колористических решений его украшений помогает сосредоточиться на прочтении художественного замысла. Такие украшения несут не только радость для глаз, но и интеллектуальное удовольствие от постижения замысла художника, художественного высказывания.

В июне 2023 года в Калининградском областном музее янтаря прошла персональная выставка Владимира Долбина. На выставке представлена ретроспектива работ за последние четыре десятка лет. В ней можно проследить, как развивалась творческая мысль, как художник возвращался к заданным темам или даже отдельным мотивам, как работал над включением в



Брасль «Полет 2», мельхиор, оптическое стекло, 1986



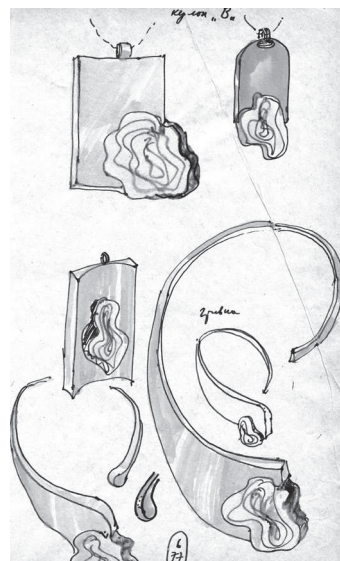
Брасль Осень 2002

ювелирный контекст нетрадиционных для этого искусства материалов. Например, много лет проработав в Государственном оптическом институте, Владимир оценил ювелирный потенциал оптического стекла, сделав с ним множество украшений. Последовательно воплощая творческий принцип «Меньше — значит



Долбин В.А. ЗЕМЛЯ.1978г.  
Браслет, кулон, кольцо

>> Долбин В.А.  
ЗЕМЛЯ.1978г.  
Эскиз



больше», Владимир Долбин создал прекрасную галерею современных, не теряющих актуальности произведений.

«Если можно что-нибудь убрать без ущерба для эстетики, значит, вещь еще не закончена. Ничего лишнего — ни в жизни, ни в творчестве».

# Синергия камня и дизайна в индустрии драгоценностей



ГЕММОЛОГИЧЕСКИЙ  
ЦЕНТР МГУ

Геммологический Центр МГУ известен в индустрии драгоценностей своими флагманскими программами по обучению геммологии и экспертной оценке бриллиантов. Но не всем известно, что на сегодняшний день в нашем портфолио уже более двух десятков программ и курсов, разработанных в партнерстве с Геммологической Академией и ведущими экспертами индустрии драгоценностей. Среди них курсы по бриллиантам, цветным камням, алмазному сырью, специализированные программы по ювелирному эскизу, 3D-моделированию, тренинги для ритейла, кастомные программы для ведущих ювелирных компаний, бизнес-программы.

Программы разделяются на уровни: одни для новичков, другие для более опытных слушателей. Вишенкой на торте этих драгоценных знаний стал курс, который так долго просили разработать наши слушатели и партнеры — курс «Синергия камня и дизайна в индустрии драгоценностей». Авторский курс лекций Ирины Гавриловой посвящен четырем главным драгоценным камням — «Большой четверке» — в ювелирных изделиях, создаваемых ведущими ювелирами на протяжении нескольких



*Гаврилова Ирина  
Эвгеньевна, преподаватель  
Геммологической Академии,  
искусствовед, геммолог*



столетий. Материалы для курса собирались в течение 20 лет активной музейной деятельности Ирины. Программа рассчитана на широкий круг слушателей, в т.ч. имеющих отношение к практической работе с драгоценными камнями и ювелирными изделиями: ювелирам, художникам, дизайнерам.

Данную программу отличает высокая насыщенность и информативность. Курс посвящен идеям, которые мы можем почерпнуть в прошедших столетиях, опираясь на самые разные материалы. Архитектуре принадлежит одна из ведущих ролей в организации пространства, и многие дизайнеры и ювелиры успешно заимствуют архитектурные замыслы для своих работ. Поэтому нам важны чертежи и эскизы архитектурных шедевров, выполненных в разное время.

Союз текстильного и ювелирного искусства является одним из важнейших в мире дизайна. Для получения оригинального эскиза ювелирного произведения — одного украшения или коллекции изделий — нам важен продуманный образ, который включает в себя важные детали: например, вечерний или дневной образ мы создаем, и многие другие. Поэтому на курсе подробно



Фотографии предоставлены компанией [gemlovers.ru](http://gemlovers.ru)



Если Вас интересует наш ассортимент,  
отсканируйте этот QR-код и окажетесь  
в диалоге с нашим менеджером.

## УПАКОВКА PREMIUM

Мы предлагаем нашим брендинг-партнерам  
упаковку премиального качества для их изделий  
с использованием лабораторных бриллиантов.



РЕКЛАМА



рассматриваются конкретные примеры из истории моды, в том числе ювелирные эскизы, выполненные лучшими дизайнерами своего времени с использованием великолепной четверки драгоценных камней.

Также стоит отметить, что для каждого временного периода и региональной принадлежности характерны свои черты и особенности использования алмазов, изумрудов, рубинов и сапфиров, и их нужно учитывать при разработке дизайна тех или иных ювелирных украшений. Поэтому очень важно изучать художественные стили и орнаменты в различных культурах.

Автор курса рассматривает ключевые правила работы с цветовой палитрой при создании ювелирного произведения, проводя аналогии с историческими аспектами создания украшений с драгоценными камнями. Подробно изучается информация о драгоценных камнях в государственных регалиях, культовых произведениях, предметах интерьера, ювелирных украшениях. Рассмотрим подробнее темы, которые изучаются в каждом блоке, посвященном отдельно взятому камню:

**РУБИН** в работах ювелиров Ближнего Востока и Европы на протяжении нескольких столетий. Основы теории цвета и их применение в создании дизайна украшения. Произведения с рубинами современных ювелиров и компаний.

**САПФИР.** От символического восприятия в разных мировых культурах до создания современных произведений. Культовые украшения XVIII–XXI веков. Анализ шедевров с сапфирами XX–XXI веков европейских и восточных мастеров.

**ИЗУМРУД.** Резные ювелирные произведения с учетом природных особенностей минерала. Исто-



рические ювелирные произведения с изумрудами. Изучение эскизов ведущих европейских ювелирных домов XIX–XXI столетий.

**АЛМАЗ.** Исторические произведения с алмазами. Алмазы и бриллианты в ювелирном искусстве восточных и европейских мастеров XVII–XXI веков. Ювелирные произведения российских мастеров с конца XIX века до наших дней.

Данный курс – это кладезь идей, которые Вы можете почерпнуть и реализовать в своих работах. Вот некоторые практические навыки, которыми можно овладеть после прохождения курса:

- Грамотное составление пресс-релизов для показов и рекламы своих изделий, начиная от характеристик стиля, заканчивая описанием оригинального дизайна (будет проведено практическое занятие).
- Свободное ориентирование в истории моды и ювелирного искусства.
- Умение выделять наиболее важные черты в современном искусстве и окружающем мире и своевременно откликаться на предложенные идеи в создании украшений – от одного предмета до большой коллекции.
- Обогащение знаний историей неоспоримых успехов и неудач знаменитых ювелирных Домов.
- Составление собственного архива для доказательства авторских прав на эскизы украшений.



Фотографии предоставлены компанией gemlovers.ru

Узнать подробнее о курсе:



Записаться:



ГЕМОЛОГИЧЕСКАЯ  
АКАДЕМИЯ

Все программы на сайте  
[gem-center.ru](http://gem-center.ru)

ювелирное  
производство  
*Туликов*

ЮВЕЛИРНЫЕ  
УКРАШЕНИЯ  
*из серебра с эмалью*



[WWW.TULIKOV.RU](http://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



ПРОМЫШЛЕННЫЕ  
ТЕХНОЛОГИИ



СЕРИЯ  
**РГ**

# ГАЛТОВОЧНЫЕ СТАНКИ

## СТАНДАРТНАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ:

- СТАНОК С ОДНИМ КОНТЕЙНЕРОМ ДЛЯ ПРОЦЕССОВ ВЛАЖНОЙ ИЛИ СУХОЙ ГАЛТОВКИ
- ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННАЯ СИСТЕМА ЗАЗОРА С ИЗНОСОСТОЙКИМ КЕРАМИЧЕСКИМ КОЛЬЦОМ
- КОНТРОЛЛЕР ПРОЦЕССА ОБРАБОТКИ (ПРОИЗВОДСТВО ОВЕН ПРОМ, РОССИЯ): ДИСПЛЕЙ 2,4" ОТОБРАЖАЕТ ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ОБРАБОТКИ (МАКС. 10 Ч), СКОРОСТЬ, ОШИБКИ В ПРОЦЕССЕ ОБРАБОТКИ (ОТСУТСТВИЕ ВОДЫ И ПЕРЕГРЕВ БАРАБАНА)
- ФУНКЦИЯ СТАРТ/СТОП ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ПРОГРАММЫ ОБРАБОТКИ
- ДОЗАТОР РАБОЧЕЙ СМЕСИ

**СДЕЛАНО  
В РОССИИ**

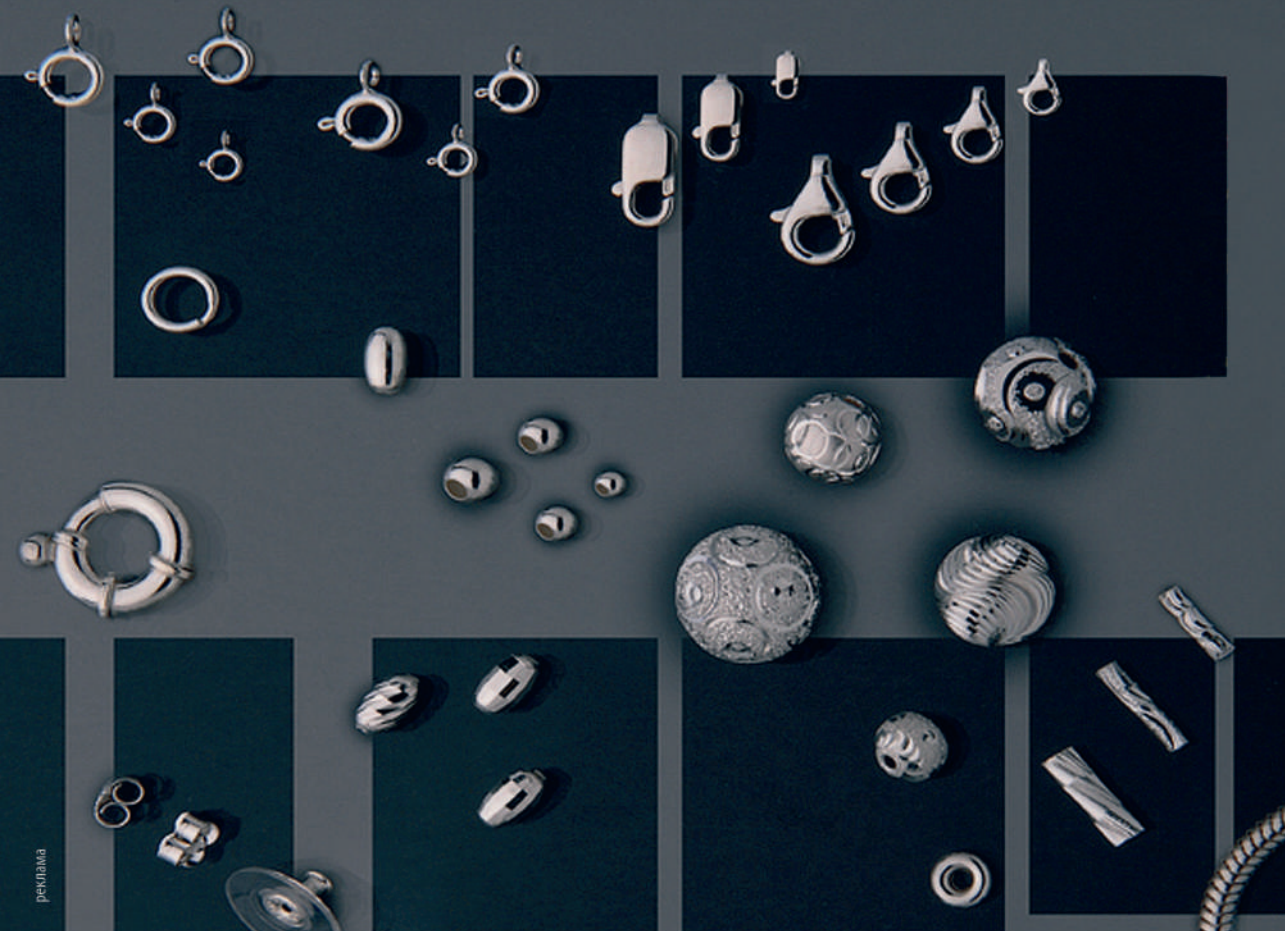
МОДЕЛЬ	РГ 18	РГ 50
ОБЪЕМ БАРАБАНА	18 Л	50 Л
ДИАМЕТР БАРАБАНА	330 ММ	485 ММ
ГАБАРИТНЫЕ	720 X 910 X 1520 ММ	900 X 1050 X 1610
ВЕС	ПРИМ. 130 КГ	ПРИМ. 180 КГ
ПОТР. МОЩНОСТЬ	1,2 КВТ, 230 В	2,3 КВТ, 230 В

РОССИЯ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЦВЕТОЧНАЯ УЛ., Д. 25

ТЕЛ.: (812) 336-39-46 | E-MAIL: INFO@PROMTEHSPB.RU | WWW.PROMTEHSPB.RU |



# 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](mailto:info@promtehspb.ru)  
[www.промтехспб.рф](http://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](mailto:office@sjt-k.ru)  
[www.sjt-k.ru](http://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](mailto:sut-k@mail.ru)  
[www.sjt-k.ru](http://www.sjt-k.ru)



# International Jewellery School: конкурентоспособный бизнес начинается с кадров

International Jewellery School — единственная в России школа, которая готовит мастеров премиального уровня в прикладных ювелирных специальностях.

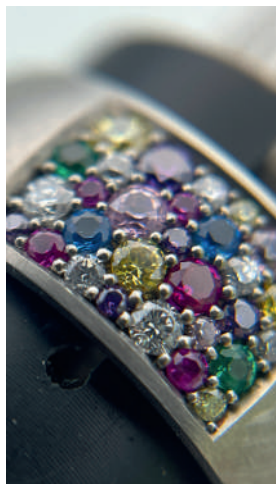
**М**ы предлагаем обучение на самом высоком уровне, используя современные технологии и методы обучения. Наша команда опытных преподавателей и мастеров-ювелиров поможет вам освоить все нюансы производства ювелирных изделий, начиная от создания дизайна и заканчивая финишной обработкой.

Наша цель — подготовить высококвалифицированных мастеров, которые смогут создавать уникальные и качественные ювелирные изделия, соответствующие самым высоким стандартам. Мы гордимся своими выпускниками и готовы помочь каждому ювелиру достичь успеха в этой прекрасной профессии.

## КАДРЫ, СПОСОБНЫЕ ИЗГОТАВЛИВАТЬ ЛУЧШИЕ УКРАШЕНИЯ

International Jewellery School открыта в 2014 году. Сегодня, спустя почти 10 лет, можно с уверенностью сказать, что школой создан новый стандарт ювелирного исполнения украшений выше среднего и премиального сегментов.

Нашими студентами и выпускниками стали частные мастера и сотрудники ювелирных производств из 44 стран мира и сегодня они используют новые знания и наши наработки в процессе производства украшений. Мы также предоставляем возможность прохождения стажировки в лучших ювелирных мастерских по всему миру, чтобы наши студенты могли получить опыт работы на международном уровне.



В условиях сложившейся ситуации и ухода с рынка многих титульных брендов рынок подталкивает нас к изменениям, которые должны быть внедрены в кратчайшие сроки.

В целом, оптимизация и модернизация производства ювелирных изделий требует стратегического подхода, который учитывает конкретные потребности и цели каждого клиента. Используя последние технологии, процессы и материалы, квалифицированные кадры, ювелирные компании смогут непрерывно повышать конкурентоспособность и соответствовать быстро меняющимся потребностям своих клиентов.

А конечный потребитель сегодня стал образованнее, обладает большей насмотренностью, хочет понимать из чего складывается ценообразование и требует безупречного качества. Значит нужен другой стандарт для работы с конечным клиентом, начиная от маркетинга, заканчивая производством. При этом правильному маркетингу должны соответствовать изделия, а технологические преимущества могут стать маркетинговыми.



## НАЧИНАЕМ С АУДИТА

Решение сегодняшних проблем рынка может быть достигнуто путем инвестиций в обучение кадров, оптимизацию производственных процессов, использование новых технологий и следования последним трендам. Также важно обращать внимание на качество исполнения украшений и использовать это как продающий аргумент при консультировании клиентов. Бизнес должен быть готов к изменениям в потребностях клиентов и быстро реагировать на них, чтобы оставаться конкурентоспособным на рынке.

Мы предлагаем нашим коллегам, которые работают в сегменте выше среднего и премиум (или собираются начать в нем работать), решение по аудиту и оптимизации процессов ювелирных производств.

Сделав предварительный аудит и заключения о качестве готовой продукции мы в течении нескольких месяцев корректируем процессы производства и обучаем сотрудников на разных этапах, выстраивая правильный для вашего модельного ряда технологический процесс, повысив конкурентоспособность бизнеса.

## КАК ЭТО БУДЕТ?

- Интервью с заказчиком для выяснения запроса и конкретизации целей;
- Экспресс-аудит в рамках заявленной задачи;
- Коммерческое предложение на проведение основного аудита;
- Основной аудит ювелирного производства;
- Обучение сотрудников ювелирного производства;
- Оснащение, настройка ювелирного оборудования;
- Надзор за внедрения процессов;
- Контроль разработки новых ювелирных изделий.



## СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ ЭТО ЗАЙМЕТ?

- 3 дня — основной аудит;
- 7 дней — составление рекомендаций, разработка плана работ на ювелирном производстве;
- 14 дней — обучение мастеров ювелирного производства, внедрение ювелирного оборудования с надзором или без, обучение продавцов ювелирных украшений;



30 дней — разработка маркетинговой стратегии и продвижение бренда, анализ рынка и конкурентов, оптимизация производственных процессов и внедрение новых технологий, управление сроками производства и контроль качества;

60 дней — обоснование стоимости и донесение ценности мастерства ювелиров до клиентов, ускорение разработки ювелирных коллекций и их производства.

Итого, весь процесс займет около 114 дней (примерно 4 месяца). Однако, следует учитывать, что это лишь ориентировочные сроки и они могут изменяться в зависимости от конкретной ситуации и сложности задач.

## ЧТО ПОЛУЧИТ ЮВЕЛИРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО?

- Матрицу проблем и решений существующего ювелирного производственного процесса;
- Пошаговый план выявленных проблем;
- Описание технологических и управленческих решений;
- Надзор за выполнением плана работ на ювелирном производстве;
- Сотрудников, обученных под поставленные задачи.

У нас работают эксперты-практики с признанным мировым опытом. Мы открыто делимся информацией, доступно излагаем материал и хорошо понимаем задачи специалистов в современном ювелирном мире.



**JEWELLERY AIR**

оборудование & обучение

Официальный дилер GRS Tools

## КОНТАКТЫ:

Интернет-сайт Международной Ювелирной Школы:  
<http://jewelleryschool.com>

Электронная почта:  
[top@jewelleryschool.com](mailto:top@jewelleryschool.com)

Интернет-сайт оборудования

GRS: <http://jewelleryair.com>

Электронная почта: [grs@jewelleryair.com](mailto:grs@jewelleryair.com)  
[@jewelleryschool](https://www.instagram.com/jewelleryschool)



# Exiton Crystals: фантазии на тему цвета



*Белый сапфир — это кристаллический сапфир, приближенный по своим свойствам к алмазу.*



*Эрбиевый сапфир имеет нежно-розовый цвет. Он отлично смотрится в легких украшениях.*

Красота драгоценных камней загадочна и разнообразна. Бесконечная палитра — от прозрачной чистоты до самых тонких цветовых нюансов, раскрываемых причудливой игрой света, своей загадочной природой радует глаз и волнует сердца...

**Ц**ветные камни — палитра, умело распорядившись которой, художники-ювелиры совершают захватывающие открытия в области дизайна, радуя нас новыми коллекциями украшений.

Сапфиры фантазийных цветов практически всех оттенков позволяют дизайнерам свободно экспериментировать с яркими цветовыми сочетаниями для достижения хроматического эффекта. Но для того, чтобы выявить в полной мере красоту камня, необходима опытная рука огранщика, способного придать драгоценным камням совершенные формы огранки, чтобы камень раскрылся во всем своем богатстве цвета и формы. Одного цвета недостаточно.

И потому компания Exiton, которая с 2002 года занимается ростом высококачественных драгоценных камней, в 2022 году открыла новое направление — огранку драгоценных камней, что позволяет специалистам компании не только создавать собственную огранку, но и принимать заказы на индивидуальную огранку. А выбрать, поверьте, есть из чего!

Райские сады зеленого ванадиевого сапфира, буйное цветение сирени неодимового сапфира, пенные моря кобальтового и титанового сапфиров... Или яркий лучик солнечно-желтого цериевого сапфира, проглядывающего сквозь предрассветную дымку эрбиевого сапфира: цветные камни призывают впустить в нашу повседневность бесконечный праздник, перед которым непременно отступят серые будни.



*Черный сапфир обладает ярко-желтым оттенком. Особенно популярен в странах Азии, так как считается, что он приносит счастье, славу и любовь.*



*< Ванадиевый сапфир – зеленого цвета, отсылающий нас к Природе.*



*Неодимовый сапфир выделяется за счет светло-сиреневого оттенка, прекрасно гармонируя в сезонных украшениях.*



*< Титановый сапфир темно-синего цвета обладает набором всех свойств, свойственных одному из самых прочных металлов – титану.*

Какова бы не была природа цвета, драгоценные камни добавляют краскам блеска. Взрывная сила цвета, преломленная бесконечными гранями, излучает энергию, которой самоцветы одарила сама природа. Приручите эту энергию, научитесь управлять стихией цвета. Рисуйте каждый свой день, не жалея красок.



*Кобальтовый сапфир отличается уникальным небесно-голубым цветом и является одним из наиболее редких видов выращенного сапфира, встречаемого на ювелирном рынке.*

Exiton Crystals доставляет готовые вставки по всему миру. Можете выбрать из нашего каталога на официальном сайте или заказать собственный уникальный дизайн.

**Наши контакты:**  
 exitoncryst@gmail.com  
 +7 962 409 98 90  
 Михаил и Борис  
 Синельниковы  
 Exiton Crystals  
 на выставке  
 «JUNWEX Москва»  
 ВДНХ, павильон 33,  
 стенд 117



# Комплексная система обучения на примере IJA DAY

Сильный директор салона должен уметь не только адаптировать новых сотрудников компании, но и обучать действующих – тех, кто работает 2 года, 5 или даже 10 лет. То есть всех – от стажеров до самых опытных консультантов.

Это непросто, так как некоторые специалисты, которые занимаются продажами уже давно, относятся к обучению с предубеждением. От них вы услышите: «Ничему еще нас можно научить? Да мы же все это уже знаем!».

*Но на самом деле обучение необходимо всем. И главный продукт обучения — способность применять.* Не просто знать мифы о сапфире, а рассказывать их клиенту «зеленого» типа. Не только знать, почему стоит покупать именно в вашем салоне, но своевременно транслировать это клиентам.

Кто должен заниматься обучением? Это может быть как директор магазина, так и тренер компании или HR-отдел, если на них возложена такая функция. Однако их дело приехать и провести тренинги, а ваше — перевести обучение в навыки.

Для этого директор ежедневно отслеживает, применяются ли навыки на практике и все ли получается. Если нет, то нужно дать коррекцию, помочь, посоветовать. Потому что важно не то, сколько продавцам расскажут, а какой процент этой информации пойдет в дело. Новые привычки = новый результат. А это именно ваша ответственность.

**ПРИЧИНА ОБУЧАТЬ КАЖДОГО СОТРУДНИКА**  
Обучение — единственный способ быть эффективным на протяжении продолжительного времени.

Давайте для наглядности приведу вам несколько примеров из других отраслей. Представим, что мы решили стать специалистами сферы красоты — делать ноготочки. И вот мы вступили в должность, устроились работать в салон. При этом пока наше мастерство вызывает серьезные сомнения. Но зато нам приводят клиентов! Будем ли мы чувствовать себя счастливыми при условии



отсутствия обучения? Нет. И даже высокая производительность не поможет. Потому что мы с вами не будем знать, как правильно вести диалог с клиентами в процессе, обрабатывать ногтевую пластину и наносить лак. А ощущению собственной ценности это явно не поспособствует, согласны?

*Так что обучение для нас — единственная реальная возможность повысить эффективность.* Необходимо получить информацию, отработать ее на практике в формате тренировки, чтобы сформировать навык, а уже после можно ежедневно работать с клиентами.

С сотрудниками, которые делают маникюр уже 10 лет, немного другая история. Их точно не нужно обучать базовым вещам — это будет просто неинтересно. Как если бы вы сейчас начали учить алфавит. Но в каждой деятельности регулярно появляются новые правила,

техники и инструменты. Например, новые приемы продаж, акции, производители, материалы. И если человек в целом отодвигает от себя идею обучения, то в каждом из новых процессов он будет неэффективен — а это повлияет на его работу в целом.

*Подведу итог:*

- стажерам обучение необходимо как воздух — чем больше этого будет, тем быстрее они получат свой результат в виде продаж, премии и сравнятся с остальными консультантами.
- консультант работает год или два? За это время невозможно изучить все, что есть в отрасли. В ювелирной это и материалы (камни, сплавы драгоценных металлов, эмаль, керамика), и конструктивные элементы, и особенности продаж некоторых товарных групп (украшения с рукотворными камнями, часы, религиозные изделия).
- 5 или 10 лет? Посмотрите, как продавец выполняет все процессы и какие у него статистики. Если что-то не так, то вместе прорабатывайте, а если окей, то обучайте только новым аспектам.

## КАК ВЫСТРОИТЬ ОБУЧЕНИЕ В КОМПАНИИ

Мы создавали систему IJA DAY с целью получить идеальный корпоративный университет для ювелирных компаний. Идея была в том, чтобы в одном месте могли обучаться сотрудники разных должностей, как стажеры, так и опытные специалисты.



**1. Обучаем всех сотрудников.** Невозможно создать программу, которая будет универсальной для всех компаний даже одной отрасли. Именно поэтому мы сначала проводим небольшую аттестацию, а также смотрим на специфику и ассортимент салонов. И затем, проанализировав все это, составляем индивидуальный план усиления на год для каждого клиента. Такой, который закроет вопросы обучения сотрудников разных должностей и уровней.

*Основное ядро системы IJA DAY — профильное обучение консультантов и директоров розничных магазинов.* Консультанты учатся чувствовать себя уверенно на любом этапе продаж и доводить каждого посетителя до покупки. У вас появились стажеры? Отлично! Поможем им начать приносить максимальный результат в первый месяц работы. Отдаете адаптацию нам, а сами только контролируете отработку навыков в салоне.



*Надежда Дерзбина, коммерческий директор Международной ювелирной академии IJA*

*«Школа стажеров нужна, чтобы ваши консультанты начали приносить компании прибыль уже в первый месяц. Это особенно актуально для тех, кто только пришел в профессию, работал продавцом в другой отрасли или возвращается в должность после большого перерыва.*

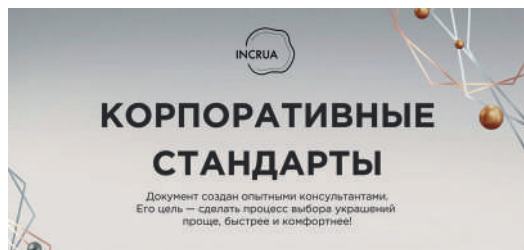
*Обучение такого сотрудника в IJA DAY освободит вам руки и позволит начать говорить на одном языке».*

Для директоров салонов тоже разработано отдельное обучение — курс, который учит приводить команду к максимальному результату: благодаря грамотному планированию деятельности, контролю выполнения показателей, своевременным коррективам, совершенствованию процессов, обучению, мотивации консультантов и решению конфликтных ситуаций между сотрудниками и с клиентами.

Кроме этого, в системе есть обучение и для других специалистов — например, маркетологи учатся строить рекламный план на год и организовывать съемки украшений своими силами, а HR-ы прорабатывают корпоративные стандарты.

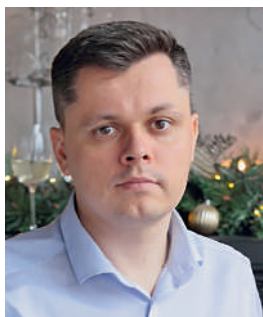
## 2. Обучаем специфике конкретной компании.

Для этого мы загружаем в систему ваши собственные курсы. Те же самые корпоративные стандарты, регламенты безопасности, выкладки товара, приемки и инвентаризации. Правила использования ПО. Обучение по новым акциям, производителям и коллекциям. В IJA DAY можно добавить любые внутренние курсы компании. Более того — мы помогаем разработать наглядные презентации и проверочные задания, чтобы сделать обучение максимально эффективным.



Этот функционал особенно полезен для директоров, которые управляют сразу несколькими торговыми точками. Как держать под контролем обучение в 5 магазинах сразу? А если их 25? Легко: вам прислали, например, информацию об акции, мы формируем курс, назначаем его всем консультантам, они его изучают, проходят тестирование, а к вам приходят только с оставшимися вопросами.

«Советуем записать видеоуроки от лица собственника с участием директоров салонов, которые будут доступны только сотрудникам компании. Это добавит именно вашей локальной специфики, повысит интерес команды к обучению и лояльность к руководству».



*Алексей Ширшов, собственник ювелирных сетей MOHAPX, DELIA и DIAMANT*

### 3. Используем подход, который вовлекает.

Обучение в системе направлено на то, чтобы задействовать разные органы восприятия и стимулировать сразу использовать знания на практике: сначала ученик смотрит видео, где эксперт объясняет тему и приводит примеры, затем читает статью, в которую вынесены основные тезисы из видео, а после выполняет проверочное задание для закрепления.

Курсы последовательны, так что специалисты сначала изучают базу (если это необходимо), а потом постепенно осваивают новые навыки. Уроки занимают 15–20 минут в день — такой формат не усыпляет учеников и повышает уровень запоминаемости информации.



### 4. Контролируем и даем обратную связь.

Тесты и практические задания проверяются нашими опытными наставниками с педагогическим образованием. Они не критикуют, а подсказывают, как сделать лучше, дают возможность дополнить ответ и мотивируют продолжать обучение.

В конце каждого модуля учеников ожидает контрольный лист — достаточно сильный инструмент для перевода теоретических знаний в навыки. И это ключевой способ контроля для директора салона.

Что представляет собой контрольный лист: это список вопросов и заданий на определенную тему, благодаря которому можно с легкостью проверить, действительно ли сотрудники усвоили материал. Например, таких: «Найдите в салоне по одному украшению с разными видами топазов. Как называются эти виды? Презентуйте мне топаз London Blue, как будто вы покупатель. Расскажите о его особенностях».



Получается, что вы и проверяете, помнит ли консультант виды топазов, и смотрите навык презентации конкретного камня. Это отличается контрольные листы от тестов и практических заданий, потому что при их выполнении можно поискать информацию в Интернете, спросить у коллег или вернуться, пересмотреть урок и потом ответить. А тут вы сразу видите реальный уровень знаний и мастерства.

Что делать, если результат не очень хороший? То есть человек не понимает, что за топазы представлены в салоне и не может их презентовать. В таком случае мы просто направляем его пересмотреть конкретный урок или курс. Это абсолютно нормальная практика — если у человека недостаточно знаний, мы направляем его к их источнику, а потом перепроверяем результаты.

Что делать, если результат отказывается от тренировки? Бывает несколько вариантов возражений. Вот некоторые из них:

- «Ну тут и так все понятно, проще пареной репы!». Здесь важно проявить стойкость и сказать: «Здорово, что все понятно. Теперь нужно просто проговорить все новые фразы вслух, положить их на язык. Поэтому давай вместе выделим на это всего 10–15 минут, потренируемся и продолжим работать. Так информация запомнится гораздо лучше».
- «Идите лучше стажеров проверяйте, а я продаю — уже 10 лет этим занимаюсь». Тут отвечаем: «Замечательно, что продаешь! Стажеры проверены, все отлично. Но нам же нужно усилить и вас — опытных специалистов, чтобы у вас было еще больше инструментов для повышения продаж и своего заработка. Поэтому пойдем 15 минут потренируемся».

Запомните: отработка навыков — это самое важное. И нет той причины, по которой вы не должны тренироваться с каждым консультантом.

Завершением каждого курса является итоговое тестирование, а также ученики получают сертификаты, подтверждающие, что обучение прошло на ура.

# ПЕРВАЯ СИСТЕМА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ В ЮВЕЛИРНОЙ ОТРАСЛИ

# IJA DAY

от 19  
рублей\*



РЕКЛАМА



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

\* в день за человека

# Как рождается дизайн

## (на примере трех украшений)

Выбирая для себя то или иное украшение, мы демонстрируем не только состоятельность и вкус. За этим кроется нечто большее — мы открываем миру свою душу. Но вряд ли задумываемся о том, что мы таким образом мы также ретранслируем авторскую «модель мира». Ведь каждое ювелирное изделие несет в себе замысел — невербализуемый аккорд идей, чувств, размышлений художника. Мы расскажем три истории о рождении трех дизайнов, разнесенных по годам и странам...

### БРАСЛЕТ ЛЮБВИ CARTIER, НЬЮ-ЙОРК, 1969 г.

Эта история о том, как разбитое сердце привело к созданию одного из символов любви.



**Н**ью-Йорк 1969 года. Альдо Чипулло (Aldo Cipullo), итальянский дизайнер ювелирных украшений, работающий в США в одну из бессонных ночей размышляя о неудачном любовном романе осознает, что «единственные остатки романтики, которые у него остались, — это воспоминания». Из этой беспокойной меланхолии художник приходит к идее украшения, которое стало бы символом вечной приверженности друг другу.

В это время Чипулло работает в ювелирном доме Tiffany. Он представляет компании прототип своей идеи: овальный браслет, состоящий из двух частей, соединенных друг с другом и закрепленных вокруг запястья при помощи съемных винтов. Чтобы надеть

*Реклама браслетов Love и браслет с отверткой*



*Браслет Love, разработанный Альдо Чипулло для Cartier, 1970, золото, фото: © Christie's Images*



браслет, соединив половинки вместе, необходимо использовать крошечную отвертку. Другими словами, невозможно надеть браслет самому: он предназначен для того, чтобы быть закрепленным на запястье любимым человеком... и оставаться там, обозначая постоянство настоящей любви.

Идея браслета-унисекс была совершенно нова для того времени и оказалась слишком радикальной для Tiffany. Но художник не сдается: он показывает свой дизайн генеральному директору Cartier New York Майклу Томасу, и тот сразу понял ценность идеи. Так на свет рождается браслет любви: простой, можно сказать, демократичный, браслет из драгоценного металла, революционизировавший способ восприятия драгоценности. По мнению профессора моды и дизайна Технологического инсти-



*Platika jewelry, сувенир «Минипортзамещение» выполнен весной 2023 года – своеобразная репликация браслета Love. Костромские ювелиры создали кольцо, размер которого можно регулировать при помощи серебряной отвертки, выполненной в натуральную величину. Фото INNEX*

тута моды Майкла Коана, браслет Love был «дерзким, веселым, серьезным, невероятно сентиментальным, а также смелым по замыслу, но простым по дизайну». При все простоте, браслет Love нес значимую символическую нагрузку: очевиден отсыл к «поясу верности», сентиментальным викторианским украшениям, и кольцам-головоломкам эпохи Позднего Средневековья.

Недостаточно создать украшение, необходимо было совершить переход от восприятия браслета как экстравагантного украшения в отражающий дух времени талисман, наделенный повествовательностью. И Cartier дарит браслеты знаменитым парам, таким как Элизабет Тейлор и Ричард Бертон.

Более того, Cartier заявляет, что не позволит никому купить браслет для себя: его можно приобрести исключительно в подарок своему любимому человеку. Выпуск браслета вызвал настоящий ажиотаж, подогреваемый рекламной кампанией с участием знаменитых пар того времени, среди которых были Фрэнк Синатра с супругой.

Хотя с тех пор много воды утекло, браслет был обновлен, сегодня его можно надевать и снимать самостоятельно, браслет Love занял прочное место «символа вечной любви» в нашем восприятии.

## «ЗОЛОТАЯ ЛЕНТА», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, 1990- гг.

Надежда Кожевникова<sup>1</sup>

Даже для признанных мастеров — опытных художников, годами занимавшихся разработкой дизайна ювелирных изделий, стало сюрпризом предложение Отдела перспективных технологий НИИ ювелирпрома АО «Русские самоцветы»...

Перед ними предстала тканая «золотая лента» — полихромное плетение с переливающимся узором, — вызывающая в памяти фольклорный образ Василисы Прекрасной в сказочном убранстве. Эта сияющая красным и желтым золотом невиданная ткань из драгоценного металла была предложена в качестве перспективного материала для изго-

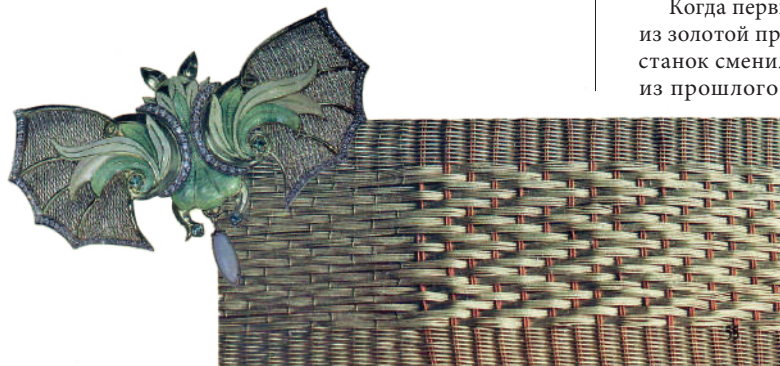
товления новых, неизвестных в те годы на отечественном рынке ювелирных изделий. Позже выяснилось, что хитроумное «рукоделие» Отдела перспективных технологий не имеет аналогов и на мировом рынке.

Мысль использовать тканые материалы в ювелирном деле давно привлекала научных

<sup>1</sup>Впервые статья «Н. Кожевниковой «Золотая лента» была опубликована в журнале «Русский Ювелир» №4, 1997 г.

сотрудников, но лишь многолетним трудом и «золотыми» руками Николая Васильевича Дементьева она была доведена до логического завершения.

Замысел отчасти вдохновлен традиционными методиками — российским золотым шитьем... Но пришлось немного поехать по предприятиям, фабрикам, познакомиться с самыми разными технологиями, чтобы потом вернуться к ручному ткацкому станку, бесконечно далекому от современных компьютерных технологий и высоких производственных мощностей (правда,



*Золотая лента и брошь «Летучая мышь», дизайнер Д. К. Климина, «Русские самоцветы», 1997 г.*

уникальный материал — золотая проволока — сверхскоростных технологий и не предполагает). «Доисторический» станок помогли соорудить мастера А. В. Кузьмин и В. Л. Соколов.

Чтобы небывалая лента явилась во всем блеске, была проделана серьезная работа: искали оптимальные сочетания цветов, диаметр проволоки, рисунки плетения, разрабатывали хитроумнейшие методы пайки, сварки, пробирования уникального материала...

Когда первые эксперименты с ткачеством из золотой проволоки завершились, ручной станок сменил «пришелец» из 1950-х годов, из прошлого отечественной текстильной

промышленности, неуклюжий, громоздкий. Его немного усовершенствовали. И сейчас (речь идет о 1997 г.) это трудолюбивое «чудище» тклет десятки и сотни метров изысканнейшей тонкой «золотой ленты». Причем сотрудники Отдела перспективных технологий, дойдя уже до серийного из-

готовления уникального материала, полагают, что менять технологическую базу пока нет оснований...

## ЮВЕЛИРНОЕ ПРОЧТЕНИЕ КАРТИНЫ ПЬЕРО ДЕЛЛА ФРАНЧЕСКИ, ГОНКОНГ, 2019 г.

Татьяна Геннадьевна Самойлова, искусствовед

**Ю**велирный дизайнер из Гонконга Мишель Онг (Michelle Ong) создала ожерелье, вдохновленное одним из шедевров раннего итальянского Возрождения — картиной «Алтарь Монтефельтро», выполненной Пьеро делла Франческо по заказу герцога Урбинского Федерико да Монтефельтро.

Картина написана в 1472–1474 гг. для церкви в Урбино по случаю рождения долгожданного наследника герцога и смерти любимой жены Батисты Сфорца, не пережившей родов. Сегодня она хранится в Пинакотеке Брера, Милан.

На картине изображены тринадцать фигур: Мадонна, Младенец Иисус, шесть святых, четыре

ангела и заказчик, Федерико да Монтефельтро в доспехах, изображенный коленопреклоненным в правом нижнем углу картины. Все действующие лица находятся внутри храма. Заметим на заднем плане апсиду с изящным орнаментом из ракушек, с которой свисает страусиное яйцо.

Мадонна восседает на низком троне, поставленном на помост; милая и таинственная с молитвенно сложенными руками, а Младенец спит у нее на коленях. Окружающие его святые и ангелы, как бы с грустью размышляют о судьбе этого ребенка, рожденного для принесения в жертву...

ПОМОГАЕМ  
ИСПОЛНЯТЬ  
ВСЕ ЗАКОНЫ  
ЮВЕЛИРНОГО  
РЫНКА



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 ФКУ Пробирная Палата России
- 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

**8 (800) 550-2-115**

Звонок по России бесплатный

### Окажем 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.

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



*Пьеро делла Франческа. Алтарь Монтефельтро.  
1472–1474; Дерево, темпера, масло. 251 x 173 см;  
Музей Брера, Милан*

Алтарная картина написана по иконографии Святого Собеседования, когда в центре картины изображается Богородица с младенцем в окружении святых, покровительствующих семье заказчика, ангелы и как правило, коленопреклоненный донатор, в нашем случае — герцог Урбинский. На шее младенца Христа висит коралловое ожерелье. В христианской эсхатологии, связанной с фигурой Спасителя, коралл символизирует пролитую кровь Христову, Страсти, смерть и Воскресение...

Мишель Онг захватила история создания картины, в которой воплощены жизнь и смерть — как в земной жизни, так и в Небесной. Она воплотила в своей работе духовную силу и повествовательный магнетизм, исходящие из картины и, конечно же, главную тему — тайну рождения Христа. Вот что говорит Мишель о своем творении: «Я представляла себе предмет, который точно интерпретировал бы символу произведения: алтарь и яйцо как символы нового начала; цепочка красных бусинок вокруг младенца Иисуса, указывающая на жизнь, смерть и искупление».



*Michelle Ong, кольцо*



# Настольная лазерная установка **ОРТИС 200**

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

Производительность высокая, обслуживание малозатратно. Окупиется быстро, после чего начнет приносить прибыль

Сварка любых металлов, включая серебро, сталь, титан. Удобная оптическая система с 10-кратным увеличением

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



## Технические характеристики лазера ОРТИС 200

Энергия импульса	<b>0,1 – 100 Дж</b>
Средняя мощность (max)	<b>200 Вт</b>
Пиковая мощность импульса	<b>6 кВт</b>
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) <b>или</b> сжатый воздух (охлаждение)
Параметры сети	220 В, 50 Гц
Габариты, вес	1030*620*820 мм (ДхШхВ), 100 кг (нетто)
Оптическая система	стереомикроскоп <b>10х</b> , фокусное расстояние 100-160 мм

## Пределы регулирования рабочих параметров

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

Изготовлено в Китае по заказу компании "Сапфир"

тел.: +7 495 739 4311

[www.sapphire.ru](http://www.sapphire.ru) (см. раздел "Лазерная сварка")

Артикул 16711

**Стоимость 462 000 руб. (по состоянию на сентябрь 2023 года). Есть скидки**



*Пьеро делла Франческа. «Урбинский диптих: Портрет Федерико да Монтефельтро и его жены Баттисты Сфорца», 1465-72.; дерево, темпера; Уффици, Флоренция*

Для ожерелья автор выбрала бриллианты, выступающие символом покоя, центральный рубин символизирует страсть, добродетель и веру. Оформление нитки ожерелья, распределение малых бусин и более крупных разделителей отсылают нас к Розарию — католическим четкам и связанным с ними циклом молитв. Стоит также отметить, что страусиное яйцо, изображенное на картине Пьетро делла Франческа в верхней ее части согласно средневековой легенде символизирует девственное рождение.

Принимая решение о том, какое из украшений попадет в вашу шкатулку, помните о том, что за каждым из них скрываются бессонные ночи художника, разрабатывающего эскиз, эксперименты инженеров-технологов, кропотливая работа мастеров-ювелиров, огранщиков камней, закрепщиков. Простенький с виду предмет хранит в себе память о труде многих людей, главное призвание жизни которых — дарить вам мгновения счастья...



*Тот самый наследник. Пьеро делла Франческа. «Увидобальдо да Монтефельтро». Музей Тиссен-Борнемиса, Мадрид. Фото: Museo Thyssen-Bornemisza*

# LEGOR®

## ЛИГАТУРЫ И ГАЛЬВАНИЧЕСКИЕ РАСТВОРЫ ДЛЯ ВЫСОЧАЙШЕГО КАЧЕСТВА

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



РЕКЛАМА

«JUNWEX МОСКВА»

ВДНХ, ПАВИЛЬОН 33, СТЕНД D-117

Валентин Скурлов, искусствовед, историк ювелирного искусства, почетный академик Российской академии художеств, ученый секретарь Мемориального фонда Фаберже

## Запонки — подарки из Кабинета Его Императорского Величества. 1891–1917 гг.

Кабинетом Его Императорского Величества была разработана система вручения подарков достойным людям государства, независимо от занимаемой ими должности. Стоимость подарка не должна превышать месячный доход, вместо подарка можно было получить денежный эквивалент стоимости, в чрезвычайных обстоятельствах даровалось право продать подарок, но только Кабинету, продажа другому лицу была наказуема.

Запонки, это типично «мужской ассортимент». Большинство запонок выполнены Поставщиками двора и придворными ювелирами: Карлом Фаберже, Карлом Болином, Карлом Ганом (после 1911 г. его продолжателем – фирмой «Карла Бланка»), Фридрихом Кёхли, фирмой Ивана Екимовича Морозова, а также Торговым домом «Александр Деметьевич Иванов» и фирмой «Александр Тилландер».

До 1891 года кабинетские запонки не учитывались отдельным разделом по кладовой Камерального управления Кабинета. Поэтому статистика дана за период 1891–1917 гг. Всего за это период поставлено в Кабинет 3 221 пара запонок. Больше всех поставили запонок фирмы Карла Гана (Бланка) и Фаберже.

Обязательное отличие «кабинетских подарков» — наличие атрибутики в виде государственного герба (двуглавого орла), или царской короны. К 300-летию Дома Романовых (1913 г.) были исполнены запонки с царскими коронами эпохи царя Михаила Романова (1613 г.). Таких подарков исполнено не менее 700.

Самый высший класс — это инициалы Императоров: Александра III или Николая II. Такие запонки вручались чинам не ниже V класса в Табели о рангах (полковник), но чаще всего — генералам и иностранным дипломатам. Несмотря на огромное количество запонок, прошедших через Камеральное управления Кабинета Его Величества, такие ювелирные изделия весьма редко встречаются на международных аук-



*Запонки в футляре, выполнены к 300-летию Дома Романовых. Фирма К. Э. Болина. Мастер Николай Черноков. Санкт-Петербург. 1913. Золото, эмаль ильшесте. Фото: Sotheby's. 01.12.2005. Лот 357.*

ционах и практически не представлены в музейных и частных коллекциях.

В начале 1990-х гг. началось активное возрождение этой группы мужских аксессуаров, в связи с восстановлением российского государственного герба — двуглавого орла. Особенным спросом такие запонки пользуются среди чиновников.

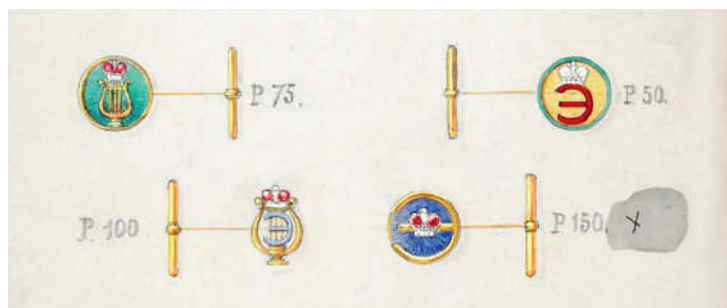




Запонки в футляре. Фирма К. Фаберже. Мастер Альфред Тилеман. Золото, сапфиры-кадошоны, алмазы огранки «роза». Инв. № 2065. Получены в Кабинет Е. И. В. 08.05.1909 г. Вручены заместителю начальника полиции острова Чайт Джеймсу Чалловей. В августе 1909 г.

РАСХОДЪ.					
Куда поступили.	Количество.	По цѣнѣ.		На сумму.	
		Руб.	Коп.	Руб.	Коп.
1910/11 Им. Копольскаго Золотой	1			50	00

Императорская семья по приглашению Короля Эдуарда VII присутствовала на Cowes Regatta на острове Чайт. Джеймс Чалловей, заместитель начальника полиции острова, отвечал за безопасность Императорской семьи. В знак признательности Николай II подарил Д. Чалловей запонки. Газета The Standart от 06.08.1909 г. разместила эту информацию под заголовком «Щедрый подарок царя». Фото: Christie's. Лондон. 27.11.2017. Лот 222.



Эскизы запонок для артистов Императорских театров, представленные ювелиром Фаберже на Высочайшее утверждение. 1903 г. Фото: РИМ. Ф. 468. Оп. 8. Д. 697. Л. 2 ж (фрагмент)



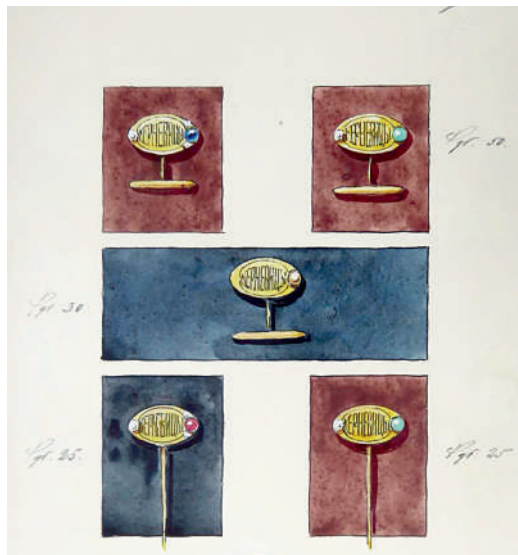
Запонки в футляре. И. Е. Морозов. Мастер Иван Попов. Санкт-Петербург. 1908–1917. Золото, турмалины, алмазы огранки «роза», эмаль шльозе. Были вручены Императрицей Марией Федоровной Рудольфу Георгу Нильсену (1874–1935) во время визита в Данию. Фото: Visions Rasmussen Auctioneers. 08.06.2018. Лот 1897.



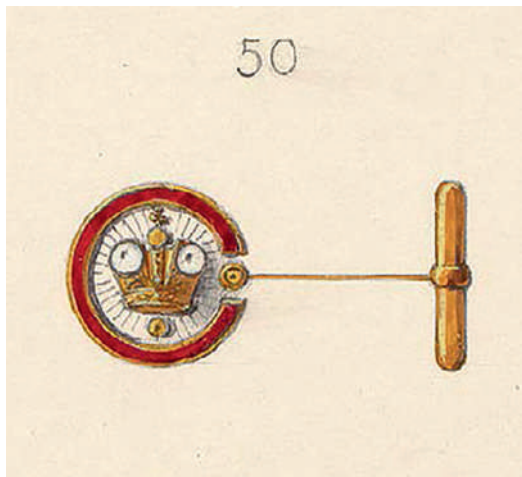
По воспоминаниям Анны Вырубовой, фрейлины Императрицы Александры Федоровны, до начала Первой мировой войны польские Скерневицы были одним из любимых местопребываний Николая II. В 1903 году состоялся традиционный визит императорской семьи в скерневицкую резиденцию, в честь прибытия которой 2 ноября был устроен парадный спектакль. Список служащих и артистов Варшавских театров, награжденных подарками из Кабинета Его Величества за участие в спектакле в Скерневицах можно посмотреть, пройдя по коду: (поставить квар код)



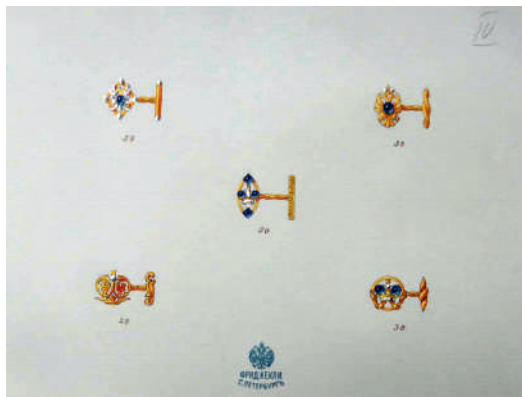
Эскизы запонок — подарков для артистов, участвовавших в парадном спектакле 2 ноября 1903 г. в Скерневицах:



Фирма К. Э. Боллин. 1903 г.



Фирма К. Фаберже. 1903 г. Фото: РИМ. Ф. 468. Оп. 8. Д. 717. Л. 12 к (фрагмент)



Фирма Фр. Кёхли. 1903 г.



< ^ Фирма К. Фаберже. 1903 г.



РУССКИЕ САМОЦВЕТЫ

1912

**НОВЫЕ КОЛЛЕКЦИИ  
С БРИЛЛИАНТАМИ И ДРУГИМИ  
ДРАГОЦЕННЫМИ КАМНЯМИ**

[WWW.RUSSAM.RU](http://WWW.RUSSAM.RU)

АНЮТИНЫ ГЛАЗКИ



РЕКЛАМА

СЕРЕБРО  
С ГОРЯЧЕЙ ЭМАЛЬЮ,  
РЕЛЬЕФЫ И РЕПЛИКИ



**FILART.SU**

Студия ФилАрт (Санкт-Петербург)  
<http://filart.su>  
e-mail: [info@filart.su](mailto:info@filart.su)  
телефоны: (8-812) 435-50-82