

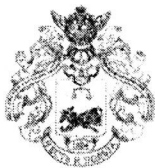
ДРОНОВ Д.С.



*Ювелирная культура:
социальное поведение
ценности
и
нормы*

Часть I

Москва 2010



РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Дронов Д. С.

***Ювелирная культура:
социальное поведение,
ценности и нормы***

Часть I

Москва 2010

УДК 339
ББК 65,9
Д 75

Д 75 **Дронов Д. С.**

Ювелирная культура: социальное поведение, ценности и нормы: книга в 2 ч. Ч.1. – М.: Изд-во РГТЭУ, 2010. 119 с.

Впервые проведено социологическое исследование исторических процессов взаимодействия российской и зарубежной ювелирной культуры.

Специфика исследования определялась особенностями эмпирических методов – анкетных опросов, интервью, наблюдений, которые применялись к потребителям, производителям, студентам, работникам торговли.

Приводятся сведения о культурных предпочтениях, художественных вкусах, нормах поведения на ювелирном рынке в разные исторические периоды. Ценности и нормы разбираются на примерах, характерных для дореволюционной России, советской ювелирной отрасли, современного ювелирного производства, а также для предприятий торговли драгоценными камнями и ювелирными изделиями.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
Ювелирное дело в дореволюционной России.....	6
Советская ювелирная отрасль.....	37
Ювелирный магазин.....	64
Алмазы и бриллианты.....	84
Обучение ювелирному мастерству.....	107
Литература.....	116

Введение

Ювелирная культура в России – это относительно самостоятельная область культуры, имеющая свою долгую историю, последовательность в преемственности форм, социальную динамику. Специфика основных механизмов в рассматриваемой сфере декоративно-прикладного искусства связана с существенным и разноплановым влиянием изменения экономической, политической жизни и прежде всего экологии. В конкретных исторических условиях эти общие социальные факторы по-разному сочетались с особенностями развития зарубежной ювелирной культуры.

Каждый этап развития русской ювелирной культуры отличался определенной исторической спецификой. Этих отличий множество: количество накопленных предметов ювелирной культуры и способов их изготовления, усвоение и понимание опыта предыдущих поколений, связь между различными видами культурной деятельности, предметами культуры и культурой человека, отношения между художником и государством, влияющие на систему принципов, норм и правил ювелирной культуры.

Если же мы будем рассматривать историческую жизнь русской ювелирной культуры, то увидим, что ее главными функциями всегда было охранение традиций изготовления художественных ювелирных ценностей, развитие и передача из поколения в поколение умений и навыков в обработке драгоценных материалов, а также соблюдение правил и норм поведения в профессиональных сообществах. Историческая изменчивость социальной жизни требует постоянной актуализации художественной культуры каждой новой эпохи. Такая совокупность функций определяет структуру художественной ювелирной культуры. Ее первое измерение – духовно-содержательное: речь идет о специфическом художественном сознании для каждого исторического, этнического и социального типа – картине мира в образном представлении места ювелирных украшений в жизни общества. Второе и третье измерения строения художественно ювелирной культуры выражаются в ее функциональной организации, которые заключаются во взаимодействии следующих её институтов: художественного производства, создающего произведения ювелирного искусства как носители художественных ценностей и потребления произведенной продукции, организующего восприятие ювелирных изделий в соответствии с требованиями, предъявляемыми к украшениям социумом.

Ювелирное производство обеспечивает реальное осуществление потребности художника-ювелира творить, ибо для этого нужны материальные условия – например, наличие мастерских, инструмента и оборудования, а также драгоценных металлов и камней, из которых могут быть изготовлены ювелирные украшения. На разных этапах истории развития ювелирной культуры технологические условия меняются, но они всегда существуют в той или иной форме, скажем, в форме монастырской мастерской, придворного положения ювелира, положения кустаря, наемного рабочего или свободного художника и индивидуального предпринимателя.

Потребление – это конкретно-историческая форма организации восприятия публикой ювелирных украшений, то есть самого процесса общения людей с произведениями ювелирного искусства в музеях, на выставках, а также в магазинах, где продаются эксклюзивные высокохудожественные украшения. В последнее время произошло изменение характера восприятия ювелирных украшений. Они стали более доступными для разных социальных групп, кроме того, наблюдается активное расширение ассортимента производимой продукции. Ассортимент расширяется не только в стилевом отношении, но и в использовании новых материалов и технологий. В последнее время все больше российских художников – ювелиров применяют в своих коллекциях необычные материалы и камни, такие, как турмалины, аквамарины, кораллы, необычные сорта жемчуга. Демонстрация такого типа изделий на выставках и в журналах, зарубежные контакты с поставщиками необычного сырья, поездки ювелиров на международные выставки радикально влияют на творческий процесс создания коллекций, что также в дальнейшем меняет процесс восприятия ювелирного украшения потенциальными потребителями. Уже сегодня возникла потребность развития культуры потребления ювелирных украшений как социального института и формирование публики, соответствующей данному этапу развития ювелирного производства. Появление массовой искусствоведческой литературы об истории ювелирного дела, о редких драгоценных камнях, чтение заметок на эти темы в интернете, изучение художественно-критических статей в специализированных и женских газетах и журналах, зарубежные поездки, и, наконец, рост доходов населения – все это сыграло и продолжает играть огромную роль в воспитании художественного вкуса и формировании у населения потребности все больше познавать ювелирное искусство.

Ювелирное дело в дореволюционной России

Первые фабрики по обработке самоцветов

В 1725 году по приказу Петра Первого в Петергофе была построена фабрика -мельница на 40 рам для обработки самоцветов. Перед организаторами этого проекта стояла задача не только научить русских мастеров тесать, резать и полировать камни, но и зажечь их огнем творчества, научить творить прекрасные ювелирные изделия. В течение двух столетий фабрика являлась проводником культуры камня, школой художников и мастеров. Вскоре вслед за ней в 1765 году была создана Императорская гранильная фабрика в Екатеринбурге, которая с июля 1726 года она существовала в виде небольшой мастерской. При каждой фабрике происходило обучение ремеслу: золотоделному или гранильному, резьбе по камню. На обучение принималась местная молодежь. Сначала молодым людям давали общие знания, затем, в зависимости от талантов и способностей, их обучали одному из конкретных ремесел. При каждой фабрике имелись рисовальные классы. В процессе обучения копировались рисунки Растрелли, Камерона и Воронихина. Это было время расцвета русского камнерезного и ювелирного дела, когда зарождались идеи нового пышного и роскошного дворцового убранства. В Петербург со всех концов России свозилось все самое ценное, самое редкое и прекрасное.

Ювелирное дело на Урале

История камнерезного дела на Урале восходит к 1635 году, когда там было открыто месторождение малахита. Открытия следовали одно за другим: в 1668 году – месторождения сердоликов, агатов и аметистов, в 1700 году – «яшмовая гора», позднее – месторождения гранатов, родонита и голубых топазов, в 1745 году – месторождение золота. В 1774 году была основана Екатеринбургская гранильная фабрика, которая начала свою работу с выпуска изделий мелкой каменной пластики. Позднее на ней стали изготавливать подвески для люстр из горного хрусталя, табакерки, солонки, чернильницы.

Для обработки твердых пород камня в 1738 году была основана государственная шлифовальная фабрика «мельница» на берегу проточного Исетского пруда, водами которого приводилось в движение примитивное колесо. На фабрике изготавливались большие чаши, вазы,obelisks, столы, киоты для церквей. Каждое изделие производилось только по распоряжению Министерства Императорского двора.

Кустарная промышленность Урала возникла в конце 18 века, когда вокруг Екатеринбургской гранильной фабрики появились кустарные мастерские по обработке малахита, яшм, орлеца, змеювика и селенита. В основном из них изготавливались шкатулки, брелки, ножи, ручки, бусы и лишь изредка вазочки, тарелочки, пепельницы. Кроме этих относительно простых изделий екатеринбургские кустари выделывали из разных твердых пород лиственя, бусы, ягоды, которыми украшали шкатулки и пресс-папье.

Жемчуг в искусстве русских ювелиров

Жемчуг занимал в искусстве русских ювелиров особое место. Еще в древние времена им обильно украшали одежду людей высшего сословия и духовенства, предметы быта. Как правило, использовался речной жемчуг, который привозили из Новгородской, Архангельской, Вологодской областей, с берегов Онежского, Ладожского озер, озера Ильмень и даже с Белого моря. Добыча жемчуга проводилась бесконтрольно, подчас варварским способом, без учета сроков и последовательности вскрытия раковин, из-за чего многие раковины погибали. Лишь при Петре Первом были изданы законы, касающиеся «жемчужной ловли».

Открытие месторождений драгоценных металлов

Развитие ювелирного производства в 18 веке было обусловлено открытием российских месторождений серебра и золота. До 18 века золото и серебро в России не добывались, хотя со времен Ивана Грозного рудознатцы искали эти драгоценные металлы. Золото и серебро поступало в Древнюю Русь из стран Востока и Западной Европы в виде готовых изделий, слитков, полновесной монеты, а также в виде измельченного готового к переплавке металла. Наконец поиски увенчались успехом: были обнаружены месторождения серебряной руды. В 1716 году из

первого русского серебра, добытого в Сибири под Нерчинском, был изготовлен кубок в виде кораблика. А в 1730-х годах русские серебряники уже полностью работали с отечественным серебром. Первые золотоносные районы были открыты в России в конце 17 века. В 1719 году Петр Первый вводит «горную свободу» на поиск и добычу золота. В 30-е годы 18 века в России появляются первые рудники – Воицкий на Белом море и Змеегородский на Алтае. В 1714 году было открыто первое в России рассыпное месторождение золота в Березовском, в окрестностях Екатеринбурга. В 40-х годах 19 века Россия по добыче золота вышла на первое место в мире.

Изготовление сусального золота

В России техника изготовления сусального золота известна с 15 века. Название «сусальное» происходит от древнеславянского «сусало» («лицо») и означает «используемое для облицовки». Тончайшие листы золота применялись в качестве нетускнеющего антикоррозийного покрытия деталей зданий, куполов церквей, деревянных резных изделий и скульптуры. Россия экспортировала сусальное золото в Европу, Среднюю Азию, Китай и Египет. В настоящее время Московский завод специальных сплавов производит около 100 килограммов сусального золота в год.

Драгоценные камни Сибири

Сибирь – это настоящее царство агатов, сердоликов, яшмы, кахолонга. На пространствах Восточной Сибири в миллионы квадратных километров эти камни вымываются из вулканических покровов черных траптов. Вот как красочно описывал эти места минералог П.Л. Драверт в 1923 году: «Надо самому побывать хотя бы в одной из упомянутых областей, чтобы проникнуться красотой берега реки, усеянного агатом. Неизгладимое впечатление оставил у меня Виллой после трех моих путешествий по нему. Отлогость берега всюду, куда хватал глаз, была покрыта гальками белого и желтого халцедона, мохового агата, оранжево-красного сердолика, кусками разноцветных яшм. А из полузасыпанных пластов песчаника выглядывали большие (до двух метров) обломки оканемелых древесных стволов».

Открытие уральского изумруда

Изумруды на Урале были открыты в 1831 году совершенно случайно в корнях дерева, вывороченного бурей. Сначала изумруды и встречавшиеся с ними фенакиты и александриты добывала только государственная казна. Потом добывать камни стали частные промышленники. И наконец, изумрудные копи перешли к англо-французской компании, которая после ряда разведок соорудила на одном из наиболее богатых приисков технически совершенную для того времени фабрику для механического отделения изумрудов от окружавшей породы.

Трудности добычи самоцветов до революции

Главным врагом горняка-одиночки всегда были подземные воды. Они безжалостно заливали его копушки, шурфы и канавы, не пуская в глубь земли, куда его манили верные «знаки», говорившие о скрытых в глубине самоцветах. Не имея силы откачивать струившуюся по земляным стенам воду, он пытался перехитрить ее, призывая на помощь мороз, откладывая работу на зимние месяцы. Он бил шурфы в заледенелом грунте, вытаскивая наверх промершие комья, чтобы позднее летом промыть их.

Основание Горного института

Вслед за Российской академией наук (основана в 1727 году Петром Первым) был основан Горный институт – одна из старейших горных школ всего мира. Отдельные лекции в нем посвящались самоцветным камням и истории их использования в ювелирном искусстве. При институте был открыт «горный музей», который сделался центром паломничества для всех, кто любил камень и хотел понять его природу. По уставу Горного института назначением музея было обслуживание не только студентов и профессоров, но и «любопытных посетителей». Это были самые блестящие, но и самые сложные годы в истории культуры камня и становлении ювелирного ремесла с использованием самоцветных камней России. В результате замечательных геологических открытий начиная с 19 века Россия заняла первое место в мире по обработке камня.

Начало изучения минералогии драгоценных камней

В конце 18 века в России в связи с открытием новых месторождений самоцветных камней минералогия стала модной наукой. Увлечение цветными камнями, ограненными алмазами, а также особенностями изготовления ювелирных украшений нашло свое отражение в разработке специальных пособий для детей дворян. Методика преподавания «знаний о драгоценностях» описывается в ряде мемуаров и записок екатерининского времени. Для учебных целей в екатерининском Эрмитаже специально собиралась коллекция художественных изделий со вставками различных минералов. В 1790 году в Эрмитаже имелся целый кабинет, насчитывавшим до 10 тысяч камей «всех веков и народов». Екатерина Вторая даже сама занималась ювелирным делом, в частности огранкой драгоценных камней, и способствовала тому, чтобы все книги и материалы о камнях и ювелирном мастерстве бережно собирались везде, где только можно, и привозились в Россию.

В 1817 году в условиях огромного интереса и любви к камню в Петербурге было создано первое в России минералогическое общество. На волне увлечения самоцветами в 1820-1850 годах и открыты замечательные богатые месторождения алмаза, изумруда, топаза, рубеллита, рубина, демантоида. Это послужило толчком к созданию ограночной и ювелирной промышленности.

Организация клеймения в России

Происхождение клеймения в России прямым образом связано с процессом образования русского национального рынка. Клеймение золота и серебра производилось в Москве в 17 веке в серебряном ряду – единственном месте, где законом разрешалось торговать изделиями из драгоценных металлов. Серебряный ряд имел значение также организации, объединяющей мастеров-серебряников. Во главе серебряного ряда стояли два старосты, которые выбирались торговыми людьми. В их должностные обязанности входило следить за тем, чтобы серебро не было ниже установленных образцов, проверять весы и гири, препятствовать продаже неклеяменого серебра.

Первые известные нам клейма на серебре имели целью удостоверить качество металла. Это еще не была проба в точном смысле слова. Клеймо лишь указывало, что серебро не хуже уставленного образца. Образцами для сравнения служили получаемые старостами серебряного ряда из серебряной палаты иностранные талеры, носившие в России название ефимков.

В последней четверти 17 века законом допускался и более низкопробный образец левок. В 1684 году вводится левковая проба, что потребовало введения двух различных клейм для серебряных изделий. Кроме клейм, определяющих доброкачественность серебра, ставились клейма годовые.

Определение качества металла производилось в 17 веке в России способами, применявшимися еще римлянами и греками в глубокой древности. То есть качество определялось по изменению цвета серебра в результате его накаливания на огне, его также проверяли на пробирном камне.

Первое известное московское клеймо относится к 1651-1652 годам. С этого времени по 1684 год и с 1700 по 1740 год основным изображением на московских клеймах был двуглавый орел различных начертаний. Ранее московское клеймо соединялось в одном щитке с клеймом годовым. По клеймам 17 века не всегда можно узнать о месте производства изделия, так как в провинции до 1700 года серебро не клеймилось.

В 17 веке часть серебряных предметов уже имела клейма в виде двуглавого орла. Они отличались от обычных клейм своей рельефностью и фигурной формой щитков, соответствующей контурам орла. Это особая группа знаков свидетельствовала не о доброкачественности серебра, а о принадлежности предмета к дворцовому имуществу, так же как клеймо в виде благословляющей руки отмечало принадлежность к патриаршей казне, а клейма с двуглавым орлом на предметах оружия являлись клеймами большой казны.

В целях охраны столовая посуда дворцового имущества также клеймилась клеймами с двуглавым орлом.

С 1734 по 1741 год годовые клейма объединяются в одном щитке с именниками пробирных мастеров, написанными латинскими буквами. С 1741 года именник пробирного мастера отделяется от годового клейма и состоит из двух букв латинского шрифта.

В 18 веке было введено клеймо альдермана по качеству. Альдерманами называли людей, которые ставили свое клеймо только после тщательной проверки пробности изделия. Клеймо альдермана состояло из трех букв, из которых первой всегда была буква «А». Клеймо было заключено в сердцевидный щиток.

В городских клеймах 18 и 19 веков, как правило, изображался герб города. В некоторых городах около изображения герба ставились буквы, например «ВН» – Великий Новгород, «ГСК» – город Соликамск, «ГС» – город Суздаль.

Таким образом, для всех городов в 18 и 19 веках на изделиях ставились:

- клейма с гербом города, с годом и без года, в щитках различной формы;

- клейма с начальными буквами имени и фамилии – именником пробирного мастера, с годом или без года, всегда в прямоугольном щитке;

- клейма с двумя цифрами, обозначающими пробу, то есть число золотников чистого золота или серебра в лигатурном фунте, всегда в прямоугольном щитке.

Мастера, мастерские, фирмы и фабрики обязаны были ставить свои клейма-именники до предъявления изделий государственному пробиреру.

Клейма с двумя или тремя буквами имени и фамилии мастера помещались в щитках различной формы и с различными начертаниями букв. Иногда мастера ставили на именнике свою полную фамилию. Придворные мастера, фирмы и фабрики 19 и 20 веков вместе с именником имели право ставить на своих изделиях клеймо с изображением государственного герба.

Возникшие в начале 20 века артели мастеров-серебряников также имели собственные клейма с указанием номера артели. Например, двадцатая артель серебряников ставила клеймо «20А», вторая художественная артель – «2ХА».

Из вышесказанного следует, что на золотых и серебряных изделиях должны находиться два именника – пробирного мастера и мастера, изготовившего вещь. Различить их можно по следующим признакам:

На клейме пробирного мастера обычно имеется изображение года, чего никогда не бывает на клеймах мастеров.

Если на клейме пробирного мастера изображается год, то следует обратить внимание на форму щитка, так как клейма мастеров бывают самых разных форм, а именная пробирного мастера обязательно помещен в прямоугольном щитке.

Если оба именные заключены в прямоугольные щитки и нет точного года, то различить их можно, только зная имена и фамилии мастеров и пробирных мастеров того времени.

После принятия в 1896 году нового Пробирного устава для всей России с 1899 года было установлено единообразное клеймо – изображение женской головы в кокошнике в профиль влево, заключенное в щитках различных форм. Встречаются клейма и без щитка. Вместе с изображением женской головы в том же щитке помещались инициалы управляющего пробирным округом, а иногда еще и цифры, указывающие пробу.

С 1908 года по всем пробирным округам были введены клейма в виде той же женской головы в кокошнике, но обращенной в другую сторону, в профиль вправо, сопровождаемые буквой греческого алфавита, разной для каждого пробирного округа.

Развитие ювелирной отрасли

Изделия 18 века знаменуют собой новый этап в русском ювелирном искусстве: оно стало развиваться по тем же законам, что и искусство Западной Европы. Это эпоха реформ, когда Москва постепенно уступает первенство северной столице. В 1714 году в Петербурге был организован иностранный цех мастеров золотых и серебряных дел, позднее он стал называться русским цехом. На его продукции обязательно должны были ставиться клейма, удостоверяющие авторство. Екатерина Вторая много сделала для развития культуры обработки ювелирных материалов. К середине 19 века относится расцвет именно русского ювелирного и камнерезного искусства. В 1851 году на выставке в Лондоне публика толпами сбегалась посмотреть на камнерезные работы малахитной фабрики Демидовых, Екатеринбургской гранильной фабрики и Колыванских заводов. «Перлом» выставки были признаны высокорельефные мозаичные изделия

Петергофской гранильной фабрики, которые считались одним из чудес «хрустального» дворца, отличающимся удивительно точной передачей природы. Принц Валлийский в шутку даже изъявил желание съесть аметистовую ветку сочного винограда работы мастера М. Коковина.

Начало обучения ювелирному искусству

Окончательно ученичество укрепилось в России в начале 18 века. В качестве преподавателей приглашались лучшие мастера-художники из-за рубежа. М. И. Пыляев в своей монографии «Драгоценные камни» в 1888 году писал: «Иоанн Грозный проявлял горячие заботы о вывозе иностранных мастеров в Россию. Во всех сношениях с западными государствами постоянной целью было приглашение в Москву различных художников и ремесленников, которые в то время населили уже в Москве целую слободу немецкую. Во главе русских серебряных дел мастеров при сыне его Федоре были два иностранца: Клаус Севастьянов и Борис Томосов. Потом при царе Борисе Годунове работал в Москве венецианский ювелир Франциск Аспетини. При царе Михаиле Федоровиче в Москву выехали золотых, серебряных и алмазных дел мастера: Павел Алейдарх, Елконай Ардинов, Индрик Аренс, Мартын Сибилист. Приезды иностранцев не прекращались до времен Петра Великого; и не одни только западные, но нередко являлись в Москву и восточные художники. Так, при царе Алексее Михайловиче в 1659 году был у нас турчанин черневого дела мастер Антон Федоров, а также греки Константин Мануйлов, Филипп Павлов, которые привезли к нам художество восточное, турскую финифть и чернь и выучили наших мастеров.

В 1860 году иноземец Иван Гебдан по царскому Указу вывез из-за моря двух алмазников, двух золотых дел мастеров, двух серебряников. В конце 17 и в первые годы 18 столетия при царском дворе находились многие немецкие мастера. Каждый приглашенный мастер имел несколько учеников-подмастерьев, которые в дальнейшем становились мастерами и также обучили немало талантливых русских мастеров».

Первая ювелирная школа

В конце 17 – начале 18 века была создана первая школа при Оружейной палате. Еще ее называли Кабинет Императорского двора. Это был значительный центр подготовки отечественных мастеров. Система подготовки в нем имела много общего с ученичеством в мастерских Древней Руси. Преобладало наглядное обучение, но уже вводились такие предметы, как арифметика, грамота, рисунок. Успехи воспитанников постоянно контролировались, периодически рассматривались и отбирались лучшие художественные образцы. Мастерским Московского Кремля придавалось настолько большое значение, что царь лично следил за их работой: проверял искусство приезжих мастеров, бесприкословно отсылал на родину тех, кто не удовлетворял художественным требованиям Московского двора, награждал и повышал оклады за понравившиеся ему работы, а иногда даже утверждал рисунок предмета, прежде чем мастер приступил к его изготовлению.

Обучение русских мастеров искусству эмали

Для поднятия на должную высоту искусства эмали правительство Русского государства принимало различные меры. Одной из них было привлечение для работы в Москве северных мастеров. В 1745 году было организовано обучение искусству чернения у приехавшего из Сольвычегодска Якова Попова. Московские резчики и приезжие мастера были отданы в полное распоряжение мастера на 10 лет. Правительством были проведены и другие мероприятия. С 1735 года к торговым караванам, которые каждые три года направлялись в Китай с русскими товарами, начали присоединять специально для этого выделенных мастеров-серебряников из Москвы и сибирских городов Иркутска и Тобольска. Их главная задача заключалась в изучении художественных ремесел, в том числе искусства изготовления художественных эмалей. Первым был послан Осип Мясников, который потом еще дважды совершил путешествие в Пекин и обратно. Во время поездок Мясникову удалось выучиться «составлять из разных материй флюсты (эмали) цветные, а именно белый, вишневый, лазоревый, зеленый, которые и пробовал

через огонь». Вместе с Мясниковым в Пекин в качестве учеников были посланы Дмитрий Попов и Алексей Курсин. В доказательство того, что они в совершенстве овладели искусством финифти, по возвращении на родину они представили сделанные ими серебряный эмалевый подносик и чарку. Из Китая они вывезли материалы для изготовления эмали и были отпущены на небольшой срок в Сибирь с заданием разыскать «в Иркутской провинции к деланию финифтяного художества матерьяло». В 1757 году Курсину и Попову были даны для обучения четыре ученика, которым назначили жалованье. В 1764 году мастера – эмальеры вместе с домом, где они работали, и всем инвентарем были переданы из Сибирского приказа в ведение Главного магистрата, который впредь должен был наблюдать за производством и «размножением сего художества».

Обучение ювелиров в провинции

Страницы архивных документов академика А.Е. Ферсмана раскрывают картину работ в глуши Уральской тайги, в деревнях Поволжья и Олонецкого края. Энергичными мастерами-умельцами были созданы многочисленные гранильные и ювелирные мастерские, где каждый мастер имел несколько учеников-подмастерьев. В подмастерья брали детей десяти одиннадцати лет. Их обучение занимало в среднем до семи лет.

Некоторые провинциальные мастера достигали исключительного совершенства своих работ. Их изделия широко распространялись в городах России, практически всегда в большом ассортименте они предлагались на Нижегородской ярмарке. Основным мотивом отделки изделий кустарей было копирование природных орнаментов. Но все же основной массе изделий недоставало художественности и разнообразия замысла. Это объясняется тем, что провинциальные мастера и особенно кустари были поставлены в крайне неблагоприятные условия. Пройдя весь курс ученичества в малых, плохо оборудованных мастерских, они усваивали самые элементарные технические приемы, дальше которых чаще всего не шли уже никогда. Практически нигде молодежь не обучалась рисунку и основам проектирования изделий из металла и камня.

Традиции ювелирного мастерства на Костромской земле

Испокон веков в Костромской области мужское население занято ювелирным делом: кто рисует-паяет, кто цепочки крутит, кто на них замочки крепит. Говорят, чуть ли не у каждого второго в крови навыки лесковского Левши. Откуда они взялись, толком неизвестно. Согласно одной из версий, эти навыки идут от немцев, которые, будучи в свое время разбиты на Ладожском озере, осели здесь и занялись ювелирным промыслом. Более правдоподобна та версия, что на костромской земле, которая издревле была царской вотчиной (рядом с Костромой находится Ипатьевский монастырь, где венчался на царство родоначальник династии Михаил Федорович), уже с XVII века процветала переработка золота для оформления скипетров и держав, царских нарядов, окладов икон.

Зарождение ювелирного центра в Костромской губернии

Суглинистые, болотистые и полуболотистые почвы Костромского края были неблагоприятны для сельского хозяйства, здесь развивались ремесла и промыслы. Центром производства становится село Красное, которое к концу 19 века насчитывало свыше двух с половиной тысяч жителей. Вот что пишет об этом в своей книге М.М.Постникова–Лосева с соавторами: «Земельные наделы крестьян были настолько малы, настолько недостаточны для существования, что многие семьи занимались серебряным ремеслом. Отсутствие надлежащего оборудования, инструментов, широкое применение разделения труда и спрос на дешевый товар привели к сильному понижению качества продукции и почти совершенно стерли индивидуальные особенности отдельных мастеров.

Ремесленники были всецело зависимы от скупщиков, которые, кроме того, владели необходимыми для работы орудиями производства: штампами, вальцами и другим недоступным ремесленникам оборудованием.

Качество продукции красносельских ремесленников остается неизменно чрезвычайно низким на протяжении всего конца 19 и начала 20 века. Попытки повысить качество работы путем

организации в селе Красном класса технического рисования (1896год) и художественной мастерской (1904 год) не могли отразиться на массовых изделиях рядовых красносельских ремесленников, работавших на широкий рынок и получавших грошовую оплату от закабаливших их скупщиков»

Первая художественная школа в селе Красном

В 1897 году по инициативе Костромского уездного земства в селе Красном был открыт класс технического рисования. В него принимались дети, достигшие одиннадцатилетнего возраста, – и мальчики, и девочки. В классе преподавали рисование, лепку, черчение, проводились практические занятия по золото-серебряному делу, гравировке по металлу, учили чеканному, сканному, эмальерному, посудному и ювелирному делу. Более того, класс рисования принимал заказы на изготовление золотых и серебряных изделий. Обучалось в классе до семнадцати человек. Целью создания класса было развитие художественного вкуса среди кустарей. Но деятельность класса при его скромных средствах не могла, разумеется, оказать существенного влияния на развитие такого большого промысла, как Красносельский, в котором было занято уже до 6000 человек.

Через несколько лет возникла идея преобразовать класс технического рисования в художественную ремесленную мастерскую. Эту идею поддержало и местное население, хотя при создании класса оно отнеслось к нему недоверчиво. Кустари довольно охотно внесли небольшой процент от продажи своих изделий на постройку здания будущей художественной ремесленной мастерской. Занятия в новом здании мастерской начались 1 марта 1904 года. Учащимися ее стали 46 бывших учеников класса технического рисования. Был утвержден устав мастерской, где о ее назначении говорилось так: «Сообщать обучающимся художественные познания и технические приемы, необходимые для мастера по золото-серебряному делу». В мастерской было три учебных класса и один подготовительный. Первый выпуск состоялся в 1905 – 1906 учебном году. Окончившие получили звания мастеров по золото-серебряному делу.

Первые ювелирные фабрики

С первой четверти XIX века в России начался процесс укрупнения мелких ювелирных мастерских. Своим предпринимательским талантом выделяется ряд владельцев фабрик: Д. Губкин, И. Сазиков — в Москве, И. Морозов, К. Фаберже — в Петербурге. Их фабрики были оснащены паровыми и газовыми двигателями, механическими станками, имели большой штат рабочих, художников, скульпторов и даже оборудованные школы для учеников. Владельцы и руководители этих фабрик, большей частью сами ювелиры и художники, привлекали к работе квалифицированных мастеров. Иногда они заказывали рисунки для ювелирных изделий известным скульпторам и графикам. Ювелиры, не вошедшие в штат крупных предприятий, объединялись в артели, и лишь отдельные мастера, буквально единицы, продолжали работать индивидуально. Таким образом, особенности творчества конкретных ювелиров становятся неуловимыми, и мы можем говорить в основном лишь об отличиях в изделиях тех или иных фирм или артелей.

Первые ювелирные ярмарки

Ежегодно большая ярмарка устраивалась в селе Макарьево Нижегородской губернии. Вот как она описана посетившим ее в 1805 году лейб-медиком двора Г. Реманом. Серебряники не только заполняли своими товарами ярмарочные лавки, но и сами приезжали и располагались в шалашах около ярмарки, выполняя различные несложные операции по починке и изготовлению серебряных изделий. «Несколько рядов шалашей из досок и рогож. Сперва видишь 30 шалашей, в которых... около 300 золотых дел мастеров работают разные вещицы для русских людей низшего состояния. Скамьи, доски и старые сундуки служат им для рабочих станков. Почти все их дело состоит в починке старых окладов и в делании таких же новых. Я видел престарелого художника с седой бородой, который сидел на распиленной пополам бочке и грубыми своими пальцами весьма искусно вставлял крупные сибирские аметисты... потом весьма красиво осыпал их аквамаринами. Весь его инструмент состоял из гвоздя, половинки старых щипцов и конца старого ножа, вставленного в кусок дерева».

Обучение ювелиров при крупных мануфактурах

В 1845 году при фабрике П. Сазикова было открыто особое отделение для обучения серебряников и золотых дел мастеров на 80 человек. С 1872 года при фабрике А. Постникова открылась рисовальная школа на 47 учеников, находившаяся под покровительством великого князя Сергея Александровича. Рисунки и композиции учеников школы для изготовления ювелирных изделий получили на Всероссийской художественно-промышленной выставке 1882 года в Москве диплом второго разряда .

Первые оптовики по продаже ювелирных изделий

К концу 19 века рост производства все больше требовал организованного рынка для сбыта изделий. «Мелкие крестьянские промыслы, – писал В.И. Ленин,- порождают в массе случаев особых скупщиков, специально занятых торговыми операциями по сбыту продуктов и закупке сырья и обыкновенно подчиняющих себе в той или иной форме мелких промышленников». Так, бывший в 1892 году сельским старостой в Казани серебряник И. Марточкин в начале 20 века стал крупным скупщиком. На него работало до 30 человек серебряников. Он выписывал из-за границы (преимущественно из Австрии) искусственный сердолик и другие камни, готовые же изделия сбывал не только в пределах европейской и азиатской России, но также в Западной Европе и Америке. Другой крупный скупщик того времени (с 1902 года) Захар Кубарев затрачивал до 3000 рублей в год, закупая материал в Москве, где имел своих агентов, и за границей (в Берлине). Общая сумма его оборота составляла 5000 рублей в год.

Отношения между мастерами и торговцами в местах народных промыслов

В то время, когда промысел был еще мало развит, по Красному селу Костромской губернии, например, ходили торговцы и стучали в окна: «Хозяин! Нет ли серег-колец, крестов-образков?!» В середине 19 века роли поменялись. Теперь мастер шел под окна к торговцу почти с теми же словами, заменив в них разве что «нет ли»? робким «не надо ли?» Торговец быстро понял вы-

годность своего положения и начал притеснять мастера. Выражалось это чаще всего в уменьшении платы за работу. Все более «темным» становился способ расчета. Деньгами мастеру выдавалась лишь малая часть причитающегося, остальное же торговец (прасол по-красносельски) предлагал мастеру получить продуктами первой необходимости, беря за них удвоенную против обычной цену. На руку торговцу было и отсутствие правильной организации торговли и кредита под залог изделий кустарей. Часть кустарей «работала» свои изделия из получаемого от прасолов по весу серебра. По весу же сдавались и готовые изделия, за которые прасолом устанавливалась незначительная плата. Другие мастера, «работая» из своего материала, не имели возможности самостоятельно сбывать свои изделия на рынке и вынуждены были продавать их тем же прасолам за ту же самую плату, исключая стоимость материала. Лишь самая небольшая часть мастеров-кустарей ухитрялась сбывать свои изделия на рынке. Кстати, впоследствии они становились такими же скупщиками, прасолами. При таком положении дел невысокая оплата труда кустарей лишь продолжала снижаться. Мастера в погоне за более или менее подходящим заработком вынуждены были удлинять ежедневное время работы, уже не заботясь об изяществе и качестве изделий. Если ранее мастер, работавший изящнее прочих, мог рассчитывать на более высокую оплату за свой труд, то теперь получал больше тот, кто работал быстрее.

Почему в музеях нечасто можно встретить ювелирные изделия 18 века

В архивах содержится множество царских указов по поводу приобретения у придворных и заграничных ювелиров драгоценных вещей. К сожалению, ювелирные изделия недолговечны. Меняющиеся мода и вкусы заставляли безжалостно переплавлять устаревшие украшения и переделывать их, вынимать из них камни. Никто из представителей высших кругов не мог позволить себе носить немодные украшения. Лишь потом, в 19 веке, начнут собирать старинные вещи и создавать из них коллекции. Позже,

во время революции и гражданской войны, многие изделия пострадали из-за своей стоимости, наличия драгоценных камней и своих размеров. Их продавали через «Антиквариат» -контору по скупке и реализации антикварных изделий, в результате чего многие драгоценности, особенно роскошные царские, оказались рассеянными по миру. Часть украшений удалось вывезти за рубеж их владельцам, эмигрировавшим из Советской России. Но основная масса драгоценностей была просто переплавлена на слитки.

Чем славились изделия русских ювелиров

Во второй половине 19 столетия в России наблюдаются чрезвычайно высокие достижения в области техники обработки драгоценных металлов, монтировки и украшения изделий. Чеканщики доходят до виртуозности, воспроизводя из серебра любой материал и его фактуру -ткань, мех, дерево, плетенье из лыка или прутьев. Они тонко отделяют литые скульптурные фигуры. Палитра эмальеров насчитывает сотни оттенков красок. Граверы и черневых дел мастера дают четкий, тщательно проработанный рисунок. Денежные обороты ювелирных фирм быстро возрастали. Они закупали сырье не только в России, но и за границей, участвовали в международных выставках. Фирма И. Сазикова неоднократно получала награды за серебряную скульптуру на лондонских выставках. Во второй половине XIX века часть крупных фирм имела отделения и в Москве, и в Петербурге. В этих городах образовались крупные фирмы (М. Перхина, Ю. Раппопорта), работавшие на фирму Фаберже. Качество их изделий было очень высокое.

Формирование русской ювелирной промышленности

Формирование русской ювелирной промышленности началось в середине XIX века. До этого ювелиры работали, выполняя заказы императорского двора, церкви или богатых клиентов. Одним из стимулов для перехода от ремесленного к промышленному производству ювелирных изделий была отмена крепостного права, обусловившая увеличение у населения объема денежных средств, а следовательно, и рост его покупательной способности. Логика финансового развития потребовала укрупнения про-

изводства, что отразилось на динамике формирования рынка. Миф о том, что производитель откликается на запросы рынка, давно не актуален. Любой профессионал прекрасно знает, что уже с конца XIX века ювелиры сами формировали спрос. Главной их целью было создание ассортиментного разнообразия товаров для удовлетворения как ценовых, так и эстетических требований представителей разных социальных групп.

Наиболее прославленные русские мастера

Фирма Фаберже была основана в 1842 году в Петербурге Густавом Фаберже, а мировую известность получила при его сыне Карле Фаберже, возглавившем дело в 1872 году и ставшем поставщиком царского двора, придворным ювелиром. Фирма имела филиалы в Москве, Одессе, Киеве, Лондоне и поставляла изделия не только российскому двору, но почти всем императорским и королевским дворам Европы, Азии и Африки. Ассортимент фирмы был весьма разнообразен: от уникальных пасхальных яиц, делавшихся по специальным заказам членов царской семьи, до бытовых предметов более или менее массового спроса. Карл Фаберже многие годы безвозмездно исследовал и реставрировал предметы для музеев, что позволило ему в совершенстве изучить приемы античных мастеров. В 1882 году на всероссийской художественно-промышленной выставке в Москве он экспонировал коллекцию золотых украшений, представлявших собой копии с древнегреческих произведений из Керчи, хранившихся в Императорском Эрмитаже. Изделия фирмы были удостоены золотой медали. Сила Фаберже как предпринимателя заключалась в его проницательности, умении чувствовать запросы рынка, улавливать интересы и желания своих клиентов.

На Всероссийской мануфактурной выставке 1870 года в Санкт-Петербурге первое место как по изяществу рисунка, так и по совершенству работы было отдано фирме «Карла Эдуарда Болина», получившей и высшую награду выставки – право использования Государственного герба. Умение подбирать камни, создавать из них гармоничные сочетания и великолепно закреплять их в тончайших оправках традиционно отличало продукцию фирмы на протяжении всего ее существования.

На Всемирной выставке 1876 года в Филадельфии особое внимание привлекли работы мастеров Ивана Хлебникова: братины, чарки в древнерусском и византийском стилях и чайные корзины с покрывающими их полотенцами. Последние были сделаны так натурально, что многие из посетителей принимали их за сотканные из льна и удивлялись, зачем ткани попали в коллекцию серебряных вещей.

Совершенно новым в ювелирном деле стали небольшие скульптурные фигурки из драгоценных камней, выполненные искуснейшими резчиками Кремлевым, Свешниковым, Дербишевым и другими мастерами, умевшими тонко выявить природную красоту камня, тщательно и искусно отполировать его. Правильный подход к материалу, стремление показать его декоративные качества – основные достижения русской школы обработки камня.

Первые ювелирные мастерские и ювелирные магазины

В 1830-х годах в Санкт – Петербурге работало несколько сотен ювелиров и мастеров золотого и серебряного дела. Невский проспект стал самой «блестящей» улицей города: от его начала до Аничкова моста располагались все модные магазины. Одним из самых известных был знаменитый Английский магазин – с конца 1830-х годов основной поставщик столового серебра, драгоценных шалей и модных тканей для Императорского двора.

В 1840-е годы в столице появились мастерские и магазины, созданные молодыми ювелирами. В 1842 году начали свою деятельность Густав Фаберже в магазине на Большой Морской улице и Жан Вальян -на Итальянской. Несколько позже, в 1846 году, московский мастер Иван Сазиков открыл свою торговлю в Русском магазине на Невском проспекте.

В Москве филиал магазина Фаберже находился на Кузнецком Мосту, в доме № 4. Улицу Кузнецкий Мост называли бриллиантовой улицей Москвы. В Пассаже Солодовникова продавали свои изделия И. Хлебников и М. Ломбардо в доме № 1 Страхового Российского общества П.Овчинников. Неподалеку расположились магазины Ф. Лорие, фирмы семьи Болин, придворного часовщика П.Буре и, наконец, отделение знаменитой французской ювелирной фирмы «Бушерон».

Первые ювелирные выставки

Важным фактором развития ювелирного производства стала организация всероссийских и всемирных выставок художественно-промышленных и мануфактурных товаров в Москве, Петербурге, Нижнем Новгороде, Киеве. Первая всероссийская выставка состоялась в Петербурге в 1829 году, затем они регулярно повторялись каждые два – три года. С 1851 года стали проводиться всемирные выставки в Европе и Америке, в которых Россия принимала участие.

Уже первые выставки выявили необходимость тесной связи между промышленным производством и художником и продемонстрировали возможность выйти из битой колеи подражания и рутины.

Ювелирные специальности на ювелирных мануфактурах

На фабриках мастера работали по следующим специальностям: чеканщики, эмалиеры, граверы, монтировщики, штамповщики, резчики, сканщики и др. На крупных производствах Овчинникова, Хлебникова имелись даже специальные мастерские – чеканные, эмальерные, гравировальные. Владельцы фирм стали приглашать скульпторов, архитекторов, рисовальщиков и платили им большие деньги (до 10 тысяч рублей в год) за создание оригинальных моделей, которые становились собственностью фирмы.

Самая большая российская ювелирная фабрика

Самым большим по размерам ювелирным учреждением в Российской империи была московская фабрика Фаберже. На ней трудилось около трехсот мастеров различных специальностей (в Петербурге – около ста).

Фабрика была оснащена самым современным оборудованием, располагала богатым выбором штампов и сильными прессами специальной конструкции. На ней делали культовые предметы, столовые приборы, серебряную утварь.

Сотрудники московского филиала одинаково учитывали потребности высших классов общества и среднего сословия, поэтому заботились не только об удовлетворении роскошными и дорогими предметами самого утонченного вкуса знати, но и об

изготовлении недорогих и доступных по цене изделий для лиц небогатых. При этом всякий предмет, будь даже его стоимость не выше одного рубля, изготавливался с должной тщательностью и прочностью.

Клиенты ювелирной фирмы Фаберже

В результате клиентами фирмы Фаберже стали не только члены императорской семьи и высший свет; предметы сервировки стола и украшения покупали в его магазинах даже квалифицированные рабочие. Их заработок составлял 100-120 рублей в месяц, что по тем временам было равнозначно жалованию чиновника среднего ранга или командира роты в чине штабс-капитана.

Как поступали в фирме Фаберже с украшениями, не проданными в течение года

Все преysкуранты фирмы Фаберже сопровождались информацией о том, что, если вещи, выставленные в магазинах фирмы, не будут проданы в течение года, они пойдут в переработку.

Конкурененты фирмы Фаберже

В изготовлении серебряной посуды, настольных украшений и оправ для хрустальной утвари фирма Фаберже имела конкурентов. Большим спросом у покупателей пользовались посуда и столовые приборы петербургской фирмы братьев Грачевых, которая отличалась тщательностью и чистотой отделки, а также весьма умеренными ценами. Фирма П. Овчинникова не имела равных в производстве изделий с эмалью. В 1860-1870 годах она начала выпускать изделия в русском стиле. В деятельности Овчинникова современники видели постоянное, упорное и энергетическое усилие к усовершенствованию, в результате чего изделия его производства принимали все более разнообразный и художественный характер.

По числу и разнообразию предметов одно из первых мест в Москве занимала фирма Ивана Хлебникова, которая производила серебряные, золотые и бриллиантовые изделия, причем преимущественно художественные. Это было первоклассное многопрофильное предприятие, оснащенное вальцовочными машина-

ми для прокатки серебра и золота в листы больших размеров и для наведения матовых поверхностей, гранильными станками, ручными вальцами с узорчатыми валами, несколькими гельшерными и штамповальными машинами. Особенно популярными изделиями фирмы Хлебникова были так называемые салфетки-имитационные изделия из серебра, которые воспроизводили фактуру других материалов – бересты, лыка и льняных тканей.

Столь же широкий ассортимент продукции имела старейшая русская фирма «Болин», основанная в Санкт Петербурге в 1796 году. Предприятие пользовалось в России огромной известностью, его изделия называли тонкими и артистически художественными. Фирма выпускала в основном дорогостоящие ювелирные украшения, отличающиеся солидностью и блеском, не вредящими вкусу.

Как предприниматель, по отзыву одного российского искусствоведа, «Фаберже, имея рынок сбыта, подмял под себя множество мелких мастерских. Их владельцы могли сделать красивые вещи, но не могли их продать. А у Фаберже были деньги и связи, он был поставщиком двора и ювелиром во втором поколении. Он подмял ювелиров под себя, но контролировать каждое изделие не мог, люди делали их по своему вкусу, хотя стиль был одинаковым. Фаберже ставил свое клеймо и пускал товар в продажу».

Обработка самоцветов в фирме Фаберже

Русские камнерезы в совершенстве владели техникой обработки самоцветов, происходивших в основном из уральских, сибирских и алтайских месторождений. Эти изделия отличались тонкой моделировкой, высоким качеством полировки камня и достоверностью в передаче характерных черт и поз животных. При всем своем натурализме зверюшки фирмы Фаберже смешные, благодушные и гротескные, в них словно присутствует улыбка мастера – остроумного человека, шутника и любителя розыгрышей. Такие вещи ни к чему не обязывали, поэтому их с удовольствием принимали в подарок.

Мастерские Карла Фаберже

Каждая мастерская имела в среднем от 40 до 60 человек подмастерьев. По специальности они распределялись следующим образом: от 20 до 30 монтировщиков, 5 граверов, 5 чеканщиков, 5 закрепщиков, 5 шлифовальщиков, 1-2 гильошера, 1 токарь. Специализация работ шла еще дальше. Монтировщики подразделялись на портсигарщиков, то есть специалистов по изготовлению коробок, табакерок, папиросниц – вообще вещей, где особое внимание нужно уделять шарнирам и затворам. Другие монтировщики специализировались на чисто ювелирных работах – изготовлении брошек, браслетов, коле, диадем, предназначенных для закрепки.

Граверное дело также подразделялось на две специальности: штриховая гравюра, шрифты, орнаменты, картины, резная рельефная гравюра и обратная (выемчатая) работа для изготовления медалей.

В серебряном деле монтировщики делились на две категории: посудники, изготавливающие сервизы, самовары и прочую посуду, и монтировщики, имеющие дело преимущественно со сборными отливными работами по изготовлению канделябров, фигур, часов и т.п.

Так как почти все работы включали в себя несколько специальностей, то вещи проходили через несколько рук, а затем части собирались специалистом сборщиком. Эмальерное и позолотное дело были выделены в отдельные мастерские.

Как могла ювелирная фирма получить крупный заказ

Крупные и дорогостоящие заказы Императорского двора, как правило, распределялись среди ведущих фирм на конкурсной основе. На конкурс представляли не только рисунки изделий, указывая количество и цену серебра, учитывали – также, по какой цене примет старое серебро, стоимость работы и срок исполнения.

На какие хитрости иногда приходилось идти русскому ювелиру, чтобы угодить заказчику

В воспоминаниях главного специалиста фирмы Фаберже Ф.П. Бирбаума приводится такая характеристика царственных

клиентов: «Николай Второй не отличался особым вкусом, да и не претендовал на него. Не такова была его супруга Александра Федоровна. Обладая убогими художественными понятиями, да еще отличаясь мещанской скупостью, она часто ставила Фаберже в трагикомическое положение. Она сопровождала свои заказы рисунками и определяла заранее стоимость предмета. Исполнить вещи по этим рисункам было технически и художественно невозможно. Приходилось прибегать к различным ухищрениям, объясняя вносимые изменения непонятливостью мастера, утерею рисунка и т.п. Что касается цен, то, чтобы не навлечь ее нерасположения, вещи сдавались по указанным ею ценам. Так как все эти заказы были ничтожны по стоимости, то понесенный маленький убыток окупался расположением, когда дело касалось серьезных работ».

Нередко ювелирные украшения заказывали члены Кабинета министров. Во главе Кабинета всегда стояли военные или штатские генералы, совершенно чуждые искусству. Нравились им, конечно, как и большинству публики, рисунки, выполненные и законченные в деталях. Основываясь на этом, ювелиры часто применяли следующий тактический прием. Для каждого заказа делалось несколько вариантов проектов: проект, который считался лучшим, выполнялся более тщательно, а те, которые считались более слабыми, выполнялись с меньшей тщательностью. Эта стратегия почти всегда имела успех, то есть приводила к заказу именно того проекта, который был предпочтительнее. Управляющие кабинетом в погоне за экономией часто прибегали к не совсем благовидным приемам. Заказав вещь, они затем передавали ее как модель другим ювелирам, которые, не неся расходов по содержанию художников, могли исполнить дубликаты и варианты по более низкой цене.

Русский стиль в ювелирном искусстве

Заслуга в разработке русского стиля принадлежит московской школе. Возникшие в начале 19 века первые ювелирные заведения и фирмы Сазикова, Губкина и в особенности Овчинникова и Хлебникова, придворных поставщиков Российского Императорского двора и многих королевских домов Европы сделали Москву (со

второй половины 19 века) центром русского стиля в ювелирном деле. Русское искусство объявляло себя через Византию прямым наследником Древней Греции. Принадлежность к византийской культуре противопоставляла Россию Европейским странам, подчеркивая неповторимость ее культуры.

Вторая половина 19 века считается одной из ярких страниц в культурной истории Москвы. Характерной и отличной от Петербурга чертой художественной жизни Москвы того времени была большая роль купечества, традиционно сохранявшего старый уклад жизни. В искусстве и промышленности начались поиски самобытного художественного языка. Такие художники, как В. Васнецов, В. Поленов, воплощали в своих произведениях принципы традиционного русского искусства. Русский стиль, столь популярный в Москве, в Петербурге носил скорее официозный характер и пропагандировался главным образом Императорским двором.

В работах серебряников этот стиль проявлялся в изготовлении ковшей, блатин, предназначенных для официальных подарков и наград по случаю различных памятных дат и юбилеев, а также в качестве призов на различных соревнованиях. Поверхность предметов украшали рельефный чеканный узор или полихромная эмаль по сканному орнаменту, в который иногда искусно включали тонкие живописные миниатюры на тему русской истории, старинных былин и преданий.

Изделия московских ювелиров всегда отличались помпезностью, использованием многих «каменьев, петербургские – более строгие, сдержанные. В Москве вещи делали в основном из золота, в Петербурге из серебра.

Карл Фаберже и сыновья

Многие фабриканты предпочитали давать своим детям художественное образование за рубежом. Так, оба брата Фаберже получили художественное образование в основном в Италии и Австрии. Карл Густавович был убежденным поклонником классических стилей и уделял им все свое внимание. Агафон Густавович искал вдохновение всюду: в произведениях старины, в восточных стилях, в то время еще мало изученных, в окружающей природе. Его сохранившиеся рисунки говорят о непрерыв-

ных исканиях. Часто на одном рисунке мы видим по десяти и более вариантов на один и тот же мотив. Как бы проста ни была задуманная вещь, он рассматривал ее со всех точек зрения и не приступал к ее исполнению, пока, по его мнению, не были исчерпаны все возможности и не рассчитаны все эффекты. При этом он редко довольствовался рисунком, но лепил восковую макетку и распределял на ней нужные камни, стремясь к тому, чтобы проявлялась красота каждого из них. Крупные камни неделями ждали своих оправ. «Надо было дать каждому камню наиболее для него выгодное назначение, - писал он. Не безразлично, будет ли он вставлен в брошку, кольцо или диадему. В одном предмете он может пройти незамеченным, в другом, наоборот, все его качества будут выделены. Затем нужно решить вопрос его антуража, то есть чем он будет окружен. Антураж должен не умалять его качества, а выделять их, скрывая в то же время возможные его недостатки. Наконец, нужно придать ему то положение, при котором он отбрасывает наибольшее количество лучей».

Охрана ценностей на русских ювелирных фабриках

Ценностями в фабричных цехах считались не только металлы и камни, но и сами ювелирные инструменты. Интересен такой факт. Мастера-ювелиры, отработав день, перед уходом домой мыли руки. Вода текла из крана и сливалась в большие емкости. Эту воду покупали на фабрике практичные немцы. Как пишет главный мастер фирмы Фаберже Франц Бирбаум, «вероятно, они как-то процеживали или выпаривали воду, чтобы собрать мельчайшие частицы золота, смытые с рук мастеров».

Охрана фабрики была хорошо продумана. После окончания рабочего дня начинался обход всей ее территории и двора. Он был организован так. В пяти местах: -на верхнем этаже и нижнем этажах фабричного комплекса, на каменной стене, отделявшей территорию от соседнего двора, около сараев и у черного выхода жилого корпуса. - были установлены небольшие деревянные ящички. В них на цепочках висели ключи от специальных часов. Часы могли быть заведены только этими ключами в строго определенном порядке всего на один час. Таким образом,

получалось, что сторож с часами должен был постоянно обходить территорию от ящичка к ящичку. Иначе часы остановились бы, а другим способом подвести их было нельзя.

Требования к изготовлению портсигаров

В конце 19 века особой популярностью в качестве подарков пользовались портсигары. Поражают качество изделий, чистота и четкость работы. Их замки совершенно бесшумны, шарниры практически не видны. На портсигары накладывали прозрачную эмаль и долго полировали вручную, придавая им зеркальный блеск и опаловый отлив. Изысканные портсигары отличались чувством меры, строгостью и деликатностью. Они символизировали отход от кичливой роскоши и стремление к иному образу жизни – утонченному, элегантному и вместе с тем подчеркнуто простому.

Серебряный памятный рубль

Серебряный памятный рубль отчеканен впервые в 1883 году по случаю коронации императора Александра Третьего. Тираж 279 тысяч экземпляров. По традиции, коронационные монеты вручались нижним чинам воинских частей, принимавшим участие в важных мероприятиях. В 1896 году отчеканено 192 тысячи памятных серебряных монет по случаю коронации императора Николая Второго.

Введение в обращение золотого рубля

В 1895 -1897 годах министр финансов С.Ю. Витте проводит реформу, в результате которой в России вводится золотой рубль. Выпуск монет возлагается на Санкт – Петербургский монетный двор. В эти годы было отчеканено свыше 1,3 миллиарда золотых рублей. Денежная реформа Витте способствовала укреплению внешнего и внутреннего курса рубля. В 1911 году чеканка золотых монет прекращена, а в 1915 году отчеканен последний царский серебряный рубль тиражом 600 экземпляров. Некоторые нумизматы относят этот рубль к разряду памятных, заказанных Военным министерством для вручения нижним чинам артиллерийских бригад в Одессе.

Русский ювелир-ремесленник до революции

В своих мемуарах Ф.Бирбаум так характеризует особенности русского ремесленника: «По способностям он, безусловно, превосходит своих европейских коллег, но чего ему недостает – это сознательности, вытекающей из образования и общего развития. Отсюда халатность, недобросовестное отношение к работе, отсутствие выдержки и прилежания. Отсутствие системы в процессе работы также сильно понижает продуктивность нашего ремесленника. В то время как западный ремесленник, методичный во всех приемах работы, избегает благодаря этому многих неожиданностей и дефектов, русский ремесленник беспорядочен, непоследователен в приемах и теряет бесполезно много времени. Потомственные ремесленники – редкое еще явление в России, большая часть ремесленников сделались ими случайно. Это элемент, пришедший из деревни, с минимумом образования, если не совсем его лишенный. Дети этих осевших в городе ремесленников, получив некоторое образование, никогда не продолжали дело отцов, а находили для себя выгоднее и почетнее всякое другое занятие. При таком положении дела становится невозможным образование кадра традиционных ремесленников, а так как традиции играют важную культурную роль в развитии художественных ремесел, то отсутствие их понижает общий художественный уровень работ».

Принципы работы ювелирных артелей в начале 1910-х годов

Артели-объединения ювелиров и серебряных дел мастеров стали создаваться в 1910-е годы с целью самостоятельно производить и продавать свою продукцию без стороннего посредничества. В артелях существовала круговая ответственность всех членов, гарантировавшая заказчику точное и добросовестное исполнение заказов. Часто в артель объединялись мастера, уходившие с ведущих ювелирных предприятий, что объясняет высокий уровень выполнения работ, а определенная свобода и отсутствие художественного диктата позволяли артельщикам создавать оригинальные, неординарные по своему решению работы.

Ювелирная отрасль и Первая мировая война

В начале Первой мировой войны почти прекратила работу Кольчанская фабрика, сохранив лишь распиловочный цех, где изготавливались грифельные доски для местных школ. Пришла в упадок Петергофская гранильная фабрика. Почти без заказов стояла на реке Исеть с полутнившим наливным колесом шлифовальная фабрика в Екатеринбургe.

Практически остановились и кустарные промыслы по обработке самоцветов в глухих уральских деревнях, лишь в богатых селах западных склонов Урала продолжалась кустарная работа по обработке мягких сортов алебастра и селенита. Из петроградских мастерских Фаберже на военную службу было призвано 48, а на казенные заводы 41 человек, в результате в мастерских осталась только половина работающих. На фабрике скульптуры по камню трудились только четыре специалиста, так как все остальные были взяты на войну, а на фабрике золотых и серебряных дел в Петрограде - около двадцати пяти человек из ста. Карл Фаберже отмечал, что были взяты лучшие работники, которые и в мирное время являлись большим исключением. Особенно тяжелое положение сложилось на московской фабрике, которая целиком была преобразована в механический завод, работавший на оборону государства и выполнявший заказы военно-промышленных комитетов на ручные гранаты и задания артиллерийского управления. В Одесском отделении осталось лишь три специалиста из тридцати пяти. Лондонское отделение, которое торговало исключительно изделиями мастерских Петрограда и Москвы, прекратило всякую торговлю и было закрыто, так как лишилось возможности получать товар.

Однако, несмотря на то что количество мастеров сократилось до минимума, число заказов на подарочные вещи даже увеличилось. Так, на фабрике скульптуры из камня делали пасхальные яйца, которые император и императрица дарили воинам и сестрам милосердия.

История Московского государственного художественно-промышленного университета имени С.Г. Строганова

В 1825 году графом С.Г. Строгановым основано художественное училище, первоначально именовавшееся «рисовальная школа

в отношении к искусствам и ремеслам». В 1918 году Строгановское училище было преобразовано в Свободные государственные художественные мастерские, затем во ВХУТЕМАС, затем во ВХУТЕИИН, который в 1930 году разделился на несколько самостоятельных институтов. В 1945 году Строгановское училище было воссоздано как Московское высшее художественно-промышленное училище.

Обучение ювелиров до революции

В 1876 году по указу Александра Второго на средства, пожертвованные банкиром и промышленником бароном А.Л. Штиглицем, было основано Центральное училище технического рисования (ныне Санкт-Петербургская государственная художественно-промышленная академия им. В.И. Мухиной). Цели и задачи училища перекликались с концепцией реформы художественно-промышленного образования Г. Зеплера, который предложившего создать специальные учебные заведения, программы которых опирались бы на синтез художественных и технических дисциплин и практический опыт прошлого. Для изучения художественного опыта прошлых эпох при училище был создан музей произведений прикладного искусства, фонд которого уже к началу 20 века стал одним из крупнейших в своем роде музейных собраний Европы.

Выпускники училища фактически создавали дизайн изделий, выпускавшихся всеми крупными фабриками и заводами России, принадлежавшими фирме К. Фаберже. В 1918 году училище было реорганизовано в Петроградские государственные художественно-технические мастерские, которые, в свою очередь, в 1922 году были преобразованы в Училище по архитектурной отделке зданий.

Недостатки в обучении ювелиров до революции

В 1914 году главный специалист фирмы Фаберже Ф. Бирбаум посетил Екатеринбургское художественное училище. Здесь он выяснил причины художественной отсталости производства:

- полная оторванность школы от производителей;
- недостаток средств училища;
- низкий уровень заработка на месте, который удерживает учеников от желания посвятить себя камнерезному делу.

Для обеспечения нормальной подготовки мастеров Бирбаум предложил ряд мер государственной поддержке, в частности командирование наиболее способных учеников в петербургскую мастерскую и субсидирование их обучения как фирмой, так и училищем.

Основание школы народного искусства

Школа народного искусства была основана более ста лет назад русской императрицей Александрой Федоровной Романовой. Она вела широкую благотворительную деятельность, в том числе с помощью Женского Императорского патриотического общества. Среди учреждений этого общества числилась Школа народных ремесел, которая с 12 октября 1912 года официально стала называться школой народного искусства. С декабря 1913 года название меняется, теперь это школа народного искусства Ея Великой Государыни Императрицы Александры Феодоровны. Учебное заведение просуществовало шесть лет и потом после революции была закрыта.

Куда уехали хозяева ювелирных фабрик после революции

Революция положила конец деятельности крупных ювелирных фирм и небольших мастерских. В столице развернула работу Комиссия по ликвидации ювелирных секций. Поэтому Карл Эдуард Болин предпочел Москве Стокгольм, Карл Фаберже тайно бежал в Европу. В разное время эмигрировали и его сыновья.

Преимственность русского ювелирного искусства

Многие современные российские ювелиры в свое время учились у мастеров, которые, в свою очередь, учились у других мастеров, а те работали у Карла Фаберже на его собственной фабрике. Когда он был вынужден эмигрировать, некоторые работавшие с ним ювелиры остались на национализированной фабрике. Бывшее предприятие Фаберже стало Московской ювелирной фабрикой, которая позже была преобразована в существующий и по сей день Московский экспериментальный ювелирный завод.

Советская ювелирная отрасль

Ювелирная отрасль после революции

В 1920 году в Москве было организовано первое ювелирное товарищество (МЮТ). В 1927 году оно было передано в контору ювелирных изделий Мосторга, объединявшую республиканские ювелирные конторы. В 1937 году в ряде городов возникли крупные ювелирные фабрики. После Великой отечественной войны были восстановлены и вновь созданы крупные ювелирные заводы, которые относились к системе Ювелирпрома. Такие заводы работали в Москве (МЭЮЗ, МЮЗ), Ленинграде («Русские самоцветы»), городе Бронницы («Ювелир»), в Екатеринбурге («Ювелиры Урала») и в столицах союзных республик (Тбилиси, Ереване, Киеве, Риге, Таллине). Отрасль в советский период была централизованной и работала в основном для внутреннего рынка.

Начало производства изделий из платины

В 1918 году на Урале начал функционировать платиновый завод. Он имел высококвалифицированный состав мастеров, быстро расширял свое производство и вскоре начал экспортировать значительное количество платиновых изделий за границу.

Возобновление чеканки монет из драгоценных металлов

В 1921 году был поднят вопрос о чеканке серебряных монет. Монеты советского образца по своим физико-геометрическим параметрам соответствовали монетам царской чеканки, однако аверс и реверс несли новые символы и лозунги: серп и молот, пятиконечную звезду, девиз «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!» В 1923 году была начата чеканка золотых червонцев с изображением крестьянина-сеятеля в лучах солнца на фоне поля и дымящихся труб и герба РСФСР и надписью «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!». Диаметр монеты - 22,6 миллиметра, общий вес 8,6 грамма чистого золота. Советская власть разрешила сделки с золотом. Червонцы можно было продавать на бирже. В 1930 году чеканка серебряных монет была прекра-

цена. В 1925 году начата чеканка сохранившимся штемпельным инструментом золотых 10- и 5-рублевых монет («царских») для оплаты внешнеторговых операций. Всего их было отчеканено на 25,1 миллиона рублей.

Кто после революции имел разрешение на торговлю драгоценными металлами

В июле 1918 года нуждавшееся в денежных ресурсах Правительство новой России специальным постановлением установило государственную монополию на торговлю платиной, золотом и драгоценными камнями. Право на добычу и обработку драгоценных материалов было предоставлено крупным государственным организациям – трестам «Русские самоцветы» в Петрограде и «Алданзолото».

Материалы для ювелирных изделий в первых артелях

Новая экономическая политика, провозглашенная в 1920 году, была связана с определенной либерализацией производственной и коммерческой деятельности. В ювелирном производстве это привело к образованию артелей ювелиров в таких художественных центрах, как Москва, Екатеринбург, Кострома, Кубачи, Красное-на-Волге, Великий Устюг. Не имея доступа к драгоценным металлам и камням, артели изготавливали изделия из нейзильбера, меди и латуни. Сохранение качественного ремесленного уровня ювелирных изделий в довоенные годы стало возможным только благодаря тому, что к работе были привлечены старые потомственные мастера, передавшие ученикам профессиональные приемы и секреты.

Возобновление использования драгоценных металлов

Реально производство ювелирных украшений из драгоценных металлов в России возобновилось только в начале 1930-х годов, когда государству удалось достичь некоторой экономической стабильности. В стране образовался своеобразный общественный класс элиты (чиновники высокого ранга, военачальники, деятели искусства и литературы, ученые, дипломаты), которому требовались ювелирные украшения и нарядная одежда. Штампованные украшения в основном копировали ювелирные украшения начала века.

Первые клейма и именники на советских ювелирных изделиях

В 1926 году на Монетном дворе были подготовлены маточники пробирных клейм с метрическими обозначениями пробы.

С 1927 года для всех пробирных учреждений СССР для клеймения золотых и серебряных изделий было утверждено новое клеймо – голова рабочего с молотом с шифром в виде букв греческого алфавита для разных инспекций пробирного надзора.

В 1936-1937 годах в Москве, Ленинграде, Киеве, Одессе, Харькове, Баку, Тбилиси, Ереване открылись ювелирные фабрики и заводы. Они начали ставить на изделия из золота и серебра свои клейма-именники.

С 1953 года к именнику фабрики или завода прибавляется последняя цифра года, например: «ЛФ6» – Ленинградская фабрика, 1956; «ТЗО» – Таллиннский ювелирный завод, 1960; «ЛЮ2» – Ленинградская ювелирная фабрика, 1962; «МЮ4» – Московская ювелирная фабрика, 1964; «КЮ4» – Киевская ювелирная фабрика, 1964.

Начиная с 1930-х годов кроме ювелирных фабрик свои изделия клеймили именниками ювелирные артели и промкомбинаты. С 1953 года они, как и фабрики добавляли к именнику последнюю цифру года, например «ПИ5» – Красносельская артель «По заветам Ильича», 1955.

В тех случаях, когда именники двух или трех предприятий выражены одинаковыми буквами и цифрами (например, «БЮФ» – Бронницкая ювелирная фабрика и «БЮЧФ» – Бакинская ювелирно-часовая фабрика или «АМ6» – артель «Металлист» костромской инспекции и «АМ6» – артель «Мхатвари» тбилисской инспекции), для определения места производства и названия предприятия следует посмотреть на шифр пробирной инспекции.

Московский Монетный двор в 1951-1953 годах ставил на реставрируемые вещи клеймо-именник «ММД» и букву «Р».

Метрическая система проб и ее отличие от золотниковой

Метрическая система проб начала действовать в России с момента перехода на международные единицы массы в 1927

году. До этого времени ювелирные изделия клеймились в золотниковой системе проб из расчета максимальной пробы — 96. Проба в золотниковой системе означала количество золотников в одном фунте. Если на золотом изделии стоит проба 56, это значит, что в сплаве содержится 56 золотников чистого золота на 96 золотников общей массы, то есть на один фунт. Один фунт равен 96 золотникам и соответствует 409,512 грамма; один золотник равен 96 долям и соответствует 4,266 грамма; 1 доля соответствует 0,044 грамма. В золотниковой системе для золотых изделий были предусмотрены 56, 72, 92 и 94-я пробы. Серебряные изделия в разные периоды времени могли клеймить 72, 74, 82, 84, 87, 88, 89, 90, 91, 94-й пробами. Между метрической и золотниковой системами переводным коэффициентом является 0,096. Для перевода золотниковой пробы в метрическую первую нужно разделить на 0,096.

Как по именнику можно выявить год и место изготовления ювелирного изделия

С января 1953 года введены новые правила клеймения изделий из драгоценных металлов. В именниках последняя цифра года изготовления располагается после шифра предприятия-изготовителя. Пробирное клеймо – голова рабочего с молотом, шифр инспекции — буква греческого алфавита.

С 1 июня 1958 года произведен переход на новые пробирные клейма. В именниках последняя цифра года изготовления располагается после шифра предприятия-изготовителя. Пробирное клеймо – выпуклая звезда, на ней выпуклые серп и молот, шифр инспекции — буква русского алфавита.

В именниках 1963—1968 годов последняя цифра года изготовления располагается после шифра предприятия-изготовителя, как и в период 1953—1958 годов. Определить год изготовления можно по пробирному клейму: в 1953—1958 годах — голова рабочего с молотом, в 1963—1968 — серп и молот на фоне пятиконечной звезды.

В 1969—1978 годах в именниках последняя цифра года изготовления располагается перед шифром предприятия — изготовителя.

В 1979—1989 годах в именниках последняя цифра года изготовления также располагается перед шифром предприятия — изготовителя, но перед ней стоит точка.

С 1988 года и до настоящего времени во всех именниках после последней цифры, обозначающей год изготовления, стоит буква, обозначающая шифр инспекции, в районе деятельности которой находится предприятие.

Определить год изготовления (1979 или 1989) можно по именнику предприятия: 1979 год— в именниках последняя цифра года с точкой перед ней располагается перед шифром предприятия-изготовителя; 1989 год— в именниках цифра года с точкой перед ней располагается перед шифром инспекции, который стоит перед шифром предприятия.

С 1990 года в именниках последняя цифра года изготовления с двумя вертикально расположенными точками перед ней располагается перед шифром предприятия-изготовителя.

С 1 января 1994 года на территории Российской Федерации для клеймения изделий из драгоценных металлов вводится новое государственное клеймо с изображением женской головы в кокошнике, повернутой вправо. Элементами клейма нового образца являются : знак удостоверения в виде женской головы в кокошнике, повернутой вправо; шифр госинспекции в виде букв русского алфавита; цифры пробы (трехзначное число).

В 1951-1953 годах Московский монетный двор ставил на реставрируемые вещи клеймо-именник «ММД» и букву «Р».

Государственное хранилище ценностей

Более 280 лет назад русскими царями был создан фонд для хранения так называемых «коронных» бриллиантов, состоящий частью из императорских регалий, то есть предметов, указывающих на величие власти, частью из драгоценностей, служившим для светских украшений, право пользования которыми имели лишь царственные особы. Первоначальные сведения об императорских регалиях восходят к 24 декабря 1719 года, когда Петр Первый принял указ, согласно которому коронные регалии, а также наиболее редкие самоцветы и ювелирные украшения, отделенные от многочисленных изделий дворцового быта и обихо-

да, обособлялись как «государству принадлежащие вещи». Согласно указу для их хранения была организована камер-коллегия, которая позднее получила название «Бриллиантовая комната».

В 1914 году, с началом Первой мировой войны, было решено эвакуировать регалии и драгоценности из Бриллиантовой комнаты Зимнего дворца и перевезти их в Оружейную палату Московского Кремля. В 1920 году было создано Государственное хранилище ценностей Наркомфина – Гохран РСФСР. В 1922 году в него были переданы на хранение государственные ценности бывшей царской России – коронные бриллианты и регалии, ставшие основой знаменитого Алмазного фонда -уникального собрания драгоценных камней и произведений ювелирного искусства.

В 1922 году в кладовых Оружейной палаты за тысячами ящиков гофмаршальской части были найдены отдельные сундуки с драгоценными камнями и царскими регалиями. Позже по решению правительства была сформирована авторитетная комиссия, которая приступила к изучению и составлению подробной описи драгоценностей Бриллиантовой комнаты. В нее вошел директор Эрмитажа С.Н. Тройницкий. Возглавил комиссию академик А.Е. Ферсман. Комиссия работала почти три года. Каждая драгоценность, признанная комиссией «исключительной, высшей категории», по решению Правительства навечно зачислялась в Гохран. Позже собрание драгоценностей получило название «Алмазный фонд РСФСР», с 1924 года –«Алмазный фонд СССР», с 1991 года – «Алмазный фонд России».

Открытие якутских алмазов

Развитию ювелирной промышленности способствовало открытие в середине 50-х годов в Западной Якутии богатейшего месторождения алмазов – кимберлитовой трубки «Мир».

Калининградский янтарный комбинат

В 1947 году был создан Калининградский янтарный комбинат, который стал основным центром по обработке янтаря. В 1951 году на комбинате была организована художественная мастерская, которую возглавил А.Меос. Костяк мастерской составляли художники А.Панов, А.Квашнин, Э.Лис, И.Флейтих, А.Ярошенко, предложившие нестандартный подход к обработке камня. Чтобы оживить камень, считали они, необходимо сохра-

нить его природную форму, оставить шероховатость, тусклую сверху и искрящуюся изнутри корочку, «обыграть» природные включения, трещинки.

Костромской ювелирный завод

В апреле 1939 года была организована Костромская ювелирная артель под руководством П.В. Федотова. Уже через год в ней работали более 60 человек, которые изготавливали серьги, кольца, броши, значки из мельхиора, а позднее стали делать сканно-филигранные серебряные украшения. В 1940 году артель стала выпускать военные значки отличия. В 1941 году предприятие было закрыто и вновь восстановлено в январе 1946 года под названием «Победа». Основная продукция артели – серебряные изделия с синтетическими камнями, стеклом и горным хрусталем. В эти же годы в Костроме открывается производство по огранке стекла и поделочных камней. В 1960 году на базе артели создается Костромская ювелирная фабрика, входящая в производственное объединение красносельский «Ювелирпром».

В 1968 году фабрика приступает к производству в небольшом объеме посуды из мельхиора. Несколько позже создается экспериментальная группа ювелиров для производства высокохудожественных изделий с кораллами и гранатами. В феврале 1973 года фабрика была переименована в Костромской ювелирный завод, руководит которым с 1989 года В.В. Сорокин. В 1993 году завод стал акционерным обществом и тогда же выпустил первые украшения с бриллиантами.

Ювелирное производство в Крыму

С конца 1940 года в Симферополе налаживается новое производство ювелирных изделий из крымских самоцветов и цветников. На Карадаге за десять послевоенных лет было добыто более тонны сердоликов, халцедонов, агатов и около полутонны зеленой, розовой, желтой яшмы. На фабрику были приглашены уральские гранильщики.

Производственное объединение «Красносельский ювелирпром»

Крупнейшим центром ювелирного искусства село Красное стало в 19 веке. Во второй половине 19 века в селе Красном и

его окрестностях изготавливали серебряные изделия более 2000 ремесленников. К началу 20 века кустарный промысел приобрел характер ювелирного производства. В селе строят каменное здание для пробирного управления, открывается ювелирная школа.

В 1918 году красносельские ремесленники объединились в артель числом более 1200 человек. Как и другие артели того времени, она производила недорогие изделия массового спроса. В 1920-е годы на Красносельской ювелирной фабрике была организована экспериментальная творческая группа. В 1930-е годы излюбленной техникой красносельцев стала скань. В 1940-1950-е годы в технике скани создают как украшения, так и предметы быта (вазы, конфетницы, кубки).

Ювелирная артель в селе Красном после Великой Отечественной войны

В статье В.И. Шапошникова «Красносельские ювелиры» мы находим такое описание: «Мне вспоминается красносельская артель шестидесятого еще года. Бревенчатые, грязноватые, с плохим освещением вспомогательные, заготовительные цеха, бревенчатая же изба – гальванический цех с нездоровыми условиями труда. Самым замечательным зданием был так называемый «красный корпус». Старой, дореволюционной постройки здание в два этажа с подвальными помещениями, где расположен прокатный цех, тяжелое оборудование, прокатные станы, где в основном производили вытяжку металла на проволоку и вили проволоку. Первый этаж интереснее. Здесь и сейчас делают сувенирные изделия, ложки, шлифуют посуду. На втором этаже экспериментальный цех. Собственно, здесь зарождается все, что становится позднее продукцией фабрики. Рядом с ним эмальерный цех и музей фабрики, в котором отведено место здешним художникам. Первой ласточкой расширения фабрики была постройка в 1961 году двухэтажного здания гальванического цеха. Пока цех размещен лишь на первом этаже. Здесь кафель, чистота, мощная приточновытяжная вентиляция. При генеральной реконструкции фабрики, завершение которой произойдет в семидесятых

годах, здание это целиком будет гальваническим цехом. Второй этаж этого здания отдан пока что под участки крепки, полировки, упаковки готовой продукции.

В 1964 году фабрика получила еще одно здание, в котором разместилось несколько цехов. На верхнем этаже цех монтировки, самый многолюдный на фабрике. Несколько сотен женщин заняты здесь монтировкой – сборкой сережек, брошей и прочего. Много света от огромных окон, от ламп дневного света. Просторно, чисто. Вполне современное производство. Здесь царство тонких и точных движений, плавности, здесь работают женские руки, вернее сказать, пальцы. Находясь здесь, не догадываешься, что этажом ниже работают мощные прессы, станки – громыхающие великаны. Там заготовительный цех, прессовое хозяйство. Но иэтотустановившийсяпорядокнедолговечен. Сюда, вогромный монтировочный цех, переберется экспериментальная мастерская из старого «красного корпуса», ниже обоснуется столярный цех. По плану генеральной реконструкции в Красном будет, по сути дела, фабрика в фабрике. Будет построено здание-гигант, которое объединит в своих стенах весь процесс основного производства – от заготовки до монтировочных и отделочных работ. Речь идет об автоматических и полуавтоматических линиях.

Так как фабрика вырабатывала изделия в основном из цветных металлов с последующим гальваническим покрытием – серебрением, золочением, медь, томпак, мельхиор заменили серебро. Промысел был не серебряный».

Великоустюжский завод «Северная чернь»

С середины 19 века черное дело в Великом Устюге приходит в упадок -местные изделия не могут конкурировать с относительно дешевыми серебряными изделиями промышленного производства Москвы и Санкт Петербурга. Возрождение технологии черни, сложной, требующей большого опыта и навыков, началось в 30-е годы прошлого века. Объединившись в 1933 году в артель, которой руководил потомственный мастер М.П. Чирков, великоустюжские ювелиры начали изготавливать простые, но достаточно разнообразные изделия: подстаканники, стопки, пудреницы, ложки и ювелирные изделия с цветочным орнаментом или тематическими композициями.

Кубачинский художественный комбинат

Испокон веков основным традиционным занятием жителей горного села в Дагестане аула Кубачи было оружейное ремесло. Оружие кубачинцев считалось лучшим не только на Кавказе, но и в Ираке, Турции. В 18-19 веках аул Кубачи стал крупнейшим на Кавказе центром изготовления лучших образцов холодного и огнестрельного оружия (отделанного серебром, резной костью, с золотой насечкой), а также центром ювелирного искусства, узорчатого вязания и золотошвейного дела. В 1924 году в Кубачах была организована ювелирная артель, превратившаяся впоследствии в Кубачинский художественный комбинат – крупнейшее предприятие народных художественных промыслов Дагестана.

Предприятие «Ювелиры Урала»

В Свердловске в 1920-х годах работало два предприятия – завод «Русские самоцветы» и Свердловская ювелирно-гранильная фабрика. В 1970-х годах фабрика была переименована в Свердловский ювелирный завод. С 1992 года Екатеринбургский ювелирный завод стал называться ОАО «Ювелиры Урала».

Предприятие «Русские самоцветы»

В 1970 году в Ленинграде было создано объединение «Русские самоцветы». В него вошли три ведущих предприятия города: завод «Русские самоцветы», ювелирная фабрика и ювелирный завод. Спустя год в объединение вошли также Всесоюзный научно-исследовательский институт ювелирной промышленности и Специальное конструкторско-технологическое бюро ювелирной промышленности.

Международные успехи советских ювелиров в предвоенные годы

Наиболее грандиозным произведением ювелирного искусства была карта Советского Союза, изготовленная для Всемирной выставки 1937 года в Париже. Она получила Гран-при и

Золотую медаль. Площадь карты составляла около 25 квадратных метров. Она была выполнена из 50 тысяч кусочков всевозможных самоцветов.

Изготовление орденов и медалей в военное время

В апреле 1942 года распоряжением Наркомфина СССР в Москве налажено производство наград. Для этой цели были выделены производственные помещения площадью 770 квадратных метров. Оборудование и специалисты были взяты в артели «Художник-металлист» Мосгорметрремсоюза. Плавка и прокат ленты из серебра 925 –й пробы для орденов и медалей производились на московском заводе № 6 Наркомцветмета. Вначале испытывали некоторые трудности: не было плавнопрокатного участка, в цехе производились только отдельные заготовительные операции: вырубка, штамповка, частично опиловка и пайка.

Сразу же начался выпуск первых медалей «За отвагу», «За боевые заслуги». В конце 1942 года стали производить первые ордена –Красной Звезды и Отечественной войны.11 степени. Тогда же освоили выпуск первых трудовых наград –ордена «Знак Почета», медалей «За трудовую доблесть», «За трудовое отличие» и другие. В конце 1944 года в ведение Гознака передается завод «Платиноприбор», где начинают производство государственных наград. Здесь изготавливали ордена Красного Знамени, Славы трех степеней, а также ордена для Польши, Чехословакии, Югославии и Албании. В этот период на Московском монетном дворе были созданы гальваническое отделение и участок пайки, внедрены обжиг эмалей в электропечах вместо практиковавшегося ранее обжига газовыми горелками, холодная штамповка изделий на фрикционных прессах вместо прессов типа «падающий молот», водородная пайка деталей изделий и промежуточных звеньев. Незначительное изменение толщины серебряных медалей позволило в ноябре 1944 года сэкономить 2370 килограммов серебра.

За годы Великой Отечественной войны советскими специалистами освоена технология изготовления 23 орденов и 23 медалей.

Медали для выпускников российских школ

В 1946 году Московский монетный двор Гознака отчеканил первые медали для выпускников российских школ. Школьные медали изготавливались из золота и серебра. Золотая медаль имела диаметр 23 миллиметра. Она чеканилась из золотого сплава 583-й пробы и покрывалась слоем чистого золота толщиной 3 микрона. Вес медали составлял 11 граммов чистого золота. Серебряная медаль изготавливалась из серебряного сплава 925-й пробы и содержала 15 граммов чистого серебра. С 1954 по 1960 год золотые школьные медали выпускались из сплава 375-й пробы и содержали около 6 граммов чистого золота. Серебряная медаль в тот период оставалась без изменений. С 1960 года школьные медали стали изготавливаться из сплавов цветных металлов и соответственно золотиться и серебриться.

Технические усовершенствования на ювелирных заводах

В 1953 году была усовершенствована технология производства на Московском монетном дворе. Для прокатки слитков в ленту стали применять заготовительный прокатный стан «ДУО» большей мощности и калибровочный прокатный стан «Кварто». Отжиг ленты производился в так называемых печах Земского в защитной атмосфере, без окисления поверхности. Специалисты завода сконструировали и изготовили установку для получения большегрузных плавок при низкосортном скоростном литье. Со временем ламповые генераторы заменили электропечью с мощным машинным генератором, а печи Земского – на более совершенные печи швейцарской фирмы «Соло».

Изготовление из драгоценных металлов корпусов для наручных часов

Долгое время Московский монетный двор был единственным предприятием в стране, выпускавшим золотые корпуса для часов. В числе первых в 1953 году выпущены корпуса для часов марок «Звезда», «Победа», «Молния», «Заря». В производстве золотых часов была внедрена новая прогрессивная технология использования ультразвука при очистке поверхностей.

Использование недорогих сплавов для ювелирной промышленности

Специально для ювелирной промышленности ВНИИ Гознака разработал сплав 375 –й пробы, из которого на Московском монетном дворе делали обручальные кольца.

Повышение производительности ювелирной отрасли в 1970-е годы

Ювелирная отрасль полностью восстановилась лишь к началу 70-х годов 20 века благодаря освоению метода литья по выплавляемым моделям сплавов золота и серебра. Этот метод начал применяться в 1968 году после закупки оборудования фирм ФРГ и Италии. Литье по выплавляемым моделям было разработано одновременно в ФРГ и Италии в 1950-х годах. Характерными особенностями этого метода являлось использование разработанных формовочных масс на основе кристаллобалита с гипсом, а также специальных резин и синтетических восков. Появление технологии более высокопроизводительного метода литья, более совершенных инструментов и установок для литья позволило удешевить производство ювелирных изделий и дало возможность создания поточных линий на восстановленных и вновь созданных крупных ювелирных заводах системы «Ювелирпром».

Производство серийной и единичной ювелирной продукции

На различных ювелирно-художественных предприятиях организация труда строилась по-разному в зависимости от вида создаваемых изделий и объема производства. Если изделия выпускались массовыми тиражами, работа производилась при помощи штампов и различных станков. Если же изделия выпускались мелкими сериями, то их обработка выполнялась в основном рабочими высокой квалификации самостоятельно, частично вручную.

Высокохудожественные индивидуальные изделия с уникальными камнями, как правило, изготавливаются ювелирами

самой высокой квалификации. Эскизы новых изделий разрабатываются в основном художниками фабрики или завода и под их непосредственным наблюдением выполняются модельерами из металла. Новые образцы после утверждения их художественным советом становятся эталонами, и по ним фабрики выпускают массовую или мелкосерийную продукцию.

Московский завод специальных сплавов

В 1946 году был создан завод мельхиоровых изделий. Первое время он производил столовые приборы. В 1950 году для обеспечения ювелирной отрасли завод перепрофилировали и переименовали в Московский завод специальных сплавов. С этого времени он становится ведущим предприятием по производству ювелирных полуфабрикатов – проволоки и полосы и по изготовлению сусального золота.

Московский экспериментальный ювелирный завод

В 1920-е годы в Москве создается Московское ювелирное товарищество, объединившее мастеров из прекративших существование мелких фирм и артелей, а также кустарей-одиночек. В него вошли многие ювелиры из московского отделения фирмы К.Фаберже. Московское ювелирное товарищество выросло в Московскую ювелирную фабрику. В 1971 году фабрика приобрела новый статус, став Московским экспериментальным ювелирным заводом (МЭЮЗ), оснащенным наиболее современным по тому времени оборудованием.

Основные подразделения на ювелирном предприятии

Обычно помимо основного ювелирного производства (литье, монтировка, шлифовка, закрепка, упаковка, бухгалтерия, инженерные службы) имелись отдел главного художника, экспериментальный участок, участок эмалирования, участок родирования и библиотека.

Структура МЭЮЗа

На Московском экспериментальном ювелирном заводе было четыре основных ювелирных цеха. Причем так называемые первый и второй цеха изготавливали изделия с бриллиантами,

третий цех производил продукцию без камней или с жемчугом и красными корундами. Отдельно выделялся экспериментальный цех, где изготавливались мастер модели для серийного массового производства и эксклюзивные изделия. Особенно престижно было работать в экспериментальном цехе, где высококвалифицированные ювелиры делали мастер – модели и эксклюзивные изделия в единичных экземплярах. Кроме того, при заводе был участок эмалирования и родирования. В каждом цехе помимо ювелиров и закрепщиков, работали кладовая и отдел ОТК. Наряды выписывались по распоряжению мастера цеха. Приблизительно такую же структуру имели и другие крупные ювелирные заводы.

Рабочий состав ювелирного цеха

На Московском экспериментальном ювелирном заводе цех по производству серийной ювелирной продукции для внутреннего рынка включал в себя ювелиров-монтировщиков (около 40 человек), закрепщиков (около 15 человек), работников ОТК (4 человека), мастера и его заместителя, работников кладовой (5 человек) и инженерную службу.

Квалификация специалистов в ювелирной отрасли

Лица, работающие в ювелирно-художественной промышленности, делятся на следующие группы:

- рабочие, которые в зависимости от узкой специализации называются ювелирами, филигранщиками, эмальерами, штамповщиками;
- модельеры, то есть рабочие высшей квалификации, выполняющие (эталонные) образцы моделей;
- художники, имеющие специальное (высшее или среднее) образование, которые разрабатывают коллекции.

Сколько изделий за смену делал ювелир МЭЮЗа

В среднем ювелир-монтажник 4-го разряда делал за смену порядка 50 золотых колец. Работа включала в себя обработку литника, опилование, шабрение. Что касается серег, то в перечень работ входил обработка литника, опилование, пайка флажка, сбор швензы. Квалифицированный ювелир мог сделать около 30 пар серег.

Заводские расценки на изготовление ювелирных изделий

Для расчета зарплаты ювелирам использовали в основном классификацию групп сложности изготовления художественных изделий. В данной классификации приводились характеристики работ по категории сложности для художественной росписи по эмали, для выемчатой эмали, для черни, гравирования и для филигранных работ. В основу разработки нормативов были положены:

- хронометражные и фотохронометражные наблюдения;
- данные анализа передовой технологии, организации труда и мероприятий по их совершенствованию;
- паспорта, технические описания и инструкции по эксплуатации основного оборудования; другие нормативно – технические материалы.

Расценки на обработку ювелирных изделий устанавливали инженеры-нормировщики, одной из задач которых было следить за экономией заработной платы. Существовала практика наблюдения инженером нормировщиком за рабочим средней квалификации в течение, например, одной рабочей недели. Такой специалист просто сидел рядом с рабочим и фиксировал в тетради все его движения и операции по минутам, и потом рассчитывались расценки исходя из средней зарплаты за месяц. Иногда в цехе можно было увидеть такую картину: рядом с квалифицированным мастером несколько дней сидит инженер – монтировщик и наблюдает за каждым его движением. Конечно же, ювелир старался в эти дни работать медленнее, иначе расценки на выполнение той или иной модели были бы снижены.

Нормативы и расценки за сложность изготовления изделий

Нормативы, по которым устанавливалась зависимость трудности проведения работ от конструкции, характера отделки и вида закрепки, также дифференцировались по категориям сложности. В соответствии с технологией изготовления ювелирные изделия классифицировались следующим образом:

- изделия, выполненные методом литья по выплавляемым восковым моделям (серийное производство);
- штампованные изделия (серийное производство);

-внекатегорийные изделия (выполненные вручную).

Сложность изготовления ювелирных изделий зависела от состава легирующих добавок в сплаве. По составу сплавы классифицировались на:

- сплавы I категории: серебро 925-й, 916-й, 875-й проб;
- сплавы II категории: золото 585-й, 750-й (желтое), 375-й проб;
- сплавы III категории: золото 750-й (белое), 375-й, 333-й проб, платина 950-й пробы, серебро 800-й, 500-й проб.

Для определения группы сложности ювелирного изделия, изготовленного из деталей, выполненных методом литья, штамповки или монтировки, было достаточно хотя бы одного из следующих признаков:

- I группа – изделие цельнолитое или цельноштампованное, простой формы с гладкой поверхностью.

- II группа – изделие простой формы с рельефной поверхностью, включая серьги с продергиванием изгиба швензы, весом до 5,0 грамма;

- III группа – изделие простой или сложной формы с рельефной поверхностью, с простыми крапановыми кастами, включая серьги с продергиванием изгиба швензы, весом до 5,0 грамма;

- IV группа – изделие сложной формы с ажурной или рельефной поверхностью, труднодоступной для обработки, с продергиванием внутренних торцевых поверхностей отверстий и изгиба швензы, с ажурными или серебристыми кастами. Вес не имеет значения;

- V группа – полирование браслетов, коле и др.

К поверхностям простой формы относились поверхности изделий с соединением деталей заподлицо, ровные, гладкие, легкодоступные для полирования; к рельефным поверхностям – поверхности изделий, имеющие выступы, острые кромки, грани, притупление которых допустимо. К сложным поверхностям -поверхности изделий ажурных, тонкостенных, филигранных, имеющие труднодоступные для полирования на щетках отверстия.

Расценки для ювелиров

В среднем собрать серьги, опилить и отшабрить (подготовить к операции полирования) стоило от 50 до 70 копеек. Обработка кольца, которое не надо было паять, стоила 25-35 копеек. Конечно, существовали выгодные и невыгодные модели. В среднем за

рабочий день квалифицированный ювелир делал порядка 30 пар серег. Ударники коммунистического труда умудрялись делать в два раза больше. Хорошей зарплатой считалась зарплата 400-500 рублей (к примеру, инженер, врач и милиционер получали в те годы 149-160 рублей в месяц).

Оценка работы ювелира – закрепщика

Закрепочные работы классифицировались по следующим видам:

-закрепка камней в простые крапановые касты в ювелирных изделиях серийного и массового производства;

-закрепка вставок в крапановые касты;

-глухая закрепка камней стандартных форм и размеров в касты с обжимкой и с гладкой отделкой в касты серийного производства;

-закрепка в крапановые касты с подрезкой;

-глухая закрепка в касты с гладкой отделкой;

-закрепка вставок в оправы с комбинированными кастами, а также в изделия, смонтированные из отдельных узорных накладок и деталей;

-закрепка различными способами крупных и мелких бриллиантов в особо сложные ювелирные изделия со сложной разделкой;

-закрепка вставок неправильных форм и различных художественных вставок с индивидуальной подгонкой и высокохудожественной обработкой фигурных и ажурных кастов и оправ (касты с эмалью, чернью, сканью, гравировкой);

-глухая закрепка с подбором вставок, соответствующих этой закрепке;

- закрепка корнерами в гнезда, подготовленные в особо сложных художественных изделиях, с последующей отделкой, гладкой фаской, гризантным узором, нанесением рельефа на поверхность или нанесением гравировки.

При диагностике категории сложности закрепочных операций большое значение имела площадь обрабатываемой поверхности (мм) и ее форма (плоская, выпуклая). Увеличение размера вставки по периметру (мм) с интервалом 10, 20, 30, 40, 55, 65, 75 влияло на повышение оплаты за проведение технологической операции. Для закрепки вставок в крапановый каст обычно рас-

считывали параметр плотности распределения крапанов по периметру каста (штук на 1 миллиметр): до 0,15; 0,25; 0,35; 0,45.

Оплата труда ювелира высшей квалификации

На практике оплата работ по изготовлению уникальных ювелирных изделий производится за нормо-час в зависимости от рабочего разряда. В 1980-е годы ювелир высшей квалификации (6 разряд рабочей сетки), так называемый модельер мог заработать в месяц порядка 400-500 рублей.

Отношения между ювелирами

Конечно, существовала зависть из-за того, кому доставалось изготовление более выгодной партии изделий. Были доносчики. Но в целом коллективы были хорошие, отношения между работниками – ровные и доброжелательные.

Как собирался драгоценный металл на каждом рабочем месте ювелира

Экономии и собиранию металла на советских ювелирных заводах уделялось особое внимание. Сначала металл тщательно сметался с верстака, потом по верстаку проводили слегка мокрыми ладонями. Под верстаком у каждого ювелира стояла кастрюля с водой, в которой он мыл руки после рабочего дня. В конце месяца вода из такой кастрюли выпаривалась, в результате чего можно было собрать 3-4 грамма золота.

Штрафы и поощрения за экономию и потерю драгоценного металла

На каждую модель ювелирного изделия существовали разработанные нормы потерь драгоценного металла. Ювелиры старались экономить. В конце месяца каждый мастер доставал свою сокровенную тетрадь, высчитывал, что он сэкономил, и старался извлечь из собранных опилок излишек драгоценного металла. Служба режима знала о такой практике и постоянно устраивала «внезапные инвентаризации», когда ювелир в середине месяца должен был сдать опилки на переплавку. Если в конце месяца выходила экономия, ювелир мог получить премию в размере 4 рублей за один грамм металла, если была недостача, то штраф составлял порядка 50 рублей за грамм. Некоторые мастера за месяц могли сэкономить до 50 граммов металла.

Рабочая смена на ювелирном предприятии

С 1978 года Московский экспериментальном ювелирный завод работал в три смены. Первая смена начиналась в 7 часов утра, третья заканчивалась поздно ночью.

Организация сохранности ценностей на крупных ювелирных заводах

Каждый ювелир нес индивидуальную материальную ответственность за выданный ему драгоценный металл. Готовые изделия сдавались по накладной, а опилки и отходы собирались в конце смены в специальный железный ящик – гофту, который имелся у каждого ювелира и опечатывался личной печатью. В конце смены гофта сдавалась под расписку мастеру.

Воровать друг у друга на ювелирных заводах в советское время не было принято. Возможно, были отдельные случаи, но это считалось недостойным.

Возможно ли было делать «левую» работу на рабочем месте

Иногда ювелиры делали на своем рабочем месте в стенах завода так называемую «халтуру». Это позволяло заработать дополнительные деньги. Но это было рискованно, преследовалось. Если о такой работе узнавало начальство, могли уволить, а металл конфисковать. Такая работа называлась нетрудовыми доходами. Люди шли на это, потому что иметь ювелирный инструмент дома было практически невозможно, специальных магазинов, где его можно было бы купить, не существовало. А «левая» работа приносила хорошие деньги, и всегда находились заказчики.

Где ювелир мог приобрести драгоценный металл для «левой» работы

Часто заказчик приносил на переплавку лом. Это могли быть зубные протезы, старые или сломанные ювелирные изделия. В процессе выполнения заказа ювелир мог так или иначе сэкономить, поэтому обычно металл у него накапливался.

Стоимость ювелирных работ в мастерских по изготовлению изделий по индивидуальным заказам

Цены на ювелирные работы, производимые предприятиями, выполняющими услуги по изготовлению и ремонту ювелирных

изделий по заказам населения, предусмотрены прејскурантом № Б42-01-МГ 1979 года и дополнительными прејскурантами к нему № 1-4, утвержденными Мосгорисполкомом. В среднем сделать несложное кольцо из золота заказчика стоило около 30 рублей, серьги – 60-70 рублей, гарнитур – 100-120 рублей.

Чем объясняется скудность ассортимента ювелирных изделий советских ювелирных заводов

До 1991 года ювелирная промышленность была полностью монополизирована государством. По причине постоянного дефицита ювелирных украшений и недостаточности экономических стимулов в отрасли наблюдалась постоянная ограниченность ассортимента ювелирных изделий, происходило массовое тиражирование устаревших моделей. До 1990 года при проведении экспериментальных расчетов все ювелирные изделия были сведены в 35 групп (в том числе изделия из золота-14 групп, изделия из серебра-13 групп) и были классифицированы на «эффективные», «неэффективные» и «промежуточные». При планировании ассортимента исходили из того, что максимальные задания на выпуск каждой группы соответствуют спросу, а минимальные задания, составленные на основе достигнутых показателей, учитывают инерционность производства. В группы ограничений по материальным и трудовым ресурсам были включены ограничения по золоту, серебру, бриллиантам, корунду, гранату, фианиту, трудоемкости и фонду зарплаты. «Эффективные» изделия имели положительные оценки, «неэффективные» – отрицательные, «промежуточные» – нулевую оценку. Увеличенным тиражом производили только одни и те же «эффективные» модели.

Скудность ассортимента объяснялась также тем, что технология производства на всех ювелирных фабриках была одинаковой – в основном это были штамп и литье. Кроме того, все эскизы ювелирных украшений утверждались на художественном совете, созданном при объединении «Союзювелирпром». Унифицированность эскизов отвечала пропагандируемым государством социальным нормам, предполагающим отказ от индивидуальности и самобытности. Кроме того, в советские годы ювелирные изделия, считавшиеся товарами народного потребления, производи-

лись по номенклатурным заказам Росгалантереи, а затем оптом покупались как бы государством у государства. Если товар не пользовался спросом, его отправляли в переработку.

Конечно, ежегодно тот или иной завод разрабатывал порядка двадцати новых изделий. В начале 80-х годов на МЭЮЗе это была коллекция с культивированным жемчугом и с розовыми гранатами.

Специализация по ассортименту

Изделия с бриллиантами производились в Москве, Ленинграде, Свердловске, Ереване, Тбилиси и Киеве. На производстве золотых цепочек в СССР специализировался Бронницкий ювелирный завод, а посуду из серебра изготавливали в Таллине.

Заключение договоров на производство ювелирной продукции

Торговые договоры заключались на оптовых ярмарках. Новинки на ярмарках, как правило, не котировались, зато старое, неяркое, неброское, благополучно раскупалось. Основным покупателем являлась Росгалантерея, она и диктовала фабрике свои условия. Другим оптовым покупателем можно назвать Кооппосылторг.

Как устанавливались цены на ювелирные изделия

До 1991 года розничные цены на изделия из драгоценных металлов, изготавливаемые предприятиями союзных и республиканских министерств и ведомств (кроме предприятий Главалмаззолота СССР), утверждались Государственным комитетом СССР по ценам. На ювелирные изделия из драгоценных металлов (кроме изделий с драгоценными камнями), которые изготавливались предприятиями Главалмаззолота СССР, розничные цены утверждались Главалмаззолотом СССР в порядке, согласованном с Государственным комитетом СССР по ценам. Также в 1990-е годы действовал преysкурант № 108 розничных цен на изделия из драгоценных металлов, утвержденный Государственным Преysкурантиздатом в 1981 году (№ 108-1981). До 1981 года действовали преysкуранты № 108-1969 и 108-1979. К преysкуранту № 108-1981 издавались дополнительные преysкуранты. На 1 января 1988 года таких дополнительных преysкурантов издано 65.

Прейскурант содержал краткое описание изделия, номер артикула, массу (вес), розничную цену за 1 грамм драгоценного металла в изделии или за штуку. Кроме того, в нем были предусмотрены: условия отпуска изделий промышленными предприятиями и оптово-сбытовыми организациями; размеры торговых скидок с розничных цен, предоставляемых поставщиком в пользу торговых организаций; оплата поставщиками расходов по доставке изделий из золота, платины и палладия до склада покупателя (получателя), а изделий и серебра – до пункта назначения (отделения связи), включая почтовые тарифы и страховые сборы. Прейскурантом № 108-1981 и в дополнительных к нему прейскурантах предусматривались розничные цены за 1 грамм изделия из золота со вставками из полудрагоценных, поделочных, синтетических камней и другими вставками, кроме драгоценных камней, а также без вставок, с отделкой эмалью и т.д.

Розничные цены на ювелирные изделия из драгоценных металлов с драгоценными камнями устанавливались непосредственно на предприятиях-изготовителях индивидуально на каждое изделие с учетом ценности закрепленных камней, массы (веса) драгоценного металла, сложности и художественного исполнения изделия, производственных затрат и налога с оборота. Для этого предприятие-изготовитель составляло акт-калькуляцию, который подписывался комиссией и утверждался директором предприятия.

Цены и спрос

Повышения цен, которые в 70-е и 80-е годы происходили неоднократно, приводили к временному, но не более чем на полгода снижению спроса на ювелирные изделия.

Повышение спроса на дорогостоящие изделия

Исторически доказано, что быстро обогащающиеся малочисленные слои населения, как правило, имеют тенденцию к спекулятивному поведению и к показному потреблению. Поэтому в начале 1990-х годов, в период активного обогащения таких слоев, повысился спрос на предметы роскоши, к которым относятся ювелирные изделия, особенно эксклюзивные изделия с драгоценными камнями.

Воспоминания русских женщин о ювелирных украшениях времен СССР

В одном из интернет-сайтов помещены такие воспоминания:

1. «Советская ювелирная промышленность не баловала разнообразием. Все помнят продавщиц с огромными перстнями и серьгами с большими синтетическими рубинами. Особым шиком были серьги-«запятые» с бриллиантами и такие же кольца, а также толстые кольца с бриллиантовой дорожкой.

2. «Мама купила мне первые серьги в виде сердечек с вертикальными полосочками, когда после первого класса мне прокололи уши. Не знаю, каким тиражом они были выпущены, но я их очень часто встречала, и не только в Киеве».

3. «Воспоминаний почти никаких нет, дети не обращали внимания на ювелирные украшения из драгметаллов, тем более что стоили они очень дорого. А вот качество изделий тех лет заслуживает похвалы. Лигатурный сплав (то, из чего сделано изделие) составлен таким образом, что доминирующим качеством является прочность. Прочно закреплены камни, прочно соединены звенья цепей, пружинки в замках и застежках выполнены из очень прочного металла. Такие изделия могли передаваться по наследству».

4. «В 1981 году цена за 1 грамм кольца гладкого (обручально-го) 583 пробы была 50 рублей. Вес кольца примерно 2,5 грамма, цена изделия – 125 рублей, почти зарплата. Фасонные изделия стоили дороже».

Развитие ювелирного дизайна в годы советской власти

Сначала советские ювелиры в значительной мере повторяли старомодные образцы прошлого столетия. На смену дорогим ювелирным украшениям довоенных времен, которые соответствовали ценной одежде зажиточных слоев населения, пришли изделия из относительно недорогих материалов со вставками из дешевого камня и стекла. Стимулом к этому было постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об устранении чрезмерности в проектировании и строительстве». Оно поставила перед художниками задачу — искать новые формы с использованием современных материалов и достижений техники. Развернулась борьба с «чрезмерностью» и копированием стилей

прошлого. Со временем ситуация изменилась. Стабилизация общественной жизни привела к тому, что снова возвратились драгоценные металлы и камни, но форма осталась.

Мелким мастерским разрешалось заниматься только ремонтом. Для промышленных образцов характерным стал «классический советский» стиль (ягодки, цветочки, листочки). Вследствие недостатка специалистов-проектантов возник недостаток гибкости в реагировании на нужды рынка и на актуальные течения и направления ювелирного дизайна.

Союз художников России

В начале 1960-х годов Художественный фонд Союза художников РСФСР объединил художников-ювелиров. Авторские изделия демонстрировались в основном на выставках и не были предназначены для непосредственного использования в качестве ювелирных украшений. Этим и объясняются крупные объемные формы, броские оригинальные решения.

Что означает термин «ювелирное изделие – новинка»

Под новым ювелирным изделием обычно подразумевается модификация существующего продукта или нововведение, которое потребитель считает значимым (появление изделий из платины, белого золота). Модификация представляет собой изменения в ассортименте ювелирного предприятия и включает в себя новые модели (теннисные браслеты, браслеты для ног), новые стили (авангард), новые сочетания материалов (перламутр + бриллианты), улучшение товаров (матирование поверхностей). Небольшие нововведения в ассортименте – это товары, которые предприятием ранее не продавались, но реализовывались другими производителями и имели успех на рынке (изделия с черными бриллиантами).

Как становились ювелирами в СССР

Один из самых любопытных рассказов в книге ювелира Ананова о том, как он пришел к ювелирному искусству. Он служил тогда в театре имени В.Комиссаржевской... Однажды приятель Юра, «артист Императорских театров», вызвал его к себе как «скорую помощь» с емкостью в пол-литра в кармане. Отец Юры был ювелиром и кое-чему научил сына. Но это был запрещен-

ный промысел, и Юра его не афишировал. А в тот день, поддавшись на уговоры Ананова, он показал ему азы ремесла. Тут же из серебра они изготовили колечко. Ананов рассказывает в своем интервью:»Мы сели рядом. Впервые я взял в руки хитроумный ювелирный инструмент, попилил надфилем кусочек настоящей серебряной проволоки, отполировал на волосяном круге. В нашей стране, чтобы прославиться, надо или умереть, или получить известность за границей. Я выбрал второй путь. После длительных торгов я подписал контракт с фирмой «Фаберже» на три года. Это клеймо я имел с 1991 по 1993 годы. Я им практически не пользовался. В контракт я ввел такой пункт, что изделие с клеймом «Фаберже от Ананова» не должно стоить дороже полутора тысяч американских долларов. Они решили, что будет много и дешево. А я выпускал или совсем дешевые пасхальные яйца, или вещи очень дорогие. Первый год я дал им тысячу франков, во второй год не дал ничего, на этом наш контракт был исчерпан, и фамилию Фаберже я больше нигде не использовал».

Борьба с нелегальным ювелирным бизнесом

Эпоха социализма выдвинули целый перечень ограничений. Право изготавливать любые изделия из драгоценных металлов и камней принадлежало исключительно государственным предприятиям. Любопытный рассказ, характеризующий это время, содержится в книге ювелира Ананова. Однажды у него производили обыск. Впрочем, в те годы любой ювелир день и ночь мог услышать тревожный звонок в дверь. Ананов был готов к нему: профессия ювелира-подпольщика приучила к аккуратности. Обыск шел несколько часов. Ананову надо было избавиться от золотого слитка. Он попросил у жены... тарелку борща. Затем положил хлеб рядом с коробочкой, в которой находились детальки и слитки. Брал хлеб, откусывал, снова клал возле коробочки, брал, откусывал, клал. Движение примелькалось. Майор, наблюдавший за ювелиром, перестал обращать на него внимание. В какое-то мгновение Ананов вместо хлеба положил в рот детальки, потом они плавно перекочевали в ложку и отправились на дно тарелки с борщом. Такой

же путь проделал и слиток золота. Он всегда доедал то, что было в тарелке, а тут вдруг сказал жене : «Убери». Умница-жена что-то поняла и не стала выливать из тарелки остатки супа. Она оставила тарелку на кухне и прикрыла ее крышкой. Через два дня, вернувшись домой после задержания, Аनाव достал из прокисшего борща то, что он в нем спрятал.

Где ювелир мог приобрести нужный инструмент, чтобы организовать дома мастерскую

Специальных магазинов не существовало. Напильники, надфили, наждачную бумагу, тиски, круглогубцы, плоскогубцы и ножницы для металла отечественного производства можно было купить в хозяйственном магазине, а вот паяльный аппарат можно было сделать самому. Меха для паяльного аппарата можно было сделать из старого кожаного портфеля и клапана из противогаза. Паяльную трубку спаивали из заготовок латуни, а бачок и резиновые шланги покупали в аптеке (это была часть клизмы). Что касается бормашины, то для ее мотора использовался моторчик от швейной машины. Гибкий вал, боры можно было достать по бартеру у зубных врачей. Вальцы за большие деньги (порядка 300 рублей) на каком-нибудь заводе мог сделать хороший токарь. Так что иметь дома ювелирную мастерскую мог только человек с большими авантюрными способностями, при этом он всегда рисковал в прямом смысле слова своей свободой.

Камни не продавались.

Иногда на Птичьем рынке в отдаленных рядах можно было купить агатовые вставки или еще что-то интересное у геологов. В Московской школе художественных ремесел студентов обучали гранить гальку, которую они находили на пляже. Особенно популярными были вставки из черного кремня, они шли на украшение мужских печаток.

Часто что-то переделывалось из материала заказчика. Иногда ювелиры красили рога с помощью медного купороса, чтобы получить материал, имитирующий бирюзу, иногда пилили пластмассовые зубные щетки. Эти вставки напоминали коралл. Любимым материалом были пуговицы из перламутра. Они прекрасно смотрелись как инкрустация.

Уже позже, в начале 90-х годов, когда началась огранка фианитов, можно было купить ограненные фианиты. Кто из ювелиров имел связи среди огранщиков, богател прямо на глазах, потому что отбоя от заказчиков не было.

«Ювелирная халтура»

В ювелирной среде это слово не означает «плохая, некачественная работа». Оно означает работу, которую ювелир делает в свободное от основной деятельности время. В советское время это запрещалось и называлось «нетрудовыми доходами». Сделать гарнитур (кольцо и серьги) стоило в среднем от 80 до 120 рублей. Ювелир мог сделать такой заказ за 2-3 дня.

Контингент заказчиков у ювелиров

Позволить себе заказать ювелирные изделия мог не каждый советский человек: Это были в основном учителя музыки и английского языка, так как именно они имели побочные заработки. Самыми лучшими заказчиками считались работники торговли. С такими «друзьями» ювелир имел доступ к хорошему мясу, сосискам, шоколадным конфетам, дефицитным одежде и обуви.

На что ювелир мог потратить заработанные деньги

К сожалению, купить машину или квартиру было невозможно. Такие привилегии доставались только членам КПСС, и при условии, что они не были замечены в «левой» работе, выполняли план, стучали на своих друзей и знакомых и 30 лет жили в подвале с тещей и 5 детьми. Поэтому люди пили водку, гуляли и копили золото.

Ювелирный магазин

Где в советское время можно было продать изделие из драгоценного металла

Изделия, имевшие товарный вид и пробирное клеймо, можно было сдать на комиссию в комиссионный магазин Главювелирторга. В 1980-е годы в Москве был только один такой магазин «Жемчуг» по адресу Олимпийский проспект, 22.

Если человек не мог сдать изделие в комиссионный магазин, он мог отнести его в скупку. Скупки имелись почти в каждом крупном городе. В Москве была единственная скупка на Сиреневом бульваре. Но сдавать изделия туда было невыгодно из-за цены. Изделия принимались по цене лома по прейскуранту № 111-1991 на драгоценные металлы в изделиях и ломе, скупаемых у населения.

Изделие также можно было сдать в государственный ломбард, но без права дальнейшего выкупа.

Сложно ли было сдать изделие в комиссионный ювелирный магазин

Сдать ювелирное изделие на комиссию в советское время было очень сложно. Во –первых, надо было несколько дней отстоять в очереди, чтобы сдать открытку и получить номер очереди. Твоя очередь могла подойти не раньше чем через полгода. Когда человек по почте получал открытку, у него была всего неделя. С утра занималась очередь. Приходилось стоять 5-6 часов на экспертизу к товароведом. Изделия придирчиво осматривали и принимали на комиссию. Скидка за износ составляла от 5% для совершенно новых изделий с неоторванными ярлыками до 20% для обычного товара.

Какие изделия сдавались на комиссию

Обычно на комиссию сдавались серийные изделия отечественных заводов с искусственными камнями – красными корундами, гранатитами и фианитами. Цена за грамм на такие изделия была от 45 рублей. Иногда попадались изделия старых мастеров из серебра: порсигары, самовары, мелкая пластика. Часто сдавали изделия фирмы Грачева, иногда Фаберже. Такие изделия быстро раскупались. Отдельную группу составляли изделия с бриллиантами. Их оценивали по специальным методикам.

Как шла торговля в комиссионных ювелирных магазинах

Только в магазине «Жемчуг» можно было купить что-то необычное, поэтому постоянные клиенты каждое утро в десять наперегонки бежали в торговый зал. Вообще во всех комисси-

онных ювелирных магазинах торговля шла хорошо. Часто там покупали дорогие изделия артисты и певцы. Сами они обычно в магазин приезжали редко, у них были доверенные лица.

Откладывать что-то для клиента строго настрого запрещалось, запрещалось также сообщать информацию о сданных изделиях. За такой проступок работника сразу увольняли. Запрещалось и брать подарки от клиентов. Даже шоколадка приравнялась к взятке, за которую могли возбудить уголовное дело. Обычно директором ювелирного магазина назначался работник, который отвечал требованиям коммунистической идеологии и был членом КПСС. В начале перестройки многие государственные магазины были приватизированы и бывшие коммунистические директора стали собственниками.

Контроль за магазином со стороны ОБХСС был очень строгий. В подсобках постоянно находились оперативные работники и просматривали все квитанции.

Товаровед в комиссионном ювелирном магазине

Товароведом в комиссионный магазин устроиться было почти невозможно. Для этого требовались специальное высшее торговое образование и соответствующие рекомендации. Зарплата была высокая, и почти каждый месяц платили премии.

Обучение товароведов ювелирных магазинов

Специальной подготовки, например, по бриллиантам и другим камням, у товароведов не было. Каждый учился друг у друга. Из диагностического оборудования в торговом зале были только пластмассовые лупы и несколько каратомеров. Конечно, ошибки случались, но не часто.

Кто работал около ювелирной скупки

Так как без очереди сдать изделия в магазин или скупку было невозможно, то люди были вынуждены продавать металл и украшения молодым парням, которые всегда толпились около дверей магазина. Они давали более низкую цену, но это был шанс быстро получить деньги. Многие из этих парней сегодня возглавляют известные ювелирные компании.

Оценка изделий в комиссионных ювелирных магазинах

Серийные ювелирные изделия, изготовленные на советских заводах, оценивались товароведами в соответствии с прейскурантом № 108-1981 и последующими дополнениями к нему. Товаровед определял завод-изготовитель, год изготовления и по каталогу определял артикул. В прейскуранте в зависимости от артикула стояла цена за грамм на золотые изделия. Так, обручальные кольца 583-й пробы стоили 45 рублей за грамм, изделия с красными корундами (в зависимости от размера камня) - 44-48 рублей, цепи Бронницкого завода - 60 -63 рубля за грамм, изделия с японским культивируемым жемчугом – 50 рублей за грамм. Товаровед имел право делать скидку на износ в размере 5-20% от цены.

Оценка изделий, цены на которые не были предусмотрены действующими прейскурантами (например, импортных или старинных), производилась по «Методике оценки изделий из драгоценных металлов с драгоценными, полудрагоценными и поделочными камнями, изделий без камней и часов в золотых и серебряных корпусах».

Расчет цен реализации ювелирных изделий с драгоценными камнями производился в соответствии с Указаниями о порядке определения оптовых и розничных цен на ювелирные изделия со вставками из драгоценных камней, утвержденными Постановлением Госкомцен СССР от 4 августа 1981 года № 820. Комиссия составляла 43%.

Новое время – новые магазины

Во время перестройки талантливые и предприимчивые люди брали в банках кредиты, находили рабочий персонал, консультантов, снимали в аренду помещения и открывали новые ювелирные магазины.

Методика оценки ювелирных изделий в первые годы рыночной экономики

В связи с тем что рынок ювелирных изделий России с начала 1990-х годов имел особенности, характерные для периода становления: существенный разброс цен на одинаковые по качеству

изделия в зависимости от конкретного продавца и региона продажи, большое количество в ассортименте ювелирных изделий зарубежного производства, увеличение ассортимента вставок, закрепленных в ювелирных изделиях, возникла необходимость в создании универсального учебного пособия по оценке ювелирных изделий. В 1995 году автор данной книги опубликовала «Методику оценки ювелирных изделий с драгоценными камнями», которая позволила учитывать при оценке не только классификацию ювелирных изделий по группам сложности (для серийного производства), но и оригинальность авторского замысла и уровень исполнения внекатегорийных ювелирных изделий.

Ювелирная торговля в годы перестройки

По мере развития рыночных отношений в ювелирной отрасли создаются все новые рыночные структуры и видоизменяется их деятельность. С середины 1990-х годов практически в каждом населенном пункте начали открываться магазины или отделы в универмагах, предлагающие ювелирные изделия.

Отзывы о современных работодателях в ювелирной торговле

Изучая в Интернете «черный список работодателей», можно сделать вывод, что в России проблемы воспитания утратили насущность. В ювелирной отрасли хамство по отношению к персоналу стало стилем жизни.

Привожу один из многочисленных отзывов работника большой торговой сети. «Отношение к персоналу ухудшилось до самой низшей отметки. Как-то у меня была возможность почитать переписку генерального директора с территориальным. Так вот, — на базаре речь гораздо чище. Одна выдержка: «Эту бабу (имели в виду продавцов) отдрючить, вторую поощрить». Так общается высшее руководство! Уровень налицо! А при приеме на работу все так цивильно выглядит: тебя называют по имени, отчеству, расписывают все в самых ярких красках, а потом начинается. Мотивацию меняют каждый месяц, внушают, что это правильно. Руководство сидит в Питере и правит балом, сборище неком-

патентных товарищей, все заодно. Дрожат перед генеральным, как осиновые листья. Допускают огромное количество ошибок. Любят переводить стрелки друг на друга. Генеральный сидит с короной на голове и людей не видит вокруг. Человек месяц отработал на высокой должности, задал некорректный вопрос – до свидания! Любят только жополизов, которые, как попугаи повторяют за начальником. Свое мнение можно засунуть далеко и вообще забыть, что оно у тебя есть. Незаконно увольняют при сокращении. Если захочешь куда-либо обратиться – тебя запугивают, что нечаянно испортят твою трудовую книжку ошибочной записью с указанием статьи... и доказывай потом, что ты из себя представляешь.

Или, к примеру, отзыв руководителя отдела рекламы. «Столько негатива, алчности, хабальничества, лжи, жадности, лицемерия, хапужничества в руководстве – я не видел нигде! Работая, выкладываешься на все 250%, а оплату постоянно урезают при всем том, что перед своими акционерами отчет руководства идет по другим суммам выплат сотрудникам, куда же утекает недоуказанная сумма??? Директор просто жадная скотина».

К сожалению, это не выдумки и не наговоры. Такое сегодня часто бывает, хоть и торгуют в ювелирной сети изделиями класса «люкс».

Особенности спроса на ювелирные изделия в 1990-е годы

Исторически доказано, что быстро обогащающиеся малочисленные слои, как правило, имеют тенденцию к спекулятивному поведению и к показному потреблению. Постперестроечная резкая поляризация в доходах населения вызвала спрос на высококачественные дорогие изделия, особенно эксклюзивные изделия с драгоценными камнями.

Оптовая торговля ювелирными изделиями

В начале 1990-х годов в торговле ювелирными изделиями продолжали действовать большинство бывших советских оптовых предприятий, но изменивших своих владельцев. К числу крупнейших относятся АО «Ювелирная торговля Северо-Запада», АОЗТ «Мосэкспо» и его дочерняя сеть розничной тор-

говли, объединенная в АОО «Центр-Ювелир». Наиболее активно объекты оптовой торговли образовывались в 1992 – 1994 годы, когда было зарегистрировано более 80% таких предприятий. В настоящее время в России насчитывается около 5 тысяч посреднических организаций с численностью работающих около 18 тысяч человек, занятых операциями с драгоценными камнями, драгоценными металлами и ювелирными изделиями. Доля реализации товаров организациями оптовой торговли в общем объеме отгружаемой продукции составляет около 25%.

Покупатели ювелирных изделий в 1990 – 1995 годы

Всех покупателей ювелирных изделий можно разделить на четыре группы, каждая из которых имеет свои отличительные характеристики:

1. *«Группа успеха»*. Большинство ее составляют мужчины и женщины в возрасте до 40 лет, имеющие высшее образование и занятые в частном секторе экономики – предприниматели, наемные работники в коммерческих структурах, а также руководители высшего звена. Это основные покупатели ювелирных изделий с бриллиантами весом свыше 0,50 карата. В последнее время проявляют интерес к изделиям из платины с бриллиантами, изделиям с крупными цветными камнями: изумрудом, топазом, аквамарин. Любят изделия, выполненные в классическом стиле с бриллиантами весом свыше 0,80 карата или выполненные в стиле «авангард» с более мелкими вставками, а также массивные браслеты и кольцо без вставок из золота 750-й пробы. Предпочтение оказывают изделиям импортного производства. Нередко приобретают ювелирные изделия в зарубежных поездках.

2. *«Группа адаптации»*. Состоит преимущественно из людей в возрасте до 40 лет (большинство до 30 лет), имеющих высшее образование. Как правило, это служащие и руководители среднего и высшего звена. В данной группе опора на собственные силы дополняется зависимостью от успехов деятельности предприятия, фирмы, где эти люди заняты. Это основные покупатели изделий отечественных производителей с мелкими бриллиантами (до 0,10 карата), изделий с искусственно выращенными изумрудами, опалами, топазами, жемчугом. Предпо-

читают кольца, серьги с геометрическим орнаментом, браслеты, цепи весом до 15 граммов из золота 585-й пробы. В последнее время проявляют интерес к массивным изделиям из серебра без вставок или со вставками из коралла, горного хрусталя, бирюзы. Приобретают серьги, кольца с камнями в центральных магазинах города, а при поездках на отдых (Турция, Италия, Кипр); покупают цепи, браслеты, кольца без вставок.

3. *«Группа выживания»*. Большинство в ней составляют женщины старше 40 лет, имеющие среднее специальное образование. В последние годы численность этой группы неуклонно растет. Это покупатели легковесных изделий (кресты, серьги, кольца) без вставок или со вставками фианита. Изредка проявляют интерес к изделиям с красными корундами. Основной контингент покупателей изделий из серебра, выполненных в технике «филигрань», с российскими самоцветами (малахитом, агатом, яшмой, янтарем). Приобретают ювелирные изделия в комиссионных отделах ювелирных магазинов или во время распродаж, со скидками.

4. *«Группа протеста»*. К этой группе относятся мужчины и женщины старше 50 лет, имеющие высшее и среднее специальное образование, как рабочие, так и занятые в бюджетной сфере. Редко приобретают в подарок своим близким бусы из поделочных камней, кулоны, серебряные цепи, кресты. Покупают ювелирные изделия на рынках, минералогических ярмарках типа «Симфония самоцветов», «Гемма», в отделах универсальных магазинов, а культовые вещи в специализированных киосках при церквях.

Спрос на ювелирные украшения в разных регионах России

На спрос влияет демографический фактор (половозрастной состав потенциальных потребителей). Районы, где выше удельный вес старшей возрастной группы с низкими доходами, характеризуются низким спросом на ювелирные товары или даже его отсутствием. Демографический фактор пересекается с географией распределения потребителей, которая также может стать фактором риска невостребованности продукции. Различные

географические зоны предъявляют разные требования к специфическим параметрам изделий. Например, северо-кавказский регион предпочитает изделия с красными корундами, а Якутия и Восточная Сибирь – изделия с черными камнями.

Параметры цен на ювелирные изделия

Ювелирный рынок тесно взаимосвязан с рынками драгоценных ресурсов (драгоценные металлы и драгоценные камни). Формирование себестоимости ювелирной продукции более чем на 50% зависит от затрат на закупку ювелирного сырья.

Цена ювелирной продукции = себестоимость + наценка. Цена находится в жестком ценовом коридоре (например 315 руб./г – это предел для покупателя, 300 руб./г – уровень себестоимости). Наценка формируется исходя из заложенных норм прибыли. Уменьшение наценки приводит к нарушению экономической устойчивости предприятия, увеличение наценки косвенно влечет за собой увеличение цены продукции, падение спроса и как следствие потерю сегментов рынка.

Единственный показатель для реальной оптимизации цены – это себестоимость. Так как более половины затрат составляют затраты на сырье, то весьма актуально закупать ресурсы по оптимально низким ценам. Так как российские ювелирные предприятия закупают золото в мерных слитках, где стоимость фиксируется по ценам мирового рынка на дату продажи с учетом банковского процента (2-3%), то весьма актуально отслеживать курсовые колебания на рынке золота в целом.

Ювелирная сеть магазинов «ЦентрЮвелир» после приватизации

Компания «Центр Ювелир» создана в 1992 году в результате приватизации московского отделения Ювелирторга. На начало 2005 года она насчитывала 24 магазина в Москве. По данным системы «Интерфакс-Спарк», в 2003 году оборот компании составил около 597 миллионов рублей, чистая прибыль 35,86 миллиона рублей. В 1999 году 40% акций «Центр Ювелира» приобрел банкир Александр Смоленский, однако в конце 2003 года он продал свою долю генеральному директору ОАО Сергею Алхазову (в итоге пакет последнего, по данным «Интерфакс – Спарк», достиг 80,75% акций).

В феврале 2005 года «Центр Ювелир» объединился с фирмой «Мо-экспо», владеющей сетью магазинов «Лейпциг». «Центр Ювелиру» принадлежат также 66,4% акций московской сети «Ювелир-Эксклюзив» и 51% акций тульского завода «Сапфир».

«ЦентрЮвелир» во время кризиса 2008 года

По сообщениям из интернета, крупная сеть ювелирных магазинов «Центр Ювелир» меняет формат: закрывает торговые точки в центре города и переносит их в «спальные районы». Причина – высокие арендные ставки, которые резко снижают рентабельность магазинов. Около месяца назад на сайте компании «Центр Ювелир» появилось сообщение о закрытии трех магазинов в центре Москвы: на Тверской улице, в Столешниковом и Большом Толмачевском переулках. Факт закрытия магазинов в компании подтвердили, но от комментариев ее гендиректор Сергей Алхазов отказался. Аналитик консалтинговой компании ProFinanceService Алексей Мелков полагает, что из-за высокой конкуренции в премиум – сегменте продажи «Центр Ювелира» были слишком низкими. Президент консалтинговой группы «Эксклюзивные драгоценности» Алексей Смирнов соглашается с тем, что в некоторых случаях целесообразнее избавиться от нескольких ювелирных магазинов в центре Москвы, сократив расходы на их содержание, и одновременно развернуть дополнительные точки продаж в других районах города, где продукция пользуется спросом. Однако некоторые аналитики считают, что с переносом магазинов на окраины компания столкнется с другой проблемой – недостатком посещаемости магазинов, что также скажется на рентабельности.

Торговля брендовыми ювелирными изделиями

Торговцы ювелирными и часовыми марками класса «люкс» в России оценивают емкость этого рынка в 200 -500 миллионов долларов в год. Около 70% продаж приходится на Москву.

Требования к ювелирному товару

На любом ювелирном изделии, которое продается в магазине, должно стоять клеймо инспекции пробирного надзора. Без него изделие не может продаваться на внутреннем рынке. Кроме

того, должен быть ярлык установленного образца. На его внешней стороне должны быть указаны фирма-производитель или фирма-продавец, а также отраслевой стандарт (ост), проба и вес изделия. На обратной стороне должны содержаться информация о ювелирных вставках (бриллианты, изумруды и др.) и технические условия на эти камни. На каждое ювелирное изделие дается гарантия производителя или фирмы-продавца – 6 месяцев со дня покупки.

Структура ювелирного импорта в последние годы

Импорт на отечественном ювелирном рынке только за 2009 по сравнению с 2008 годом вырос на 90%. А за последние пять лет увеличился в 30 раз. Причем изменилась структура импорта. До недавнего времени иностранные производители работали в самых дорогих сегментах (речь идет о таких мировых люксовых марках, как Chopard, Cartier, Bvlgary, Tiffany и др.) и потому конкуренции российским производителям не составляли. К 2005 году ввоз украшений только из Гонконга, по данным таможи, увеличился в два раза. Как показали проведенные исследования, сегодня на российском рынке импортные украшения пользуются большим спросом. Более 70% продаваемых ювелирных изделий произведено в Китае, Турции, Таиланде и в Италии.

Контрабанда ювелирных изделий

Сейчас на ювелирном рынке засилье контрабанды из Италии и Турции. Контрабандисты ведь налогов не платят. К тому же турецкое золото – дешевый материал, изделия из него в два-три раза дешевле отечественных. Но качество вам вряд ли гарантируют. Приведу такой пример. Один мой знакомый захотел купить золотые изделия в Турции и решил протестировать состав металла специальным прибором. Как только продавцы это увидели, тут же убрали товар, извинились и достали другой. Еще пример. До недавнего времени в России продавались американские изделия с бриллиантами, которые по техническим условиям нашей страны не являются ювелирными. Они, конечно, блестят, но характеристики у них низкие. Надо сказать, что основная масса такой продукции в США продается на вес независимо от количества бриллиантов.

«Серая» ювелирная продукция

«Серый» товар – это не только левая отечественная продукция, но и неучтенный импорт. На его долю может приходиться от 25% до 75% продаж. «Магазинам все равно, с кем работать – с нелегалом или официальным производителем, ведь они платят или единый налог, или упрощенный», — говорит представитель торговой компании. Очень много изделий провозится через границу в чемоданах и в карманах. В основном левый товар поставляют Турция, Индия и Китай. Предполагается, что на нелегальный импорт в натуральном выражении приходится чуть ли не 60% всего рынка украшений.

Проверки налоговых органов во время предпраздничных продаж

Вслучае налоговой проверки торговля останавливается. А «Остановить торговлю в период, когда «день год кормит», - это серьезный удар по бизнесу. По оценке торговых работников, за две предпраздничные недели магазин недополучает до 10% годовой выручки. Представитель одной из сетей, торгующих роскошью, предполагает, что в этом случае потери сети составляют около 1,5 миллиона долларов.

Легальное растаможивание ювелирного товара

По словам одного из импортеров, легальное растаможивание часов и ювелирных изделий может стоить свыше 40% закупочной цены, включая 20- процентную пошлину и НДС. «Таможенники сейчас хорошо ориентируются в стоимости разных марок, поэтому занизить цены в декларациях сложно. Можно сослаться на скидки от фабрики, но это не сильно снижает стоимость растаможивания» – поделился он маленькими профессиональными хитростями.

Если нарушен закон при ввозе ювелирных изделий в Россию

Если ювелирная компания при ввозе товара в Россию нарушила закон, ювелирный магазин может быть закрыт, а товар конфискован. Так произошло с известным магазином на Кузнецком Мосту, когда конфисковали товара на 20 миллионов долларов. Прокуратура Северного округа Москвы возбудила против компа-

нии «Эго-Элит» уголовное дело по части 3 статьи 159 Уголовного Кодекса РФ (мошенничество в крупных размерах), так как на часть обнаруженных у компании часов, ювелирных изделий и мобильных телефонов отсутствовали документы, подтверждающие законность ввоза.

Какие города считаются перспективными для открытия новых ювелирных магазинов?

Как считают эксперты, по мере увеличения доходов в регионах растет спрос на ювелирную продукцию, а также культура ее потребления. Оптовиков сегодня интересуют города с населением от 100 тысяч человек в труднодоступных регионах, откуда люди редко выезжают в Москву.

Как найти достойный ювелирный магазин

Размер фирмы и ее «возраст» не всегда являются абсолютными индикаторами надежности. Есть уважаемые ювелирные фирмы, состоящие из одного человека, и есть огромные фирмы, куда не следует обращаться. Самый лучший способ найти хороший ювелирный магазин – это походить по магазинам. В процессе таких походов целесообразно найти ответы на следующие вопросы:

1. Как долго фирма занимается этим делом? Есть ли серьезные нарекания со стороны потребителей?

2. Какова геммологическая подготовка персонала? Есть ли в штате геммолог? Есть ли у фирмы собственная лаборатория?

3. Какие специальные услуги предоставляются? Есть ли дизайн на заказ, редкие или необычные камни? Существуют ли образовательные программы для персонала?

4. Как оформлены витрины или офис? Красиво ли разложены коллекции?

5. Какова общая атмосфера? Профессиональны ли менеджеры, услужливы ли, тактичны ли? Или наоборот, суетливы, напористы, грубы?

6. Какова политика фирмы в вопросах возврата товара? В течение, какого срока можно вернуть, на каких основаниях?

7. В какой мере фирма гарантирует, что ее товар соответствует тому, как его представляют?

Что влияет на выбор того или иного изделия?

Покупатели ювелирных изделий резко отличаются друг от друга возрастом, уровнем доходов и образования, вкусами и другими особенностями. Тот производитель, который сможет ответить на вопросы, как именно реагируют потребители на разные характеристики товара, цены, рекламные аргументы и т.п., будет иметь огромное преимущество перед конкурентами.

Потребители ювелирных изделий принимают свои решения не в вакууме. На совершаемые ими покупки большое влияние оказывают факторы культурного, социального, личного и психологического порядка. В большинстве своем это факторы, не поддающиеся контролю со стороны деятелей ювелирного рынка. Но то, что они существуют, обязательно следует принимать в расчет.

Самое большое и глубокое влияние на поведение потребителя и выбор ювелирных изделий в России в настоящее время оказывает экономическое положение. Оно определяется расходной частью доходов, размерами сбережений, кредитоспособностью и взглядами на расходование средств. В наши дни на покупательское поведение влияет также умение человека приспособиться к новым экономическим условиям. Установлено, что общественные группы (они определяются по роду занятий, доходов, образования) по степени адаптации характеризуются наличием у их членов схожих ценностных представлений, интересов и схожего поведения. На этом основании базируются определенные закономерности:

1. Лица, принадлежащие к одной и той же группе, склонны вести себя почти одинаково.

2. В зависимости от принадлежности к той или иной группе люди занимают более высокое или более низкое положение в обществе.

3. Для каждой группы характерны определенные предпочтения в одежде, выборе ювелирных изделий, проведения досуга и т.п.

4. Каждой группе соответствует определенный тип ювелирного магазина, определенные средства для рекламы его товара и определенный тип рекламных сообщений.

Способы и стандарты поведения, формирующиеся в постперестроечное время влияют на изменение потребительских пред-

почтений при выборе ювелирных изделий. В ответах, полученных в ходе фокусированных интервью, в качестве основных причин покупки ювелирных изделий указываются нестабильность в стране и ненадежность банков. Отсутствие доверия к власти и ее финансовым институтам лишает потенциальный средний класс стимула строить долгосрочные стратегии роста благосостояния и переводит значительную часть возможных накоплений в сферу потребления.

Производители ювелирных изделий и сбытовые фирмы должны постоянно следить за тенденциями перемен в сфере личных доходов, сбережений, ставок учетного процента. Если экономические показатели говорят о спаде или кризисе, деятель рынка должен принять меры к изменению позиционирования и цены своих изделий, сократить объемы производства и товарные запасы, а также сделать все необходимое для защиты себя с финансовой стороны.

Ювелирное изделие в подарок

В официальных случаях хороши настольные композиции из поделочного камня и золота. Если такой подарок преподносят от имени фирмы, на изделие наносится ее логотип. Замечательный подарок мужчине – карманная фляжка в кожаном чехле. Ее можно украсить монограммой или, например, изображением знака зодиака того человека, которому ее дарят, выполненными драгоценными камнями или эмалью. Еще можно подобрать камни, покровительствующие этому знаку. Женщинам обычно дарят украшения: кольцо, броши, кольца, серьги.

Особенности спроса на ювелирные украшения у российских женщин

Спрос на украшения у россиянок действительно чрезвычайно консервативен. Наши соотечественницы, особенно в регионах, по-прежнему рассматривают ювелирные украшения как некие запасы на черный день и потому не особенно озабочены их внешним видом. Хотя, как говорят специалисты, чтобы украшение обладало реальной инвестиционной ценностью, оно должно стоить свыше 10 тысяч долларов (например, иметь бриллиант не менее карата). Однако среднестатистическая россиянка об этом не зна-

ет, и по-прежнему предел ее мечтаний – тяжелые девятиграммовые сережки с красным синтетическим рубином в полкарата.

Русские женщины с древности до сегодняшнего дня любят украшать себя золотыми серьгами, цепями, кольцами и имеют естественную потребность носить украшения. Этим объясняется высокий спрос на золотые ювелирные изделия даже при незначительных доходах основного населения

Приемы содействия продажам ювелирных украшений

Содействие продажам становится более эффективным по мере того, как ювелирные украшения утрачивают индивидуальность, становятся мало различимыми и их приобретают в том случае, когда покупатель мало чувствителен к марке товара.

Приемы содействия продажам ювелирных изделий за рубежом объединены в следующие группы:

снижение цен (распродажи, талоны на приобретение товаров по сниженным ценам, предложения на льготных условиях);

премии (например, миллионному покупателю или в виде бесплатного товара в придачу);

образцы и испытания (малые партии товара, подарки, демонстрации);

игры (конкурсы, лотереи).

«Прямая продажа» ювелирных товаров

В последнее время на рынке все больше утверждается прямая продажа как наиболее перспективный и эффективный способ товародвижения. Среди появившихся в последнее время альтернативных каналов распределения – прямая доставка ювелирных изделий крупными розничными торговцами, создание универсальными магазинами торговых связей с производителем, развитие рынка заказов товаров по каталогу с доставкой по почте. В Японии, например, система оптовой и розничной торговли ювелирными изделиями обеспечивает прямую поставку товаров потребителям.

Факторы эффективности продаж

Эффективность процесса продажи в значительной степени зависит от компетентности сотрудников фирмы, их личных качеств, таких, как коммуникабельность, внешний вид. В числе инструментов стимулирования сбыта должны широко использоваться: подготовка, тренинг, мотивация сотрудников; оснащение фирменных магазинов под углом зрения удобства для клиентов; снабжение помещений для клиентов необходимыми информационными материалами; проведение акций по привлечению клиентов (презентации, лотереи); взаимодействие фирмы с потенциальными потребителями.

Почему чаще всего наибольшим успехом у российских женщин пользуются вульгарные изделия

Из-за сложной экономической ситуации в 1990-е годы в Россию направлялось все самое дешевое. Первыми на российском рынке появились низкокачественные китайские и турецкие товары. Вслед за ширпотребом пошли дешевые фильмы, бывшие в употреблении, дешевые машины и неликвид в моде. Россия стала сливной ямой для нераспроданных модных товаров. То же самое относится и к ювелирным изделиям. Многие из них выглядели откровенно вульгарно, но из-за дешевизны пользовались спросом. А потребителей нужно воспитывать, нужно их учить бороться с вульгарностью. Вульгарность – синоним общедоступности. Это когда мода не становится изысканной приманкой, а выходит в ларьки, в переходы метро.

Знание психологии позволяет завоевать постоянных клиентов

Если работники торговой фирмы знают и понимают особенности психологии покупательского поведения – это уже основа ее успеха. Можно порекомендовать использовать некоторые конкретные психологические особенности поведения покупателей при работе с ними.

В соответствии с теорией диссонансов после совершения покупки у покупателя может возникнуть как позитивное отношение к купленному товару, так и негативное. В том случае, если про-

давец рассчитывает на повторные покупки, его коммуникационная политика должна быть нацелена на преодоление такого рода диссонансов.

Теория обучения лояльности исходит из того, что благодаря частым покупкам множества ювелирных изделий клиенты приобретают опыт, обучаются (становятся лояльными к новым моделям). В крупнейших ювелирных центрах мира Тель-Авиве, Амстердаме, Антверпене потенциальным покупателям, прежде чем их приглашают в торговый зал, предлагаются занятия, показ видеофильмов, лекции по оценке бриллиантов.

Теория групповых авторитетов основывается на том факте, что покупатель либо до покупки, либо после нее стремится посоветоваться с авторитетным, по его мнению, человеком. До покупки – о ее целесообразности, после – о правильности решения.

Рисковая теория исходит из того, что при приобретении дорогостоящих товаров клиенты ощущают неуверенность, связанную с сомнениями в полезности украшения.

Это ощущение может быть уменьшено, если продавец сделает покупку более доступной для понимания клиента.

Национальные предпочтения и спрос

В каждом городе или населенном пункте встречаются группы лиц одной национальности, скажем якуты, татары, евреи, проявляющие четкие этнические вкусовые пристрастия и интересы, которые будут влиять на выбор ювелирного изделия, цвета вставок, размера, формы. В разных субкультурах ювелирным украшениям придается разное значение. Например, девушкам из еврейской семьи часто на день рождения покупают бриллианты, татары предпочитают ювелирные изделия с религиозной символикой или с красными камнями, в якутских семьях предпочтительнее отдадут крупным серьгам с национальным орнаментом.

Сезонные пики продаж

Ювелирный рынок, как и многие другие рыночные структуры, подвержен сезонным колебаниям продаж. Наибольший подъем объемов продаж приходится на новогодние праздники, а также на 23 февраля и 8 марта. Примерно за 2 месяца до праздника фик-

сируется повышение покупательной активности. В последние 2 недели наступает пик продаж, превышающий нормативный показатель в 2 раза. Сразу же после праздников наступает спад, что вызвано насыщением рынка ювелирной продукцией.

Предпраздничную покупательную способность можно разделить на 5 этапов:

1. Стандартный уровень продаж.
1. Нарастивание покупательной способности ~ 1 месяц.
2. Пик покупательной способности – 2 недели
3. Резкий спад – 2 недели.
4. Восстановление покупательной способности до стандартного уровня.

Рекомендации по оптимизации предпраздничной ювелирной торговли

За сравнительно короткий срок предпраздничной торговли ювелирное предприятие может получить прибыль, равную прибыли за несколько месяцев работы. Для этого необходимо организовать правильную предпродажную подготовку, которая выражается в следующих мероприятиях:

104. активная рекламная кампания.
104. расширение ассортимента.
105. финансовый расчет цен, внедрение системы скидок, реализация иных деловых предложений.

Жизненный цикл ювелирного изделия

К моде, как и к товару, можно применять понятие жизненного цикла. Различают четыре этапа развития ювелирной моды.

Первый этап – яркая индивидуальность (надбавки к цене от 30 до 80 %).

Второй этап – подражание (надбавки к цене 40 -50 %).

Третий – массовое распространение (надбавок нет).

Четвертый – упадок (скидки от 10 до 40 %).

В настоящее время жизнь ювелирного изделия стала короче, чем раньше.

На длительность жизненного цикла ювелирного изделия влияют:

отношение к изделию на разных этапах жизненного цикла потребителя;

количество конкурентов на рынке данного товара;

мода (наиболее популярный или распространенный стиль в данный отрезок времени).

Концепция жизненного цикла товара позволяет предвидеть изменения во вкусах потребителей.

Особенности российского антикварного рынка

Сейчас антиквариат приобретают в качестве дорогих престижных подарков или для функционального использования. Особенно популярны работы «в русском стиле» и в манере неоклассики. Это в значительной степени обусловлено тем, что новые покупатели антиквариата стремятся к формированию того круга вещей, которые выглядят как фамильные драгоценности, получаемые и передаваемые по наследству в семье.

Для любителей антиквариата, живущих в России, можно рекомендовать регулярно посещать антикварные салоны, расположенные в Москве и Санкт-Петербурге. Больше всего информации о текущих ценах можно собрать, посещая Российские антикварные салоны, регулярно проводимые в Центральном доме художника на Крымском валу. Обычно на таких салонах можно увидеть и российские произведения ювелирного искусства, и ювелирные украшения из Европы. Особое внимание привлекают изделия тех фирм, с именами которых связаны успех и слава российского ювелирного искусства до революции. Устойчивый интерес сохраняется к работам фирм Фаберже, Овчинникова, Хлебникова, Сазикова, Болина, Грачева, Немирова-Колодкина, Лорие, Корлюкова, Милюкова, Соколова, Постникова, Морозова, Семенова, Губкина.

На Российском антикварном салоне 2006 года английские кольца из золота с бриллиантами и рубинами конца 19 начала 20 века предлагались в среднем по цене от 750 до 4500 долларов США за штуку, брошь производства Франции второй половины 19 века из золота и бриллиантов с миниатюрной вставкой в виде женской го-

ловки за 1500 долларов США. Отечественный браслет из дутого золота с бриллиантами начала 20 века стоил 2600 долларов США.

В Петербурге антикварные салоны часто предлагают броши в виде насекомых. Так, изящная брошь «Жук» из золота и бирюзы была оценена в 550 долларов США., а брошь в виде цветущей яблоневого ветки, сплошь усыпанной бриллиантами, в 12 800 долларов США. Массивный золотой браслет в виде фантастической двуглавой змеи с державой в разверстой пасти можно было купить за 2500 долларов США.

Где можно найти информацию о рыночных ценах на русские антикварные ювелирные изделия

Любителям антиквариата, живущим в России, можно рекомендовать регулярно посещать различные антикварные салоны, расположенные в Москве и в Санкт-Петербурге. Больше всего информации о текущих ценах можно собрать, посещая антикварные салоны, регулярно проводимые в Центральном Доме художника на Крымском Валу в Москве. Обычно на таких салонах можно увидеть и российские произведения ювелирного искусства, и ювелирные украшения из Европы. Особое внимание привлекают изделия тех фирм, с названиями которых связаны успех и слава российского ювелирного искусства до революции. Устойчивый интерес сохраняется к работам фирм Фаберже, Овчинникова, Хлебникова, Сазикова, Болина, Грачева, Немирова-Колодкина, Лорие, Корлюкова, Милюкова, Соколова, Постникова, Морозова, Семенова, Губкина.

Алмазы и бриллианты

Добыча алмазов в России

Россия занимает ведущее место в мире по добыче, разведанным запасам и прогнозным ресурсам ювелирных алмазов. Стоимость разведанных запасов и прогнозных ресурсов по России в целом оценивается в 126 450,4 миллионов долларов, в том числе разведанных запасов всех категорий - 77 831,6 миллиона долларов, прогнозных ресурсов всех категорий - 48 618,8 миллиона долларов.

Запасы алмазов ювелирных сортов сосредоточены в 14 коренных (93,3% запасов) и 27 россыпных месторождениях (6,1%), основная масса которых сконцентрирована в четырех крупных месторождениях: «Удачное», «Мир», «Юбилейное», имени Ломоносова.

Добычу алмазов ведут 6 горно-обогатительных предприятий, пять из них (рудник и прииск «Мирный», Удачинский и Айхальский ГОКи, прииск «Анабар») находятся в республике Саха и один (прииск «Уралалмаз») - в Пермской области. До настоящего времени эксплуатируются главным образом месторождения с высоким и весьма высоким содержанием алмазов, не ниже 2,5 карата на тонну. Месторождения с содержанием 1 карат на тонну рассматриваются как минимально промышленные. 95% алмазов, используемых на российских заводах, приходят из Якутии (Алроса-Саха), в то время, как 5% добываются на северном Урале и в Архангельской области.

Добыча сырых алмазов включает в себя как технологические и организационные расходы, так и затраты, связанные с климатической и политической ситуацией в стране или регионе, где осуществляется разработка алмазоносных месторождений.

Сортировка добытых алмазов

В России сортировка алмазов является монополией государства. В настоящее время право производить сортировку предоставлено Минфину и компании «АЛРОСА». В компании «АЛРОСА» сортировка алмазов производится на пяти отдельных предприятиях. Первоначальная сортировка осуществляется в Центре сортировки

(г. Мирный). Передача якутской доли происходит на якутском предприятии по торговле алмазами (процедура разделения осуществляется по специальной «Методике выделения 20 процентов алмазов в распоряжение Правительства Республики Саха»). Технические алмазы досортировываются на предприятии «Коммерал». Тонкая сортировка ювелирных алмазов производится в Москве, в Алмазном центре. Коммерческую подсортировку экспортных партий в адрес «Де Бирс» осуществляет «Алмазэкспорт». Все эти подразделения «АЛРОСА» объединены в единую управленческую

структуру «Единая сбытовая организация», которая поставляет алмазы как на внутренний рынок, так и на экспорт.

Мировая добыча алмазов

Крупнейшими производителями алмазов в мире являются Ангола, Сьерра-Леоне, Гвинея, Австралия, Танзания, Заир, Намибия, Ботсвана, ЮАР, Россия.

Первые заводы по обработке бриллиантов

Фабрики по огранке бриллиантов в СССР начали строить вскоре после открытия алмазных месторождений. В 1958 году по поручению Министерства финансов СССР Гознак приступил к оснащению технологическим оборудованием предприятия по обработке бриллиантов в Смоленске, а потом Киевской фабрики и Московского завода «Кристалл». Специалисты Гознака принимали участие в строительстве этих новых ювелирных производств, а также в обучении их специалистов. За короткое время на Московском монетном дворе были спроектированы и изготовлены станки для огранки и распиловки алмазов, подобраны марки чугунов для их шлифовки, диски из бронзы для распиловки кристаллов. За организацию производства бриллиантов на московском заводе «Кристалл» группа специалистов ММД удостоена Государственной премии СССР. В 1964 году приказом министра финансов СССР вводится в действие завод по производству бриллиантов в г. Смоленске. До сих пор он остается крупнейшим российским ограночным предприятием. Всего на территории Советского Союза работало 7 заводов системы «Кристалл».

Преимущества гранильных заводов системы «Кристалл»

Основными преимуществами предприятий системы «Кристалл» являлись работа в условиях строгих стандартов ТУ (технические условия); самостоятельная подготовка рабочих высокой квалификации; особая, четко очерченная ниша на мировом рынке. К недостаткам следует отнести высокие косвенные затраты, связанные с социальной инфраструктурой и большим количеством занятых, в том числе в административно-управленческом аппарате и в охране. Гранильные предприятия России имеют относительно благоприятные условия развития по производственным

мощностям и высококвалифицированным кадрам. Коэффициент валютной эффективности огранки алмазного сырья в среднем по России составляет 1,13.

В настоящее время в мире создана международная сеть по торговле бриллиантами, созданы торговые представительства в Антверпене, Тель-Авиве, Гонконге.

«Голый режим»: что это такое?

В системе бриллиантовых заводов «Кристалл» в советское время существовал так называемый «голый режим». Это означало, что, когда человек поступал на работу на такой завод, он давал письменное согласие на личный досмотр врачом гинекологом или проктологом. Кроме того, система «голового режима» включала в себя обязательное раздевание в специальном пропускнике вплоть до трусов, затем человек проходил совершенно голый через пост милиции и одевался во все заводское в рабочей зоне. Все белье и одежда, в которых работали в цехах, стирали на заводе. В некоторых случаях рабочего могли обыскать, и он не смел возражать, так как это входило в условия трудового договора. На каждом производственном участке наравне с инженерами технологами, контролерами ОТК и кладовщицами работали сотрудники отдела режима.

Если на участке пропал алмаз

Чаще всего алмаз или полуфабрикат просто отлетал или выскакивал из ограночных приспособлений. Воровства как такового не наблюдалось. Если камень пропал, то его должны были искать все. Производственный участок закрывали, и начинался поиск, который порой длился по пять часов. Иногда камень находили в чьих-то волосах, иногда на стенных часах.

«Бесхозные камни»

Бесхозные камни – это те, которые случайно находились в тайниках. Алмазы и бриллианты не воровали. Но существовала такая практика, как «наращивание» камней. Это когда у рабочего имелся небольшой скол алмазного сырья, и он от партии к партии увеличивал его размер. То есть, если удавалось, он сдавал более мелкий камень и менял его на более крупный. Чтобы этого

не происходило, на каждом участке сидели инженеры-технологи, которые фиксировали дефекты и сколы на каждом пакете сырья. Тем не менее, некоторым рабочим удавалось «наращивать» очень крупные камни, вплоть до двух карат. Но для этого нужны были сообщники на других участках, особенно на подшлифовке, потому что один огранщик эту операцию на своем станке сделать не мог. Было очень сложно и рискованно выносить готовые камни, потому что за это преступление могли посадить на восемь лет

Периодически служба режима проводила так называемые «зачистки», когда в выходные обыскивали буквально все: и личные шкафы, и туалеты, и линолеум. Бывало, что находили много бесхозных бриллиантов, приклеенных в самых разных местах, вплоть до унитазов.

Много ли было желающих работать на заводах «Кристалл»

На работу в систему заводов «Кристалл» брали после окончания СПТУ, при этом человек тщательно проверялся под углом уголовного прошлого. Желающих работать в бриллиантовой промышленности было очень много. Потому что там можно было заработать приличные деньги, получить квартиру в заводском доме и даже достаться в очереди на машину «Жигули» или «Москвич». Зарплата огранщика составляла около 400 рублей. Кроме того, работники обеспечивались продовольственными заказами (колбасой, тушенкой, конфетами) к каждому празднику. Иногда сотрудникам везло, и они могли купить модные магнитофон, телевизор или ботинки. Не на каждом предприятии такое было возможно во времена тотального дефицита.

Термин «русская огранка»

В 1977 году для всей ограночной промышленности нашей страны вступили в действие Технические условия на бриллианты, которые выдвигали жесткие требования к огранке и полировке бриллиантов. Благодаря Смоленскому производственному объединению и другим заводам системы «Кристалл» в мировую бриллиантовую индустрию вошел термин «русская огранка»

ка» (russian cut) означающий высшее качество огранки камня, и рынок начал платить премию (до 10 % стоимости) за качество таких камней.

Хотя правильнее было бы использовать термин «русская огранка» исключительно для камней, ограненных в России, часть торговли использует его и для бриллиантов из других регионов мира, имеющих хорошую огранку. На американском рынке «русская огранка» противопоставлялась «коммерческой огранке», то есть огранке худшего качества. Это привело к тому, что многие дилеры стали позиционировать как ограненные в России и другие камни, которые к России никакого отношения не имели. Любой хорошо ограненный камень могли назвать «Russian cut».

Между тем и в России, так же как и в Бельгии, Израиле, Гонконге, США и других лидирующих центрах, производят бриллианты коммерческого качества. Важно получить у продавца информацию о пропорциях. А, к примеру, в Индии, где все начиналось с низкокачественной огранки дешевых австралийских алмазов, сегодня в ограночной индустрии занято до миллиона человек и можно встретить бриллианты с огранкой самого разного качества.

Гендиректор одной из гранильных фабрик считает, что значение самого термина «русская огранка» несколько преувеличено. «Лет 10-15 назад камни русской огранки действительно пользовались спросом, – утверждает он. – Однако сейчас невозможно даже определить, что такое «русская огранка» Есть понятие «хорошая огранка» и «плохая огранка». Суть заключается в том, что это словосочетание стало торговым термином и используется при продаже с той же целью, что и другие бренды и слоганы, – заставить покупателя поверить и купить, не разобравшись в качестве». Гарри Голловей (Австралия) дает такую рекомендацию: «До перестройки русские гранили бриллианты как по учебнику и не обращали внимания на выход годного. Русская огранка была лучшей в мире. Сегодня это не имеет значения, потому что во всех ограночных центрах гранят и красивейшие, и отвратительные бриллианты. Покупайте бриллиант, а не место его изготовления».

У наших отечественных огранщиков было два преимущества перед израильскими или бельгийскими мастерами. Во-первых, оплата их труда зависела не столько от массы бриллианта, сколько от точности исполнения технических условий, то есть качества огранки и полировки. Поэтому у них не было стимула жертвовать качеством огранки для «вытягивания» массы. Во-вторых, они могли выбирать лучшее алмазное сырье, добываемое в Якутии, и, как правило, выбирали крупные чистые кристаллы. Поэтому камни русской огранки сочетали в себе качество алмазного сырья и качество огранки.

Огранщикам бриллиантов в СССР повезло и в том смысле, что ограночную индустрию «засекретили», то есть как бы перевели в разряд экспортно-ориентированных производств. Если бы бриллианты в то время сочли товаром для внутреннего потребления, то не исключено, что качество у них было бы такое же, как и у автомобилей отечественного производства. Для изготовления бриллиантов использовались точные по тем временам станки, благодаря которым в совокупности со строгим соблюдением технических требований огранщикам удавалось достичь высокого качества обработки. В частности, практически не делали калетту, то есть большинство бриллиантов имели шип. Огранщик старался свести все ребра и грани в точку, так что эксперты-геммологи не находили ни малейшей расклинки. Эксперты Геммологического института Америки рассказывали, что они всегда могут отличить бриллиант, ограненный в России, так как даже при максимальном увеличении под геммологическим микроскопом им не удавалось найти следов полировки на гранях бриллиантов. На ограночных заводах существовал строгий контроль ОТК (отдела технического контроля), который при наличии малейших недочетов возвращал бриллианты на доработку.

Торговля алмазами и бриллиантами в СССР и в постперестроечной России

Торгово-посреднические операции с драгоценными камнями и ювелирными изделиями в СССР до 1991 года практически отсутствовали. Только одна фирма «Алмазювелирэкспорт» осуществляла установленную правительством посредническую торговлю

(по договорам он экспортировала необработанные драгоценные камни и бриллианты через московский офис или зарубежные представительства). С 1992 года российские гранильные предприятия стали проводить отдельные коммерческие операции. Законодательно установлено, что перепродажа сырья драгоценных камней осуществляется через биржу. Торговля бриллиантами разрешается всем юридическим лицам, имеющим соответствующие лицензии, но в то же время продолжительные нормативные сроки лицензирования экспорта (21 день в МВЭС и 10 дней в Гохране) приводят к сложностям выхода российских предприятий на внешний и внутренний рынки.

Цены на алмазное сырье в СССР

Инструментами определения цен на сырье являлись:

1. Принятие Русского прейскуранта ЦСО как ориентира.
2. Учет прейскурантов крупных дилеров сырых алмазов.
3. Проведение регулярных тендеров на оптовые партии алмазов как из текущей добычи, так и из Гохрана для российских резидентов.
4. Учет данных регулярных продаж 5 – процентных отрезков от экспортных партий (в рамках торгового соглашения с «Де Бирс»).
5. Индивидуальная торговля с доверительными клиентами.
6. Проведение запродаж небольших отсортированных партий иностранным дилерам (в рамках схемы по давальческой огранке).
7. Обратный пересчет данных по сбыту бриллиантов разных качественно-цветовых характеристик.

Цены на алмазы в современной России

После распада СССР в 1991 году в России было сохранено государственное ценообразование на драгоценные камни. Раз в два-три – года Министерство финансов РФ утверждает расчетные и отпускные цены (прейскуранты) на необработанные и ограненные драгоценные камни. Но в то же время, по мере накопления опыта у российских гранильных и торгово-посреднических фирм, получено большое количество разносторонней информации о функционировании мирового алмазного рынка. Эта информация показывает, что не существует единого уровня мировых цен на алмазы (как оптовых, так и розничных) в форме строгого преи-

скуранта. В этом коренное отличие алмазов от биржевых товаров. Кроме того, при сортировке учитываются неформализуемые свойства алмазов из разных месторождений. Имеют значение и другие специфические особенности торговли сырыми алмазами, что также влияет на оценку партии сырья.

Недостатки государственного ценообразования на алмазное сырье

В соответствии с Законом о драгоценных металлах и драгоценных камнях от 1998 года порядок осуществления государственного контроля за качеством сортировки и оценки драгоценных камней устанавливается Правительством Российской Федерации. Но существующие в настоящее время классификатор алмазного сырья и преЙскурант на бриллианты не всегда учитывают ситуацию на рынке этих продуктов. Не учитываются также технолого-минералогические особенности обработки алмазного сырья при сортировке алмазов, что отрицательно влияет на положение отечественных гранильных предприятий, многие из которых в настоящее время снизили производство бриллиантов или даже практически не функционируют.

Гранильная промышленность России к концу 1990-х годов

К началу 1998 года в России зарегистрировано около 170 гранильных предприятий с числом рабочих основных специальностей более 5000 человек. От советского периода отрасль унаследовала государственные предприятия системы «Кристалл». Из семи крупных предприятий этой системы к началу 1990-х годов в России осталось только три: Смоленское производственное объединение, Московский завод и Алтайское производственное объединение. Эти предприятия представляют собой крупные механизированные производства, ориентированные на массовую высококачественную огранку определенных типов ювелирных алмазов.

Гранильная промышленность оказывает на экономику России значительное влияние, которое определяется не только покрытием потребности потребительского рынка в ювелирных изделиях, но и валютными поступлениями.

Продажа алмазного сырья

Продажа алмазного сырья гранильной промышленности производится через сеть алмазных дилеров, причем большая часть несортированных алмазов (около 50% стоимости от мировой добычи) направляется в Лондон по каналам компании «Де Бирс», где перепродается ее Центральной Сбытовой организацией (ЦСО) ряду доверенных оптовиков на сайтах. Оптовые продажи алмазов (сайты) проводятся 10 раз в год в Лондоне, Йоханнесбурге, Люцерне. Сайты как постоянно действующая система поставок сырья имеют ряд преимуществ: непрерывность поставок, широкий ассортимент сырья, более-менее стабильные цены, определенный учет потребностей клиентов, экономия времени благодаря отлаженности процедуры, престиж участника сайта.

При подготовке партий алмазного сырья учитывается информация о запасах полуфабрикатов и готовой продукции в основных гранильных центрах. Во внимание принимаются сезонные циклы спроса, форс-мажорные обстоятельства и стихийные явления.

Стандартная оптовая партия алмазов содержит минимум 100 тысяч карат на общую сумму не менее 1 миллиона долларов, при этом «Де Бирс» удовлетворяет заявки клиентов на 50 – 70%, добавляя им в нагрузку неходовые партии алмазов.

Колебания цен на алмазы

Динамика развития рынка алмазов с 1990 года остается сложной. В период с 1992 по 1994 год предложение более крупных алмазов увеличилось почти в 2 раза в результате поступления алмазного сырья из Анголы и России минуя ЦСО. Этот период характеризовался нестабильностью цен на мировом рынке: цены на более крупные алмазы хорошего качества увеличились на 40%. Удвоение поставок мелких алмазов в период с 1992 по 1995 год привело к падению цен на мелкие алмазы в среднем на 40%.

Возросшая добыча сырых алмазов значительно стимулируется потреблением алмазов в ювелирном секторе. Но алмазы так же широко используются в технических целях, хотя доход от данного сектора рынка невелик. Для примера: отпускная цена компании «АЛРОСА» на технический алмаз находится в пределах приблизительно 0,40 доллара США за карат против 270 долларов на ювелирные алмазы.

Алмазный рынок в России сегодня

На сегодняшний день первичный рынок уже создан: потребители драгоценных металлов и камней получают сырье в Гохране, на Московском заводе специальных сплавов, в Единой сбытовой организации «АЛРОСА». Закон предусматривает создание биржевой торговли как формы организации вторичного рынка, где будет производиться перепродажа излишков сырья или же отдельных категорий алмазного сырья и полуфабрикатов, рентабельную переработку которых первичный владелец выполнить не может. Важным шагом в развитии внутреннего алмазного рынка стало создание в 1995 году Алмазной биржи в Москве. Предметами ее деятельности являются организация и проведение сделок с алмазными продуктами, охранной, правовой, таможенной, финансовой, рекламной и информационный сервис.

Мировой алмазный рынок

Алмазы и, как следствие их обработки, бриллианты, являются неотъемлемой частью мирового ювелирного рынка. Это связано с растущим спросом на ювелирные изделия с бриллиантовыми вставками у населения как развитых, так и развивающихся стран.

Рост объемов добычи алмазов обусловлен тем, что за последние 30 лет потребление изделий с бриллиантами выросло с 5 миллиардов долларов до 59 миллиардов в год. Повышение спроса шло постоянно, за исключением 1982 года, когда наблюдалось небольшое падение продаж из-за разразившегося «бриллиантового кризиса».

Рынок алмазов, по сути, монополизирован, что обеспечивает его длительную относительную стабильность. Мировой алмазный рынок фактически принадлежит корпорации «Де Бирс», так как 85% мировой добычи алмазов и свыше 50% (в стоимостном выражении) реализации необработанных алмазов контролируется ею ее Центральной Сбытовой Организацией. Созданная в конце XX века, эта корпорация сохранила свою позицию практически полного монополиста до настоящего времени, несмотря на возникшие трудности, связанные с возросшими темпами добычи алмазов в ряде стран, и преследование со стороны антимонопольных коалиций. Официальной целью «Де Бирс» провозглашена и стабили-

зация алмазного рынка и ликвидация взаимной конкуренции его участников. Синдикат регулирует соответствие предложения спросу, следит за добычей алмазов и вовремя ее ограничивает, «складирует» продукцию и осуществляет контроль над ценами.

«Де Бирс» контролирует около 60% рынка необработанных алмазов. Компания покупает алмазы в основном у производителей в ЮАР и России и продает 125 избранным дилерам на 10 специализированных ежегодных распродажах. Дилеры затем продают алмазы компаниям, которые обрабатывают драгоценные камни, подготавливая их к продаже через ювелирные магазины.

Алмазный рынок отличается от других сырьевых рынков, на которых монополии – продуценты в основном непосредственно соприкасаются с потребителями. Алмазы попадают к потребителям не сразу. На пути от непосредственных производителей и синдиката они проходят через большое число посреднических звеньев. Продуценты алмазов, реализующие их через синдикат, не имеют права на прямые поставки сырья потенциальным потребителям.

Сортировка и оценка алмазного сырья

Сортировка и оценка алмазов – процесс субъективный. Колебания конъюнктуры на алмазное сырье позволяют поднять стоимость партии на 3% или же опустить на 5%. При этом все сортировочные операции выполняются визуально. Для предприятий по сортировке и оценке алмазного сырья экономическая эффективность определяется уровнем квалификации персонала по подготовке технологической партии алмазов. Закупка алмазного сырья у производителей может производиться по одним категориям, а на следующем торговом уровне эти же алмазы могут быть пересортированы по другим категориям.

«Алмазный грубопровод»

Это существующий на алмажном рынке термин, обозначающий один, но мощный поток – от алмазных рудников к покупателям потребительских изделий с бриллиантами. Горняки, дилеры, ювелиры, торговцы, включая корпорацию «Де Бирс», не считаются частью этого потока, они лишь обеспечивают равномерное упорядоченное продвижение алмазов от рудников к ювелирным прилавкам.

Мировые цены на алмазы и бриллианты

Мировыми ценами на ювелирные алмазы являются цены реализации алмазной продукции на сайтах в Лондоне и на алмазных биржах в Антверпене (Бельгия) и Тель-Авиве (Израиль). До недавнего времени процесс формирования рыночных цен на бриллианты не разглашался. Известно только, что по сравнению с первоначальной стоимостью алмазного сырья цена бриллиантов в оптовом секторе увеличивается почти в 4 раза, а в розничной торговле в 6 раз.

Особенности формирования цен на алмазное сырье

Как показывает история алмазной отрасли, в течение многих лет сбыт сырых алмазов монопольно контролировался компанией «Де Бирс», которая стремилась оптимизировать доходы за счет постоянного повышения цен на алмазы. Поскольку затраты на добычу были сравнительно стабильны, то увеличение цены переработанной продукции на один цент превращалось в дополнительный доллар прибыли для добывающей компании. С учетом того, что сбыт сырых алмазов был сосредоточен в руках избранного числа сайтхолдеров, добывающим компаниям было достаточно легко удерживать цены на сырье высокими по сравнению с ценами на переработанную продукцию и этим оказывать постоянное давление на переработчиков, с тем чтобы они постоянно увеличивали цены на бриллианты.

Такая система сохранялась в течение многих лет. Даже если доходы от переработки падали или вовсе отсутствовали, деньги можно было делать на созданных запасах, так как с течением времени цены постоянно росли. Принимая во внимание тот факт, что оборот запасов у среднего ритейлера происходил примерно один раз в год, объемы запасов были большими, а доходы от них существенными.

Другим выгодоприобретателем этой системы были банки, которые продолжали ссужать деньги алмазной отрасли в ожидании постоянно увеличивающейся стоимости запасов. В прошлом привычным делом для сайтхолдеров и основных переработчиков алмазов было финансирование тем или иным способом около 60 – 70% своих запасов.

«Кредитное авизо» на бриллиантовом рынке

Постоянно возрастающая стоимость алмазных запасов и доступность банковского кредита поддерживали идею о кредитных программах и долгосрочных кредитных авизо. Если одним из способов зарабатывания денег у огранщиков было создание запасов, то почему бы не создавать их и ритейлерам. Особенно если банк берется это профинансировать, а доходы от запасов больше, чем выплата процентов. В качестве бонуса поставщики могли устанавливать премиальные цены и блокировать конкурирующих продавцов наличного товара, не имеющих доступа к долговременному финансированию. Ритейлеры получали выгоду и от того что им не приходилось платить за бриллианты, пока они не будут проданы, при том, что постоянно возрастающие цены постоянно создавали у потребителей впечатление, что они покупают бриллианты по хорошей цене. Поскольку эта игра велась в течение десятилетий, неудивительно, что торговля бриллиантами привыкла к тому, что цены на них должны быть всегда высокими и увеличиваться. Фактически вся система дистрибуции алмазов с ее сложными программами кредитных авизо была построена вокруг модели «доходов от запасов»

Технология обработки алмазов

Технология обработки алмазов в бриллианты включает в себя ряд операций: сортировка сырья, оценка сырья, производственное исследование сырья и разметка, раскалывание, подшлифовка, распиливание, обточка, огранка бриллиантов, оценка бриллиантов. В процессе обработки изменяются не только масса обрабатываемого сырья, но и его характеристики: окраска, интенсивность люминесценции, могут появляться новые внутренние дефекты.

Почему не все алмазы после огранки имеют идеальные пропорции

Задача огранщика заключается в том, чтобы для каждого алмаза найти наилучший компромисс между потерями сырья при обработке и качеством огранки бриллианта. Огранщик бриллиантов никогда не рассматривает качество огранки как единственную цель. У него есть одновременно цель получить камень наи-

большой возможной массы. Как обе эти цели будут достигнуты, зависит от знаний, опыта огранщика, используемых при огранке технологий, а также от требований покупателей. Большинство алмазов теряет при огранке больше половины своего изначального веса. Понятно, что чем выше качество огранки требуется получить, тем больше драгоценного сырья нужно сточить в порошок. За прошедшие десятилетия в ювелирной индустрии и на рынке произошли изменения, которые отразились на качестве как российской, так и зарубежной огранки. Сегодня в России вместо семи государственных заводов работают 100 -150 относительно мелких фирм, и теперь их собственники и зарубежные партнеры устанавливают, какими должны быть бриллианты. Распространены случаи, когда приглашается зарубежный технолог и меняется технология огранки. На новых предприятиях, которые были открыты в Якутии и других регионах, недостаток квалификации работников также приводил к ухудшению качества огранки. Поменялась структура рынка алмазного сырья, и сегодня огранщик имеет гораздо меньше выбора при покупке алмазов, хорошее алмазное сырье в дефиците.

Скидки при оценке бриллиантов с дефектами обработки

Использование скидок при оценке бриллиантов, имеющих дефекты обработки или механические повреждения, объясняется тем, что выделение этих дефектов влечет за собой необходимость таких операций, как доводка, подшлифовка, переогранка. Разница между массой исходного бриллианта с дефектом (то есть подлежащего реставрации) и полученного из него бриллианта, отвечающего современным ТУ, составляет безвозвратные потери. Особую важность это приобретает для бриллиантов, находящихся на границах перехода из одной весовой группы в другую, например из крупных в средние, из средних в мелкие. В таких случаях при определенных качественных характеристиках уменьшение массы бриллианта на 1% дает уменьшение его стоимости за карат на 24%. Исходя из этого следует рассчитывать не безвозвратные потери сами по себе, а массу бриллианта, которая может быть получена из исходного бриллианта после доводки.

Доводка дефектного бриллианта

Основная задача при выполнении доводки дефектного бриллианта – получение заготовки максимального размера по рундисту с высотой пояска, достаточной для размещения верхней части бриллианта. Это в значительной степени обеспечивается при обточке по заданным параметрам, которыми являются диаметр заготовки и коэффициент обточки.

Выход годного

Этот термин обозначает отношение массы полученных бриллиантов к массе алмазного сырья в процентах. Выход годного не является постоянной величиной, он зависит от качества алмазного сырья, от формы кристаллов алмаза, уровня квалификации работающих, состояния технологической дисциплины и других факторов, которые определяют размер безвозвратных потерь на технологических операциях обработки алмазов в бриллианты.

Практикой установлено, что рациональный раскрой сырья теоретически может дать повышение выхода годного в зависимости от формы кристалла в среднем на 10-12%. Практически можно повысить выход годного в среднем на 5-6%.

Безвозвратные потери алмазного сырья

Разница между массой исходного полуфабриката и рассчитанной массой будущего бриллианта составляет нормируемые безвозвратные потери. Фактические же потери определяются как разница между массой исходного полуфабриката и фактической массой полученного бриллианта. На величину безвозвратных потерь оказывают влияние внешние и внутренние дефекты алмазного сырья.

Ценовой парадокс

В 1990 –е годы в России сложилась ситуация, когда в некоторых случаях скомплектованные партии алмазов предлагались по более высокой цене, чем стоимость ограненных из этих алмазов бриллиантов. Объясняется она особенностями сортировки и оценки алмазного сырья, а именно:

1. При огранке алмазов первого качества цвета «экстра» бриллианты первого цвета и первого качества практически не получаются.
2. Сортировка алмазов по качеству производится при помощи

лупы 6-кратного увеличения, а оценка бриллиантов – при помощи лупы 10 – кратного увеличения. Это влечет за собой то, что многие дефекты, не учтенные при сортировке алмазов, в бриллиантах становятся видны.

3. Классификатор алмазов при ценообразовании на сырье неправильной октаэдрической формы (удлиненные и уплощенные кристаллы) учитывает трудоемкость обработки такого типа сырья

4. Сортировщик видит определенное количество и размер дефектов и сортирует их по позициям классификатора. Но в бриллиантах практически во всех случаях один дефект может быть виден три раза, соответственно характеристика бриллианта по дефектности снижается на несколько градаций.

5. При отборе сырья предприятия, производящие бриллианты, не обращают внимания на характеристики аттестации сырья, а рассчитывают, какой бриллиант из данного алмаза может получиться и какова будет эффективность обработки.

Изменение окраски алмазов при обработке в бриллианты

Качество бриллиантов и их стоимость зависят не только от исходного сырья, но и в значительной степени от режимов технологических операций. Одним из нежелательных последствий, снижающих стоимость бриллиантов, является изменение окраски алмазов в процессе их обработки. Реальная структура кристаллов и их оптические свойства, в частности цвет, определяются примесными дефектами – центрами окраски. Их перераспределение и взаимодействие с другими дефектами структуры обуславливают неодинаковые качественные и цветовые характеристики бриллиантов при различных режимах обработки.

Научные эксперименты с алмазным сырьем

Для исследования распределения цветовых характеристик алмазного сырья, поступающего на технологические участки бриллиантового производства, было отобрано 120 партий алмазов, представленных всеми цветовыми классами. В каждой партии было по 100 каратов, вес каждого кристалла свыше 1 карата. Алмазы были визуально описаны по существовавшим в РФ техническим условиям. Основную массу изученных кристаллов составили алмазы

желтого цвета, различные по цветовой насыщенности. Из всех этих алмазов были изготовлены бриллианты. Исследования показали, что цвет алмазов при обработке по сравнению с исходным сырьем ухудшается. У алмазов бесцветных (цвет 1, 2) в 50% случаев появляется желтый оттенок от едва уловимого до вполне видимого глазом. Только 5% от исходного количества алмазов сохранили первоначальный цвет. Наблюдается появление коричневых нацветов. Количество алмазов, получивших в процессе обработки коричневый нацвет, закономерно и зависит от ряда технологических причин. Наблюдалась и обратная картина, когда из коричневых алмазов получались бесцветные бриллианты. Такое явление объясняется не отжигом дефектов, а снятием при обработке слоев, подвергшихся воздействию эпигенетических процессов.

Международные центры обработки алмазов

В настоящее время крупнейшими центрами производства бриллиантов являются Бомбей (Индия), Рамат Ган (Израиль), Нью-Йорк (США), Москва, Смоленск (Россия), Антверпен (Бельгия). В последние годы сложились новые центры огранки в Таиланде, Китае, Малайзии, Вьетнаме. Все центры придерживаются определенной специализации.

Дилерство в алмазном бизнесе

Одним из видов деятельности в алмазном бизнесе является дилерство – услуга по доставке бриллиантов от крупнооптовых поставщиков к мелким ювелирным потребителям. Эта услуга возникла на почве реального спроса и предложения. В российской ювелирной промышленности в 1992 – 1996 годах появилось множество независимых предприятий, которые не могут держать значительные запасы бриллиантов, так как при отсутствии или снижении спроса (сезонные колебания) излишки сырья приносят экономический ущерб, который помимо прочего переносит на себя стоимость использованных на производство продукции материалов. Даже увеличение объема реализации не приводит к сокращению издержек, если сырье закуплено в больших количествах, так как прямые расходы на рабочую силу при этом не уменьшаются.

С другой стороны, крупные поставщики бриллиантов не имеют возможности работать с мелкими клиентами из-за стремления к

быстрой оборачиваемости средств. Например, бриллиантовый завод перерабатывает очень широкую гамму алмазного сырья и выдает бриллианты в широком ассортименте. Завод не может держать большие складские запасы, так как необходимо соблюдать определенный производственный цикл (полтора – два месяца): закупить сырье, переработать и быстро реализовать для получения средств на покупку следующей партии.

Дилерские фирмы практикуют разные схемы сотрудничества с клиентами. С надежными партнерами часто используется товарный кредит с окончательным расчетом через месяц. С известными ювелирными фирмами заключаются ступенчатые контракты: с частичной предоплатой, гарантированными механизмами и фиксированным сроком окончательных расчетов. С новыми клиентами обязательна 100 – процентная предоплата. Размер комиссионных зависит от уровня цен на мировом рынке, от наценки основных поставщиков, масштабности сделки и способа оплаты (в среднем 3 – 15%).

Можно ли в России купить в магазине не оправленный в ювелирное изделие бриллиант

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 25 ноября 1995г № 1157 «О дополнительных мерах по развитию рынка драгоценных металлов и драгоценных камней в Российской Федерации» на территории России расширен перечень совершаемых на рынке сделок с драгоценными камнями и разрешена реализация сертифицированных бриллиантов физическим лицам.

Бриллианты импортные и отечественные

В России практически все имеющиеся на рынке крупные бриллианты отечественные, в сегменте же мелких камней ситуация прямо противоположная – в основном это камни, ограненные на индийских предприятиях.

Требования Кимберлийского процесса к торговле алмазами

В 2003 году в России была введена система сертификации вывоза необработанных алмазов. Уже в начале 2003 года были оформлены сертификаты Кимберлийского процесса на экспорт алмазов в Израиль, Бельгию, США, Великобританию, Гонконг. Гознак по

заказу Гохрана разработал и изготовил первую партию сертификатов вывоза необработанных природных алмазов. При изготовлении этого документа использован целый ряд защитных признаков, в том числе MVC – эффект – изменение внешнего вида изображения при перемене угла зрения с появлением плавного муарового перехода. Кроме того, на сертификате присутствует весь набор защитных признаков, характерных для высокозащищенных изделий: водяные знаки, защитные нити и орловская печать.

«Армянская бриллиантовая мафия»

Золотых дел мастера из крошечного государства Закавказья давно и хорошо зарекомендовали себя среди ювелиров всего мира. В период расцвета Великого Рима именно они поставляли к императорскому двору самые роскошные украшения из драгоценных металлов, сохранив особые привилегии придворных ювелиров в большинстве монархий средневековой Европы. Армянские мастера верой и правдой служили российской императорской фамилии и позже, уже в советские годы, активно трудились на Ереванском ювелирном заводе – одном из всего пяти предприятий этого профиля, существовавших в СССР. В первые годы после дезинтеграции Советского Союза ювелиры этой южной республики вполне успешно сохраняли лидерство в своей области, занимаясь, в частности, обработкой большой доли добываемых в России алмазов. Этот факт, кстати говоря, в течение довольно продолжительного времени давал пищу для скандальных сплетен о существовании на постсоветском пространстве так называемой «армянской бриллиантовой мафии», по вине которой якобы утверждалось, Россия ежегодно теряет миллионы долларов. При этом регулярно появляющиеся в прессе сведения о том, как Ереван по бросовым ценам скупает в Москве промышленное алмазное сырье, обрабатывает его и продает тому же поставщику, но, понятно, уже по ценам ювелирных бриллиантов, никто не подтверждал, но и не опровергал.

На состоявшейся в 2004 году пресс-конференции, посвященной итогам деятельности ювелирной промышленности Армении, было признано наличие серьезных системных проблем в этой отрасли экономики республики. В самом деле, доходы от деятельности армянских ювелирных предприятий, обеспечивающих постоянной

работой свыше 4 тысяч человек и приносящих национальному бюджету небольшого государства свыше 2 миллионов долларов в год, постоянно сокращаются. Только за 2004-2005 годы количество закупленного алмазного сырья снизилось почти на 12 тысяч каратов, а доходы, связанные с их переработкой, сократились на 60 миллионов долларов, хотя среднесрочная программа экономического развития предусматривала, что доходы страны от обработки драгоценных камней и металлов к 2006 году должны составить 500 миллионов долларов.

Экономический кризис и мировая бриллиантовая отрасль

Экономический кризис был и остается основной силой, оказывающей реорганизационное воздействие на отрасль. В период кризиса инвесторы во всем мире только на рынках акций потеряли порядка 31 триллиона долларов. Самый сильный удар пришелся по уровню благосостояния обеспеченных людей и среднего класса, так как именно они вкладывали в отрасль основные средства. Они же были и основным источником спроса на бриллианты в годы бума и до начала коллапса.

Резкий спад спроса на бриллианты и падение цен на них сказались на деятельности горнодобывающих компаний. Они прекратили разработку месторождений и вынуждены были работать «на склад», а в случае России и Анголы – передавать алмазы на хранение в государственные хранилища.

С падением объемов продаж и ухудшением условий рыночной ликвидности банки прекратили финансирование закупок сырья и расширения производства. По существу, алмазная отрасль остановилась, а сотни тысяч огранщиков в Индии и по всему миру оказались выброшены на улицу.

С мая по сентябрь 2009 года цена на необработанные алмазы постоянно росла, причем гораздо быстрее, чем цена на бриллианты. Это серьезным образом сказалось на гранильных предприятиях. Четыре основных поставщика вдруг в самом начале 2009 года провели невероятное сокращение производства и закрыли рудники с целью сокращения предложения и стабилизации цен. Так, к концу 2009 года корпорация «Де Бирс» сократила свое предложение на 51%, то есть на 2,9 миллиарда долларов.

Изменения в мировом алмазном бизнесе за последние десять лет

За 1999-2009 годы алмазный бизнес подвергался фундаментальным структурным преобразованиям. Например, перестал существовать картель с почти столетней историей «Де Бирс». С большой неохотой расставался он со своей властью. Введя систему так называемого доверенного поставщика, монополист просто изменил форму контроля над поставщиками необработанных алмазов. За счет этой системы компания пыталась контролировать поведение и корпоративную структуру своих клиентов, требуя вертикальной интеграции и вынуждая их вступать в обреченные на неудачу партнерские отношения с производителями ювелирных изделий и розничными торговцами. Ликвидация картеля «Де Бирс» создала вакуум власти, и его постепенно заполняют правительства.

Затем последовал другой феномен. Алмазодобывающие компании стали конкурировать со своими же клиентами, стремясь получить прямой доступ к кошелькам конечных потребителей. Производители алмазов организовали собственные полировочные мощности и предприятия розничной торговли. Это явление актуально и по сей день.

В период после прекращения существования «Де Бирс» практически все производители (в том числе россияне, австралийцы и даже канадцы) стали экспериментировать с новыми механизмами распределения необработанных алмазов на рынке. Постоянства не было, предсказуемость отсутствовала. По мере роста числа тендеров и аукционов по продаже алмазного сырья процесс поставки необработанных алмазов превратился в большую лотерею.

С финансовой точки зрения это было безумное десятилетие. Дешевые субсидированные индийские кредиты сами стали товаром: то ли алмазы продавались в кредит, то ли продавался кредит, а алмазы шли в нагрузку. А потом добавился еще один момент под названием «бенефикация». Государства-производители (и не только африканские, но и Россия, Канада, другие страны) захотели иметь собственное алмазное производство, при том что оно до этого полностью финансировалось иностранцами из традиционных центров и большей частью находилось в их собственности. В

некоторых случаях экономическая целесообразность или хотя бы устойчивость бенефициации была сомнительной. Но, так как весь этот процесс был привязан к распределению алмазного сырья, многие игроки алмазного рынка с удовольствием согласились с бенефициацией.

Возможность открытия новых месторождений алмазов

За последние 20 лет не было открыто ни одного месторождения мирового масштаба. Несколько новых или уже имеющихся маленьких приисков не в состоянии скомпенсировать постепенное истощение запасов крупных месторождений, близких к полной выработке своих ресурсов. Прииск Куллинан в ЮАР начал свою работу в 1904 году, месторождение в Танзании – в 1940-м. История приисков Ботсваны началась в 70-х – начале 80-х годов прошлого века.

На ряде российских месторождений добыча началась в 1950-е годы. Поиск новых месторождений занимает время, денег на разведку не хватает. И даже если, в конце концов, будут обнаружены новые залежи, может потребоваться не менее 10 лет, пока начнется промышленная добыча. Эксперты предсказывают, что в обозримом будущем примерно 70% рынка будет все также контролироваться тремя – четырьмя добывающими компаниями. Продолжит меняться структура сбыта алмазного сырья. В течение нескольких лет мы, возможно, увидим, как прекратит свое существование корпорация «Diamond Trading Company». Также весьма вероятно, что правительства Ботсваны, Намибии и ЮАР будут сами контролировать свои собственные механизмы сбыта, как это делают сегодня правительства Анголы и России. Может быть, для вида сбыт необработанных алмазов останется в руках частных компаний, но контроля со стороны государства будет определено больше.

Добыча алмазов в Архангельской области

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 20 марта 1992 года № 180 «О промышленном освоении месторождения алмазов имени М.В. Ломоносова в Архангельской области и создании комплекса производств по добыче, сорти-

ровке, гранению алмазов и изготовлению алмазного инструмента образовано ОАО «Севералмаз», позже в январе 1994 года АОЗТ «Севералмаз» получило лицензию на опытно-промышленную и промышленную добычу алмазов на месторождении имени М.В. Ломоносова, срок действия которой предусматривает право на разработку месторождения до полной его отработки. Стоимость прогнозных запасов месторождения составляет 12 миллиардов долларов США -это 16,8% от совокупных запасов алмазов в России. Месторождение является крупнейшим в Европе. В настоящее время «Севералмаз» является дочерней компанией АК «АЛРОСА».

Обучение ювелирному мастерству

Просветитель и популяризатор

После революции большую просветительскую работу по возрождению ювелирной отрасли вел советский геохимик и минералог академик Александр Евгеньевич Ферсман (1883-1945). На своих лекциях он призывал развивать в России «культуру камня» и рассматривать отношение к самоцветам как необходимый элемент жизненной красоты и гармонии. Его лекции во многом способствовали тому, что в 1919 году вновь были открыты Петергофская гранильная фабрика (в советские годы переименована в ювелирный завод «Русские самоцветы») и Екатеринбургская гранильная фабрика (в советские годы переименована в ювелирный завод «Ювелиры Урала»).

А.Е. Ферсман был непревзойденным популяризатором русского камнерезного и ювелирного дела. Его книги «Воспоминание о камне», «Путешествие за камнем» были хорошо известны широкому кругу читателей и до сих пор считаются классическими учебниками для профессионалов и любителей русского камня и ювелирного дела.

Академик А.Е. Ферсман изучил много источников, начиная с Геродота, Теофраста, Страбона, Плиния, Тацита, Понта Евксинского, о зарождении скифо-сарматской культуры, собрал за многие годы исследований определенный материал о развитии ювелирного и камнерезного искусства на территории нашей стра-

ны. Опираясь на источники различных музеев как нашей страны, так и Запада, он доказал, что огромный толчок развитию ювелирного дела на Руси дали Византия и Восток. В своих исследованиях он ссылается, в частности, на «Изборник Святослава» (1073 г.), где содержатся описание камней и первых попыток производства ювелирных изделий.

А.Е. Ферсман делает вывод, что у русского человека всегда присутствовало исключительное влечение к яркому самоцвету.

Что обозначает термин «мастерство» в ювелирном искусстве

Мастерство как предмет обучения – это совокупность определенных знаний, умений и навыков, получаемых студентом для выполнения работы, изделия декоративно-прикладного искусства. По мнению народного художника СССР К.Ф. Юона, мастерство – это творческая мысль плюс техника и плюс образ. Программа по мастерству подразумевает обязательное овладение теоретическими и практическим знаниями, их углубление и практическое применение на занятиях, освоение и совершенствование исполнительского мастерства по изготовлению ювелирных изделий, закреплению вставок. Значительное влияние на профессиональную подготовку будущего художника-ювелира оказывает самостоятельное воплощение в материале разработанных на уроках композиции проектов отдельных ювелирных изделий и гарнитуров. Завершающим этапом учебного процесса является выполнение дипломной работы на основе собственного дипломного проекта.

Что обозначает термин «традиция» применительно к ювелирному искусству

Традиция – исторически сложившиеся и передаваемые из поколения в поколение обычаи, порядки, правила поведения. Термин «традиция» в отношении произведений народного искусства применяется как понятие, показывающее преемственность в арсенале предметов, создаваемых многими поколениями мастеров в том или ином центре народного творчества. С традицией связывается устойчивость круга вещей, составляющих среду обитания человека, устойчивость формы предметов, определяемой их назначением и удобством утилитарного использования. Понятие

«традиция» предполагает также повторяемость изобразительных средств и художественно-технических приемов, декорирующих предмет. Даже сам материал рассматривается с позиций традиционности, так как его природные качества в немалой степени способствуют сохранению особенностей, определяемых термином «традиция».

Художник-ювелир в процессе создания своих композиций всегда обращается к тем ювелирным изделиям, которые созданы в предыдущие эпохи. Копируя, зарисовывая ювелирные изделия, художник изучает их и тем самым осваивает традицию.

Первые курсы по обучению ювелиров и огранщиков

При Петергофской гранильной и Екатеринбургской шлифовальной фабриках были открыты курсы по обучению ювелиров и огранщиков. Занятия по мастерству проводили старые мастера. Учеников обучали пайке и другим основным монтировочным операциям. Кроме того, они должны были копировать в свои альбомы рисунки дореволюционных работ. Особо талантливые ученики дополнительно обучались гравированию. Материалом для обучения граверов и ювелиров служила латунь. Учебные задания строились на копировании гравюр старых мастеров. По окончании обучения проводилась аттестация. В зависимости от способностей выпускникам курсов присваивались различные рабочие разряды. Особо талантливые ученики становились преподавателями мастерства при фабриках.

Первые школы художественных ремесел в СССР

В конце 1940 года в Симферополе открылась фабрика по производству ювелирных изделий. При ней была создана профтехшкола. Учащиеся осваивали навыки по ручному изготовлению украшений с использованием крымских самоцветов и цветников. В качестве преподавателей были приглашены уральские ювелиры и гранильщики. Аналогичное производство было открыто в городе Кировске Мурманской области. Производство и профтехшкола при нем специализировались на производстве украшений из местных цветных камней – беломоритов, гранатов и яшм.

Московская школа художественных ремесел (далее – МШХР) начала свою образовательную деятельность в 1938 году. В 1941

году в связи с началом Великой Отечественной войны работа школы была временно приостановлена, а в 1943 году решением Совета Народных Комиссаров возобновлена. С самого начала деятельность школы была направлена на подготовку специалистов для предприятий народных художественных промыслов и ориентировалась на традиции народного декоративно-прикладного искусства и отечественной художественной педагогики.

В 1943 году были вновь открыты профессионально-технические школы художественного литья в г. Каслин, гранильно-ювелирного производства в Свердловске.

В конце 1990-х годов подготовку специалистов для ювелирной промышленности осуществляли специализированные художественные школы например, (Красносельское художественное училище), а подготовку ювелиров для серийного производства – специализированные (например, СПТУ № 84 и др). Обучение дизайнеров велось в высших художественно-промышленных училищах (бывшее Строгановское училище), ныне Московский государственный художественно-промышленный университет имени С.Г. Строганова).

Общеобразовательные предметы обучения в программу не входили. Кто не имел среднего образования, ходил в вечернюю школу.

Многие заводы и мастерские, изготавливавшие ювелирные изделия по индивидуальным заказам, брали учеников непосредственно на рабочие участки.

Профессиональные ювелирные училища

Чтобы стать ювелиром в советское время, можно было поступить в профессиональное училище, отучиться там три года и получить разряд ювелира монтировщика, после чего молодого мастера распределяли на один из ювелирных заводов. Существовал и второй путь (обычно для людей, отслуживших в армии) – пойти учеником на ювелирный завод. В этом случае молодой рабочий прикреплялся к наставнику и примерно через полгода начинал работать самостоятельно.

Учебники по ювелирному делу

С начала 70-х годов 20 века регулярно выпускались учебные пособия по ювелирному делу. В 1975 году вышла книга Э. Бреполя «Теория и практика ювелирного дела». Пособие охватывало широкий круг вопросов, связанных с обработкой сплавов на основе благородных металлов и с процессами производства ювелирных и декоративных изделий. Книга состояла из трех частей. В первой части рассматривались физические, химические и технологические свойства металлов и сплавов, а также диаграммы состояния двойных и тройных сплавов драгоценных металлов. Во второй части пособия подробно излагались все стадии технологического процесса изготовления ювелирных изделий: взвешивание, пробирный и химический анализ, плавка, литье, обработка давлением, термообработка, обработка резанием, чеканка, травление, пайка, шлифование, полирование, чернение, серебрение, золочение, радирование и эмалирование. В третьей части описывались конструкции и способы производства оправ для драгоценных камней различных типов, методы закрепки и раскрепки камней, конструкции и способы изготовления подвижных, шарнирных, замковых и других соединений.

В 1976 году вышел учебник для профессионально-технических училищ В. И. Марченкова «Ювелирное дело». В нем рассматриваются вопросы материаловедения ювелирных металлов и камней, особенности серийного и ручного изготовления ювелирных изделий, особенности проведения заготовительных и монтажных операций. В разделе «Изготовление ювелирных изделий» подробно разбираются особенности изготовления кастов, верхушек, рантов, колец, серег, брошей, кулонов и закрепки камней. Содержится полезный материал по организации труда ювелиров и технике безопасности.

В 1981 году появился учебник А.В. Флерова «Материаловедение и технология художественной обработки металлов» для студентов высших и учащихся средних художественно-промышленных учебных заведений.

В 1991 году вышла книга В.П. Новикова и В.С. Павлова. «Ручное изготовление ювелирных украшений». Она была ре-

комендована как учебное пособие при подготовке ювелиров-монтажников и ювелиров-закрепщиков. В ней подробно разбираются технологические свойства материалов для изготовления ювелирных изделий, инструменты и приспособления, а также операции ручного изготовления.

В 1982 году вышел перевод с чешского книги К. Тойбла «Ювелирное дело». Книга написана с целью дать работникам, специализирующимся на изготовлении драгоценностей из благородных металлов, сжатый, но всесторонний обзор профессиональной информации о материалах и наиболее важных операциях по всем участкам работы ювелира. Имея за плечами более чем пятидесятилетний опыт, автор в простой и доступной форме описывает специальные работы в том порядке, в каком создается ювелирное изделие по мере совершенствования трудовых навыков. Пособие также знакомило общественность с развитием чешского художественного ремесла.

Легко ли было поступить в ювелирное училище

При поступлении в ювелирное училище (например, Московская школа художественных ремесел) надо было сдать вступительные экзамены по рисунку (натюрморт из трех предметов), живописи, а также по композиции. Поступить было очень сложно. Обычно тот, хотел поступить, за год начинал заниматься с преподавателями из этого училища. Это стоило немалых денег. Но, к примеру, для сирот и еще некоторых категорий абитуриентов были льготы при поступлении. Всего на ювелирное отделение каждый год брали 15 человек.

Весь необходимый инструмент на первом курсе ребята старались сделать своими руками. Так, из стали «серебрянка» делались оправки, воронила, корнейзеры. Паяли из латунных трубок паяльные пистолеты.

Металл для учебных работ студентов

Все учебные задания на уроках мастерства студенты изготавливали из латуни, так как латунь по своим технологическим свойствам близка к золоту 585-й пробы. А дипломную работу делали или из серебра, или из мельхиора. В качестве вставок использовались или стекла, или поделочные камни, чаще всего яшма и агаты.

Обучение гравированию

Гравирование – это сложный вид художественной обработки металла. Обучение гравированию занимало около полугода на втором курсе обучения. Курс начинался с того, что учащиеся должны были самостоятельно изготовить для себя комплект инструмента и приспособлений. Это были штихилия разных профилей, граверная подушка и пластины из латуни. Затем начинался сам процесс обучения гравированию. Первыми были самые простые упражнения типа проведения прямых или изогнутых линий, обязательно одной толщины и без срывов. Курсовая работа включала в себя изготовление копии гравюр старых мастеров, к примеру гравюру Дюрера.

Учебный план в Московской школе художественных ремесел

Обучение составляло три года. В первый год студенты учились делать единичные изделия из латуни с разными видами накладок и закрепков. Во второй год осваивали гравирование, эмалирование, изготовление браслетов. Третий год – изготовление диплома по своему проекту и производственная практика на одном из ювелирных заводов. Параллельно производственному обучению студенты изучали народные художественные промыслы, эстетику, историю искусств, композицию, рисунок, живопись, скульптуру.

Преподаватели творческих дисциплин старались прививать творческий подход к проектированию. Но не все студенты их понимали, потому что в те времена индивидуальность не ценилась, а особым мастерством считалось точно скопировать что-то с картинки.

Летние практики по живописи и рисунку, так называемые пленеры, проходили в московском Ботаническом саду. В течение двух недель студенты рисовали растения и цветы. Потом эти рисунки перерабатывались на уроках композиции при проектировании ювелирных изделий.

По окончании училища выпускникам чаще всего присваивался третий или четвертый разряд ювелира-монтажника. Всего в сетке существует шесть разрядов. Для того чтобы получить

четвертый разряд, требовалось сделать кольцо или сложный браслет с шарнирами и большим количеством камней, закрепленных фаден-бризантом.

Уже в процессе учебы студенты имели возможность заработать приличные деньги за изготовление частных заказов. Работать своими руками и иметь заказчиков – это считалось ценным и престижным. Особым уважением пользовались те, кто хорошо справлялись со сложной ручной работой.

Чаще всего выпускников распределяли на московские ювелирные заводы. Но это были рабочие должности, и надеяться стать художником или инженером не приходилось. Особенно престижно было устроиться работать в мастерские службы быта, где принимались заказы на изготовление изделий от населения.

Подготовка профессиональных геммологов

Впервые геммологов начали готовить на кафедре минералогии в Московском государственном геологоразведочном институте. На кафедре были собственная учебная коллекция природных и искусственных камней, новейшие микроскопы, полярископы и рефрактометры. Студенты ездили в город Александров, где на их глазах выращивали синтетические алмазы. Летняя практика проходила в Якутии на алмазных месторождениях. Курс обучения длился шесть лет. Форма обучения была только вечерняя. Для того чтобы поступить на эту специальность, надо было обязательно работать по специальности. Практически всю нашу группу составляли работники Гохрана СССР.

Современные требования к обучению художников -ювелиров

Овладение правильными технологическими приемами, освоение различных техник, развитие зрительного восприятия и профессионального художественного мышления, совершенствование исполнительских навыков на основе традиционных технологий требуют настойчивой работы, подлинной заинтересованности и увлеченности. Необходимой компонентой учебного процесса должна быть исследовательская и собирательская работа в музеях, их запасниках, в библиотеках. Все это необходимо вводить в образовательный процесс, поскольку художник традиционного прикладного искусства обязательно должен

не только владеть общехудожественными знаниями, но и знать историю и основные эстетические характеристики.

Где сегодня можно получить профессиональное образование по специальности «ювелирное искусство»

Профессиональное обучение по специальности «ювелирное искусство» можно получить в Высшей школе народных искусств, которая была открыта под покровительством Л.А. Путиной в самом центре Петербурга в красивейшем старинном особняке. Этот вновь открытый художественный институт имеет хорошие традиции. Он представляет собой многоуровневое государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования в области традиционного прикладного искусства. Высшая школа народных искусств включает в себя институт, готовящий художников декоративно-прикладного искусства по специальности «Декоративно-прикладное искусство»; колледж, выпускающий художников-мастеров по специальности «Декоративно-прикладное искусство и народные промыслы»; школу-интернат, где дается общее среднее образование с углубленным изучением традиционного прикладного искусства и иностранных языков.

Выпускники школы могут трудиться мастерами-исполнителями, ведущими художниками и художниками творческих групп, заниматься индивидуально-творческой, дизайнерской, предпринимательской, экспертной деятельностью, вести преподавание специальных дисциплин и исполнительского мастерства в учебных заведениях среднего, дополнительного и профессионального образования разного уровня.

Высшая школа народных искусств (институт) имеет филиал Московскую школу художественных ремесел (институт). Многолетний опыт педагогического коллектива Московской школы художественных ремесел стал основой для создания многоуровневого образовательного учреждения высшего профессионального образования – Высшей школы народных искусств.

Многие заслуженные ювелиры России закончили Московскую школу художественных ремесел.

Список литературы:

1. Аккалаева Р.Х. Пробирные клейма России М. МАИ,1998.
2. Ананов А. Два туза в прикупе. СПб., 1995.
3. Андерсон Б. Определение драгоценных камней. М.: Мир, 1983.
4. Андриющенко А.И. Руководство золотых и серебряных дел мастеров. Нижний Новгород,1904.
5. Артюх Т.Н. Диагностика и экспертиза драгоценностей. Вестник КНТЕУ, 2004.
6. Беннет Д., Маскети Д. Ювелирное искусство. М. : Арт-родник, 2005.
7. Бреполь Э. Художественное эмалирование. Л.: Машиностроение, 1986.
8. Большая иллюстрированная энциклопедия древностей. Прага: Артия, 1980.
9. Бурмистрова Л. Все об украшениях. М.: Астрель, 2000.
10. Гилодо А. Ювелирное дело – прежде всего искусство // Экономические стратегии. 2002. № 4, С. 80-83.
11. Грин Т. Современный мир алмазов. М.: Прогресс,1993.
12. Декоративно-прикладное искусство США сегодня. Каталог выставки «Декоративно-прикладное искусство США». М., 1980.
13. Дизайн. Иллюстрированный словарь-справочник/ Под ред. Г.В Миневрина, В.Т Шимко. М.: Архитектура, 2004.
14. Дронова Н.Д. Ювелирные изделия. М.: Изд. дом «Ювелир», 1996.
15. Дронова Н.Д. , Аккалаева Р.Х. Оценка рыночной стоимости ювелирных изделий. М.: Дело, 1997.
16. Дюдя Р., Рэйл Л. Мир драгоценных камней. М.: Мир камня, 1996.
17. Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих № 17/2-54. Вып. 65. 1982.
18. Епифанов В. И., Песина А.Я., Зыков Л.В. Технология обработки алмазов в бриллианты. М.: Высшая школа, 1987.
19. Иттен И. Искусство формы. М.:Д.Аронов, 2001.
20. Иттен И. Искусство цвета. М.: Д.Аронов, 2001.
21. Корнилов Н.И., Солодова Ю.П. Ювелирные камни. М.: Недра, 1983.

22. *Леви Э.* О свойствах камней или о талисманах. М.: Стрелец, 1900.
23. *Марченков В.П.* Ювелирное дело. М.: Высшая школа, 1984.
24. *Матлинз А. Л., Бонанно А. К.* Ювелирные изделия и драгоценные камни // Справочник покупателя. М.: Дело и Сервис, 2001.
25. *Медведева Г., Платонова Н., Постникова-Лосева М., Смоудинова Г., Троепольская Н.* Русские ювелирные украшения 15-18 веков. М.: Советский художник, 1987.
26. *Миллер Д.* Все об антиквариате. М.: АО БММ, 2001.
27. *Миллер Д.* Справочник коллекционера. Ювелирные украшения. М.: Астрель, 2004.
28. *Мунтян Т.* Фаберже и его объекты фантазии. Ювелирный мир, № 58.
29. *Мунтян Т.* Фаберже. Великие ювелиры России. М.: Красная площадь, 2000.
30. *Нестеренко О.И.* Краткая энциклопедия дизайна. М.: Молодая гвардия, 1994.
31. *Новиков В.П., Павлов В.С.* Ручное изготовление ювелирных украшений. СПб., Политехника, 1991.
32. ОСТ 25-1290-87 «Изделия ювелирные из драгоценных металлов. Общие технические условия».
33. Отраслевые нормативы времени на эмалирование ювелирных изделий. М., 1987.
34. *Пыляев М.И.* Драгоценные камни. М.: Стрелец, 1990.
35. *Рид П.* Геммология. М.: Мир, 2003.
36. *Смит Г.* Драгоценные камни. М.: Мир, 1980.
37. *Смолицкий В.Г., Чирков Д.А., Максимов Ю.В.* НХП РСФСР. М.: Высшая школа, 1982 .
38. *Тесленко В.* Организация торговли драгоценными камнями. М.: Инфра, 1997.
39. *Тищенко Т.В.* Ювелирное искусство России. М.: Интербук-бизнес, 2000.
40. *Тойбл К.* Ювелирное дело. М.: Легкая и пищевая промышленность, 1982.
41. *Трачук А.В., Никифорова Н.М.* ЭЗГБ ФГУП «Гоззнак». История в событиях, фактах, судьбах. М., 2008.

42. Фаберже – «министр ювелирного искусства». Из истории фирмы. М.: ИД «Русь-Олимп», 2006.
43. *Ферсман А.* Рассказы о самоцветах. М.: Наука, 1974.
44. *Флеров А.В.* Материаловедение и технология художественной обработки металлов. М.: Высшая школа, 1981.
45. *Хан-Магомедов С.О.* Архитектура советского авангарда. М.: Стройиздат, 1996.
46. *Цветков Ю. Г.* Международная торговля драгоценными камнями. М.: Экономист, 2004.
47. *Шапошников В. И.* Красносельские ювелиры. 1968 (из интернета).
48. *Шуман В.* Мир камня. Драгоценные и поделочные камни. М.: Мир, 1986.
49. *Эдрих М.* Загадочная Коко Шанель. М.: Глагол, 2008.

Дронов Дмитрий Сергеевич

***Ювелирная культура:
социальное поведение,
ценности и нормы***

Часть I

В авторской редакции

Подписано в печать 12.05.2010 г. Формат 60x84/16. Бумага офсетная.
Гарнитура Times New Roman. Объем 7,5 п.л. Тираж 500 экз.
Цена договорная. Изд. Зак. № 177. Тип. Зак. № 298

Издательство Российского государственного торгово-экономического университета
А-445, ГСП-3, 125993 г. Москва, ул. Смольная, 36

