

АЛРОСА

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ КРУПНЕЙШЕЙ АЛМАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ КОМПАНИИ

ЛЕТО 2020

БИЗНЕС-ПЕРСПЕКТИВЫ ФЛУОРЕСЦЕНТНЫХ БРИЛЛИАНТОВ

Гендиректор АЛРОСА Сергей Иванов:

**«КРИЗИС ОТКРЫЛ
ДЛЯ БИЗНЕСА НОВЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ,
А ДЛЯ ЛЮДЕЙ – НОВЫЕ
СМЫСЛЫ»**

КАРТА ЧУДЕС:

А Л М А З Ы
И Д Р У Г И Е Д Р А Г О Ц Е Н Н О С Т И
Я К У Т И И

ЗАКАЖИТЕ БРИЛЛИАНТ

на [DIAMONDS.ALROSA.RU](https://diamonds.alrosa.ru)

- Гарантии подлинности происхождения от лидера мирового рынка алмазодобычи
- Более 1000 бриллиантов с индивидуальным видео- и диджитал-паспортом



Проконсультируем по вопросу выбора бриллианта с учетом ваших пожеланий и возможностей:
+7 (495) 777-10-87

О Т Р Е Д А К Ц И И



ВЕСНА, КОТОРУЮ МЫ ПРОПУСТИЛИ...

Пандемия коронавируса COVID-19 не позволила нам в полной мере ощутить благоухание весны. Зато ювелиры запечатлели весну и вдохновленные ею образы в металлах и драгоценных камнях – предлагаем вам полюбоваться коллекциями с весенним настроением на страницах этого номера.

Начало 2020 года, вместе с испытаниями и потерями, открыло людям новые смыслы. Глава АЛРОСА Сергей Иванов рассказал, какие проекты компания активизировала в разгар очередного витка кризиса в отрасли, а эксперты бриллиантового рынка США поделились мыслями о том, как изменятся покупательские запросы после эпидемии.

Герои нашего номера сходятся во мнении, что потребитель после пережитого потянется к украшениям-символам, которые станут физическим воплощением привязанности, благодарности, победы над обстоятельствами.

Арт-проект этого выпуска – карта алмазной долины Якутии. На ней мы отметили не только северные алмазные месторождения АЛРОСА, но и рассказали о других драгоценностях этого края.



КОМПАНИЯ

04 Технологии

Дистанционная торговля алмазами
Покупки на основании «цифровых двойников» алмазов во время локдауна

06 Fancy colored

Бриллиантовые сердца
Коллекция из бриллиантов АЛРОСА, созданная ювелиром Анной Ху для благотворительного аукциона Christie's



КОРПОРАТИВНОЕ
ИЗДАНИЕ «АЛРОСА»



10 Внутренний свет

Бизнес-потенциал флуоресцентных бриллиантов

Геммологи и президент АЛРОСА в США Ребекка Форстер – о том, как флуоресценция влияет на бриллиант и как к ней относятся покупатели



12 Интервью

Гендиректор АЛРОСА Сергей Иванов: «Кризис открыл для бизнеса новые возможности, а для людей – новые СМЫСЛЫ»



ДЕТАЛЬНО

18 Мнение

Мир после коронавируса

Американские эксперты ювелирного рынка – о том, как пандемия изменит потребительские запросы

22 Цифры

Бриллианты, которые работают

Драгоценный камень как объект инвестиции

26 Fancy colored

Култ розового

Вице-президент L.J. West Diamonds Скотт Уэст – о непреходящей привлекательности розового бриллианта

30 Интервью

Управляющий директор Van Cleef & Arpels по странам СНГ и Турции Татьяна Иванова – об истории ювелирного дома, его традициях и инновациях



38 Производство

Вселенная минералов

Какие минералы обитают рядом с алмазами в кимберлитовых трубках

42 Алмазы – лучшие друзья ученых

Канарский след

Что связывает сибирские алмазные месторождения с островами у африканского побережья

46 Интервью

Торжество деталей

Немецкий ювелир Отто Якоб – о том, как пойти против трендов и стать востребованным



ТЕРРИТОРИЯ

52 Арт-проект

Карта чудес

Алмазы и другие драгоценности Якутии

58 Новое поколение

Вахта – это маленькая жизнь

Сотрудники АЛРОСА – о работе вахтовым методом



ЛАЙФСТАЙЛ

66 История

Хранители прошлого

Эксперты музеев Московского Кремля – о реставрации царских реликвий

70 Ювелирное путешествие

Город драгоценностей
Прогулка по Венеции с коллекционером и автором ювелирного бренда E2J Еленой Есауловой

76 Коллекция

Вечное цветение

Флористические мотивы, отсылка к истории и символы любви: ювелирные коллекции первой половины 2020 года



коммуникационная группа
MEDIA LINE

Издание подготовлено при участии
ИД «МедиаЛайн» www.mlgr.ru

Генеральный директор: Максим Шлегель
Руководитель проекта: Карина Мелкумян

Адрес издательства: 105120, г. Москва,
Костомаровский пер., д. 3, стр. 1А
Тел.: (495) 640-08-38, 640-08-39

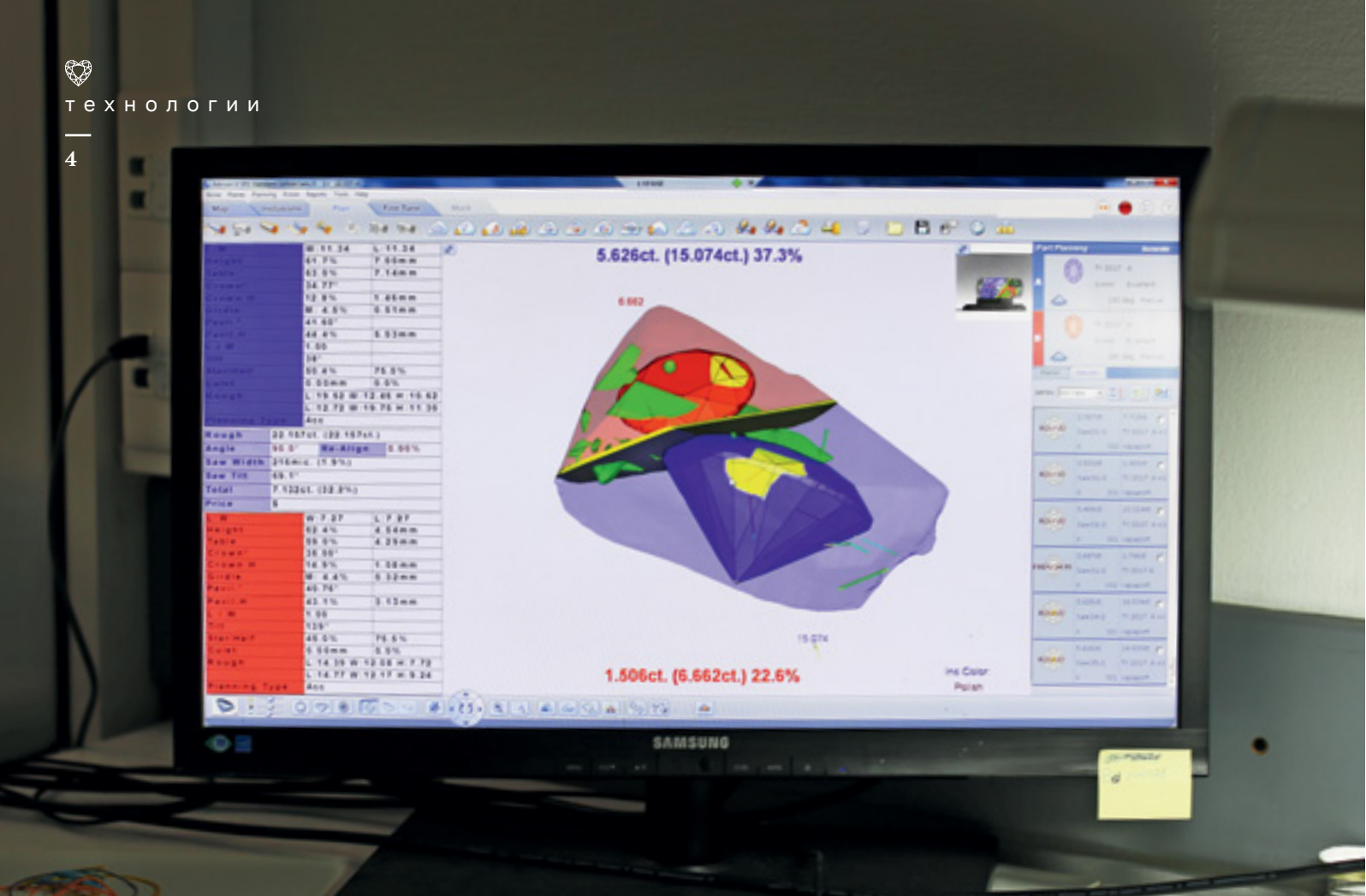
Отпечатано в соответствии с предоставленными
материалами в типографии «Лефортово»
Адрес: 109202, г. Москва, ул. 1-я Карачаровская,
д. 8, стр. 3 «ДОК 3»

Подписано
в печать:
30.07.2020

Дата
выхода
в свет:
07.08.2020

Распространяется
бесплатно

Электронная
версия доступна
на сайте
www.alrosa.ru



ДИСТАНЦИОННАЯ ТОРГОВЛЯ АЛМАЗАМИ

ПЕРВЫЙ ОПЫТ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Коронавирус и закрытие границ заставили игроков рынка пересмотреть казавшуюся незыблемой традицию физического осмотра алмаза перед его покупкой: во время пандемии АЛРОСА впервые организовала продажу сырья исключительно на основе 3D-сканов алмазов.

В мире давно практикуется продажа бриллиантов и украшений с ними через Интернет. Потребители готовы заплатить за драгоценный камень, который не видели собственными глазами, благодаря строгим стандартам оценки параметров бриллиантов и их сертификации. В подтверждение этому во время международного локдауна аукционные дома отчитались об успешных результатах онлайн-аукционов ювелирных украшений и о привлечении новых покупателей. При этом онлайн-ассортимент бриллиантов и изделий с ними ограничен ценовой категорией. Так, максимальная стоимость неоправленного бриллианта на сайте ретейлера Brilliant

Earth не превышает \$1,26 млн (это цена за бесцветный бриллиант высших характеристик массой 10,7 карата). Гораздо сложнее ситуация обстоит с алмазами. Из-за уникальности каждого сырого кристалла – особенностей включений, формы, оттенка, внутреннего напряжения, флуоресценции, от которых зависит успех сбыта конечного продукта, – традиция обязательного изучения алмаза клиентом лично перед совершением сделки казалась непоколебимой. Но коронавирус внес свои коррективы. Напомним, в прошлом году АЛРОСА запустила проект цифровых двойников. Компания провела



Евгений Агуреев,
заместитель
гендиректора
АЛРОСА – директор ЕСО

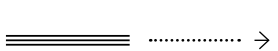
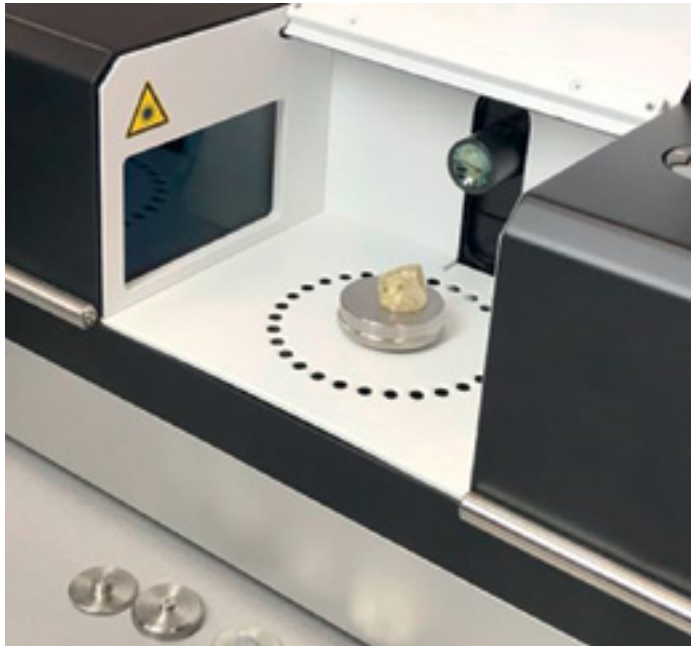
онлайн-тендеры, где выставлялись боксы с алмазами размерностью 2–10 каратов, каждый из которых имел скан с 3D-моделью. Перед принятием решения об участии в торгах клиент мог составить, ориентируясь на цифровой двойник, предварительный план огранки для заинтересовавшего его камня. При этом в данном процессе не исключался физический осмотр камня – до того, как предложить свою цену, некоторые клиенты все равно приезжали в АЛРОСА, чтобы лично изучить алмаз. В марте – апреле этого года компания провела аукцион с цифровыми двойниками алмазов спецразмеров – массой от 10,8 карата. Эксперты АЛРОСА предполагали, что абсолютный отказ от физического осмотра алмаза перед заключением сделки и полное доверие цифровым двойникам – вопрос будущего.

Однако глобальный локдаун в целях сдерживания пандемии привел к закрытию границ и сделал невозможным торговлю в привычном формате. Поэтому АЛРОСА решила расширить проект цифровых тендеров и предложила клиентам участвовать в торгах и совершать покупки, полностью основываясь лишь на той цифровой информации, которую компания передала своим клиентам дистанционно. Таким образом, уже на следующие торги был выставлен представительный объем камней массой от 5 до 10 каратов, продажа была покаменной. «Большой тендер, проведенный в мае – июне, стал первым, в котором клиенты не видели камни живьем», – уточнил заместитель гендиректора АЛРОСА – директор ЕСО Евгений Агуреев.

На этом тендере АЛРОСА выручила более \$7 млн, продав более 300 алмазов. Участие в торгах приняли более 40 клиентов АЛРОСА. «В условиях ограничений на перелеты и проход в Единую сбытовую организацию цифровой тендер был для нас единственным эффективным способом показать клиентам камни, а для клиентов – точно закрыть свои потребности. Кроме того, благодаря тендеру мы увидели реальную рыночную картину и оценили спрос», – сказал Евгений Агуреев.

По его словам, сроки доставки алмазов победителям торгов увеличились, однако других проблем с доставкой зарубежным клиентам не возникло. «Сейчас мы рассматриваем возможность проведения полностью цифрового аукциона на алмазы специальных размеров, то есть массой 10,8 карата и больше», – добавил Евгений Агуреев.

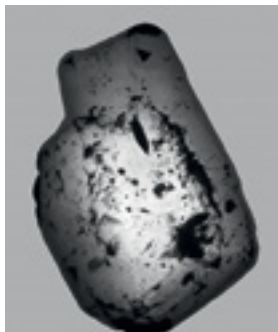
Мы поинтересовались у одного из участников цифрового тендера АЛРОСА, почему он решил довериться цифровым двойникам и будет ли актуальной эта технология после снятия всех ограничительных мер в связи с коронавирусом.



Амит Шах

директор базирующейся в Антверпене компании по торговле алмазами и огранке бриллиантов A.C. Diam BVBA:

– Мы были на связи с командой АЛРОСА по развитию цифровых продаж с начала 2019 года. 3D-образы камней разрабатывали так, чтобы можно было сразу планировать в них бриллианты и проанализировать, бриллиант с какой максимальной массой, каких форм и чистоты можно получить из выставленного на торги алмаза. К камню также прилагаются данные с аппарата Yehuda, определяющего цвет кристалла. На онлайн-платформе доступна и другая информация по камню. Все это позволяет в полной мере оценить продукт без физической его проверки и дает более полное представление о потенциале огранки. Таким образом, мы можем сопоставить прогноз по бриллиантам с запросами наших покупателей и заранее просчитать возможности сбыта. Такой инструмент делает бизнес возможным в период запрета перелетов и личных контактов. В ближайшем будущем от бизнеса будут ждать все больше цифровых решений, потому что они могут сэкономить покупателям много времени на анализе сырья. Хотелось бы отметить, что команда АЛРОСА в короткие сроки добилась перевода потока данных и самого процесса продаж в «цифру». Конечно, еще много проблем предстоит решить для увеличения доступности и совершенствования процесса цифровой торговли алмазами. Всегда будут актуальны высокое качество обратной связи и внедрение новых улучшений.





АННА ХУ:

«Идея сета в том, чтобы воспеть порыв людей открыть свои сердца друг другу. Поэтому самый важный элемент изделий – сердце. Это лучший символ заботы. Колье в форме сердца, серьги из звеньев в виде сердец, кольцо с сердцем – в этом мой посыл, что украшение тоже может служить добру. Чтобы подчеркнуть редчайший розоватый, персиковый оттенок 27-каратного бриллианта Fancy Brown Yellow и коричневых бриллиантов и в стремлении передать теплоту и любовь через изделия, я использовала красное золото во всех трех украшениях».

БРИЛЛИАНТОВЫЕ СЕРДЦА

Фото: Анна Ху, Christie's

Выдающийся ювелирный дизайнер Анна Ху в сотрудничестве с проектом Diamonds That Care создала сет из ювелирных изделий с коричневыми бриллиантами из России, чтобы выставить на благотворительном онлайн-аукционе Christie's. Вырученные средства будут направлены семьям медицинских работников, потерявших жизнь в борьбе с COVID-19.

Diamonds That Care – новый социальный проект АЛРОСА. Его основной посыл: каждый бриллиант должен помогать тем, кто в этом нуждается.

Госпожа Ху использовала в своих изделиях коричневые бриллианты, ограненные из алмазов, добытых АЛРОСА в Якутии.

Бриллиант огранки
«груша» массой
27,02 карата цвета
Fancy Brown Yellow

ВСЕГО

77 каратов

БРИЛЛИАНТ ОГРАНКИ
«ГРУША» ЦВЕТА FANCY BROWN
YELLOW МАССОЙ 27,02 КАТА.
КОЛЬЕ С ЦВЕТНЫМИ И БЕСЦВЕТНЫМИ
БРИЛЛИАНТАМИ, ЦЕНТРАЛЬНЫМ
КОРИЧНЕВО-ЖЕЛТЫМ БРИЛЛИАНТОМ
МАССОЙ 27,02 КАТА. СУММАРНО
ИЗДЕЛИЕ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ
305 БРИЛЛИАНТОВ ОБЩЕЙ МАССОЙ
77 КАРАТОВ. 18-КАРАТНОЕ БЕЛОЕ
И КРАСНОЕ ЗОЛОТО.

Макс Фосетт

специалист ювелирного направления Christie's:

«Работы Анны Ху отличают элегантные формы и цветовые сочетания. Изделия мастера редко выставляются на аукционах, и когда они появляются на вторичном рынке, спрос на них высок. Как автор эксклюзивных работ Анна создает не больше 30 изделий за год, каждое из которых уникально. Ее участие в проекте привлекает интерес по всему миру. Мы рады предложить нашу ведущую онлайн-платформу и пригласить международных клиентов для участия в аукционе».



Сергей Иванов

гендиректор АЛРОСА:

«Мир начинает справляться с пандемией коронавируса, но некоторые последствия для здоровья докторов, сражавшихся с болезнью, необратимы, а потери тех, чьи близкие умерли, невосполнимы. Бриллианты всегда были способом показать самые искренние и сильные чувства. Мы хотим с помощью них выразить глубочайшее уважение медикам и восхищение их героическими поступками, помочь их семьям».

ВСЕГО

9,3
карата

ПАРА СЕРЕГ, СДЕЛАННАЯ ИЗ 18-КАРАТНОГО БЕЛОГО И КРАСНОГО ЗОЛОТА, С ЦВЕТНЫМИ И БЕСЦВЕТНЫМИ БРИЛЛИАНТАМИ. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ КАМЕНЬ КАЖДОЙ СЕРЬГИ – БРИЛЛИАНТ ОГРАНКИ «ГРУША» МАССОЙ 3 КАРАТА.



Анна Мартин

глава Совета некоммерческой организации Diamonds Do Good:

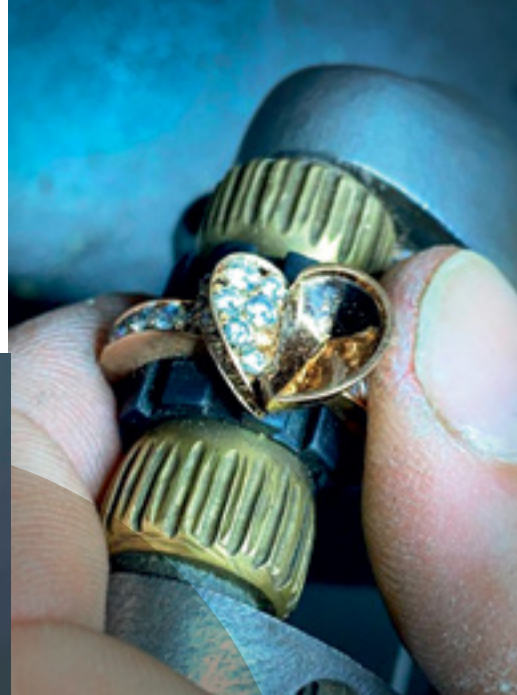
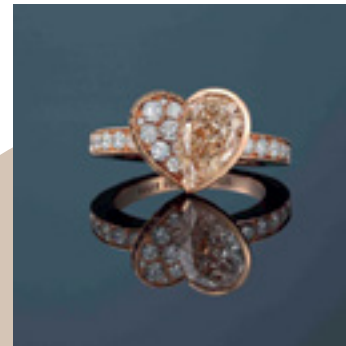
«Для нас почетно участвовать в этом проекте, который несет надежду и показывает, что бриллианты действительно делают добро».

Онлайн-аукцион трех восхитительных украшений, созданных Анной Ху, прошел в июле. В проекте также приняла участие некоммерческая организация Diamonds Do Good.

ВСЕГО

2,2
карата

КОЛЬЦО ИЗ 18-КАРАТНОГО КРАСНОГО ЗОЛОТА И ЦВЕТНЫХ И БЕСЦВЕТНЫХ БРИЛЛИАНТОВ. ГЛАВНЫЙ КАМЕНЬ – КОРИЧНЕВАТЫЙ БРИЛЛИАНТ МАССОЙ 1,59 КАРАТА. ВСЕГО ДИЗАЙНЕР ИСПОЛЬЗОВАЛ 37 БРИЛЛИАНТОВ ОБЩЕЙ МАССОЙ 2,2 КАРАТА.





БИЗНЕС-ПОТЕНЦИАЛ ФЛУОРЕСЦЕНТНЫХ БРИЛЛИАНТОВ

Флуоресценция в бриллианте – привлекательное природное свойство, которое на рынке недооценивали в течение многих лет. АПРОСА и американская геммологическая лаборатория AGS Laboratories провели семинар для ювелиров и рассказали о последних исследованиях, а также результатах потребительских опросов, свидетельствующих о высоком потенциале бриллиантов, светящихся в ультрафиолете.



Улучшает внешний вид бриллианта

Научное исследование, проведенное бельгийской гемлабораторией HRD Antwerp в 2018–2019 годах, показало, что даже сильная флуоресценция не оказывает негативного влияния на внешний вид бриллианта и, более того, может повышать внешнюю привлекательность бриллианта. Например, бриллиант с сильной флуоресценцией, которому при сертификации присвоен цвет J (слабый желтоватый оттенок), при дневном свете может выглядеть более бесцветным, обладающим цветом G (очень слабый теплый тон), а значит, и более дорогим.

Редкое свойство

Согласно статистике AGS Laboratories, очень сильная флуоресценция выявлена лишь у 0,34% бриллиантов, проходивших сертификацию в этой лаборатории, средняя и сильная – у 3,6% и 1,5% бриллиантов соответственно.

В новинку для покупателей

Лишь 11% потребителей США и 29% потребителей в Китае действительно знают и в состоянии объяснить, что из себя представляет флуоресценция (исследование GfK 2019 года, США, в опросе участвовали 2019 женщин и мужчин, приобретавших изделие с бриллиантами или получавших такое в подарок в последние 12 месяцев; исследование Malogic 2020 года, Китай, опрошены 2022 женщины и мужчины, покупавшие или получавшие бриллиантовое украшение в течение последних 12 месяцев).

Интригует

84% потребителей в Китае и 82% потребителей в США выражают интерес к флуоресцентным бриллиантам после того, как им объясняют это свойство в натуральном камне.



Ребекка Форстер

глава подразделения АПРОСА в США:

– Флуоресцентные бриллианты великолепны. Когда мы рассматриваем весь комплекс преимуществ флуоресцентных камней (природное происхождение свечения, уникальность, скрытая красота, редкость) и привносим это в историю самого бриллианта, мы создаем эмоциональный контакт человека с бриллиантом. Таким образом потребители могут ассоциировать себя с этими необычными камнями. Сегодняшние покупатели хотят видеть что-то новое, обладать вещью, которая многое расскажет о них самих, и через эту вещь поделиться с миром своими собственными особенностями. Нам важно дать им такую возможность и новые эмоции. Флуоресценция – удивительная природная черта, которая близка многим человеческим чувствам и мыслям.

ВЕБИНАР ПО ССЫЛКЕ





«КРИЗИС ОТКРЫВАЕТ ДЛЯ БИЗНЕСА НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, А ДЛЯ ЛЮДЕЙ – НОВЫЕ СМЫСЛЫ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АЛРОСА СЕРГЕЙ ИВАНОВ — О ТОМ, КАКИЕ ПРОЕКТЫ АЛМАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ КОМПАНИИ ПРОДОЛЖИЛИСЬ И ПОЛУЧИЛИ РАЗВИТИЕ В ПЕРИОД МЕЖДУНАРОДНОГО КАРАНТИНА, КАК ВЫСТРАИВАЕТСЯ КОММУНИКАЦИЯ С 35-ТЫСЯЧНЫМ КОЛЛЕКТИВОМ ПРИ ПОВСЕМЕСТНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ И ПРОСТОЯХ ПРОИЗВОДСТВА, ОБ ОНЛАЙН-ПЕРСПЕКТИВАХ И О ТОМ, ПОЧЕМУ КРИЗИСЫ В ОТРАСЛИ ВСЕ ЧАЩЕ.

Что самое сложное в этом кризисе? К чему мы оказались готовы, а к чему – совсем не готовы?

Отрасль каждый раз говорит: «Мы пережили столько кризисов, что теперь готовы ко всему». И каждый раз после этого происходит что-то, что абсолютно выходит за рамки привычного. Так что я, пожалуй, воздержусь от оценок высокой готовности (улыбается).

С моей точки зрения, действительно сложных моментов было два. Первый – это, конечно, тот факт, что торговля и работа отрасли, оказывается, могут прекратиться совсем. Думаю, мало кто верил, что такое возможно. И поскольку на наших глазах разворачивается абсолютно невозможный сценарий, буквально на ходу приходится придумывать какие-то решения, которые исправят ситуацию. Например, внезапно перекрывают перелеты между странами, а на носу торговая сессия. В результате сбытовой блок за

два дня переориентировался в специалистов по онлайн-продажам, консультировали по телефону и по скайпу, делали детальные фотографии или 3D-снимки сырья и оперативно отправляли клиентам. Или – последовательно закрываются то одна, то другая алмазные биржи, и клиенты не понимают, на какую из них отправлять товар. И так происходило практически во всех сферах. Для нас не было неожиданностью, когда власти страны объявили о самоизоляции и большую часть персонала было решено перевести на удаленную работу. Но для людей это было неожиданностью: они так раньше не работали, им непривычен формат. С одной стороны – должно быть комфортнее, с другой – возникает параллельно много чисто бытовых сложностей. Мне кажется, для всех это было да и остается временем поиска и внедрения новых подходов к работе, временем интенсивной адаптации.

«Сбытовой блок за два дня переориентировался в специалистов по онлайн-продажам, консультировали по телефону и по скайпу, делали детальные фотографии или 3D-снимки сырья и оперативно отправляли клиентам».

Второй – больше психологический. Принято считать, что бриллианты продаются, только если потребители испытывают соответствующие положительные эмоции, а в условиях негатива им не хочется покупать. Наверное, эта пандемия – это лучшая иллюстрация того, что такое негативная атмосфера. Прямо на ваших глазах разворачиваются

события, про которые обычно снимают фильмы-катастрофы или даже фильмы ужасов. Тысячи, десятки тысяч больных каждый день, и этот поток движется из страны в страну, его не остановить. В «Новостях» – люди в защитных костюмах и военные. Вы постоянно переживаете за своих близких. При этом из общения с коллегами можете узнать, что этой ночью не стало кого-то из их родных. Даже разговоры с клиентами начинаются не с бизнеса, а с вопросов о том, все ли здоровы. Все это создает совершенно мрачную атмосферу, и если это ощущают даже люди, которые возглавляют крупный бизнес, то только представьте, в какой ситуации находятся, например, обычные рабочие или продавцы из магазина. На мой взгляд, пандемия – это период, когда каждый, помимо проверки на деловые качества или на устойчивость бизнеса, проходит некую проверку на человечность и эмпатию. И не все, кстати, ее прошли.



Беспрецедентное снабжение регионов медикаментами и средствами защиты – насколько сложно было это организовать? Оправдались ли эти затраты? Понадобилось ли все это оборудование?

В какой-то степени нам повезло, потому что коронавирус пришел в Якутию, основной регион нашей работы, заметно позже, чем в Москву и тем более в США или Европу. У нас была возможность увидеть, как и с какой скоростью развивается болезнь, как быстро идет заражение, как нужно организовать медицинское обслуживание и защиту людей. Нам не пришлось изобретать велосипед, только адаптировать мировой опыт к местным реалиям.

Как только стало понятно, что нам не избежать вируса в Якутии, мы начали масштабную закупку медикаментов, средств защиты, оборудования – по состоянию на июнь общая сумма превысила 500 млн рублей. В регионе работают государственные больницы, а также Медицинский центр АЛРОСА. Обычно это разные структуры, но в данном случае мы не делили на своих и чужих, закупали необходимую технику и медикаменты для всех. Пандемия – это общая беда, в такое время все должны держаться вместе.

Первое время были проблемы с покупкой оборудования: оказалось, что на складах поставщиков его немного, и на всех его не хватает, а ведь спрос был абсолютно со всей России. Появились компании-спекулянты. Дополнительные сложности возникали с процедурами: у государственных компаний строгие правила закупок, которые требуют определенных процедур и времени. Естественно, в условиях шквального спроса поставщикам не было интересно ждать, да и нам этого не хотелось, нам было важно успеть подготовиться к приходу вируса. В какой-то момент была совершенно бредовая ситуация, в которой невозможно было быстро купить и отгрузить какие-то базовые вещи – перчатки, маски, антисептики. В итоге я покупал их и как частное лицо, на свои средства – это оказалось в несколько раз проще и быстрее. Через какое-то время эта первичная паника и суматоха на рынке развеялась, работать стало проще и понятнее.

За два месяца пандемии (с середины марта до середины мая) у нас в Мирном был только один заболевший с подтвержденным коронавирусом. Мужчина проходил лечение в Московской области и, видимо, заразился там. К счастью, он поправился и с ним все хорошо. Я думаю, что не последнюю роль тут сыграли и наши меры предосторожности: организованный контроль за всеми, кто прилетает в город, самоизоляция, контроль состояния здоровья у работников и т. п.

Оборудование, которым мы оснастили больницы и Мед-центр, – аппараты ИВЛ, системы тестирования, пульсоксиметры, тепловизоры и бактерицидные установки – пригодится в любом случае. Большинство из этого необходимо больницам не только для того, чтобы лечить коронавирус. Кроме того, врачи говорят, что пандемия закончится, но коронавирус останется с нами навсегда в виде сезонного заболевания, так что мы будем подстрахованы и на будущее.

«Мы сделали масштабную закупку медикаментов, средств защиты, оборудования – по состоянию на июнь общая сумма превысила

500

млн рублей. В регионе работают государственные больницы, а также Медицинский центр АЛРОСА. Это разные структуры, но мы не делили на своих и чужих, закупали необходимую технику и медикаменты для всех».



Швейный цех Культурно-спортивного комплекса АЛРОСА в Мирном переориентировался со сценических платьев на защитные костюмы и медицинские маски

Стала ли самоизоляция отдельным испытанием? Как по вашим ощущениям, работа (ваша и компании) на самоизоляции была столь же эффективной или менее? Будете ли вы рассматривать удаленную работу как опцию организации труда в «мирное» время?

Мы всегда значительную часть времени находились на видеосвязи с Якутией или зарубежными офисами, все наши клиенты тоже в основном международные.

В целом я слышу разные отзывы и, наверное, так и должно быть. Часть сотрудников весьма эффективно работает в таком режиме, показывает хорошие результаты, и им достаточно комфортно. Другая часть не может дать такую же эффективность или даже полноценно выполнять свои обязанности – трудно сконцентрироваться: не у всех есть возможности уединиться для работы, рядом дети, элементарно один компьютер на всю семью. Плюс люди в принципе устали, два месяца они не могут выйти из дома кроме как



Автор фото: Григорий Ифтодий



Автор фото: Тимофей Алексеев

Волонтеры АЛРОСА доставляют еду жителям Мирного, не имеющим возможности выйти из дома из-за карантина

Во время режима самоизоляции у прибывающих пассажиров в Мирном измеряли температуру

«Они видели и кризис 2008 года, видели отраслевые кризисы и знают, что все эти трудности временные, компания неизменно с ними справляется и возвращается к нормальной жизни».

в магазин, это само по себе изматывает и не способствует мотивации.

Я считаю, что дистанционная работа – это хорошая опция, но она не для всех и не перманентно. Мы точно не будем переводить на такую схему всех, но, безусловно, удаленная работа останется одним из форматов.

По вашим ощущениям, удастся ли «достучаться» до людей в это непростое время – объяснить им необходи-

мость остерегаться вируса, затягивать пояса? Понятно, что такие вещи тяжелее транслировать сотрудникам, находящимся далеко от центра принятия решений. А в своем окружении сталкивались ли вы с противоположными взглядами на этот счет?

Когда речь идет о моделях функционирования компании, всегда есть разные взгляды. Более того, мы специально готовим эти модели в нескольких вариантах, чтобы наглядно сравнить плюсы и минусы каждого, и решение принимается в результате диалога. Это нормальный процесс, он работает так не только в кризисы. Мне кажется, в принципе бессмысленно, если в менеджменте все соглашаются с точкой зрения руководителя и не имеют собственного мнения. Профессионализм и свое видение – это именно те причины, по которым эти люди находятся на своих местах. А наладить диалог несложно, если все понимают, что работают ради одной общей цели.

Достучаться до 35-тысячного коллектива сложнее, в том числе потому, что невозможно поговорить с каждым человеком. Плюс все люди разные, у них разные жизненные ситуации и разное отношение к происходящему, универсального решения здесь не получится. Поскольку очагов масштабного распространения заражения в Мирном, например, нам удалось избежать – мы сталкивались с людьми, которые в принципе не верят, что вирус существует, или с людьми, которые верят, но все равно неадекватно оценивают риски. Бывали проблемы, вызванные тем, что наши моногорода маленькие и все всех знают: люди с подозрением на вирус скрывали это, потому что боялись, что о них будут плохо думать родственники и знакомые.

«Затягивание поясов» затронуло всю управленческую часть – здесь мы снизили зарплаты на 20%. Часть рабочих также была выведена в простой – на тех активах, работу



которых нам приходится приостановить, чтобы снизить добычу. На период простоя люди не работают, но продолжают получать 2/3 заработка. В целом, мне кажется, здесь реакция – с пониманием, потому что значительная часть коллектива работает в компании давно. Они видели и кризис 2008 года, видели отраслевые кризисы и знают, что все эти трудности временные, компания неизменно с ними справляется и возвращается к нормальной жизни.

Принято считать, что в кризис первым делом отказываются от наименее значимых проектов. Так ли это, и от чего в первую очередь отказывается АПРОСА?

Мы проанализировали портфель проектов и оптимизировали его, но, конечно, цели остановить все инициативы у нас не было. Не может быть «незначимых» проектов. Проекты не берутся из воздуха, если бы они были малозначимы, их бы никто не принял и не открыл бы для них финансирование. Выбор здесь идет скорее из приоритетов, в том числе долгосрочных.

Например, проекты долгосрочного развития мы решили не останавливать, в частности программу цифрового производства. Считаю, что такие направления должны и дальше прорабатываться, поскольку они закладывают фундаментальные основы технологического развития компании. Работу над проектом подземного рудника «Юбилейный» не остановили, даже несмотря на то, что сама по себе разработка проекта еще не обещает реализации. Но развитие производства – это стратегическая задача, и нам нужно как можно раньше понять, куда мы будем двигаться.

Во-вторых, проекты, направленные на развитие сбыта или получение быстрых оптимизационных эффектов, мы не приостанавливаем, а, наоборот, сейчас активно запускаем, даже если они только в начальной фазе. Это, например, проект по автоматизации технического обслуживания и ремонтов. Есть проекты по цифровизации продаж, онлайн-порталу, трейдингу. Все это – те вещи, за счет которых компания сможет получать прибыль или сокращать затраты в будущем.

Мы также не приостанавливаем проекты, которые находятся в высокой степени проработки – мы продолжаем, чтобы довести их до конца, но снижаем затраты на их реализацию: где это возможно, пытаемся их реализовать собственными силами.

Как вы считаете, как кризис изменит жизнь отрасли в целом и АПРОСА в частности? Изменятся ли предпочтения потребителей? Формы работы с клиентами? Понятие «долгосрочного договора», если жизнь показывает, что бывает невозможно планировать даже на месяц вперед?

Кризис уже изменил жизнь отрасли, это прочувствовали все ее участники. Не буду подробно акцентироваться на том, какой ущерб он нанес – мне кажется, об этом уже написаны сотни статей. Но, конечно, явление такого масштаба не может не изменить нас – и потребителей, и те компании, которые работают на исполнение их потребностей.

«Проекты, направленные на развитие сбыта или получение быстрых оптимизационных эффектов, мы активно развиваем, даже если они в начальной фазе. Среди них проект по автоматизации технического обслуживания и ремонтов, по цифровизации продаж, онлайн-порталу, трейдингу».

Если говорить о потребителях, то многие из них столкнулись с трудностями. Они напуганы вирусом либо даже столкнулись с ним в своей семье, они боятся за свое будущее, за то, будет ли у них работа и заработок. Растет число безработных. Многие компании малого и среднего бизнеса не пережили этот кризис и были вынуждены закрыться. Логично, что в такое время людям не до покупки украшений, они покупают только самое нужное и откладывают деньги на черный день, если он еще не наступил.

С другой стороны, история показывает, что кризис открывает для бизнеса новые возможности, а для людей – новые смыслы. После Великой депрессии и Первой мировой войны бриллианты набрали популярность, потому что стали новыми символами вечности и стабильности, которых людям так не хватало. Я читал, что после терактов 11 сентября резко выросли продажи украшений – люди, столкнувшиеся лицом к лицу с ужасной угрозой и мыслями о том, что они смертны, захотели сделать предложение или просто выразить любовь к своим близким и показать, что они хотели бы быть вместе с ними в любых обстоятельствах. Так что, возможно, и этот кризис принесет рынку какой-то новый символ. Например, что-то, что будет символизировать, что человек выстоял, пережил трудности. В целом мне кажется, что компании, которые делают ставку не просто на украшения, а на продукты со значением, оказываются здесь в более выигрышной позиции.

В том же, что касается отрасли, кризисы учат нас гибкости и в то же время большей строгости. Максимально гибкими сейчас стали отношения с клиентами. Решение о том, чтобы разрешить вообще не выкупать алмазы, принятое алмазодобывающими компаниями, – это беспрецедентный шаг. Но, как мне кажется, это единственное условие, при котором рынок может восстановиться. В конечном итоге и майнеры, и дилеры, огранщики, ювелиры – все находятся в одной цепочке, нарушь одно звено – развалится вся система. Видимо, какое-то время рынок будет функционировать на условиях взаимных шагов и уступок, до тех пор пока спрос на бриллианты не восстановится и излишки камней не выйдут из мидстрима.

Что же касается строгости – не секрет, что кризис в очередной раз показал: не все компании, которые есть на рынке, обладают достаточным запасом прочности и могут поддерживать работу в трудные периоды. Из этой ситуации есть только один выход: те, кто хочет работать в долгосрочном периоде, должны подходить к этой работе более ответственно, иметь какие-то резервы, хорошо продумывать риски.



Marechal Aurore/ABACA/TASS



EPA/TASS

«Компании, которые делают ставку не просто на украшения, а на продукты со значением, оказываются в выигрышной позиции».

Кризис нанес серьезный удар по алмазному рынку. Как вы думаете, было бы компании проще, если бы она была диверсифицирована и добывала что-то еще помимо алмазов?

Нет. Сейчас пострадали абсолютно все. Навряд ли мы бы занялись когда-либо фармацевтикой, платным видеоконтентом или продуктами питания.

Коронавирус – это очень серьезный, но не первый кризис для нашего рынка. Кризисы также были в 8–9, 11–12, 15–16-х, 19-м годах. Почему это происходит так часто? И если учесть, что «симптомы» каждый раз очень похожи (слабость индийской огранки, затоваривание рынка), то что можно сделать, чтобы переломить эту тенденцию?

Я вижу несколько причин. Первая и основная – в том, что рынок становится все более глобальным, а скорость его жизни – все более высокой. Если раньше проблемы на одном локальном рынке оставались локальными, теперь они быстро перекидываются на всю отрасль. Тесная взаимосвязь сегодня ощущается как никогда. Проблемы в отношениях США и Китая влияют на огранку в Индии, политические решения на одном полушарии ведут к дестабилизации на другом. Глобализация ускорила все процессы, открыла новые рынки и новые возможности, но и сделала всех участников рынка более уязвимыми. Это не хорошо и не плохо, это новая реальность, к которой нужно привыкнуть и выстраивать бизнес таким образом, чтобы он мог быстро адаптироваться и оставаться устойчивым, даже если на рынке несколько месяцев нет продаж.

Еще одна причина – то, как устроен сегодня наш мидстрим. Это сотни, а может быть и тысячи некрупных компаний, каждая из которых в основном работает в своем сегменте. Они более подвержены кризисам, менее устойчивы, у них, как правило, недостаточно запаса финансовой прочности. Учитывая, что это рынок с большим количеством не очень устойчивых участников, да еще и встречаются недобросовестные участники, – банки подходят к кредитованию этого сегмента с большей осторожностью. Со временем рынок мидстрима станет прозрачнее, число участников будет сокращаться, они будут укрупняться за счет слияний и поглощений. Каждый кризис так или иначе сокращает количество компаний на этом рынке, в том числе вычищает тех, кто занимался спекуляциями.



МИР ПОСЛЕ КОРОНАВИРУСА: КАК ПРЕДСТАВЛЯЮТ СЕБЕ ЕГО ИГРОКИ ЮВЕЛИРНОГО РЫНКА

Некоторые участники алмазно-бриллиантового рынка ожидают кардинальных изменений в отношении потребителей к ювелирным украшениям после глобальной пандемии. Как могут модифицироваться запросы покупателей и ювелирный ассортимент в ответ на пережитое всем миром потрясение? Как следует отреагировать ювелирам? Своими мнениями поделились с журналом «Алроса» американские эксперты.



ХЕДДА ШУПАК,
РЕДАКТОР ЖУРНАЛА CENTURION

Что ждет рынок алмазов после пандемии коронавируса? После того как мир оправится от глобальной пандемии коронавируса, сохранится ли у потребителей прежний уровень расходов или это навсегда изменит их взгляды и привычки потребления?

На оба вопроса можно ответить «да», но со множеством оговорок.

«Ювелирам удастся достигнуть наилучших результатов, если они вернутся к основам своего бизнеса, которые удерживали эту индустрию на плаву во время других кризисов, – **продаже эмоций**. Люди, которые благополучно пережили кризис (как с точки зрения здоровья, так и финансов), в итоге захотят отпраздновать это и порадовать тех, кого они любят».

Такие серьезные, глобальные события, как это, изменят взгляды потребителей на жизнь. В этом почти нет никаких сомнений. Для подтверждения этой гипотезы достаточно вспомнить другие крупные глобальные кризисы последних 100 лет, поэтому думать иначе было бы наивно и глупо. Так что теперь, когда мы знаем, что это изменит мышление и привычки покупателей, остается только один вопрос: каким образом?

Некоторые представители ювелирной отрасли утверждают, что этот кризис – мимолетный всплеск и что, как только ограничения будут сняты, интерес потребителей к предметам роско-

ши вновь начнет расти, а неудовлетворенный спрос достаточно сильно подтолкнет продажи, в результате чего нынешние потери будут почти компенсированы, и что скоро все будет именно так, как было до появления вируса. Всплеск покупательской активности в Китае, которую называли «месть покупкам», поддерживает эту концепцию. Некоторые американские ювелирные консультанты считают, что то же самое произойдет в США.

«После кризиса 2008 года состоятельные потребители, не потерявшие работу, все еще имели много денег на предметы роскоши, однако **появилась новая социальная установка – не выставлять напоказ свое богатство перед друзьями и соседями, которым не так повезло**».

Но в реальности этот сценарий слишком оптимистичен и маловероятен. Да, возникнет большой неудовлетворенный спрос, но, вероятно, не настолько серьезный для ювелирной отрасли, как хотели бы думать ее представители, по крайней мере, это случится не сразу. Большая часть первоначального неудовлетворенного спроса, скорее всего, будет приходиться на индустрию развлечений – питание вне дома, занятия спортом и даже, возможно, на поездки, поскольку потребители, избавившиеся от карантинных ограничений, захотят вернуться на улицу и вести привычный образ жизни.

Чтобы понять, как может измениться потребление в ювелирной отрасли, можно обратиться к финансовому кризису 2008 года. В тот период многие люди потеряли работу и лишились материального благосостояния, поэтому ювелирные изделия просто не покупались. Состоятельные потребители, не потерявшие работу, все еще имели много денег на предметы роскоши, однако появилась новая социальная установка – не выставлять напоказ свое богатство перед друзьями и соседями, которым не так повезло. Обеспеченные потребители либо ограничивали себя в расходах, либо предпочитали тратить деньги незаметно. Все потребители стали бережливыми, и даже состоятельные покупатели часто выбирали менее роскошные товары во многих категориях.

В конце концов продажи ювелирных изделий возобновились и, по сути, стали лучше, чем когда-либо. А у потребителей предметов роскоши в целом бережливость на фоне рецессии сменилась спросом на долговечность и аутентичность, оправдывающие высокую цену предмета роскоши, в то время как многие другие потребители, особенно миллениалы, просто почувствовали, что у них слишком много вещей, и направили свои расходы на впечатления. Мы помним, что в результате это усилило интерес к уборке и избавлению от ненужных вещей, который поддерживался, например, Мари Кондо.

Однако эта пандемия – нечто совершенно другое, это гораздо более серьезный кризис. Во-первых, уровень безработицы может быть выше, чем в кризис 2008 года. Вероятно, гораздо больше людей пострадает от прямого финансового удара, который приведет к сокращению расходов на второстепенные товары, что в свою очередь отразится на всей цепочке поставок.

«Свадебные подарки и подарки возлюбленным, вероятно, будут первыми покупками после кризиса, и в маркетинговых стратегиях необходимо **делать акцент на душевную связь, заботу и человеческое сострадание**».

Соответственно, даже после снятия ограничений вполне вероятно, что временно неработающие предприятия будут закрыты навсегда или в конце концов откроются вновь и в течение некоторого времени будут работать с меньшей производительностью и меньшим количеством сотрудников, прежде чем вернуться к тому уровню, на котором они были до пандемии. В лучшем случае период безработицы, пусть и более масштабной, будет короче по продолжительности. Предприятия будут закрыты, но как только экономика начнет восстанавливаться, откроются новые компании.

Однако в ближайшей перспективе многие люди просто не смогут позволить себе покупать предметы роскоши (независимо от того, что они под этим подразумевают), до тех пор, пока не будут урегулированы проблемы с занятостью и выплачены все долги, появившиеся в период безработицы.

Кроме того, мы просто не знаем, как долго будет продолжаться пандемия и какие показатели смертности будут в итоге. Чем дольше она продлится или чем хуже будет ситуация, тем медленнее и слабее будет восстанавливаться экономика. В Соединенных Штатах покупки роскошных ювелирных изделий обычно связаны с ситуацией на фондовом рынке, где, скорее всего, будет сохраняться нестабильность до прояснения обстановки.



И наконец, в пандемии коронавируса присутствует эмоциональный аспект, которого не было во время предыдущих спадов: вирус не делает различий между богатыми и бедными, молодыми и пожилыми, и потребители, которые лично пострадали от болезни или смерти близкого человека, кардинально изменят свои приоритеты, и вряд ли они будут в настроении думать о покупке предметов роскоши в течение какого-то времени.

При этом может наблюдаться увеличение трат на ювелирную продукцию, особенно свадебную. Некоторые розничные ювелирные магазины в США уже весной сообщали о том, что их бизнес не пострадал от вируса, хотя им пришлось закрыть свои двери и вести бизнес в Интернете или с помощью текстовых сообщений. Это говорит о том, что кризис побуждает некоторых потребителей пересмотреть свою жизнь, и если они думали о важных обязательствах перед близкими, то реализуют свои планы. Нам еще предстоит выяснить, будет ли этот всплеск ограничен свадебными или единоразовыми покупками, которые позволяют продемонстрировать благодарность и эмоции.

Подводя итог, можно сказать, что образ мышления потребителей, вероятно, кардинально изменится и акцент будет смещен на наиболее важные и необходимые вещи, будь то финансовое выживание или значимые покупки. Ювелирам удастся достигнуть наилучших результатов, если они вернутся к основам своего бизнеса, которые удерживали эту индустрию на плаву во время других кризисов, – продаже эмоций. Люди, которые благополучно пережили кризис (как с точки зрения здоровья, так и финансов), в итоге захотят отпраздновать это и порадовать тех, кого они любят.



ТИФФАНИ СТИВЕНС,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР И ГЛАВНЫЙ ЮРИСКОНСУЛЬТ
КОМИТЕТА БДИТЕЛЬНОСТИ ЮВЕЛИРНЫХ КОМПАНИЙ
JEWELERS VIGILANCE COMMITTEE – JVC

Похоже, что культура потребления уже адаптировалась к новой реальности.

«Некоторые воспринимают ювелирные украшения как символ связи с внешним миром, пока путешествия остаются недоступными, надевают любимые сережки во время видеоконференций в Zoom, работая из дома, поскольку это позволяет людям чувствовать себя работоспособными и элегантными, и такие потребители сейчас привязаны к ювелирным изделиям больше, чем когда-либо».

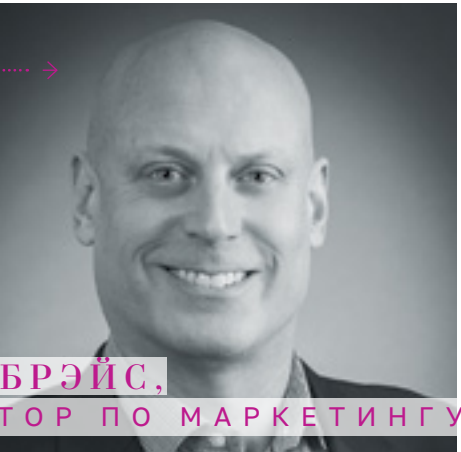
На разные категории потребителей эта ситуация будет влиять по-разному, в зависимости от страны их проживания, уровня благосостояния и доходов, а также от того, насколько в их культуре ценят ювелирные изделия и насколько волнующими для них стали финансовые потрясения, которые им пришлось пережить. Одни потребители могут считать ювелирные изделия чем-то несущественным и на какое-то время изменить свои приоритеты в отношении покупок, в то время как другие считают их символом связи с внешним миром, пока путешествия остаются недоступными, или надевают любимые сережки во время видеоконференций в Zoom, работая из дома, поскольку это позволяет им чувствовать себя работоспособными и элегантными, и такие потребители привязаны к ювелирным изделиям больше, чем когда-либо.

Люди также склонны относиться к золоту и драгоценным камням, например к бриллиантам, как к чему-то особо ценному во времена неопределенности. Таким образом, возможны разные варианты развития событий в зависимости от серьезности и продолжительности этого кризиса.

Несмотря на то что сейчас невозможно предсказать, как именно потребители будут вести себя после кризиса, одно мне кажется совершенно очевидным: обсуждения ответственной и этической цепочки снабжения стали намного продуктивнее за это время. В новой реальности эти факторы станут неотъемлемыми составляющими бизнеса в любой отрасли, в том числе и в нашей. Теперь ювелиры должны решить, какие у них будут ценности в отношении этических норм и ответственных ресурсов снабжения и как они будут выражать их в рамках своего бизнеса и в общении с покупателями.

«Для успешного бизнеса компании должны четко обозначить свое мнение об устойчивом развитии и выборе этических источников снабжения, а также уметь доходчиво изложить его потребителю. Эти ценности должны быть отражены не только в маркетинговых материалах, но и воплощены в деловой практике в цепочке поставок».

В JVC мы простым языком разъясняем юридические и нормативные вопросы представителям отрасли. Хорошая новость, которой мы можем поделиться, состоит в том, что эти термины не имеют точных юридических определений в настоящее время, поэтому у брендов есть возможность построить свою индивидуальную стратегию вокруг прав человека или экологических проблем, а также тех моментов, которые наиболее важны для их бизнеса, и выделить сильные стороны. Основные составляющие успешной бизнес-модели для многих ювелиров и компаний из других отраслей заключаются в использовании целей ООН в области устойчивого развития в качестве руководства и выборе нескольких важных аспектов в качестве ориентира. Для сохранения актуальности бизнеса и его успешного ведения компании должны четко обозначить свое мнение об устойчивом развитии и этическом сорсинге и уметь доходчиво изложить его потребителю. Эти ценности должны быть отражены не только в маркетинговых материалах, но и воплощены в деловой практике в рамках цепочки поставок. Это совершенно новый этап для всех нас.



БИЛЛ БРЭЙС,
ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ SIGNET JEWELERS

«Нам нужно воспользоваться моментом, чтобы повысить значимость и популярность ювелирных украшений. Для этого стоит сфокусироваться на идеях и продуктах, которые дают возможность создавать подарки с историей, позволяющие укрепить связь с самыми важными людьми».

Нет никаких сомнений в том, что этот опыт бесповоротно изменит ценности и привычки людей. Однако я сохраняю оптимизм и верю, что ювелирное дело переживет эти трудные времена и будет процветать. Мой оптимизм объясняется уверенностью в том, что главные человеческие ценности, которые лежат в основе нашего ремесла, – желание радоваться жизни и выражать любовь – сохраняются, а после завершения текущей ситуации, возможно, станут еще более выраженными.

При этом стоит отметить, что ювелирное дело на протяжении многих лет отставало от других сфер деятельности – например, туризма и электроники. Нам нужно воспользоваться моментом, чтобы повысить значимость и популярность ювелирных украшений. Для этого стоит сфокусироваться на идеях и продуктах, которые дают возможность создавать подарки с историей, позволяющие укрепить связь с самыми важными людьми. В этом суть ювелирного дела, и именно это поможет нам успешно пережить нынешний кризис.



БРИЛЛИАНТЫ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ

Тысячи лет алмазы и бриллианты привлекали людей не только блеском и красотой, но и высокой ценностью. Их приносили в дар государствам в знак уважения, использовали в украшениях и символах власти, ими пополняли казну как самым компактным и ликвидным эквивалентом денег, постоянно растущим в цене.

Долгосрочный рост стоимости бриллиантов в ретроспективе и перспективе обеспечивается фундаментальными факторами. Спрос на них растет на фоне ограниченного потенциала ресурсной базы. С ростом дефицита алмазов на рынке цена бриллиантов на протяжении длинных отрезков инвестирования продолжает увеличиваться благодаря росту реальных доходов населения и численности среднего класса, желающего приобретать премиальные товары.

Факторы, называемые потенциально негативными для рынка в последние годы, такие как рост объемов производства синтетических бриллиантов и смена покупательских моделей поведения в сегменте luxury, пока не получили подтверждения своего фундаментального влияния. По результатам большинства исследований поколение потребителей, которые родились после 1980 года и будут доминирующей покупательской аудиторией уже в начале 2020-х, по-прежнему предпочитает украшения с бриллиантами в качестве предмета роскоши, подарка и символа помолвки. А синтетические бриллианты, при условии адекватной маркетинговой поддержки рынка натуральных бриллиантов со стороны крупнейших алмазодобывающих компаний мира, объединившихся для этих целей в специально созданную международную ассоциацию, со временем займут нишу более дешевых имитаций, подобно искусственным рубинам, изумрудам и другим синтетическим продуктам.

Дефицитный актив
Рост стоимости бриллиантов высокого качества в долгосрочной перспективе надежно обеспечен их дефицитом. Он увеличивается, с одной стороны, по мере истощения природных запасов алмазов, с другой – благодаря нарастающему потреблению ювелирных изделий с бриллиантами. Разрабатываемые ныне

месторождения алмазов были открыты много лет назад и постепенно исчерпываются. Новые месторождения открываются крайне редко. Единственное крупное месторождение за последние десятилетия было открыто в середине 2010-х годов в Анголе. Добыча на нем еще не ведется. Но в конце 2020 года будет завершена отработка одного из крупнейших мировых месторождений – Argyle в Австралии, на котором добывалось около 14 млн каратов алмазов в год (около 10% мировой добычи за 2019 год). В 2024–2025 годах закончится добыча на месторождении Diavik в Канаде с объемом добычи около 7 млн каратов в год.

На фоне постепенного сокращения ресурсной базы алмазного сырья спрос на продукт его обработки – бриллианты – неуклонно растет. Спрос на бриллианты и ювелирные изделия с ними определяется ростом численности среднего класса и объемом, динамикой личных располагаемых доходов населения, которые (с поправкой на вероятное снижение в 2020 году) в целом имеют тенденцию к росту. BCG предполагает, что численность потребителей премиальных товаров вырастет почти до 500 млн человек к 2024 году. Помимо прочего, несмотря на снижение числа заключаемых браков в США (крупнейшем рынке потребления бриллиантов) и сокращение доли помолвочных колец в общем объеме бриллиантовых покупок, люди продолжают выражать свои чувства все тем же традиционным способом – даря бриллианты, не будучи при этом в официальном браке. В то же время традиция помолвочных колец закрепляется в Китае, второй по объему стране – потребителе бриллиантов. Еще один тренд – покупка бриллиантовых украшений женщинами для себя.

Таким образом, дефицит алмазного сырья на рынке при растущем спросе станет двигателем цен в долгосрочной перспективе.

ПРИРОСТ ЦЕН НА БРИЛЛИАНТЫ МАССОЙ 5,00–5,99 КАРАТА В 2019 ГОДУ ПО СРАВНЕНИЮ С 2004 ГОДОМ					
	D	E	F	G	H
IF	+95%	+98%	+94%	+92%	+87%
VVS1	+112%	+101%	+117%	+101%	+95%
VVS2	+107%	+117%	+119%	+106%	+104%
VS1	+114%	+130%	+126%	+112%	+109%
VS2	+124%	+120%	+113%	+111%	+100%



БЕСЦВЕТНЫЕ ПРЕТЕНДЕНТЫ
БРИЛЛИАНТЫ ЦВЕТОВ ОТ D ДО G,
ТО ЕСТЬ ОТ ПОЛНОСТЬЮ ДО ПОЧТИ БЕСЦВЕТНОГО,
И КАЧЕСТВА ОТ IF ДО VS2 (ОТ ИДЕАЛЬНО ПРОЗРАЧНОГО
ДО СОДЕРЖАЩЕГО НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ВКЛЮЧЕНИЯ,
НЕ ВИДИМЫЕ НЕВООРУЖЕННЫМ ГЛАЗОМ) МАССОЙ
ОТ 4 КАРАТОВ СЧИТАЮТСЯ НАИБОЛЕЕ ПРИГОДНЫМИ
ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЦЕЛЕЙ ИЗ БЕСЦВЕТНЫХ. ОНИ
ПОКАЗЫВАЮТ САМУЮ ВЫСОКУЮ ДОХОДНОСТЬ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 15 ЛЕТ



Камни и кризис

Алмазно-бриллиантовый рынок слабо коррелирует с другими рынками, он живет в рамках собственных отраслевых циклов, в которых случаются и периоды падения (в 2011–2012, 2014–2016, 2019 году). Как правило, эти кризисы начинаются с мидстрима алмазно-бриллиантового рынка, представленного некрупными дилерами и гранильными предприятиями. Для подобных отраслевых кризисов характерно накопление избыточных запасов в среднем сегменте пути алмаза, что может осложняться недостаточным спросом со стороны потребителей, трудностями с получением кредитования в гранильном секторе или с курсовыми колебаниями.

Учитывая регулярность подобных явлений, у алмазно-бриллиантового рынка выработан четкий механизм восстановления, основанный на саморегуляции и совместных мерах, предпринимаемых участниками рынка. В условиях падения рынка крупнейшие алмазодобывающие компании выстраивают работу по принципу price over volume, приоритезируя сохранение стабильных цен на продукцию над получением выручки в краткосрочном периоде.

Аналитическое агентство Bain отмечает пять крупных кризисов на алмазно-бриллиантовом рынке за последние 40 лет: два глобальных финансово-экономических и три отраслевых. Во всех случаях прослеживаются характерные тенденции: цены на бриллианты незначительно снижаются во время отраслевых кризисов, но постепенно восстанавливаются в течение нескольких лет. Во время глобальных финансово-экономических кризисов цены на бриллианты имеют тенденцию к росту. В бескризисные периоды цены на бриллианты растут с темпом около 4% в год.

На горизонте 15 лет инвестиционные бриллианты показывают общую тенденцию к росту. Цены на эту категорию бриллиантов не были нарушены кризисом 2008–2009 годов, но были затронуты отраслевыми кризисами 2011–2012 и 2015–2016 годов. Традиционно спекулятивные товары (золото, нефть) демонстрируют высокую волатильность. Наименьший рост у традиционно консервативного актива – недвижимость.

Хорошую динамику за период 2004–2019 годов продемонстрировали не только бриллианты «чистой воды» D-IF, но и инвестиционные камни с меньшими характеристиками, у которых рост достигал +130%. Цветные бриллианты имеют гораздо более ограниченное предложение и потому реагируют на экономические события существенно слабее других активов.

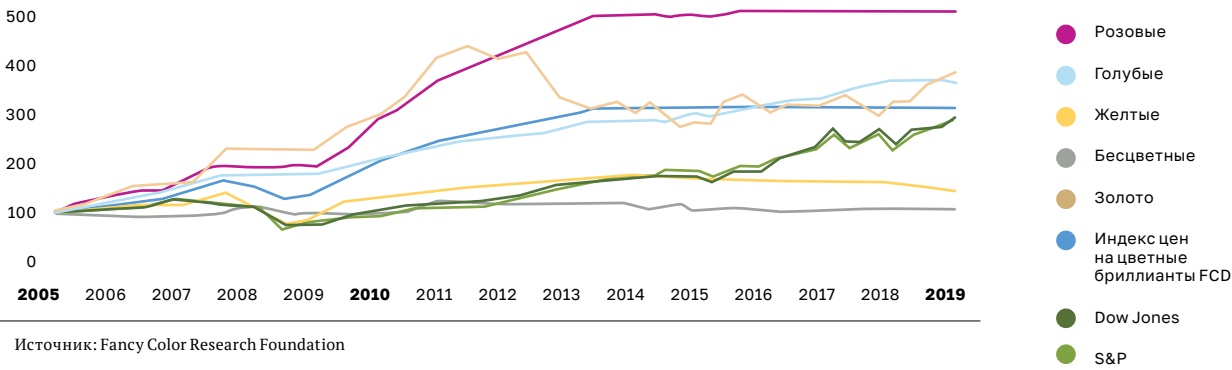
НАСЫЩЕННЫЙ ЦВЕТ – ЗАЛОГ РОСТА В ЦЕНЕ

КРАСИВЫЙ ЯВНО ВЫРАЖЕННЫЙ ЦВЕТ ИМЕЕТ ЛИШЬ ОДИН ИЗ 10 000. А ИНТЕНСИВНЫЙ ЦВЕТ ВСТРЕЧАЕТСЯ ЕЩЕ РЕЖЕ – В ОДНОМ СЛУЧАЕ ИЗ 25 000. РЕДКОСТЬ ОБУСЛОВЛИВАЕТ УРОВЕНЬ И ДИНАМИКУ ЦЕН: ЗА ПОСЛЕДНИЕ 15 ЛЕТ ЦВЕТНЫЕ БРИЛЛИАНТЫ В СРЕДНЕМ ПОДОРОЖАЛИ В 3 РАЗА. ПРИ ЭТОМ ЦЕНА СИЛЬНО ЗАВИСИТ ОТ КОНКРЕТНОГО ЦВЕТА.

САМЫЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ СРЕДИ ЦВЕТНЫХ – ЖЕЛТЫЕ – ПОКАЗЫВАЮТ РОСТ НА УРОВНЕ БЕСЦВЕТНЫХ БРИЛЛИАНТОВ, ТОГДА КАК **ОДНИ ИЗ САМЫХ РЕДКИХ – РОЗОВЫЕ – ЗА 15 ЛЕТ ВЫРОСЛИ В ЦЕНЕ БОЛЕЕ ЧЕМ**

4,5 РАЗА

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА ЦЕН НА БРИЛЛИАНТЫ И ДРУГИЕ ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ АКТИВЫ



Источник: Fancy Color Research Foundation



Совладелец
и исполнительный вице-
президент L.J. West Diamonds
Скотт Уэст

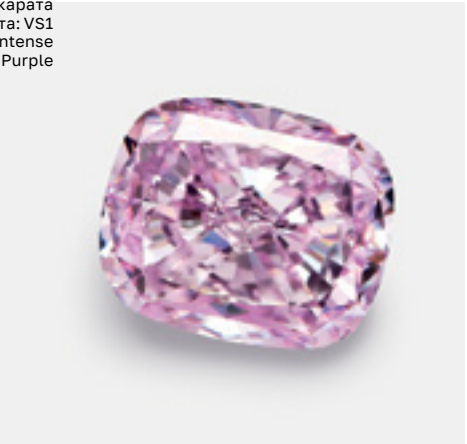


КУЛЬТ РОЗОВОГО

Фото предоставлено компанией L.J. West Diamonds

Всемирно известный оптовый поставщик цветных природных бриллиантов L.J. West Diamonds впервые напрямую приобрел у АЛРОСА розово-пурпурный бриллиант. Мы спросили у совладельца и исполнительного вице-президента L.J. West Diamonds Скотта Уэста, чем розовые бриллианты из России отличаются от африканских и австралийских, почему его фирма переогранивает значительную часть своих покупок и насколько долгой может быть любовь публики к розовому оттенку в бриллианте.

вес: 6,21 карата
чистота: VS1
цвет: Fancy Intense
Pink Purple



ПОЧЕМУ ВЫ ВЫБРАЛИ ИМЕННО ЭТОТ БРИЛЛИАНТ, ДОБЫТЫЙ И ОГРАНЕННЫЙ КОМПАНИЕЙ АЛРОСА? За его размер (6,21 карата), чистоту (VS1) и особенно – за цвет (Fancy Intense Pink Purple). Обладание при таком значительном размере абсолютно природным пурпурным оттенком – исключительная редкость для бриллианта.

ПОЧТИ ВСЕ РОЗОВЫЕ БРИЛЛИАНТЫ, ОГРАНЕННЫЕ ИЗ АЛМАЗОВ С МЕСТОРОЖДЕНИЙ АЛРОСА, ИМЕЮТ ПУРПУРНЫЙ ОТТЕНОК. НА РЫНКЕ ОНИ УЗНАВАЕМЫ И ПОЛУЧИЛИ НЕФОРМАЛЬНОЕ НАЗВАНИЕ RUSSIAN PINKS. ПО-ВАШЕМУ, ЕСТЬ ЛИ ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ У РОЗОВЫХ БРИЛЛИАНТОВ ИЗ РАЗНЫХ ТОЧЕК МИРА? Красивый пурпурный оттенок главным образом встречается в бриллиантах из России. Если говорить о вариациях розового из разных регионов, то для бриллиантов с месторождения Аргайл в Австралии характерен оттенок малины, Африка – это персиковый пастельный и бабл-гам, а Россия – сирень.

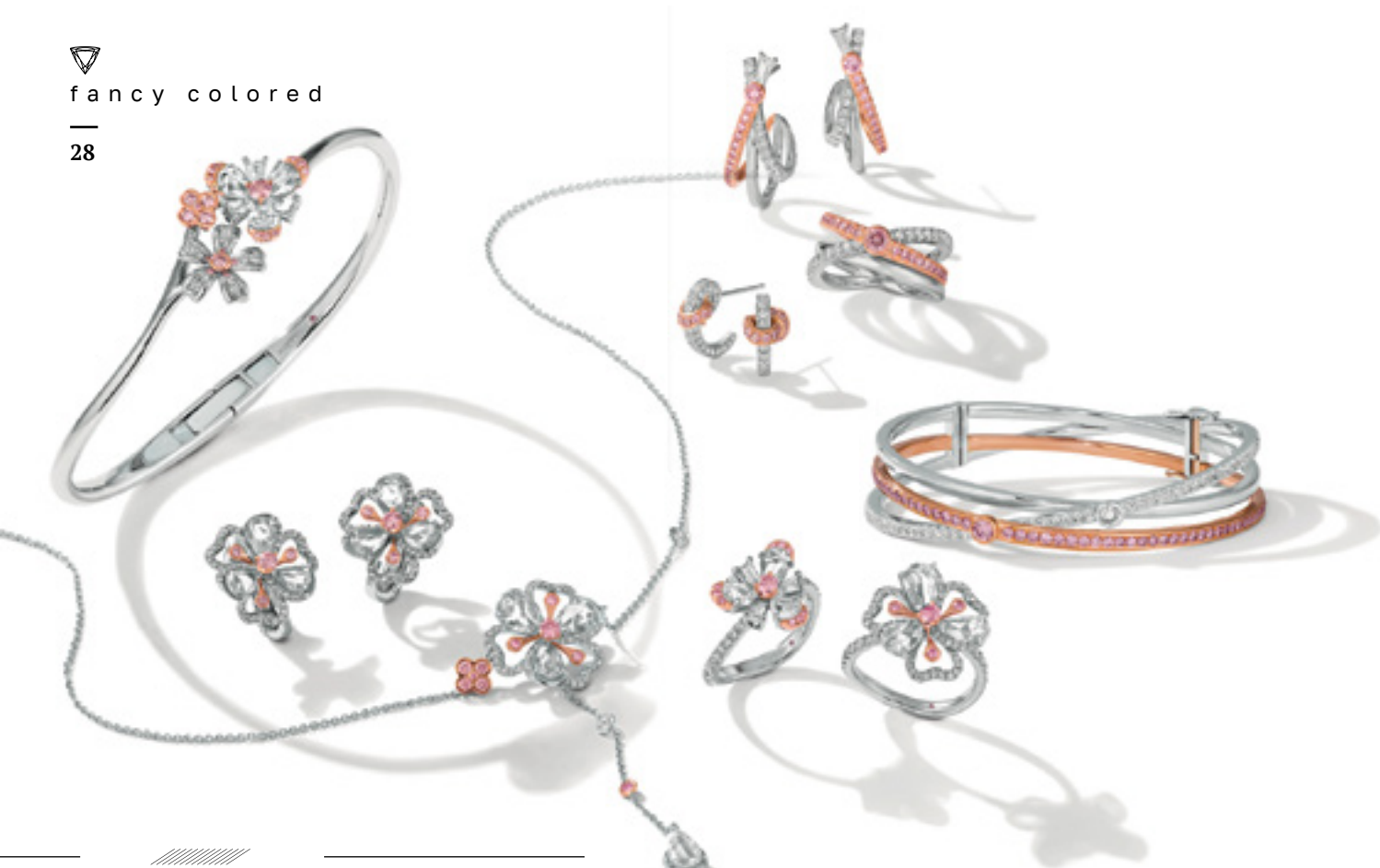
ВЫ ПРИОБРЕТАЕТЕ БРИЛЛИАНТЫ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ДЛЯ ИХ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ПРОДАЖИ? Наша коллекция включает в себя много «пинков» и бриллиантов других редких цветов. Мы приобретаем их с намерением продать, однако думаем над тем, чтобы сохранить особо исключительные экземпляры в своей коллекции.



КАКОЙ ПРОЦЕНТ БРИЛЛИАНТОВ ВЫ ПОДВЕРГАЕТЕ ПЕРЕОГРАНКЕ ПОСЛЕ ПОКУПКИ? Изрядную часть. Более чем 30 лет Ларри Уэст (основатель и глава L.J. West Diamonds. – Прим. ред.) изучает и переогранивает бриллианты, чтобы полностью раскрыть их потенциал и максимизировать их красоту.

ВЫ ЧАСТО ВИДИТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ УЛУЧШЕНИЯ ЦВЕТА БРИЛЛИАНТОВ ЗА СЧЕТ ИХ ПЕРЕОГРАНКИ. ОЗНАЧАЕТ ЛИ ЭТО, ЧТО ОГРАНЩИКАМИ ДРУГИХ КОМПАНИЙ РУКОВОДИТ ИЗЛИШНЯЯ ОСТОРОЖНОСТЬ? ТО ЕСТЬ ОНИ СТРЕМЯТСЯ СОХРАНЯТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ МАССУ КАМНЯ И ИЗБЕГАТЬ ПОВРЕЖДЕНИЙ, В ТО ВРЕМЯ КАК ВЫ БЕРЕТЕ НА СЕБЯ БОЛЬШЕ РИСКОВ С РАС-

ЧЕТОМ, В СЛУЧАЕ УСПЕХА, НА ПОВЫШЕНИЕ ЦЕНЫ, ИНОГДА – В НЕСКОЛЬКО РАЗ? Характеристики бриллианта, учитываемые в сертификате GIA, могут по-разному влиять на его ценность в разные периоды времени. К примеру, исправленный за счет переогранки цвет год назад мог добавить 20% к стоимости нашей изначальной покупки, а сегодня разница может составить уже 30% – это зависит от изменений спроса и предложения. Будучи ведущим игроком на рынке цветных бриллиантов, наша компания постоянно покупает, предлагает, продает и рассказывает об этих камнях, поэтому мы всегда на гребне волны и отслеживаем все изменения и настроения потребителя. Возвращаясь к вопросу о других огранщиках: если мы решаемся на переогранку камня, это не значит, что огранщики, работавшие с ним до нас, сделали что-то неправильно, просто они не обладают такой же актуальной информацией о желаниях покупателей и трендах. Возможно, они предпочитают придерживаться консервативного подхода, базируясь на своих знаниях.



КАКОВЫ ВАШИ ПРОГНОЗЫ ПО ДИНАМИКЕ ЦЕН НА РОЗОВЫЕ БРИЛЛИАНТЫ В СРЕДНЕ- И ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ?

Мы считаем, что ценность природных бриллиантов со временем будет по-прежнему увеличиваться, а синтетических – снижаться. Ценность как натуральных, так и лабораторных бриллиантов определяется предложением и спросом. Стоимость синтетики имеет большие шансы к понижению, поскольку ее производство завязано на таких факторах, как время и расходы, а они постоянно сокращаются в связи с совершенствованием технологии синтеза алмазов.

Объемы поставок природных розовых бриллиантов ожидает существенное снижение в связи с закрытием Аргайла, а спрос на них остается устойчивым, в том числе благодаря публикациям в прессе, которая пишет о судьбе легендарного месторождения.

Картина «Мона Лиза» – прекрасный пример редкости. Подобно тому как копии «Мона Лизы» способствуют не снижению, а, напротив, увеличению ценности оригинала за счет повышения ее узнаваемости в народных массах, – то же происходит и с розовыми бриллиантами. Синтетические цветные камни несут потребителям информацию о существовании природных цветных камней. Коллекционеры все больше стремятся к обладанию натуральными розовыми бриллиантами: из-за природной редкости и ценности, присущих тем по праву происхождения. По этим же причинам их не будет привлекать синтетика.

КАК ВЫБРАТЬ РОЗОВЫЙ БРИЛЛИАНТ?

Общее правило: бери тот бриллиант, который полюбился. Если вам очень понравился оттенок камня и вы бы хотели видеть его в своей коллекции, покупайте, ведь вы можете никогда уже не встретить бриллиант точно такого же цвета.



ПОДОБНО ТОМУ КАК КОПИИ «МОНА ЛИЗЫ» СПОСОБСТВУЮТ НЕ СНИЖЕНИЮ, А, НАПРОТИВ, УВЕЛИЧЕНИЮ ЦЕННОСТИ ОРИГИНАЛА ЗА СЧЕТ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО УЗНАВАЕМОСТИ В НАРОДНЫХ МАССАХ, – **ТО ЖЕ ПРОИСХОДИТ И С РОЗОВЫМИ БРИЛЛИАНТАМИ.**

ВЫ ТРАТИТЕ БОЛЬШИЕ РЕСУРСЫ НА ПОИСК КАМНЕЙ И ОГРАНКУ, ПОДЧЕРКИВАЮЩУЮ ИХ ПРИРОДНЫЕ ОТТЕНКИ. А ЧТО БЫ ВЫ ОТВЕТИЛИ ТЕМ, КТО СЧИТАЕТ, ЧТО ВЫРАСТИТЬ ИЛИ ОБЛАГОРОДИТЬ И ПОЛУЧИТЬ ЯРКИЙ КАМЕНЬ МОЖНО ЗА ГОРАЗДО МЕНЬШЕЕ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ?

Мы, коллекционеры с опытом свыше 30 лет, не раз испытывали трепет, найдя единственный и неповторимый голубой, красный, зеленый, оранжевый, розовый бриллиант. Все эти уникальные камни были погребены глубоко под землей в течение миллионов лет и добыты, чтобы засиять на поверхности. Мир должен знать историю настоящей редкости – через что он прошел перед тем, как его увидели и приобрели. Произведения искусства самой

природы и их история – те вещи, которые невозможно воспроизвести в лаборатории.

РОЗОВЫЕ – ОДНИ ИЗ САМЫХ ЖЕЛАННЫХ ДЛЯ ПОКЛОННИКОВ БРИЛЛИАНТОВ. ПО-ВАШЕМУ, КУЛЬТ РОЗОВОГО СКОРОТЕЧЕН ИЛИ ОНИ ВСЕГДА БУДУТ ТРОГАТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ?

Розовые бриллианты всегда будут привлекательным объектом для коллекционеров, звезд шоу-бизнеса, поклонников моды и ювелирного рынка. Любовь к розовым продолжается последние 30 лет, и катализатором их популярности стала маркетинговая поддержка месторождения Аргайл. Коллекционеры постоянно находятся в поисках самых необычных и редких цветов. А это – тот самый случай.



Д

Как ювелирный Дом Van Cleef & Arpels находит баланс между традициями и инновациями, что в первую очередь отличает его коллекции, чему будет посвящена ближайшая выставка Дома и о многом другом, журналу АПРОСА рассказала управляющий директор Van Cleef & Arpels по странам СНГ и Турции **Татьяна ИВАНОВА**



Harcourt Paris

О М

С Т Р А Д И Ц И Я М И

текст: КАРИНА МЕЛКУМЯН

фото: VAN CLEEF & ARPELS



Бутик Van Cleef & Arpels на Вандомской площади, 1906



И

– История создания Van Cleef & Arpels просто идеальна для ювелирного дома. Встреча дочери торговца драгоценными камнями и сына гранильщика, Эстель Арпельс и Альфреда Ван Клифа, их свадьба и желание увековечить свой союз, оставив после себя что-то выдающееся. Как итог – появление на Вандомской площади бутика Van Cleef & Arpels в 1906 году и романтический ореол вокруг бренда. Насколько с тех пор изменился его главный посыл?

– Van Cleef & Arpels вплоть до 2000-х годов оставался наследным семейным Домом, и потомки основателей по-прежнему были активно вовлечены во все коммерческие и творческие процессы. Группе Richemont (*Compagnie Financière Richemont S.A.* – швейцарская холдинговая компания, специализирующаяся на предметах роскоши. – Прим. авт.), которая впоследствии приобрела бренд, даже не надо было ничего специально придумывать: только сохранить основные ценности Дома и донести их до более широкой аудитории.



Сверху по часовой стрелке: брошь Ric (1969), брошь Bird (1965), брошь Baby Dog (1961)

– Что это за ценности?

– Формально стратегия Дома звучит так: positive vision of life. Простыми словами, я бы сказала, что ценности Van Cleef & Arpels связаны с чем-то понятным и близким всем и каждому: с природой, любовью к жизни, с мирозданием как таковым. Кроме того, ювелирный дом возник как история любви, и эта тема красной нитью проходит через все наши коллекции.

– Как Van Cleef & Arpels ищет баланс между традициями и требованиями современного рынка?

– Каждый год на протяжении многих лет мы проводим выставки, где Дом показывает свою частную коллекцию украшений. И эти экспозиции наглядно демонстрируют: то, что мы делали в 1910-х или 1970-х годах, актуально и сейчас. Van Cleef & Arpels всегда следует традициям и не оглядывается на модные тенденции, это понятие в принципе не очень применимо по отношению к ювелирным домам. Да, есть эпохи, которые оставляют свой след в стилистике, но они не меняют ее радикально. Дизайн Van Cleef & Arpels будет считываться всегда. Смена тенденций не ведет к тому, что через 10 или 50 лет какое-то высокоювелирное изделие вдруг выйдет из моды. Каждый из нас с радостью надел бы украшение известного бренда 1920 или 1930 года или был бы рад получить его в наследство от бабушки. Потому что они – наследные, и чем больше поколений ими владело, тем они ценнее.

– А если говорить о глобальных изменениях на ювелирном рынке? Сейчас многие высокие бренды выпускают более доступные линии – для расширения аудитории. Что вы об этом думаете?

– Конечно, такие изменения происходят и у нас. Van Cleef & Arpels на протяжении десятилетий оставался Домом для очень узкого круга: представителей королевских дворов, больших звезд, сильных мира сего. Но уже в 1954 году он представил более доступную коллекцию брошей – La Boutique, со смешными животными – это был первый шаг к расширению аудитории. Сегодня мы продолжаем двигаться в этом направлении. Например, делаем украшения меньшего объема – они легче интегрируются в повседневный стиль. Или используем для отдельных коллекций материалы, которые раньше ювелирные дома, часто очень незаслуженно, обходили стороной: кораллы, бирюзу, оникс, перламутр. Это, конечно, самые качественные, редкие кораллы и перламутр, но факт в том, что раньше они не считались ценными в ювелирном искусстве. И вслед за нами их стали включать в коллекцию и другие бренды.



Броши Romeo & Juliet, 1951

У СОЗДАННЫХ В 1951 ГОДУ БРОШЕЙ «РОМЕО» И «ДЖУЛЬЕТТА» СЛОЖИЛАСЬ НЕБАНАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ, вполне укладывающаяся в шекспировский сюжет. В какой-то момент «Ромео» был утерян, а «Джульетта» на протяжении многих лет оставалась в одиночестве и нигде не экспонировалась. Много лет спустя «Ромео» был найден на аукционе во Франции. Пара заняла свое достойное место в музейной коллекции, а в Van Cleef & Arpels в 2019 году появилась целая коллекция, созданная по мотивам шекспировской пьесы, – Romeo & Juliet.



Броши из коллекции Romeo & Juliet, 2019



Эскиз браслета из рубинов и бриллиантов, архив Van Cleef & Arpels, 1939



Также мы стали пионерами, представив больше 10 лет назад кольца на два пальца, ориентируясь в первую очередь на молодую аудиторию. Сейчас подобные кольца стали повсеместным трендом. Для нас важно сохранить традицию, но при этом использовать инновационный подход.

– Одним из инновационных направлений Van Cleef & Arpels всегда были трансформеры со сложными механизмами. Ювелиры начала XX века изготавливали их, чтобы удивить и продемонстрировать мастерство. Чем они интересны сегодня?

– Трансформеры и сегодня один из способов удивить клиента, этого никто не отменял, так как они по-прежнему демонстрируют чудеса ювелирного мастерства. Но помимо этого в них заложена утилитарная ценность: когда брошь может стать частью кольца, а детали кольца – серьгами. Это очень удобно, и мы используем такой принцип взаимозаменяемости даже в менее сложных вещах. Например, в коллекции Passe-Partout кольцо с тремя цветками трансформируется в брошь и пару серег. А недавно мы представили браслет с большим центральным камнем, который можно было вынимать и вставлять в кольцо.

Замечу, что трансформеры – это не только украшения, способные видоизменяться, но и изделия с секретом. Например, брошь-птица, под крылом которой прячется птенец. Или брошь в виде ветки, под листком которой скрывается божья коровка. У нас была отдельная коллекция Le Secret: каждое изделие содержало какую-то загадку, и поклонники ювелирного искусства с детским восторгом их изучали. Van Cleef & Arpels действительно мастера трансформеров.



Кольцо Kolam из коллекции Treasure of rubies (2018), рубины, бриллианты



Брошь Fuchsia из рубинов и бриллиантов, выполненная в технике Mystery Setting

Браслет Berunda и брошь Amour sacré из коллекции Treasure of rubies (2018), рубины, бриллианты

Знаки отличия

– Если говорить об узнаваемом дизайне Van Cleef & Arpels, какие его знаковые элементы вы бы могли отметить?

– Например, технику закрепки камней Mystery Setting – Дом получил патент на ее изобретение в 1933 году. Каждый камень крепится таким образом, что не видно ни лапок, ни металлических ободков. Это сложнейшая работа, требующая высочайшего мастерства. И ценители хорошо об этом знают: все изделия в технике Mystery Setting Van Cleef & Arpels – коллекционные, хотя бы потому, что их невозможно выпускать в большом количестве. В 2000 году, когда Van Cleef & Arpels приобрела группа Richemont, в мастерских Дома работал один-единственный мастер, владевший этой техникой.

Также отмечу бестиарий Van Cleef & Arpels: он разительно отличается от анималистических коллекций других домов. Игривых животных Van Cleef & Arpels ни с чем не перепутаешь: они очень позитивные, смешные и трогательные.

– А что отличает ваши цветочные коллекции, одно из главных направлений Дома?

– Эта тема для нас особая, она присутствует как в украшениях из коллекций высокого ювелирного искусства, так и в более доступных изделиях. Цветочные формы заметны даже на фермуарах (застежках). – *Прим. авт.*) колье. Главная идея Van Cleef & Arpels – цветы при всем их разнообразии должны выглядеть максимально натуралистично, демонстрировать естественную асимметрию и объемы. Даже в 1920-е годы, когда мода на ар-деко диктовала более жесткий геометрический дизайн, ювелиры Дома находили возможность не изменять этой традиции. В нашей коллекции есть знаменитый браслет той эпохи, который в 1925 году получил Гран-при на Всемирной выставке современных декоративных и промышленных искусств в Париже. С одной стороны, в нем отчетливо читается ар-деко с его жесткостью и лаконичностью, с другой – безошибочно угадывается стиль Дома: естественные, приближенные к природным формы.

– Феи-броши Fairy впервые появились в 1940-х и с тех пор порхают из коллекции в коллекцию. Какую категорию клиентов они привлекают сегодня?

– Все взрослые – большие дети, поэтому эта тема никогда не потеряет актуальность. Даже в очень серьезных людях спустя несколько минут после взаимодействия со «сказочными» украшениями начинает просыпаться ребенок. Более того, немало коллекционеров интересуются исключительно брошами Fairy – потому что все они уникальны. Ни одно из этих украшений ни разу не повторялось за всю историю Дома.

– У вашего Дома очень тесные исторические связи с балетным миром. Сначала в 1940-х с подачи поклонника Гранд-опера Луи Арпельса стали появляться фигурки балерин, а в 1967-м состоялась знаменитая премьера балета «Драгоценности» – принято считать, что хореограф Джордж Баланчин задумал его после посещения бутика Van Cleef & Arpels на Пятой авеню.

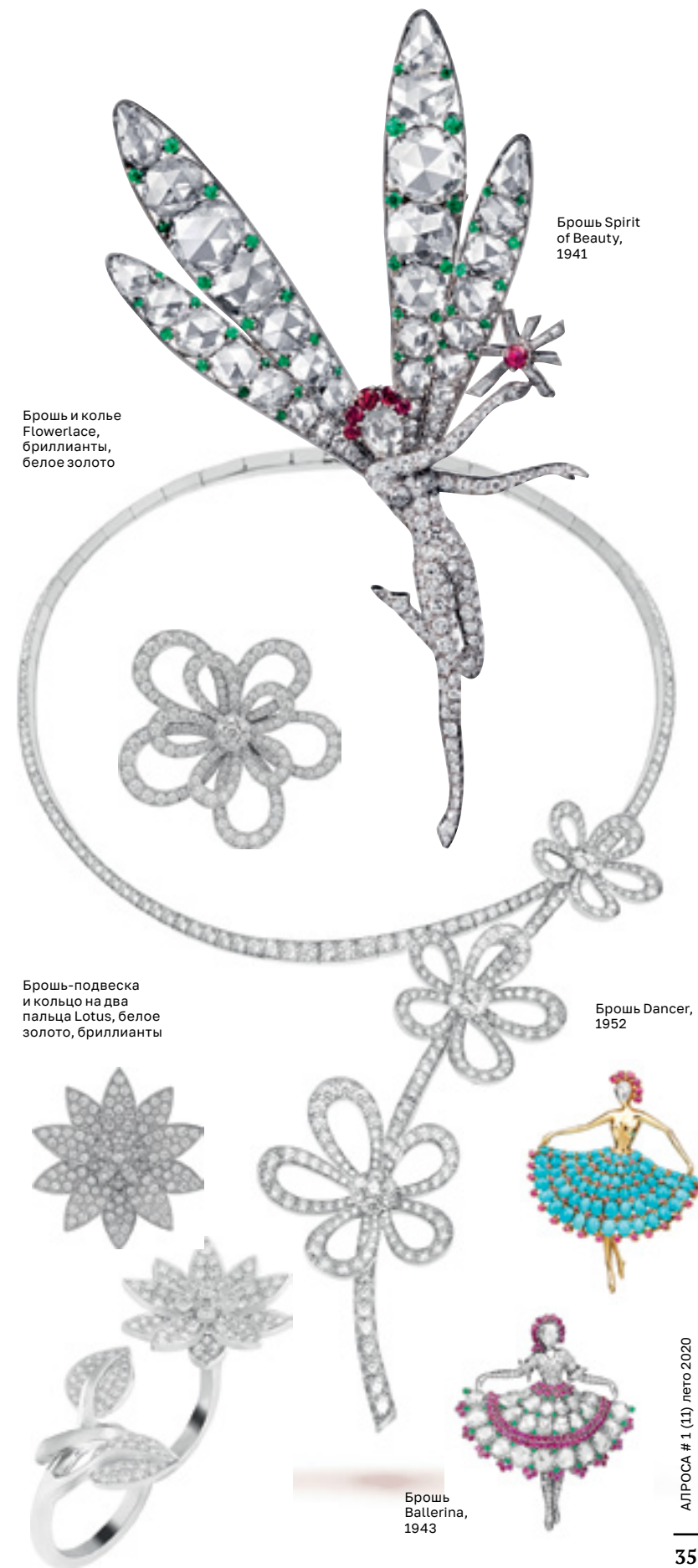
– Балет для нашего Дома – одна из важных тем, как и феи. Мы не только продолжаем создавать броши в виде фигурок балерин, но и сотрудничаем с известными балетными театрами и труппами. Мы на протяжении многих лет работали с Королевским театром Ковент-Гарден, у нас есть совместные проекты с миланским Ла Скала и Опера Гарнье. И конечно, нас связывает многолетняя творческая дружба с Большим театром.

– ...которая началась с постановки знаковых для Дома «Драгоценностей».

– Да, когда началась работа над этим балетом, представители Большого театра, зная его историю, предложили нам сотрудничество. Мы пригласили художников театра, Елену Зайцеву и Альону Пикалову, в наши архивы и они подробно изучали эскизы, цветовую палитру и характерные детали изделий Van Cleef & Arpels. Представители Дома, в свою очередь, ходили в мастерские театра, смотрели, как создают костюмы, декорации. Характерные элементы Дома читаются в сценографии балета, в костюмах и декорационном решении, которое отсылает к технике Mystery Setting.

– Следующим шагом стал балет «Нуреев»?

– Да, мы абсолютно уверены: одна из задач Дома – воспевать танец во всех его проявлениях, в самых разных интерпретациях. И конечно, сам Нуреев – знаковая личность в истории балета. Премьера прошла в 2017 году, был громкий успех, и мне кажется, это одна из самых интересных современных постановок последних лет. Ну и наконец, в прошлом году мы стали официальным спонсором Большого театра и сегодня являемся его единственным ювелирным партнером.



Брошь Spirit of Beauty, 1941

Брошь и колье Flowerlace, бриллианты, белое золото

Брошь-подвеска и кольцо на два пальца Lotus, белое золото, бриллианты

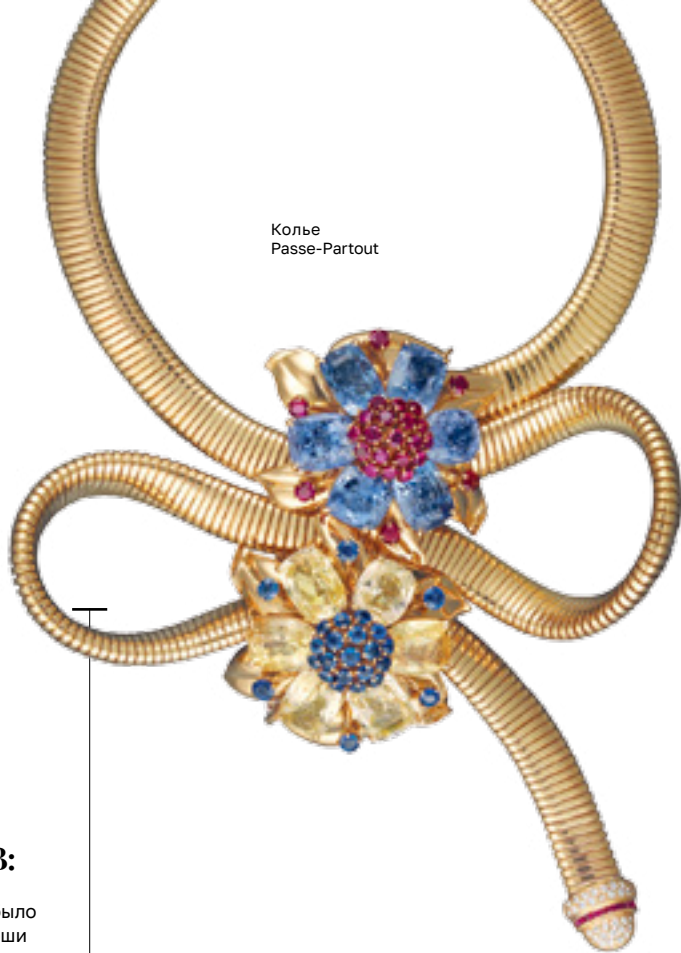
Брошь Dancer, 1952

Брошь Ballerina, 1943



**ОДНА ИЗ САМЫХ ЗНАМЕНИТЫХ
ДРАГОЦЕННОСТЕЙ VAN CLEEF & ARPELS –
ПАРНАЯ БРОШЬ С ПИОНАМИ
ИЗ РУБИНОВ И БРИЛЛИАНТОВ:**

один из них уже раскрылся, другой еще закрыт. Мастера Дома создали броши в 1937-м – их можно было носить как вместе, так и раздельно. В 1946 году броши приобрели для египетской королевской семьи, они предназначались Файзе, младшей сестре правящего короля Фарука. После упразднения египетской монархии броши вернулись в Европу. Открытый пион был представлен в 1962 году на выставке «Десять веков французского ювелирного искусства». А через 9 лет он был продан за 70 тысяч швейцарских франков на аукционе Christie's, и сегодня его местонахождение неизвестно. В 1985 году на Christie's продавали закрытый пион – его приобрел Жак Арпельс, и таким образом брошь вернулась в дом Van Cleef & Arpels, пополнив его коллекцию.



Колье
Passe-Partout

Блестящее прошлое

– Какие перемены вы наблюдали на российском рынке за 20 с лишним лет? Как изменился портрет вашего клиента?

– Я работаю в группе Richemont с 1993 года и наблюдала все этапы становления ювелирного рынка. Клиенты, приходившие к нам в начале 1990-х, вкушали жизнь во всей полноте. Все мы знаем, что представлял собой тот переходный период, и фраза «Покажите мне самое дорогое, что есть в бутике» – не из анекдота, это истинная правда. Тогда в России мало знали о брендах и об их классификации и высокая стоимость служила единственным индикатором ценности. Сегодня наши клиенты уже хорошо подкованы, в том числе благодаря личному опыту. Наш Дом любят за уникальность, легко считываемые коды. Среди наших клиентов немало коллекционеров – настоящих ценителей искусства. И многие из них владеют украшениями, о которых никто не знает.

– Как приобретают такие украшения?

– Мы организуем закрытые мероприятия, выбирая под них места, которые так или иначе связаны с темой коллекций, и демонстрируем на них от 80 до 100 украшений. 80–90% практически сразу находят своих владельцев. Поэтому на них невозможно взглянуть. Только в последние несколько лет мы стали приглашать на такие мероприятия прессу, и то не всегда: многие клиенты не хотят демонстрировать свои украшения. Поэтому нередко самые красивые, самые изысканные вещи никто не видит, и это очень жаль.

– Вы изготавливаете украшения на заказ?

– Да, но они обязательно должны быть в стилистике Van Cleef & Arpels. Так были созданы многие великие украшения, какие-то из них сейчас хранятся у нас в музее: сделанные для Уоллис Симпсон, Грейс Келли, египетской королевской семьи. Отдельного упоминания стоит история украшений Ситы Деви, супруги 11-го махараджи Бароды, бежавшей из Индии с целым самолетом драгоценностей. С 1945-го по начало 1960-х Van Cleef & Arpels выполнил для нее несколько сотен заказов, в том числе и из ее собственных драгоценных камней.

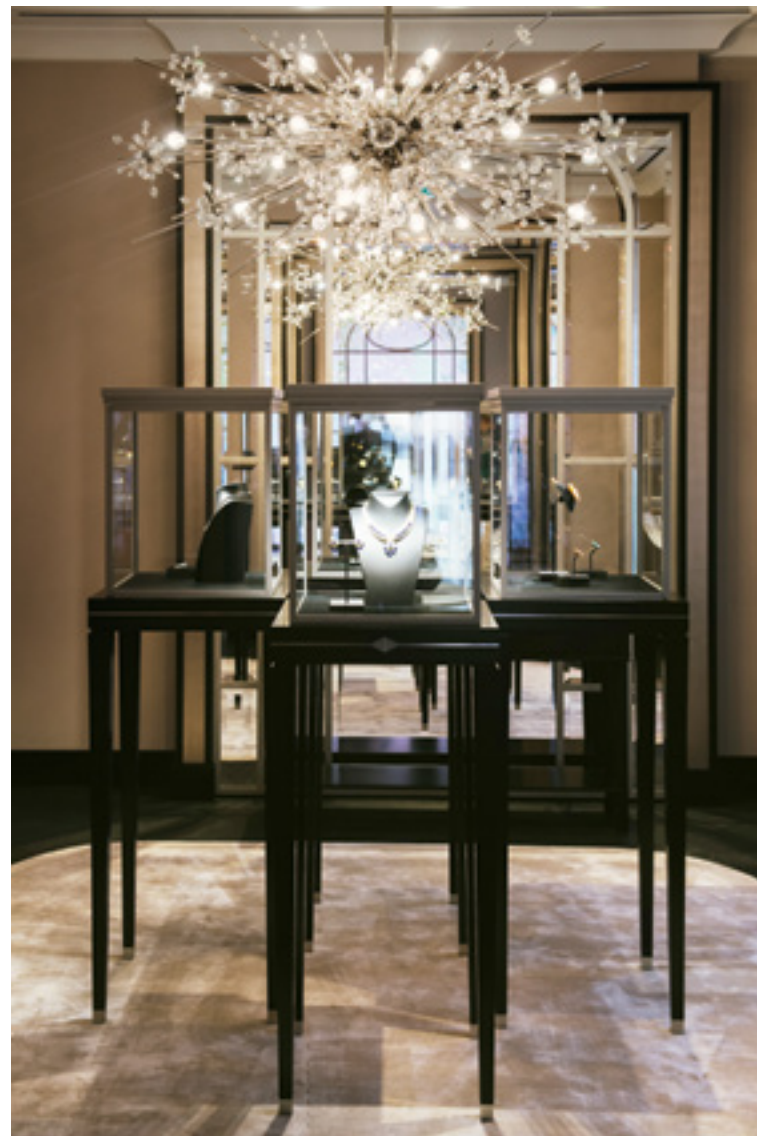
– Вы ведете активную выставочную деятельность по всему миру. Это для вас своего рода просветительская миссия или маркетинговая стратегия?

– Это в первую очередь миссия, культурная и образовательная. Украшения, наверное, как никакие другие предметы искусства способны концентрировать и отражать время. В них закодированы и стиль эпохи, и ее история, которая, в свою очередь, распадается на судьбы владельцев. А они могут складываться по самым разным сюжетам, в том числе драматическим. Как предметы декоративно-прикладного искусства украшения непосредственно связаны с жизнью людей и могут рассказать о ней даже больше, чем живописные полотна, потому что являются частью повседневности. Если говорить об образовательной составляющей, в рамках наших выставок постоянно проходят разные мероприятия – лекции, семинары, мастер-классы для детей.

– Как складывались ваши коллекции, которые вы экспонируете по всему миру?

– Начало коллекции положили еще Арпельсы: в какой-то момент они стали приобретать свои собственные украшения у бывших владельцев. Например, многое было выкуплено в эпоху революций 1970-х у королевских семей Египта и Ирана: их представители, обладавшие несметными сокровищами, вынуждены были бежать в Европу и распродавать фамильные ценности. Также было выкуплено немало украшений, изготовленных в свое время для звезд, таких как Элизабет Тейлор или Грейс Келли.

– 1 апреля в Париже в Музее естественной истории открылась новая выставка. Чему она посвящена?



Бутик Van Cleef & Arpels в Петровском пассаже в Москве

– Она включает около 500 украшений, а посвящена скорее камням: их природе, происхождению, интерпретации в ювелирных украшениях.

К камням мы относимся с огромным уважением. Драгоценных камней никогда не было много, и сегодня их становится все меньше. И то, что раньше считалось преступлением по отношению к драгоценному камню – например, химическая обработка, сегодня почему-то становится нормой. На мой взгляд, подогретые сапфиры с усиленным цветом не могут быть частью высокого ювелирного искусства. И одна из миссий нашего Дома – защита камней от легализации такого вот неправильного с ними обращения. Мы работаем с небольшим количеством драгоценных камней, но все они – из самых надежных источников, с самыми исключительными характеристиками, «камни с характером» – именно такое название, Pierres de Caractere, носит одна из наших коллекций. И любой наш клиент знает, что за каждым украшением Van Cleef & Arpels стоит не только уникальный дизайн и история Дома, но и самая строгая и взыскательная геммологическая экспертиза.



ВСЕЛЕННАЯ МИНЕРАЛОВ

Алмазы являются целью наших поисков, но они – далеко не единственные «обитатели» кимберлитовых трубок. Соседствующие с алмазами минералы не могут похвастать такой же крепостью и алмазным блеском, но и они могут удивить историей своего рождения, влюбить в себя бесконечным разнообразием форм и оттенков. Приглашаем вас во вселенную минералов алмазного месторождения Ломоносова в Архангельской области.



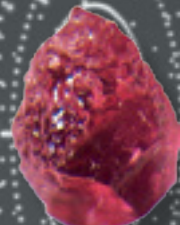
кварц



апатит



флюорит



гранат



хромдиопсид



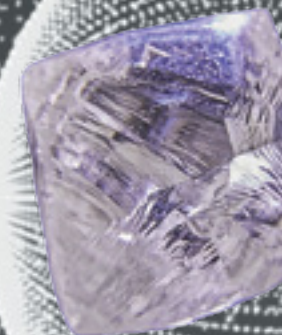
флюорит



флюорит розовый



рутил



алмаз

Какие вулканоорожденные

Кимберлитовые трубки. Наполненные тайнами и драгоценностями геологические тела, по форме часто напоминающие бокал шампанского, образовались в результате особого вулканического процесса – кимберлитового магматизма. Сам кимберлитовый расплав был сформирован

в магматическом очаге на глубине больше 100 километров. При прорыве через толщу пород быстро поднимающийся магматический расплав захватывал куски этих пород, перемешиваясь с ними и вынося к поверхности. Получившаяся сложная смесь образовала вертикальные трубообразные столбы, названные кимберлитовыми трубками взрыва. Итак, кто в них прячется?



СВИДЕТЕЛИ СВЕРХГЛУБИН

Эти минералы сформировались непосредственно из кимберлитового расплава на огромной глубине. Их называют породообразующими. Оливин, флогопит и кальцит – основные породообразующие минералы кимберлита. Вместе с ними из исходного расплава, но в меньшем объеме, кристаллизовались шпинелиды, ильменит, перовскит.

УНЕСЕННЫЕ ВЗРЫВОМ

По-научному – ксеногенные. Когда кимберлитовый расплав стремительно прорывался через толщу земной коры, при подъеме он захватил обломки встречавшихся ему на пути пород – ксенолитов. Ксеногенные минералы – те, что находились в ксенолитах. К ним относятся: турмалин, циркон, кварц, оливин, апатит, пироксены, гранаты, эпидот, ставролит, кианит, андалузит, рутил, титанит, ильменит и другие.

ПЕРЕЖИВШИЕ РЕИНКАРНАЦИЮ

Речь о вторичных минералах. Это более молодые минералы, развившиеся в исходной породе под воздействием постмагматических процессов. Первичные минералы могут преобразоваться в совершенно новые минералы с иными свойствами. Например, оливин подвергся замещению серпентином и сапонитом, утратив свою первоначальную твердость. К вторичным также относятся минералы, которые заполнили собой пустоты в породе – трещины и поры – в результате карбонатизации, окварцевания. Известные вторичные минералы кимберлита – гидрослюды, сепиолит, гидроокислы железа, халцедон, сульфиды, барит, лейкоксен.

Два в одном: красота и польза

Среди первых двух групп минералов есть любимцы геологов – спутники алмазов. Они указывают на алмазное месторождение. К спутникам алмазов относятся гранаты, шпинелиды, пикроильменит, перовскит, титаномagnetит, хромдиопсид, рутил.

Наличие минералов-спутников позволяет не только предположить возможную алмазоносность кимберлитовой трубки. По спутникам также выделяют близкие по условиям формирования типы кимберлитов. А на основе этих данных можно делать выводы о сходном содержании и качестве алмазов на разных месторождениях.

Исследование вторичных минералов тоже имеет практическое значение. Эти преобразования, разнообразные по своему характеру и интенсивности, не только изменяют свойства руды, но и делают их неоднородными на различных участках месторождения. Они меняют твердость, прочность, плотность, химический и минеральный состав исходного кимберлита. Изучив вторичные минералы, специалисты разрабатывают оптимальные подходы к извлечению кимберлита из недр, его дроблению, обогащению и добыче из руды алмазов.

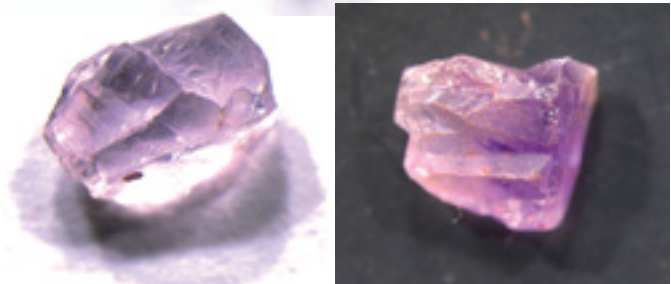
Обмануть доводчика: какие минералы притворяются алмазами

Ольга Кечик, инженер-минералог отделения окончательной доводки Ломоносовского ГОКа, «Севералмаз»:

– В Отделении окончательной доводки обогачительной фабрики доводчики вручную разделяют алмазосодержащий концентрат, прошедший цикл обогащения, на алмазы и хвосты ручного разбора (так называются отходы, подлежащие извлечению: иные минералы и случайно попавший мусор). Доводчики выбирают из концентрата зерна попутных минералов, кусочки кимберлитовой породы, мелкие крошки алмазов (те, что меньше минимального размера добываемого сырья), обломки карбонатных рубашек – оболочек, иногда



Розовые алмазы



Розовый кварц

Флюорит лиловый

300-370

МИЛЛИОНОВ ЛЕТ

ТАКОВ ВОЗРАСТ

КИМБЕРЛИТОВЫХ ТРУБОК

МЕСТОРОЖДЕНИЯ ИМЕНИ

ЛОМОНОСОВА. ОНИ

ОБРАЗОВАЛИСЬ В ПЕРИОД

ПОЗДНИЙ ДЕВОН – ВЕРХНИЙ

КАРБОН.



Включение хромдиопсида

закрывающих алмаз. В отходах также может быть встречен нечаянно попавший в концентрат мусор вроде осколков керамики, стекла, ворсинок от ветоши. Затем извлеченное алмазное сырье подвергается химической обработке. Мы, минералоги, получаем алмазную продукцию уже после первичного разбора и химической обработки коллегами-доводчиками. Мы проводим контрольный просмотр, чтобы удалить случайно не замеченные механические отходы.

Работу наших коллег-доводчиков затрудняет в первую очередь то, что черновой материал, который они просматривают, еще не прошел химическую обработку. Карбонатные рубашки, заключающие алмазы, глинистая составляющая кимберлитовых пород, плотным слоем оседаю-

щая на зернах, – помехи, скрывающие минералы, осложняющие визуальную диагностику. Чем меньше материал, тем сложнее его просмотреть. Тяжелее всего смотреть кристаллы размером менее 2 миллиметров.

Мария Бедрина, инженер-минералог отделения окончательной доводки Ломоносовского ГОКа, «Севералмаз»:

– Какие минералы могут быть похожи на алмаз? Действительно, некоторые минералы вводят в заблуждение. Прозрачный или полупрозрачный бесцветный, белый или розовый кварц, а также кальцит могут походить на зерна,

обломки или пластинки алмаза. Их стеклянный блеск может показаться схожим с алмазным, а совсем запутать – аналогичный цвет и прозрачность. После прохождения химической обработки кварц и кальцит растворяются в кислотах, а те зерна, которые не успели раствориться полностью, все же оплавляются, чем раскрывают себя. Смоляно-черные октаэдры и окатанные зерна хромшпинелидов отдаленно похожи на черные, полные включений алмазы технического качества. Хромшпинелиды отличаются жирным, а не алмазным блеском, матированной, шероховатой поверхностью и блестящими, смоляно-черными раковистыми сколами. Еще одна подсказка для минералогов – хромшпинелиды совершенно непрозрачные, а черные алмазы слегка просвечивают. Оранжевый цитрин, «рыжая» разновидность кварца, может напоминать алмаз того же цвета, но отличается более сла-

бым стеклянным блеском. Мелкие малиновые, цвета фуксии пиропы очень «стареют» быть похожими на алмазы: идентичными формами, оттенками, порой даже могут иметь аналогичные четырехугольные впадинки на гранях. Их выдает стеклянный блеск, но неопытному человеку сложно уловить разницу в интенсивности стеклянного и алмазного блесков. Ярко-зеленый хромдиопсид выделяется в первую очередь своим особым насыщенным цветом. Его оттенок отличается от характерных для алмазов месторождения оттенков зеленого. Также блеск хромдиопсида стеклянный и слабее алмазного. Но приходится хорошенько присмотреться, чтобы отличить этот минерал от зеленых алмазов в черновом концентрате.



КАНАРСКИЙ СЛЕД

Якутские кимберлитовые алмазоносные трубки могли образоваться в результате вулканической активности на месте нынешних островов Мадейра, Канарских и Азорских. Вы воскликнете: где северо-западное побережье Африки и где Сибирь? А мы ответим: Сибирская платформа была на том месте сотни миллионов лет назад. Ведущий научный сотрудник Научно-исследовательского геологического предприятия АЛРОСА, доктор геолого-минералогических наук Константин Константинов рассказал о том, как «древний компас Земли» – палеомагнетизм – может указать на алмазные подземные сокровищницы.

Древний компас Земли

Сегодня нам известно более 30 кимберлитовых районов на территории Сибирской платформы, которые распределены весьма неравномерно. Возраст месторождений (кимберлитовых тел, но не алмазов, которые могут быть гораздо старше) оценивается в 375–345 млн лет, что соответствует позднедевонской – раннекарбоновой эпохе (D3–C1).

Для эффективных геолого-поисковых работ геологам нужно разработать геодинамическую модель кимберлиитообразования – она поможет раскрыть причины и закономерности размещения алмазных месторождений. Для этого необходимо восстановить палеогеографическое положение Сибирской платформы – то есть понять, в какой части глобуса находилась Сибирь почти четыре сотни миллионов лет назад. Каким же геофизическим методом это можно сделать?

Каждый знает, что Земля обладает магнитным полем. По-простому это гигантский полосовой магнит в центре планеты, ориентированный по оси вращения (гипотеза центрального осевого диполя), то есть географический и усредненный магнитный полюсы всегда совпадают (см. рисунок А). Магнитные силовые линии выходят из полюсов (N – Северный, S – Южный), где напряженность поля максимальная.

Геомагнитное поле защищает нас от солнечной радиации. Благодаря ему мы ориентируемся на местности. Из школьного курса физики известно, что если стрелку компаса оставить в свободном состоянии – например, подвешенной на тонкой нерастяжимой нити, то она сориентируется по магнитному меридиану D (склонение) на Северный полюс, а ее угол наклона J (наклонение) к горизонту зависит от географической широты. На Северном полюсе стрелка займет вертикальное положение и будет указывать вниз, на Южном – вверх, а на экваторе она примет горизонтальное положение.

Этот закон природы знали еще древние путешественники и применяли для определения своего местоположения, составления карт, прокладки маршрутов. С незапамятных времен китайцы для ориентации в пространстве использовали «указатели пути», сделанные из черного камня – магнетита.

Сегодня, например, расстояние от нашего Мирного ($\phi = 62,5^\circ$ северной широты, $\lambda = 114,0^\circ$ восточной долготы) до Северного географического (магнитного) полюса N составляет: $27,5^\circ = 90^\circ - 62,5^\circ$. Но так было не всегда – при изучении магнетизма датированных геологических объектов Сибирской платформы (1) наблюдается «смещение» Северного магнитного полюса.

Последовательно соединяя координаты палеомагнитного полюса вглубь времен, можно построить траекторию кажущейся миграции магнитного

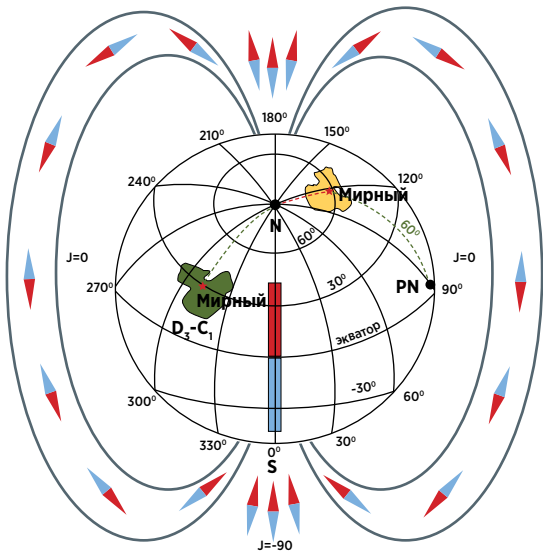
ОБ АВТОРЕ

КОНСТАНТИН КОНСТАНТИНОВ – ДОКТОР ГЕОЛОГО-МИНЕРАЛОГИЧЕСКИХ НАУК, СПЕЦИАЛИСТ В ОБЛАСТИ ПЕТРОФИЗИКИ, МАГНИТНОЙ МИНЕРАЛОГИИ, ПАЛЕОМАГНЕТИЗМА, ФИЗИКО-ГЕОЛОГИЧЕСКОГО И МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ. ОКОНЧИЛ ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫЙ ФАКУЛЬТЕТ ИРКУТСКОГО ПОЛИТЕХНИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА В 1986 ГОДУ. РАЗРАБАТЫВАЕТ РЕГИОНАЛЬНЫЕ И ЛОКАЛЬНЫЕ ДИНАМИЧЕСКИЕ ФИЗИКО-ГЕОЛОГИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ С ЦЕЛЮ ПОИСКОВ МЕСТОРОЖДЕНИЙ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ (АЛМАЗЫ, ЗОЛОТО, ПОЛИМЕТАЛЛЫ, УГЛЕВОДОРОДЫ И ПР.). АВТОР И СОАВТОР БОЛЕЕ 200 НАУЧНЫХ РАБОТ, В ТОМ ЧИСЛЕ 40 СТАТЕЙ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ЖУРНАЛАХ, ОДНОЙ МОНОГРАФИИ И ДВУХ ПУТЕВОДИТЕЛЕЙ. СТИПЕНДИАТ ПРЕЗИДЕНТА РФ И ГЛАВЫ ЯКУТИИ. НАГРАЖДЕН ЗНАКОМ «ОТЛИЧНИК РАЗВЕДКИ НЕДР» МИНПРИРОДЫ РОССИИ.

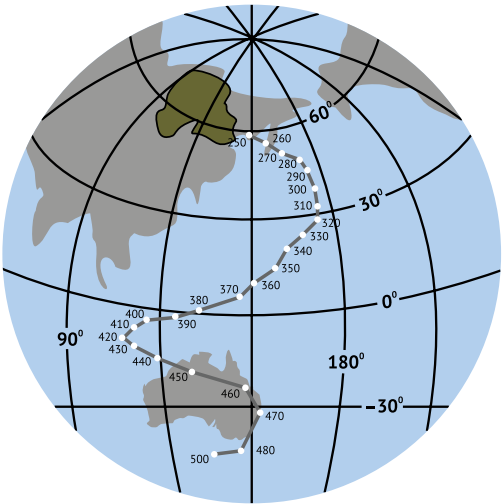




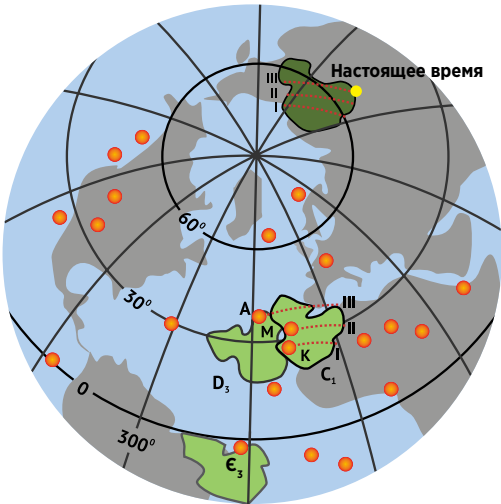
ГЕОДИНАМИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ПАЛЕОМАГНИТНЫХ ДАННЫХ ПО СИБИРСКОЙ ПЛАТФОРМЕ НА ПЕРИОД ВНЕДРЕНИЯ КИМБЕРЛИТОВ (поздний девон – ранний карбон)



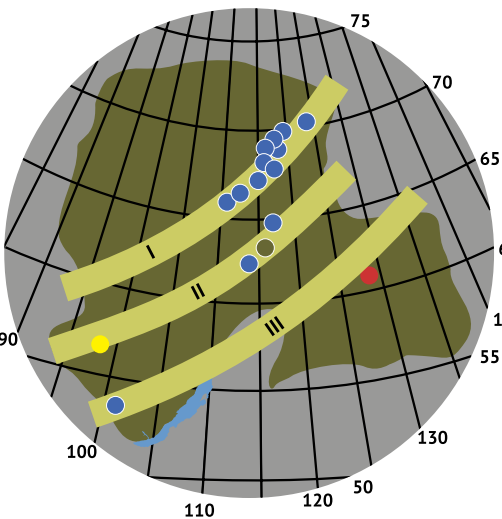
А – Современное (желтым) и палеогеографическое (зеленым) положения Сибирской платформы. Согласно принципу диполя совмещаем рассчитанный палеомагнитный полюс (PN) с Северным географическим (N) и получаем реконструкцию платформы.



Б – Траектория кажущейся миграции палеомагнитного полюса Сибирской платформы от позднего кембрия до триаса. 500, 480... млн лет назад.



В – Палеомагнитные реконструкции Сибирской платформы в позднем девоне (D3) и раннем карбоне (C1). К – Канарские острова, М – Мадейра, А – Азорские острова.



Г – Положение старых, новых и предполагаемых кимберлитовых полей относительно рассчитанных треков горячих точек.

Условные обозначения

- Вектор напряженности магнитного поля
- 500
- Траектория кажущейся миграции палеомагнитного полюса (по Torsvik (2012))
- Горячие точки (по Muller (1993))
- Предполагаемый трек горячей точки (по А. Житкову (1995): I – Алакит-Куойский, II – Мирнинский, III – Окинский)
- Известные кимберлитовые поля
- Хомпу-Майское кимберлитовое поле
- Бирюсинско-Чунское кимберлитовое поле
- Сюльдюкарское кимберлитовое поле

полюса (см. рисунок Б). Эта траектория составляет количественную основу решения широкого круга научных и прикладных геолого-геофизических задач, в том числе поисков месторождений алмаза. Например, палеомагнитный полюс позднего кембрия (500 млн лет назад) располагается южнее Австралии. Однако, согласно гипотезе центрального осевого диполя, движение магнитного полюса является кажущимся, а движение материков (платформ) – реальным. Поэтому, совместив с помощью специальной компьютерной программы палеомагнитный полюс позднего кембрия с географическим, мы увидим, что Сибирская платформа 500 млн лет назад располагалась в Западном полушарии, на востоке Бразилии. Положение Сибирской платформы в экваториальном поясе доказано не только палеомагнитными, но и палеонтологическими, палеоклиматическими и другими исследованиями.

Палеомагнитология – метод исторической геофизики, основанный на изучении магнитного поля прошлых геологических эпох, запись которого сохранилась в векторе естественной остаточной намагниченности – In. Свойство горных пород сохранять геофизическую инфор-

мацию подобно жесткому магнитному носителю называется палеомагнетизмом («ископаемый», или прошлый магнетизм).

Как это происходит? Почти все горные породы – песчаники, базальты, кимберлиты и другие – содержат магнитные минералы (магнетит, гематит, пирротин и другие). При их формировании – остывании магмы, осаждении частиц в воде и других геологических процессах – магнитные минералы, подобно стрелке компаса, ориентируются вдоль действующего на то время магнитного поля. Иными словами, горные породы «записали», как путешественники в дневнике, координаты своего палеогеографического местоположения на момент образования. Это свойство магнитной стрелки целесообразно использовать для расчета координат палеомагнитного полюса. Для измерения векторов In существуют специальные магнитометры и размагничивающие устройства, а для интерпретации палеомагнитных данных – компьютерные программы.

Сибирь прожгли африканские вулканы
С помощью аппаратуры и компьютерных программ, определяющих палеомагнитное поле,

ученые установили положение Сибирской платформы на тот момент, когда в ней образовались кимберлитовые алмазоносные трубки. В эту геологическую эпоху она находилась северо-западнее побережья современной Африки, напротив пролива Гибралтар.

Тогда Сибирская платформа прошла над тремя горячими точками, которые, согласно исследованиям (2), сформировали современные цепочки вулканических островов: Канарские, Мадейра и Азорские. Подобные горячие точки возникли в результате теплообмена на границе раздела «мантия – ядро» на глубине 2900 километров и вполне могли служить в качестве энергетических источников процессов образования кимберлитовых трубок.

В результате прожигания Сибирской литосферы (3) горячие точки могли оставить на ее поверхности следы – треки: Алакит-Куойский, Мирнинский и Окинский, внутри которых и разместились кимберлитовые районы.

Эта гипотеза подтвердилась после того, как более чем через 10 лет после ее появления на северо-восточном участке Окинского трека в 2007 году было открыто новое кимберлитовое

поле – Хомпу-Майское, а в 2015 году на Мирнинском треке – Сюльдюкарское.

Сейчас Институт земной коры Сибирского отделения Российской академии наук получил лицензию и ведет алмазопроисковые работы на юге Сибирской платформы в Бирюсинско-Чунском районе, расположенном на юго-западном участке Мирнинского трека. Если эта геодинамическая модель кимберлитобразования справедлива, то поиски коренных месторождений алмазов необходимо сосредоточить в пределах этих треков. С горячими точками также могут быть связаны месторождения железа, углеводородов и других полезных ископаемых.

(1) Torsvik T. H., van der Voo R., Preeden U., Niocaill C. M., Steinberger B., Doubrovine P. V., van Hinsbergen D. J. J., Domeier M., Gaina C., Tohver E., Meert J. G., McCausland P. J. A., Cocks R. M., 2012. Phanerozoic polar wander, palaeogeography and dynamics. Earth-Science Reviews 114 (3–4), p. 325–368
(2) Muller R. D., Royer J.-Y., Lawver L. A., 1993. Revised plate motions relative to the hotspots from combined Atlantic and Indian Ocean hotspot tracks. Geology 21 (3), p. 275–278
(3) Zhitkov A. N., 1995. Paleokinematiks and pattern of kimberlite fields location on the Siberian platform based on the hypothesis of hot spots. In: Extended abstracts Sixth International kimberlite conference. Novosibirsk, p. 692–694



ТОРЖЕСТВО ДЕТАЛЕЙ

НЕМЕЦКИЙ ЮВЕЛИР ОТТО ЯКОВ ЖИВЕТ В НЕБОЛЬШОМ ОСОБНЯКЕ ГЕРМАНСКОГО ГОРОДА КАРЛСРУЭ. ТВОРИТ ЗДЕСЬ ЖЕ, В МАСТЕРСКОЙ НА ПЕРВОМ ЭТАЖЕ, И НЕ ПРОДАЕТ СВОИ УКРАШЕНИЯ В ЮВЕЛИРНЫХ МАГАЗИНАХ. УКРАШЕНИЯ ОТТО ЯКОБА НЕУЛОВИМО ОТСЫЛАЮТ К НЕМЕЦКИМ СКАЗКАМ В ДУХЕ ВИКТОРИАНСКОЙ ГОТИКИ, И ЭТОТ СТИЛЬ НАХОДИТ ОТКЛИК У ПОКЛОННИКОВ И КОЛЛЕКЦИОНЕРОВ ПО ВСЕМУ МИРУ.



Беседовала
ЕЛЕНА ЕСАУЛОВА,
ювелир, коллекционер, блогер.
Фотографии предоставлены Otto Jakob

Как все началось? Вы всегда знали, что вам суждено стать ювелиром?

В детстве я мечтал стать минералогом. Выучил столько формул, что стал похож на ходячую энциклопедию. Минералы искал везде, где только можно. Моим мечтам пришел конец после встречи с профессиональным минералогом, открывшим мне глаза на то, насколько скучна его ежедневная работа и как она отличается от моих романтических фантазий.

Примерно в то же время я впервые попробовал себя в ювелирном деле – мне было тогда 17. Мы поехали со школьной экскурсией в Рим, и Вероника, моя

подруга, ставшая впоследствии моей женой, решила купить кольцо у одного хиппи на Испанской лестнице. Я всячески отговаривал ее, обещая, что сделаю для нее кольцо гораздо лучше. Так и случилось. Вероника была счастлива, и на меня посыпались заказы на кольца от нее и ее друзей. Некоторые из наших общих приятелей до сих пор носят мои украшения.

И все же, несмотря на первый успех, я решил пойти в живописцы, а не в ювелиры, и поступил в Академию художеств, где изучал искусствоведение и современное искусство. Моим наставником был Георг Базелиц – невероятная личность. Общение с ним

оказалось даже более ценным, чем непосредственно уроки живописи. Базелиц учил меня, что самое главное – это раскрыть свою индивидуальность. Но вот как ее раскрыть? Моим картинам ее явно не хватало, я это чувствовал. И вот приснился мне сон: захожу я в какую-то комнату, а вокруг кольца, серьги, подвески – и все сделано мной. Они были прекрасны, манили чистотой линий, казались глотком свежего воздуха. Я проснулся среди ночи буквально в озарении: вот мое истинное призвание! Да, мои картины не наполнены значением и смыслом, но я смогу выразить себя в ювелирном искусстве. Оставалось лишь изучить технику.



Как вы нашли собственный стиль?

В конце 1970-х – начале 1980-х годов в ювелирном искусстве, особенно в Германии, процветал минимализм. Достаточно было нанизать камни на нитку, и вот тебе ожерелье. Причем чем более неровные, асимметричные камни, тем это считалось круче.

Минимализм насаждался в художественных мастерских, в ремесленных. Мне все это чрезвычайно не нравилось, поэтому я решил постигать ювелирное искусство самостоятельно. Стал заказывать инструменты по каталогам, что было похоже на лотерею: некоторыми из заказанных инструментов пользоваться получалось, некоторыми – нет. Но я никогда не сдавался. Дело в том, что на уровне идеи я всегда знал, как должно выглядеть изделие, поэтому работал долго и упорно, пока не достиг желаемого результата.

Что для вас важнее – материал или идея?

И то и другое. Например, как бывший юный натуралист и минералог я обожаю ходить по выставкам минералов в поисках чего-нибудь редкого и необычного. Если мне попадается действительно интересный экземпляр, покупаю его, даже если не имею точного представления, как буду его использовать.

В ваших работах очевидны аллюзии к историческим произведениям. Почему они вас так вдохновляют?

Викторианская эпоха переосмысливает искусство с античных времен до эпохи Возрождения. И я ищу вдохновение в первоисточниках, пытаюсь их переосмыслить в контексте сегодняшнего дня. Это может быть природа, шедевры искусства, архитектура, старинные ювелирные изделия, наиболее интересные для меня с технической точки зрения. За несколько веков множество любопытных ювелирных техник оказались забыты и утеряны, поэтому для меня предмет особой профессиональной гордости – повторно их открыть и использовать с учетом современных реалий. У каждого ювелирного изделия своя история и свое содержание. Мои работы



Сверху по часовой стрелке: подвеска Agaṣaḡi с фантомным кристаллом аметиста и эмалевой фигуркой тукана (2020). Подвеска «Рука с зеленой ящерицей», вдохновленная эпохой Возрождения (2020). Серьги Pietrella, выполненные в технике инкрустации Pietra Dura, появившейся в Италии во времена Ренессанса (2009). Усыпанное бриллиантами ожерелье Tetra Twin (2010) с подвеской в виде креста (2012). Подвеска сделана из кристаллов горного хрусталя с природными включениями масла, газа и смолы, принадлежащих той эре, когда такие горные цепи, как Гималаи, все еще были в процессе формирования. Серьги Wolodja (2008), инкрустированные кораллом. Вдохновением для серег послужили моряки-матежники из советского немого фильма 1925 года «Броненосец Потемкин»



отличаются большим количеством деталей, тесно связанных друг с другом. Именно поэтому их легко спутать со старинными ювелирными украшениями, обычно перенасыщенными деталями и нюансами.

Вы часто используете желтые и коричневые бриллианты.

Коричневые и желтые бриллианты присутствуют во многих украшениях, созданных до XX века. Это настоящая роскошь! Бесцветные бриллианты я использую только для технологии бриллиантового мощения: они производятся в промышленных масштабах, ничем не отличаются друг от друга и не кажутся мне интересными.

Важна ли вам огранка камня?

Правильная огранка раскрывает камень, а неправильная способна убить его. На рынке можно найти массу превосходных камней, изуродованных дрянной огранкой. Именно поэтому я всегда держу под контролем важное дело гранения. Часть камней обрабатывается



непосредственно в моей мастерской, часть – огранщиками, с которыми я сотрудничаю и которые работают строго по моим лекалам.

Какие минералы и материалы вы предпочитаете?

Я предпочитаю древние металлы, такие как золото и серебро. Кроме того, я использую различные природные необработанные материалы – от драгоценных камней до необычных и пока недооцененных минералов.

Еще одной важной составляющей моих работ является стекловидная эмаль. Я работаю с ней так же, как это делали в эпоху Возрождения, а именно: обжигаю стеклянный порошок в печи при очень высокой температуре. Сегодня эта техника уже практически не используется.

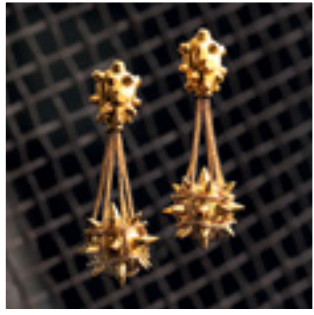
Где можно встретить украшения Otto Jakob?

У меня есть правило: я не продаю свои работы в магазинах. Приобрести мои ювелирные изделия можно только в моей мастерской или на одной из двух выставок: TEFAF Maastricht и TEFAF New York.

У меня есть клиенты по всему миру, но большая часть из них – немцы и американцы. И они крайне редко пропадают после первой покупки. Большинство возвращается по много раз. Несмотря на то что за год я успеваю создать не так много – менее 100 украшений, есть любители, которым удалось собрать целую коллекцию моих работ.

«Приснился мне сон: захожу я в какую-то комнату, а вокруг кольца, серьги, подвески – и все сделано мной. Они были прекрасны, манили чистотой линий, казались глотком свежего воздуха. Я проснулся среди ночи буквально в озарении: вот мое истинное призвание!»

Серьги MORGENSTERNE (2019) отсылают одновременно к средневековому оружию моргенштерн и к плодам каштана с шипами





КОЛЬЦО CARBUN – МОЕ ВИДЕНИЕ НЕДООЦЕНЕННОГО КОЛЬЦА С БРИЛЛИАНТОМ, ГДЕ РОСКОШНЫЙ КАМЕНЬ ЖЕЛТО-КОРИЧНЕВОГО ЦВЕТА ОКРУЖЕН ЧЕРНЫМ БЕЛЫМ ЗОЛОТОМ. ИДЕАЛЬНАЯ ОГРАНКА ПОДЧЕРКИВАЕТ НАСЫЩЕННЫЙ ЦВЕТ БРИЛЛИАНТА, ЕГО ЗАВОРАЖИВАЮЩИЙ БЛЕСК, ЗРИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИВАЕТ КАРАТНОСТЬ. **11-КАРАТНЫЙ КАМЕНЬ МОЖНО ЛЕГКО ПРИНЯТЬ ЗА 16-КАРАТНЫЙ! У НЕГО ТАКАЯ ЖЕ ПЛОСКАЯ ПОВЕРХНОСТЬ, ПОЭТОМУ КОЛЬЦО С НИМ УДОБНО НОСИТЬ.**

Сверху вниз: кольцо Mjoelnir II (2019), у которого можно менять фронтальную сторону, либо показав, либо спрятав бриллиант, огра- ненный во второй половине XIX века. Серьги Тусига в фор- ме крыльев северо- американского кузнечика



Ваши украшения – для жизни или для особых случаев?

Я бы хотел, чтобы мои украшения носились. А для этого приходится учи- тывать множество факторов: эстетику, комфорт, много чего еще. Например, мои изделия можно носить не только по торжественным случаям, но и на каждый день. И даже в офисе. Серьги всегда очень тонкие, легкие и не выгля- дят вызывающе. Я специально окисляю поверхность золотых колец и ожерелий так, чтобы белое золото стало похоже



на олово, а желтое золото – на медь. Знаток будет заинтригован, а вор оста- нется безразличным.

К вам приходят клиенты со своими набросками украшений?

Если честно, мне готовые эскизы еще ни разу не приносили. Мои клиенты, как правило, просто высказывают пожелания о том, что они хотели бы видеть. Это всегда довольно приблизи- тельно. Одно из самых незабываемых украшений я создал примерно 20 лет назад. Моя клиентка попросила изго- товить подвеску с молочными зубами ее детей. Мне показалось это очень трогательным. К счастью, результат ее не разочаровал.

Как вы набираете мастеров в ателье?

Обычно в моей студии нет студентов или мастеров-новичков, я нанимаю только квалифицированных ювелиров, уже достигших определенного уровня мастерства. Правда, начав работать у меня, они вновь становятся студента- ми – в течение первых двух лет изуча- ют мою технику и весь производствен- ный процесс, который в значительной мере отличается от того, чему их учат в школах и ювелирных мастерских.

Как вы считаете, изменит ли пандемия ювелирный рынок?

Сейчас многие задаются вопросом, как повлияет на ювелирный рынок пандемия коронавируса. Даже тому, кто не следит пристально за состоя- нием ювелирного рынка, понятно, что за последние десятилетия он

«Думаю, финансовый кризис поможет отделить зерна от плевел, а пандемия COVID-19 сможет хоть немного и ненадолго сместить акценты в дизайне, добавить драматизма. Жизнь и смерть – это вечная тема в искусстве, в том числе в ювелирном».

Подвеска Akula (2018) отсылает к реликвариям эпохи Ренессанса: зуб акулы помещен в трубку из горного хрусталя, с одного конца которой альбатрос из эмали, а с другой – трио сардин



заполнился неоригинальными из- делиями без содержания, не представ- ляющими никакой художественной ценности. Эти так называемые укра- шения – это просто потеря отличных природных материалов и рост цен на ресурсы. Думаю, финансовый кризис поможет отделить зерна от плевел, а пандемия COVID-19 сможет хоть немного и ненадолго сместить акценты в дизайне, добавить драматизма. Жизнь и смерть – это вечная тема в ис- кусстве, в том числе в ювелирном.

Ориентируетесь ли вы на клиентов какого-то определенного возраста?

Помимо создания украшений, моя работа направлена также на совер- шенствование мастерства и решение технических задач. В более широком смысле это значит никогда не остано- вливаться на достигнутом, постоянно развиваться, следовать своим целям и желаниям, проявлять настойчивость и упорство. С этой точки зрения мои работы находят отклик у представите- лей всех поколений.

Вы бы стали использовать в работе синтетические камни?

Никогда. Даже если мне понадобится что-то наподобие стекла – я выберу горный хрусталь.



Мы живем и работаем на уникальной земле. Якутия не только край древних минералов – свидетелей миграции континентов и появления цивилизаций, но и родина потрясающих животных, воскресением которых грезит научный мир. Местные жители нередко находят кости и бивни мамонтов. Такие находки попадались и специалистам самых северных алмазных россыпей, расположенных в сотнях километров от полярного круга. Алмазодобычу там ведет дочерняя компания АЛРОСА «Алмазы Анабара».

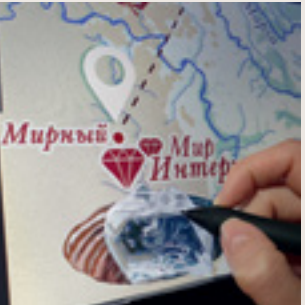
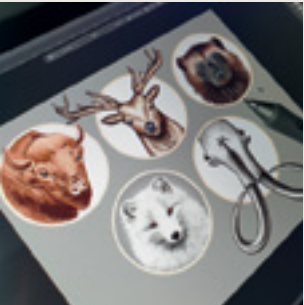
«Во время летних полевых работ, а также зимой в подготовительный сезон на урезах рек нам случалось находить кости мамонтов. Особенно запомнился 2007 год, когда мы проводили геолого-разведку у моря Лаптевых. По алмазности территория оказалась неперспективной, зато мы наткнулись на следы удивительных древних животных, – рассказывает главный геолог «Алмазов Анабара» Роман Желонкин. – А некоторые

представители мамонтовой фауны – овцебыки и бизоны – бродят и сегодня по Якутии, как в доисторические времена. Животных алмазного края Якутии мы называем «живыми алмазами» и поддерживаем программу восстановления их популяции».

С художницей Викторией Мезеновой мы составили карту месторождений и соседствующих с ними чудес алмазной долины.



ВИКТОРИЯ МЕЗЕНОВА
художник





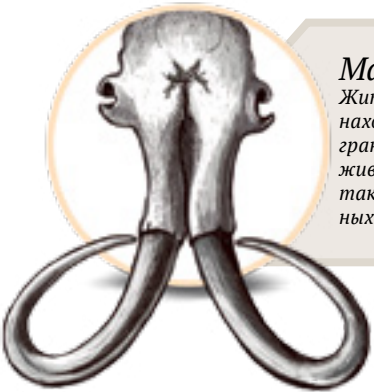
Песец

Также его называют арктической, или полярной, лисицей. Питается в основном леммингами, которых бывает в избытке летом. Один норный комплекс песца может простираться больше чем на 46 кв. метров и иметь 100 входов.



Росомаха

Этого зверя часто сравнивают с медведем, но на самом деле она родственник ласки, семейства кунных. Росомаха известна своей свирепостью. При небольших размерах (длина тела до 84 см) может, защищая свою территорию, атаковать медведя или волка. Помимо птиц, грызунов, рептилий, рыбы и падали в ее рацион входят ягоды.



Мамонт

Жители Якутии регулярно находят кости и бивни этих грандиозных доисторических животных. Такие находки также нередки и на заполярных алмазных приисках.



Попигайский кратер



«Алмазы Анабара»



«Алмазы Анабара»



* На Верхней Муне указана только трубка Заполярная, на которой уже началась алмазодобыча. Помимо Заполярной здесь есть также трубки Новинка, Деймос, Комсомольская-Магнитная.
** На карте указаны только самые крупные обрабатываемые месторождения. Так, на карте не указаны Зарница (около Удачного), Заря (около Айхала).
*** Арт-проект не претендует на статус географической карты и не может ее заменить.



Овцебык

В Сибири овцебыки вымерли 3–4 тысячи лет назад. Их начали заново расселять в арктической зоне Азии в 1970-х годах. Зимой 2020 года рабочие АЛРОСА повстречали овцебыка недалеко от дороги, соединяющей месторождение Верхняя Муна и Удачинский горно-обогатительный комбинат. Экологический центр АЛРОСА разослал сообщение всем работникам Якутии с разъяснением о том, как вести себя со зверем, чтобы ему не навредить.



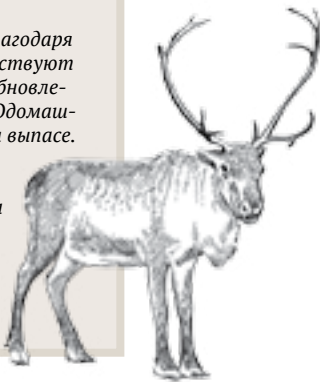
Бизон

Эти могучие быки тоже вымерли в Сибири. В 2006 году началась программа реинтродукции – восстановления исторического ареала бизонов. Из Канады в Якутию завезли четыре партии лесных бизонов по 30 голов. Четвертую партию доставили в апреле 2020 года. С 2014 года бизоны обитают в том числе и в парке «Живые алмазы Якутии», недалеко от города Мирный, алмазной столицы России. Этот парк финансирует АЛРОСА.



Северный олень

Дикие олени постоянно мигрируют, благодаря чему не истощают пастбища и способствуют циркуляции питательных веществ и обновлению растительной биомассы тайги. Одомашненный олень живет на полусвободном выпасе. Понимая исключительную роль этого животного для экосистемы, АЛРОСА участвует в программах мониторинга диких популяций и совместно с WWF – в проекте по борьбе с браконьерством. Также компания обустроила безопасные места перехода оленей через технологическую дорогу.



Алмазные прииски



Алмаз 51,49 карата (2018), трубка «Заполярная»



Алмаз «Город Вилюйск», 235,16 карата (2013), трубка «Юбилейная»



Алмаз «Борис Эйфман», 214,65 карата (2016), россыпь «Нюрбинская»



Алмаз 118,91 карата (2019), трубка «Интернациональная»



Многие работники добывающих и обогатительных комплексов АЛРОСА разлучаются с семьей и родным городом или поселком на несколько недель, чтобы отработать свою вахту за тысячи километров от дома. Как устроена жизнь вахтовиков и почему они выбрали такой режим работы – рассказали герои нашего материала.

вахта – ЭТО МАЛЕНЬКАЯ ЖИЗНЬ

текст:
ЭЛЛА ЗАХАРОВА



Фото: Григорий Ифтодий
Вахтовый поселок
Нюрбинского ГОКа



Фото: Мичил Яковлев
Прииск Маят, «Алмазы Анабара»



Андрей Игнатьев

31 год, начальник горного участка на месторождении Моргогор, «Алмазы Анабара»

Я – деревенский парень, жил за речкой (родное село Андрея находится на противоположном тому, где стоит Якутск, берегу реки Лены. – Прим. ред.). Родился в селе Майя Мегино-Кангаласского района, отучился там в школе и приехал поступать в Якутск, на геологоразведочный факультет Северо-Восточного федерального университета имени М. К. Аммосова. Окончил его в 2012 году и тогда же устроился в «Алмазы Анабара» помощником горного мастера. А потом меня повысили до должности начальника участка. Так что наша компания – мое первое и единственное место работы. *Живу я в Якутске, с семьей – женой и двумя детьми.*

А на вахту езжу в Анабарский район, за 3 тысячи километров от дома. До участка добираться сложно: из Якутска вылетаем самолетом, потом еще четыре часа едем по зимнику. Но, несмотря на такую отдаленность от цивилизации, условия жизни там просто отличные, для работников сделано все.

Дома благоустроенные, есть средства связи – и Интернет, и телефон. Так что можно спокойно делать видеозвонки. Есть тренажерный зал, культурный центр, в кинотеатре фильмы показывают.

Благодаря этому оторванности от «большой земли» мы не чувствуем. *Созваниваюсь с родными каждый день* и в курсе всех событий, которые происходят дома. Жена и дети – дочке 11 лет, сыну 4 года – все равно по мне скучают, а я – по ним. Часто возникает желание увидеться с женой, поцеловать дочку, сына обнять... Но вся жизнь горного инженера связана с производством, а в Якутске такого производства нет, поэтому о том, чтобы оставить вахту и работать в городе, я даже не задумываюсь.

Мой рабочий день длится 8 часов и начинается так: утром – планерка,

где присутствуют горные мастера и врач. Врач отчитывается о здоровье работников, а затем мастерам выдаются наряды. После планерки – объезд: сначала поселок, дальше – по горным работам: я контролирую, как выполняются наряды.

Вечером отчитываюсь начальству по телефону, докладываю, как прошел день на всем прииске, как выполняется общий план ведения горных работ.

Люди, которые меня окружают на вахте, – из разных регионов страны, не только из Республики Саха. Кто-то из Иркутской области, кто-то из Подмосковья. Отношения в коллективе сплоченные, дружеские: и люди подобрались добрые, и без взаимовыручки в сложных условиях никак нельзя. Как узнать, что за человек перед тобой? А все равно это всегда видно. Интересуешься, как он работает, общаешься, так постепенно и узнаешь.

Жена и дети – дочке 11 лет, сыну 4 года – все равно по мне скучают, а я – по ним. Часто возникает желание увидеться с женой, поцеловать дочку, сына обнять...

Фото: Александр Шин

БЛИЦ

Сколько лет вы работаете вахтой? – Семь лет.

Сколько длится вахта? – Три месяца.

Что вы берете с собой, когда отправляетесь на вахту? – Да мне ничего и не надо, тем более что нам все выдают, начиная со спецодежды и обуви, заканчивая зубной щеткой и пастой.

Как вы любите проводить время между вахтами? – У меня частный дом, и работы по его обустройству всегда хватает. Например, сейчас надо достроить гараж. А вот когда работу по дому и участку закончим, в планах появятся поездки: надеюсь, все это у нас еще впереди!

Сколько лет вы работаете вахтой? – С 2009 года, больше 10 лет.

Сколько длится вахта? – Две недели.

Что вы берете с собой, когда отправляетесь на вахту? – Бытовые предметы и любимые продукты – сыр «Ламбер» или сервелат какой-нибудь.

Как вы любите проводить время между вахтами? – На межвахтовом отдыхе я в основном провожу время дома: в квартире ремонт, два гаража, две машины – все это требует времени. В отпуск ездим каждый год, с семьей. Были в Екатеринбурге, на чемпионате мира по футболу. Были в Калининграде, в Москве, в Питере, на Байкале, почти половину Урала объездили. Из зарубежных стран предпочитаем Китай.



Фото: Александр Шин

Жена скучает, но она знала, на что шла. Она очень хорошая хозяйка, мать и ждет меня с сыном, как настоящая жена декабриста!

Леонид Афанасьев

32 года, старший мастер на фабрике № 16, Нюрбинский ГОК

Родился я в городе Нюрба, учился там до 8-го класса, а потом моя семья переехала в Мирный: отцу предложили должность главного инженера по охране окружающей среды на Нюрбинском ГОКе. После школы я поступил в мирнинский филиал Якутского государственного университета (ныне – СВФУ имени М. К. Аммосова. – Прим. ред.), на кафедру обогащения полезных ископаемых. На 2-м курсе проходил производственную практику на площадке Накын – отработал две вахты. И до 5-го курса проходил практику там же. После окончания университета я устроился, уже на постоянной основе, сепараторщиком тяжелой осредненной сепарации на фабрику № 16. В течение года работал на разных

переделах, освоил несколько профессий: дробильщика, машиниста конвейера, машиниста насосных установок. Примерно через год меня перевели на должность диспетчера фабрики, еще через пару лет я стал мастером смены и неоднократно замещал старшего мастера. А с 2018 года и сам им стал.

Мои обязанности – организация технической работы фабрики, выполнение всех предписаний охраны труда, соблюдение требований промышленной, пожарной безопасности, организация и планирование ремонтов, ведение табеля учета рабочего времени. *Поселок Накын*, в котором находится наша фабрика, расположен в 200 километрах от Нюрбы, и мы добираемся туда на самолете или вертолете, а Якутск, где я живу, – в 800 километрах от Нюрбы.

Климатические условия у нас непростые: температурный разбег – от минус 50 до плюс 40 градусов. Зато близость к полярному кругу не раз позволяла наблюдать северное сияние, любоваться невероятно красивыми звездами. Ну и дикие животные у нас присутствуют – олени, лиса, которые, конечно, не в диковинку. А медведей, я знаю, здесь видели геологи.

Наша смена длится 12 часов: в 8 утра заходим на фабрику и работаем до 8 вечера. Одну неделю – в дневную смену, вторую – в ночную. *Свободного времени остается не так уж и много*, для него есть спортзал, комната отдыха, где можно поиграть в теннис, посмотреть телевизор или просто пообщаться. Я стараюсь посещать спортзал, а летом буду ходить на

новую спортплощадку – поиграем в футбол, волейбол.

Здесь нет конфликтных, негативных людей: такие люди вахтовым методом долго не работают. Ходить две недели подряд в негативе – этого никто не выдержит.

У нас сложившийся коллектив, работаем вместе порядка 4–5 лет. Немного обновляется состав, но основной костяк остается. Большинство ребят местные, из Нюрбинского и Мирнинского районов, но есть и такие, кто всю страну проезжает, чтобы сюда попасть – на вахту летают из Новосибирска, Оренбурга.

Жена скучает, но она знала, на что шла. Она очень хорошая хозяйка, мать и ждет меня с сыном, как настоящая жена декабриста! Провожают, конечно, с неохотой, а встречают со слезами радости. День отъезда всегда проводим вместе: организуем семейный ужин или отправляемся в кафе, на природу.

С вахтовым методом я знаком еще со студенчества, и он мне сразу понравился. В этой работе есть романтика: Север, тайга, тундра, вокруг только снежные пейзажи. Конечно, и зарплата устраивает. Стал бы я искать какую-то работу в Якутске? Может быть – если бы у нас родился второй ребенок, а я открыл бы для себя новые возможности. Все-таки семья важнее всего!

Б
Л
И
Ц

Сколько лет вы работаете вахтой? – С 2016 года, пятый год.

Сколько длится вахта? – Две недели.

Что вы берете с собой, когда отправляетесь на вахту? –

Планшет, потому что люблю смотреть сериалы. Я поклонник хорошего кино разных жанров – смотрю и комедии, и фантастику, и драмы.

Как вы любите проводить время между вахтами? – Общаюсь с друзьями, смотрю кино. Этой зимой ездили с семьей в Прагу. Вообще, мы любим морские страны – уже были в Турции, Тунисе, Таиланде, Греции: обычно хочется погреться, искупаться в море. Но в последний раз решили сменить направление.

Сергей
Патарушин

34 года, машинист конвейера обогатительной фабрики Ломоносовского ГОКа, «Севералмаз»

Я служил по контракту в армии, уволился, вернулся в Архангельск и пришел работать в розничную торговлю: начал с продавца и спустя почти 9 лет дошел до должности замдиректора. В какой-то момент по-

нял, что перегорел, и решил кардинально поменять сферу деятельности. Моя жена работает в отделе кадров ПАО «Севералмаз» – она и сообщила, что в компании есть подходящая вакансия – машинист. Собеседование я прошел, это было в 2016 году. Начал работать и буквально за три месяца понял, что это мое: мне нравится производство, нравится

Фото: Николай Гернет

делать что-то значимое, глобальное, быть причастным к одному из самых больших в Европе добывающих предприятий. Поэтому я решил развиваться в этой сфере дальше, получить высшее образование и поступил в Уральский горный государственный университет на специальность «горный инженер электрификации и автоматизации горного производства». В январе 2021 года защищаю диплом.

На вахте, конечно, скучаю по родным – по жене и ребенку, родителям и близким. Дочка у меня маленькая, и она очень быстро меняется – и внешне, и своим поведением: замечаю это каждый раз, когда приезжаю домой. Растет человек!

Вахта для меня несет одни плюсы: успеваешь соскучиться и больше тянешься к людям, внимательнее к ним относишься. Моей жене с ребенком помогают, но все равно морально и физически одной ей тяжело. Поэтому, когда я дома, стараюсь макси-

мально ее разгрузить: беру на себя заботы о дочке. Вахтовка привозит нас на автовокзал Архангельска, где меня встречают жена и дочка – такой у нас обычай. А уезжаю я один – добираюсь до автовокзала на такси, а оттуда всех забирают вахтовки, и мы едем около двух часов до поселка. Вахта у нас двухнедельная: две недели – дневные смены, две недели – дома, следующие две недели – ночные смены. Смена длится 12 часов. Моя задача – следить, чтобы все

оборудование работало правильно, обслуживать его, устранять неполадки. У нас восемь двухэтажных общежитий. Живем так: в блок-секциях с двумя комнатами и одной ванной на двоих. В поселке есть столовая, спортзал, где играют в большой теннис, футбол и баскетбол. Зимой можно кататься на лыжах. Я человек общительный, мне несложно завязывать новые контакты. Поэтому довольно быстро влился в коллектив, обзавелся хорошими знакомыми, друзьями. Мы и вне вахты общаемся. У нас нет такого, чтобы работала одна молодежь, как это было в продажах. Здесь я встречаюсь с людьми разного возраста, но общий язык находится со всеми: физический труд объединяет людей. Если случаются какие-то нештатные ситуации, мы все друг другу помогаем – этому способ-

ствует коллективный дух, взаимопомощь. Наверное, это можно сравнить с армейским братством. Мне нравится такой режим работы. Это очень комфортно, в том числе и потому, что можно не планировать заранее отпуск, ни с кем не договариваться, чтобы тебя подменили: двух недель межвахтового отдыха вполне достаточно для полноценной поездки куда-нибудь или решения бытовых вопросов. На вахте природа, тишина, умиротворение. Многим не хватает городского шума, а я, наоборот, приезжаю и наслаждаюсь спокойствием. Ни автомобилей, ни суеты – только слышишь, как деревья колышутся.



КОЛЯСКА ИГРУШЕЧНАЯ

Северная Европа, конец XVIII – начало XIX века. Коляска из серебряной скани, стекла и бархата, была игрушкой царских детей. Реставрационные работы проходили в 2012 году: была выправлена деформация, вставлено утраченное стекло и пропаяны лазерной сваркой разрывы. Помимо этого, экспонат очистили от органических загрязнений и патины.



Официально история российской реставрации началась именно на территории Московского Кремля, когда в 1836 году Николай I инициировал там восстановительные работы Теремного дворца. Вслед за дворцом объектами реставрации стали другие кремлевские сооружения, например, Благовещенский собор, над которым работали шесть лет, с 1861 по 1867 год.

В отличие от архитектурной, реставрация иконописи, оружия и предметов декоративного искусства – достаточно молодое направление. Соответствующий отдел музея существует с 1963 года, и в его состав входят специалисты по работе с живописью, тканями, металлом, бумагой, книгами, графическими материалами. Понятно, что собрание Музеев Кремля гораздо старше, чем сами реставрационные мастерские, и впечатляет своим масштабом. Все экспонаты восстанавливаются собственными силами, так что в штат мастерских входят профессионалы самого разного профиля.

Сейчас здесь готовятся к событию международного масштаба: на Красной площади, на месте бывших Средних торговых рядов планируется открытие нового музейного комплекса. Его выставочная площадь составит около 80 тысяч квадратных метров. Это значит, что огромная часть коллекции,

которая долгое время была недоступна широкой публике – в том числе из-за тесных помещений кремлевских Музеев, – переедет в новое здание и войдет в состав постоянной экспозиции. О масштабе перемен можно судить только по двум фактам: размер музеев увеличится более чем в 5 раз, а количество доступных посетителям Кремля экспонатов возрастет в 2,5 раза.

Своего рода генеральной репетицией будущего переезда стала проходившая в прошлом году выставка «Хранители времени. Реставрация в Музеях Московского Кремля». Она развернулась на двух площадках и демонстрировала самые значительные работы кремлевских реставраторов за последние пять лет. Некоторые уникальные предметы, долгое время скрывавшиеся от широкой публики в музейных запасниках, были представлены впервые, так что выставка вызвала большой ажиотаж.

Например, посетители выставки увидели отреставрированные не так давно парные венцы двух юных царей, Петра Алексеевича и Ивана



ШАПКА АЛМАЗНАЯ ЦАРЯ ИВАНА АЛЕКСЕЕВИЧА

Венец датируется 1687 годом. Для его украшения использовались запоны разных типов, выполненные в различных регионах. Некоторые из них могли украшать в свое время венец царя Федора Алексеевича. Также в описи Царской казны 1682 года говорится, что золотой крест с алмазами был снят с венца Михаила Федоровича, изготовленного в 1627 году. Как следует из архивных источников, «за дело царской Шапки первого наряда великого государя Иоанна Алексеевича» мастер Юрий Вилимов Фробис (один из ведущих мастеров Золотой палаты) получил 30 золотых.

Х Р А Н И Т Е Л И ПРОШЛОГО

В декабре 2021 года на Красной площади закончится строительство здания, под крышу которого переедет огромная часть коллекции Музеев Московского Кремля. Мы побывали в его реставрационных мастерских и поговорили об одном из самых важных музейных направлений, которое чаще всего остается закрытым для широкой публики

текст:

КАРИНА МЕЛКУМЯН

фото предоставлены:

Московскими музеями Кремля



ШАПКА АЛМАЗНАЯ ЦАРЯ ПЕТРА АЛЕКСЕЕВИЧА

Венец датируется 1684 годом. В описи Царской казны 1682 года сообщается, что многие запоны и крест были сняты с несохранившегося венца царя Федора Алексеевича. По словам художника-реставратора Музеев Кремля Вадима Яковлева, венец поступил в работу с органическими загрязнениями и патиной, с сильными прорывами в основе и разрывами в нижней части. Венец демонтировали, каждая деталь была очищена, камни и эмалевый слой – укреплены. Все проделанные работы являются обратимыми. Монтаж по их завершении производился в строго обратной последовательности.



Алексеевича – их создавали в мастерских Кремля в 1684 и 1687 годах. Среди других уникальных недавно отреставрированных предметов – созданная в 1730 году бриллиантовая корона Анны Иоанновны, увенчанная алмазным крестом и внушительным турмалином, резная икона Богоматери Страстной конца XVII века, стеклянный холодильник для вина, подаренный в 1716 году датским королем Фредериком IV царю Петру I, и многое другое.

Ирина Масленникова, научный сотрудник Музеев Московского Кремля, куратор выставки «Хранители времени. Реставрация в Музеях Московского Кремля»: «На выставке, где экспонировалось 87 предметов, были представлены работы всех наших направлений: реставрация металла, живописи, ткани и бумаги. Наиболее эффектной частью экспозиции стали расположенные в Успенской звоннице предметы из драгоценных металлов: это и государственные регалии, и подарки, и личные предметы коронованных особ – например, детские игрушки, принадлежавшие царской семье».

Ирина Масленникова: «Конечно, центром всеобщего внимания стали венцы царевичей Ивана и Петра, а также корона императрицы Анны Иоанновны. Причем если корону при реставрационных работах мы не разбирали – иначе могли быть повреждены аутентичные крепления, то венцы разобрали полностью – в данном случае мы не рисковали, так как их первоначальные крепления не были



ХОЛОДИЛЬНИК ИЗ СТЕКЛА И СЕРЕБРА, С ГРАВИРОВКОЙ И ЗОЛОЧЕНИЕМ, ДО 1716

Холодильник со съемной крышкой в виде слона, предназначавшийся для изменения подававшихся на стол напитков. Германия, до 1716 года. Был изготовлен на Ландграфской стекольной мануфактуре, расположенной в крошечном городке Альтмюндене, и подарен Петру I королем Дании Фредериком IV во время визита первого в Данию.

сохранены. И вот когда все детали были разложены на столе, у нас появилась уникальная возможность проследить историю венцов. Например, мы обнаружили, что в их состав входят части ювелирных украшений, которые могли быть преподнесены московскому двору восточными правителями: фрагменты браслетов, каких-то застежек, даже серег. Другие детали, скорее всего, были сняты с более ранних царских регалий, например, с венца Федора Алексеевича, старшего брата царевичей Ивана и Петра. Так что сам процесс разбора царских головных уборов положил начало новому этапу изучения коллекции государственных регалий. Мы поняли, что это действительно значимое событие и венцы просто необходимо представить публике. Как и другие значимые предметы, отреставрированные за последнее время».

Художник-реставратор Музеев Кремля Вадим Яковлев: «Поскольку мы проводили демонтаж венцов, у нас была возможность изучить каждую деталь, каждую накладку и увидеть, что скрывают их оборотные стороны. При демонтаже шапки Петра весь стол длиной около трех метров был покрыт планшетами с пронумерованными деталями. Сам процесс выявил достаточно много

КОРОНА

ИМПЕРАТРИЦЫ АННЫ ИОАННОВНЫ

Была изготовлена весной 1730 года – в создании участвовали алмазных дел мастер Иван Шмит и золотых дел мастера Самсон Ларионов, Никита Милюков и Калина Афанасьев. Серебряная позолоченная императорская корона была задумана в виде двух полушарий, соединенных широким обручем. Между ними проходит дуга, увенчанная турмалином и алмазным крестом. Корона была изготовлена к коронации императрицы Анны Иоанновны, которая состоялась 28 апреля 1730 года. Работами руководил придворный ювелир Самсон Ларионов, создававший короны для императрицы Екатерины I и императора Петра II».



интересных фактов, например, позволил установить, какие украшения и детали использовались при создании головных уборов. Так, в центральной части шапки Петра помещена большая брошь или заколка для волос, а декоративный обод в нижней части образован из пояса или наручей».

Вадим Яковлев: «Корону Анны Иоанновны мы не демонтировали, хотя, конечно, разобрать ее было бы интересно. Дело в том, что она содер-

жит тончайшие аутентичные накладки, и около трети из них с большой вероятностью были бы сломаны в процессе демонтажа. К тому же крепеж не требовал серьезных реставрационных мероприятий, он держался достаточно хорошо. В связи с этим мы демонтировали только крупные элементы, удалили патину и укрепили входящие в состав короны камни. Интересно, что из 2700 камней был утрачен только один. Основа короны выполнена из серебра:

с одной стороны, оно не такое дорогое, как золото, с другой – не настолько тяжелое, что немаловажно – даже без внутренней отделки тканью вес головного убора составляет около 2 кг. Что касается процесса изготовления, известно, что корону делали в очень короткие сроки, буквально за два месяца, с привлечением нескольких ювелирных мастеров иностранного происхождения, работавших при московском царском дворе».



ВЕНЕЦИЯ –

город-карнавал, город-мираж. Кажется, он живет в своей остановившейся эпохе – в стороне от современной суеты. Эта глубокая синь воды, чуть обшарпанные фасады зданий – они помнят взлеты и падения империй. Много ли ювелиров могут похвастаться такой историей? Сейчас, когда даже великие ювелирные дома не принадлежат своим семьям-основателям, особенно приятно приоткрыть дверь в мир, который не тронуло время.



ГОРОД ДРАГОЦЕННОСТЕЙ

текст:

ЕЛЕНА ЕСАУЛОВА, автор ювелирного бренда E2J, коллекционер

Стоит слегка изменить привычным туристическим маршрутам, как этот город начинает раскрываться, как старинная волшебная шкатулка, и преподносит удивительные сюрпризы и подарки. Конечно же, и ювелирные.

кафе Florian



Karl Allen Lugmayer / Shutterstock.com

Зайдем в город не через величественную площадь Сан-Марко, а через улочку, которая проходит мимо ее левого крыла (если стоять спиной к Дворцу дождей) и старейшего любимого многими кафе Florian, работавшего во все времена начиная с 1720 года – несмотря на войны и прочие напасти.

Преодолев желание сесть за столик, направимся мимо и проследуем от Церкви Святого Моисея по маленькой, но яркой и полной современных брендов улочке. Наша цель – скромная деревянная дверь с витринами по обе стороны, которые выглядят так, будто кто-то перепутал эпохи и они оказались вне времени и пространства. Возможно, именно из-за этого несоответствия и дверь, и витрины большую часть времени заперты на крепкий замок. Но если фортуна улыбнется и витрины встретят нас блеском причудливых вещей, задержимся для приличия на пару минут на пороге, нажмем на заветный звонок и приготовимся к встрече с прекрасным.

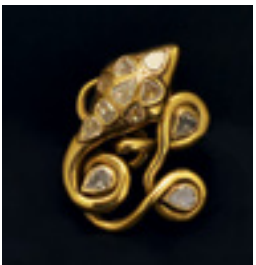
Перед нами пространство магазина, а в его глубине, за тяжелыми металлическими дверями, святая святых – мастерская. Мы в ателье старейшего ювелира Венеции – Attilio Codognato.

Для меня он такая же неотъемлемая часть города, такой же его символ, как покачивающиеся в свете закатного солнца гондолы, прекрасный театр Ла Фениче или розовый отблеск фонарей в утреннем тумане.

Адрес ателье не менялся с 1866 года, в нем вы буквально прикасаетесь к истории, и такой, что захватывает дух. Эти стены помнят первую Венеци-



Attilio Codognato



Главный лейтмотив всех коллекций Дома – популярная среди венецианских мастеров тема смерти: memento mori

анскую биеннале 1895 года, в которой, конечно же, участвовал и Codognato; помнят съемки фильма Висконти «Смерть в Венеции» и самого великого мэтра кино. А еще Коко Шанель, Сергея Дягилева, Жана Кокто, Огюста Ренуара и Эдуарда Мане. Уже значительно позже сюда заходили Орсон Уэллс, Сильвана Мангано, Грейс Келли, Мария Феликс, Энди Уорхол и Джеки Кеннеди, которая, впрочем, к тому моменту стала миссис Онассис. Одни приходили за милой странной брошью, другие – за пред-

метами интерьера, которые и сейчас расставлены по всему магазину. Если в день визита у его управляющего будет хорошее настроение (встретить здесь самого хозяина уже почти невозможно), он во всех красках опишет долгую историю Дома. А заодно расскажет о покупателях и обитателях витрин: они демонстрируют всевозможные черепа, мистические руки Викторианской эпохи, горгулий и прочие символы быстротечности жизни, о которой здесь помнят как нигде.

↓

АДРЕС: San Marco 1295,
www.attiliocodognato.it

Изделия
Vhernier
отличают
потрясающий
микс камней
и ироничный
дизайн



После Nardi можно с чистой совестью вернуться в кафе «Флориан» – на перерыв. А после пересечь площадь по диагонали: на той стороне нас будет ждать встреча с менее знаковыми, но и, возможно, более нетривиальными ювелирными брендами Венеции. Сразу за Дворцом дождей прячется магазин еще одного ювелира, отражающего в своих работах бесконечную сказочную историю города. Маски, змеи, маги, пираты

ювелирный дом *Giolleria Bastianello*



Черное дерево, яркие рубины и некий магический шлейф присутствуют в работе всех ювелиров, чье творчество связано с Венецией



АДРЕС: *Calle del Capeler, San Polo 1592, www.bastianelloarte.it*

и снова арапы, одетые в сокровища морей! Речь о доме Giolleria Bastianello.

Джанлука и Грация Бастианелло принимают клиентов в своей пленительной «лавке», как любя называют это место русские экспаты, уже более 30 лет. Стиль Giolleria Bastianello не настолько уж узнаваем, но всегда оставляет место неожиданным ювелирным открытиям. Здесь используют большое количество жемчуга и самоцветов, часто работают на заказ, создают украшения по эскизам старых мастеров, да и антиквариата в «лавке» хватает. Единственное, чего вы никогда здесь не встретите, – распиренного муранского стекла. Попробуйте спросить о нем – и мастера деликатно, но с хитрой улыбкой уйдут от ответа, бросив, как бы невзначай, взгляд на хрустальные люстры под потолком: стекло – для интерьеров, а для заказчиков – благородные металлы и камень.



Oreficeria Gioielleria Dogale

Включив чутье охотника за красотой, в районе Каstellо, чуть в стороне от туристических троп и космических цен, мы найдем неприметную витрину еще одного венецианского коллекционера таинств и эмоций – Oreficeria Gioielleria Dogale.

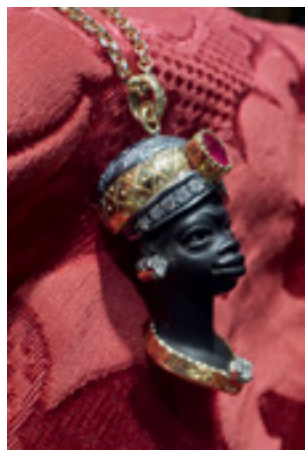
Рассмотреть сквозь витрину интерьеры практически невозможно – она пестрит украшениями на любой вкус и кошелек. Здесь можно увидеть как традиционные броши с немного потускневшими от пыли веков бриллиантами, так и вполне современные украшения из бижутерных сплавов и полудрагоценных камней.

Ну а если нам и этого окажется недостаточно, отправимся на мост Риалто, в лавочках которого соседствуют антиквариат, новодел, старые бриллианты и новые «хамелеоны». Здесь можно рассматривать не торопясь, мерить, торговаться – и наконец найти свой, тот самый «единственный и невероятный» венецианский трофей!

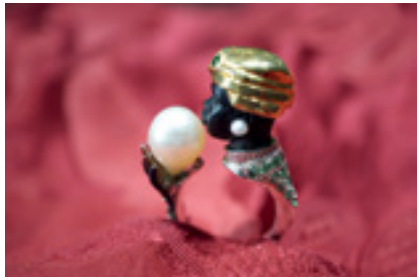
Впрочем, не стоит забывать, что охота за сокровищами – всегда рулетка, в которой обязательно есть как победители, так и проигравшие. Но что бы мы ни выбрали, купленная



Ювелиры Oreficeria Gioielleria Dogale интерпретируют извечную тему memento mori на современный лад и активно используют в своих работах жемчуг



в этом городе вещь навсегда останется напоминанием о той самой венецианской магии, о вальжном рассвете над лагуной, о свете розовых фонарей вдоль Гранд-канала, о запахе кофе над Сан-Марко и о ленивом плеске волн о стены, в которых замерло само Время.



АДРЕС: *Sestiere Castello 4318, Ruga S. Apollonia, Calle de la Canonica, www.gioiellivenezia.com*



ВЕЧНОЕ цветение

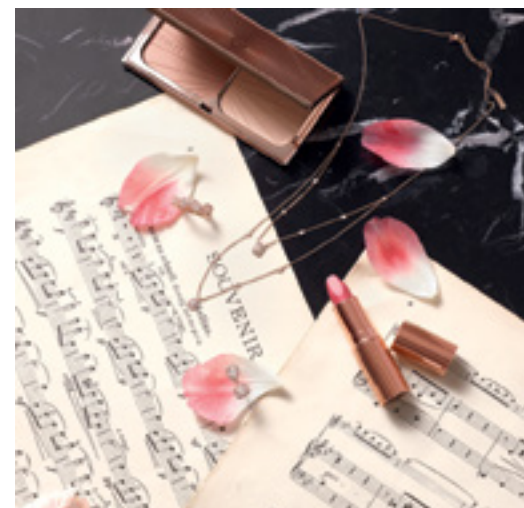
ТЕМЫ ЮВЕЛИРНЫХ КОЛЛЕКЦИЙ – ТА СТАБИЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ, НА КОТОРУЮ НЕ ВЛИЯЮТ СОЦИАЛЬНЫЕ, КУЛЬТУРНЫЕ ИЛИ ЛЮБЫЕ ДРУГИЕ ТРЕНДЫ. ЧТО БЫ НИ ПРИНОСИЛ ВЕТЕР ПЕРЕМЕН, КАЖДЫЙ ГОД ЮВЕЛИРНЫЕ ДОМА БУДУТ ПРЕДЛАГАТЬ НОВЫЕ ВЕРСИИ УКРАШЕНИЙ НА ИЗВЕЧНЫЕ ТЕМЫ: СЕРДЦА, КРЫЛЬЯ И НИКОГДА НЕ УВЯДАЮЩИЕ ЦВЕТЫ.

Фото: материалы пресс-служб

Messika

Французский бренд открыл этот год коллекцией, главным мотивом которой стали бриллианты, ограненные в форме сердца – канонического символа для многих ювелирных домов. Основательница бренда – Валери Мессика – в начале своей карьеры пообещала отцу, владельцу бизнеса по продаже бриллиантов, что главным героем ее украшений станет именно этот камень. Так что основа ее коллекций неизменна из сезона в сезон: бриллианты в окружении белого, желтого и розового золота.

Что касается дизайна, Валери Мессика и здесь не отошла от характерного для бренда стиля – лаконичного, укладывающегося в определение «и в пир, и в мир, и в добрые люди». Тонкие изящные кольца, которые обнимают пальцы гибкими волнами, можно носить одновременно по несколько штук, и это удивительным образом не перегружает общую картину, а моносерьги сочетаются как друг с другом, так и с кулонами, которые словно парят и передают ощущение весенней легкости.





коллекция

78



Высокоювелирную коллекцию Jannah мастера итальянского Дома создавали совместно с шейхой Фатимой – внучкой шейха Заида ибн Султана Аль Нахайяна, построившего одну из красивейших мечетей мира в Абу-Даби. Среди ключевых мотивов коллекции – характерные пятилистные цветы, украшающие потолки мечети и символизирующие райский сад, по-арабски – Jannah. Примечательно, что часть украшений поступила в продажу, а часть осталась в королевской семье.

Самые яркие изделия Jannah – многоярусные колье, или так называемые пончо, складывающиеся в сложную композицию из драгоценных камней и жемчуга Акойя. Также в коллекцию включены тиары, вдохновленные традиционными арабскими украшениями на голову: в одной из них переплетаются в кружевном узоре бриллианты и жемчуг, вторая демонстрирует любимые в странах исламского Востока изумруды. Восточную тему продолжают переходящие в кольца браслеты.

И наконец, жемчужина коллекции – настоящая семейная реликвия, изумрудный сотуар, который когда-то был преподнесен бабушке шейхи Фатимы. В центре украшения – почти 14-каратный колумбийский изумруд, а на обратной стороне – выгравированное имя деда.

Bulgari





Французский ювелирный Дом, отмечающий 240-летний юбилей, начал год с открытия обновленного особняка на Вандомской площади и презентации эксклюзивной коллекции медальонов Legende, в которой, как в драгоценном архиве, отразились все знаковые для бренда символы и исторические эпизоды.

29 медальонов – 29 историй, повлиявших на развитие Chaumet: встреча с императрицей Жозефиной – первой клиенткой Дома, определившей его судьбу; открытие бутика на Вандомской площади – его символизирует изображение знаменитой Вандомской колонны; бабочка на королевской лилии; украшенный драгоценными плодами лавровый венок Аполлона, олицетворяющий вечную женственность.

Еще одна тема, соединившая прошлое и настоящее: все медальоны –

это украшения-трансформеры, которые можно носить как лицевой, так и обратной сторонами. По задумке мастеров, в «двойной истории» также заключен особый смысл – взаимосвязь между личным и публичным, тем, что видно всем, и что скрыто.

Отделанные золотом и перламутром, медальоны включают искусно обработанные цветные камни – лазурит, малахит, сердолик и другие.



Garrard

Один из старейших ювелирных домов Великобритании перезапустил популярную коллекцию Wings Embrace, добавив ей цвет и используя в дизайне драгоценные камни мягкой деликатной гаммы. Подсказкой нового дизайнерского решения послужили для мастеров бренда преломленные в бриллиантах световые лучи. Отсюда – использование нежных радужных оттенков розовых и желтых сапфиров, а также аквамаринов, которые сочетаются с бриллиантами круглой огранки. Фундаментом украшений послужило подобранное под камни золото трех оттенков – желтое, белое и розовое.

В коллекции Wings Embrace естественным образом нашла отражение актуальная в последние несколько лет тема драгоценных талисманов-оберегов: в соединении с крыльями ангела, знаковым изображением Garrard, переливающимися камни символизируют защиту от невзгод, мир и чистоту. Наложённые друг на друга, они послужили основой кулонов, колец и серег, которые традиционно пользуются особым спросом и представлены в коллекции в нескольких вариациях – в виде гвоздиков и серег-колец.





Van Cleef & Arpels



МЕТАМОРФОЗЫ
ПРИРОДЫ – ОДИН
ИЗ ГЛАВНЫХ
МОТИВОВ
VAN CLEEF & ARPELS
С МОМЕНТА
ОСНОВАНИЯ ДОМА.

Брошь Blueberries bouquet, 1938 г.

У каждого ювелирного Дома с историей свои традиции. Одна из традиций Van Cleef & Arpels – встречать теплый сезон коллекцией, символизирующей цветение. В этом году ежегодно пополняющаяся коллекция Frivole включила восемь новых украшений, в том числе браслет и две пары часов с секретом.

«Распустившийся» семью цветами браслет, в котором отполированные до зеркального блеска лепестки окружают один или три бриллианта, – напоминание о жизненной силе и многообразии природы. Тот же цветочный мотив повторяется в модели часов с секретом: под драгоценным букетом скрывается циферблат с бриллиантовым паве.

Также среди новых изделий – асимметричное кольцо на два пальца дизайнера tête-à-tête, представляющее собой своего рода диалог, где с одной стороны – три цветка из белого золота, с другой – цветок с бриллиантовым паве.

По традиции особое место занимают украшения-трансформеры: на этот раз их коллекция пополнилась брошью-подвеской и часами с секретом. Подвеску можно носить как кулон на цепочке из белого золота, как брошь или украсив ею прическу.

В подвеску или брошь можно трансформировать и окруженный букетом с бриллиантовым паве циферблат часов, который скрывается за подвижными венчиками цветов.

Другие дебютанты Frivole – серьги и подвески из розового золота в сочетании с розовыми сапфирами, окруженными лепестками с бриллиантовым паве.



коллекция

84



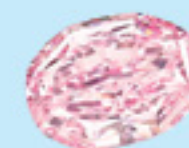
Высокоювелирная коллекция Dior et Moi состоит из 39 украшений, в центр которых помещены камни и их сочетания. Отсутствие сложных декоративных деталей компенсируется за счет необычной комбинации камней и их геометрии. 15 оттенков, сочетание прозрачного и матового, остроугольного и округлого, крупного и миниатюрного – вот главный ювелирный рецепт, который использовала в коллекции креативный директор ювелирного направления Dior Виктоуар де Кастеллан.

Многоголосая коллекция включает в себя бриллианты и изумруды, голубые и розовые сапфиры, бирюзу и турмалины, жемчуг и любимые де Кастеллан опалы. Камни демонстрируют почти все виды огранки, и их цветовые и геометрические особенности не мешают им соединяться в самые разные комбинации, образуя контрастные дуэты и трио. Так, в одном изделии завязывается диалог между квадратным изумрудом и круглой формы матовым малахитом, в другом изумруд предстает в сопровождении бирюзы, в третьем соседствуют сапфир и лазурит, а бледно-розовый опал идет в тандеме с насыщенным розовым сапфиром.



Инвестиции в сертифицированные БРИЛЛИАНТЫ

Защита капитала
Гарантии подлинности
Международная сертификация
Цены от производителя



+7 495 777 09 41
+7 495 777 09 46

Специальные показы
и консультации


АЛРОСА

