

ЮВЕЛИРНЫЕ ТАЙНЫ

НИКОЛАЙ ТИМОШУК



Николай Тимошук

# ЮВЕЛИРНЫЕ ТАЙНЫ

Николай Тимошук

# Ювелирные тайны

*Анюте милой посвящаю...*



Николай Тимощук

# Ювелирные тайны



Москва  
2008

УДК 739.2; 366.14  
ББК 37.27; 85.12; 67.404.06  
Т 41

*Редактор*  
*С. Б. Воронков*

*Корректор*  
*Л. М. Логунова*

*Оформление*  
*Е. М. Лацевский*

**Тимошук Н. В.**  
Т 41 Ювелирные тайны / Н. В. Тимошук. Казань: ОАО «Полиграфическо-издательский комплекс «Идел-Пресс», 2008. 184 с.

**ISBN**

Агентство СІР РГБ

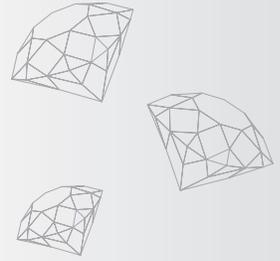
Дорогой читатель! В ваших руках сейчас не совсем обычная книга, хотя написанная на вполне обыкновенную тему. Казалось бы, о ювелирном деле изданы уже тысячи книг, но эта книга не о том, какой камень лучше подойдет голубоглазой блондинке, а о том, как устроен этот бизнес. Обычно все, кто пишет на такую тему, преследуют свой корыстный интерес, с которым донесение правдивой информации до читателя не стыкуется. Но автор, хотя уже 20 лет возвращается в мире торговли драгоценными камнями, все же пришел туда из науки. Поэтому желание честно и объективно донести читателю накопленные познания — всего лишь дань традиции и профессиональной этике. Эта книга для тех, кому интересно узнать, что и сколько стоит в ювелирном бизнесе, как создаются украшения и как устроен ювелирный мир. Люди, полюбившие красоту, закованную в металл, прочитав эту книгу, сделают меньше ошибок, покупая их. Здесь нет ни рекламы, ни манипулирования сознанием читателя в интересах «правильной» фирмы, ни наукообразного тяжеловесного анализа формул химического состава и обсуждения генезиса минералов. Это взгляд изнутри геммолога-профессионала на тему, в которой многие люди хотели бы чего-то понимать.

[www.chess.su](http://www.chess.su)

**УДК 739.2; 366.14**  
**ББК 37.27; 85.12; 67.404.06**

**ISBN**

© Тимошук Н. В., 2008  
© Лацевский Е. М., 2008  
© «Русский мамонт», 2008  
© ОАО «Полиграфическо-издательский комплекс «Идел-Пресс»



# Чертова дюжина вредных мифов

---

*Ой, дурют нашего брата, ой, дурют...*

*Аркадий Райкин*



**З**ачем написана эта книга и почему вам стоит ее прочитать? Объяснение в эпиграфе.

Автор довольно хорошо знает ювелирный бизнес и ему слегка надоело смотреть, как «дурют нашего брата» при покупке драгоценных камней и украшений. Захотелось поделиться своими знаниями и опытом, чтобы и вы, читатель, тоже понимали, как все устроено в этой области человеческой деятельности, что к чему и почему. Чтобы в будущем вам уже не могли впихнуть модную дешевку под видом, а главное, по цене «уникального произведения ювелирного искусства».

Автор уже довольно много лет крутится-вертится в ювелирном бизнесе и всякое повидал на своем веку. Пришлось немало показаться по свету, на всяких людей насмотреться. Довелось работать с жадными до денег американцами и торговаться с хитроумными англичанами, ругаться с горячими африканцами и вести дела с беспашабыми бразильцами, заказывать изделия услужливым тайцам и покупать камни на Мадагаскаре, в просветленной Мьянме, в лукавой Шри-Ланке... Еще с детства я сильно интересовался историей знаменитых драгоценных камней, любил ходить в Оружейную палату, а выставка Алмазного фонда, куда удалось достать билет по блату, повергла меня в легкий шок. Тогда я увидел, насколько извечным было стремление человека украшать себя, понял, как эта великая слабость двигала вперед искусство и культуру.

Пару лет назад пришла идея изложить на бумаге свой опыт и свои размышления, в надежде, что они могут быть полезны и познавательны читателю.

Сейчас в России хватает обеспеченных людей. Но вместе с деньгами всегда возникает проблема: на что их потратить? Можно — на загородный особняк, можно — на престижные машины, можно — на экзотические развлечения в райских уголках,



Куда вкладывать деньги?

а можно просто сорить ими налево и направо, убаюкая прихоти шикарных женщин или испытывая фортуна в казино. Со всем этим в нашей стране нет теперь никаких проблем. Но люди умные хотят не просто потратить деньги, а вложить их так, чтобы вернуть потом назад и желательно даже с наваром!

А вот с этим сейчас в России трудно. Не всех ведь пускают к нефтяной или газовой трубе, а держать деньги в банке нынче довольно рискованно. К тому же там ваши кровные будет потихоньку пожирать инфляция, которая грызет нынче не только привычный к ней рубль, но и другие мировые валюты. Можно, конечно, вложить деньги в самую дорогую на свете недвижимость — московскую. И ждать, пока этот мыльный пузырь лопнет.

Многие пытаются вкладывать деньги в ювелирные изделия. Они где-то слышали, что такие инвестиции хорошо окупаются. И если своей избраннице вместо дамского «джипа» преподнести, например, бриллиантовое кольцо, то эффект от подарка будет не меньше, а выгода (в перспективе) налицо: со временем любая машина дешевеет, а качественные ювелирные украшения только дорожают.

Проблема в том, что все это одновременно и так, и не так. В принципе эти люди правы. Но дьявол, как всегда, кроется в мелочах. А они далеко не безобидны: могут приумножить ваше состояние, а могут помочь пустить его по ветру. И тут на пути человека, решившего обзавестись дорогим украшением, оказывается целый ряд вредных мифов. Какие-то из них — местного, так сказать, разлива, но есть и залетевшие к нам мифы международного масштаба, которые тоже надо в себе изживать. Ведь они мешают россиянам эффективно тратить деньги на ювелирные украшения, обходясь им ежегодно в десятки, а то и сотни миллионов долларов.

Автор попытался эти мифы собрать и свести воедино. Вот что у него получилось.

1) Самый дорогой в мире камень — бриллиант. Он очень редок, и цена на него никогда не будет падать. А еще бриллиант — лучший подарок для девушек!

2) Все драгоценные камни в сравнении с бриллиантом — просто дешевка. Особенно рубин: в советские времена колючки с ним носила любая «тетя Клава». Современной состоятельной даме рубины не к лицу.

3) Самое главное в ювелирном украшении — это бренд. Чем раскрученней бренд, тем выгоднее вложения. Только с кольцом или цепочкой от знаменитой фирмы женщина может почувствовать себя королевой!





4) Стоимость зависит от дизайна: чем он сложнее и заковыристей, тем дороже изделие. Лучше всего, если дизайн разработан брендовой фирмой: такие вещи уникальны!

5) Чем старше ювелирное изделие, тем ценнее. Оставшееся от бабушки колечко — что может быть круче! Старинные бриллианты гораздо дороже — ведь сейчас так огранять уже не умеют.

6) Особенно круто, если драгоценности сделаны вручную. Они на голову превосходят те, что изготовлены с помощью современных технологий. За ручную работу можно и нужно приплатить.

7) Самое главное в украшении — это золото. Перед покупкой обязательно узнайте его пробу. Если меньше, чем 750-я, — с презрением уходите: вам хотят всучить дешевку!

8) Ювелирное изделие не требует ремонта. Особенно от брендовой фирмы: ведь у них такие технологии! И камни они вставляют такие прочные, что их хоть об стенку бей.

9) Российские изумруды и алмазы — самые лучшие. Якутские алмазы уже покорили мир, а наши изумруды вне конкуренции из-за своего уникального светлого оттенка!

10) Камни связаны со знаками зодиака и с именем. Поэтому надо покупать украшения только с «вашим» астрологическим камнем и только подходящие к вашему имени.

11) Правильно выбранный камень помогает человеку: успокаивает его или, наоборот, придает необычайную силу. Такие камни способны излечивать от многих болезней.

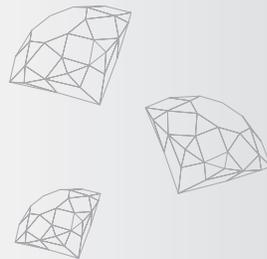
12) В наших ювелирных бутиках можно найти все лучшее, что есть на мировом рынке! И цены там вполне божеские — вы ведь покупаете не дешевку, а элитные драгоценности.

13) Украшения не надо приобретать заранее. За день до свадьбы или юбилея просто зайдите в ювелирный магазин или бутик. Так поступают все ценящие свое время люди.

Если вы хотите и дальше верить в подобную ерунду — смело закрывайте эту книжку и кладите обратно на полку. Если же вы устали быть жертвой манипуляций и вам надоело чувствовать себя лохом, если вам хочется узнать, не с каким камнем лучше всего вылететь в астрал, а как надежно вложить деньги в красивую и стильную ювелирную вещь, — тогда эта книга для вас. В ней вы найдете ответы на все свои вопросы.

Зачастую автору часами приходилось сидеть, разговаривать с камнями в офисе в Бангкоке





# Ювелирный бизнес

---





Украшения из ракушек, найденных в Израиле и Алжире

## Древнейшая профессия

Человек издавна хотел украшать себя. И понятно почему. Ведь матушка-природа явно обделила его по сравнению с другими живыми существами. Взгляните на яркое оперение птиц, на величественные рога оленей, на роскошные гривы львов... Куда до всего этого великолепия невзрачному первобытному примату? Но человек на то и назван разумным, что сумел найти выход из, казалось бы, безвыходного положения. Еще в каменном веке он начал делать украшения из костей животных или ракушек. Самым древним ожерельем из раковин, найденным недавно в Марокко, — 85 тысяч лет! С переходом к медному, а затем и бронзовому веку украшения стали изготавливать из металлов, в первую очередь из золота и серебра.

Кстати, в древности мужчины пользовались украшениями ничуть не меньше женщин. Воины и купцы носили кольца, золотые цепи, гривны (массивные шейные украшения), серьги, браслеты. Считалось, что это только подчеркивает их мужество. Неудивительно, что производство украшений было очень развито во всех

очагах древних цивилизаций. Египтяне, скифы, греки, римляне, китайцы, инки, ацтеки — все они оставили свой яркий след в ювелирном искусстве. Рассматривая теперь в музеях мира золотые и серебряные изделия, иным из которых по несколько тысяч лет, нам остается только восхищаться фантазией и мастерством древних ремесленников.

Важнейшим шагом в развитии ювелирного дела стало использование драгоценных камней. Первыми, видимо, были египтяне, в распоряжении которых имелись небольшие залежи изумрудов (правда, невысокого качества по современным стандартам). Вообще довольно долго по-настоящему драгоценных камней не хватало. Добывать их толком не умели, месторождений знали мало, торговые пути были слабо развиты. Основным источником драгоценных камней тогда была Индия. Даже многим монархам Европы приходилось довольствоваться для своих регалий камнями, которые мы сейчас относим не к драгоценным, а всего лишь

Волшебный египетский скарабей



к ювелирным, а раньше делили на драгоценные, полудрагоценные, поделочные и т.д. Янтарь, горный хрусталь, бирюза — все это украшало самых могущественных владык мира. В качестве примера можно посмотреть на короны московских великих князей и царей, хранящиеся в Оружейной палате. На них почти не было сколь-нибудь ценных по современным меркам камней. Кстати, много камней на исторических реликвиях было переставлено уже после их изготовления, как до революции, так и во время советской власти.

Ситуация изменилась только в XVIII веке. К этому времени европейцы уже прочно освоились на мировых торговых путях, тесно связавших между собой разные страны и континенты, сунули свой нос всюду, где только могли, и все, что обнаружили ценного, постарались обратить к своей выгоде. С той поры в мировую торговлю во все больших и больших объемах начинают поступать действительно ценные камни — алмазы, сапфиры, рубины, изумруды (это видно по коронам и другим украшениям сильных мира сего). Но удивительный парадокс: рост предложения только увеличивал спрос! Чем больше этих камней появлялось на рынке, тем ценней они становились. Эта тенденция роста стоимости драгоценных камней сохраняется и поныне.

Рискнем сказать, что профессия ювелира — одна из старейших на свете (после жизненно необходимых охоты и собирательства). Ведь первые мастера начали протыкать ракушки и зубы хищников для изготовления ожерелий почти одновременно с появлением человека современного типа. Соперничать с ювелирным делом в древности происхождения может разве что продажная любовь. Ее часто даже называют самой древней профессией, хотя непонятно, что древнее: стремление человека украшать себя или жажда получить любовь в обмен на материальные ценности.

Украшать себя свойственно и мужчинам, и женщинам. Но относятся они к этой ответственной задаче по-разному. Если женщина стремится привлечь к себе взгляды своим блеском, то мужчине нужно подчеркнуть свою силу и социальный статус. Мужское кольцо может многое поведать о своем владельце. Ведь ношение кольца — тысячелетняя куль-



Золотое кольцо эпохи Александра Великого

Кольцо эпохи Борджиа (такое могло быть в кладе графа де Монте-Кристо).





Перстни спортивных  
и элитарных клубов

турная традиция. Когда-то оно было символом власти племенных вождей и в таком качестве вошло во многие мифы и легенды.

Например, в знаменитый миф о Нибелунгах. Есть оно и в самом известном мифе современности — «Властелине колец» Толкиена, где центральную роль играет кольцо всевластия. Почему-то если человеку нужно представить себе некое портативное воплощение могущества (до появления ядерного чемоданчика), то чаще всего в голову приходит именно кольцо. В цивилизациях Древнего Востока его совместили с печатью, и оно стало принадлежностью чиновников и жрецов. В Древнем Риме кольцо как символ власти носили сенаторы.

Сейчас кольцо по-прежнему играет роль важного социального индикатора. Какой-нибудь дорвавшийся до богатства нувориш лепит на кольцо бриллиант побольше и поярче в полной уверенности, что это круто. У представителей западного высшего общества в почете совсем другие кольца: старинные, передающиеся по наследству, неброские, но стильные. Их владелец как бы говорит нам о своем статусе, о принадлежности к элите. Если вы хотите стать своим в этом круге избранных, то вам стоит иметь на своей руке нечто подобное — неброское, но внушительное.

Ювелирное дело существовало испокон веков. И оно будет приносить людям радость до тех пор, пока живо человечество, вместе с которым оно проделало долгий путь. В каком же состоянии эта отрасль находится сейчас?

### Тенденции в ювелирном бизнесе

Мы живем в эпоху глобализации. Мир становится все ближе, теснее, взаимосвязаннее. Хорошо заметно это и в экономике. Наступило время международного разделения труда, плоды которого мы ежедневно наблюдаем в наших супермаркетах. Дешевая рабочая сила из стран третьего мира поэтапно отвоевывает себе место под солнцем у дорогих и более требовательных рабочих из Европы и Америки. Производство в массовом порядке убегает на Восток, спасаясь от высоких налогов, социальных расходов, а главное — находя там людей, готовых работать за гроши. Большинство пока предпочитает не задумываться над последствиями подобного «разделения труда» и радостно участвует в этой увлекательной игре, в которой одна часть землян (большая) что-то производит, а другая (меньшая) взвалила на себя тяжкое бремя потреблять. Как дол-

го протянет такая система после того, как окончательно сформируется, — тема не этой книжки. Ведь эта книга не о мировой экономике, а лишь о ее скромной отрасли — ювелирном бизнесе.

Этот бизнес, разумеется, не остался в стороне от общих тенденций. В последние два десятилетия его центры переместились из Европы в Юго-Восточную Азию — в Таиланд и Китай. Конечно, там поближе источники сырья. Но главная причина не в этом. В Европе хороший ювелир зарабатывает 5000–8000 евро в месяц (например, в фирме «Картье» (Cartier)). В Китае же ювелир такого уровня согласен работать всего за 400 долларов. Вот и переводят в Китай и Таиланд свои фабрики ювелирные компании. При этом им приходится иногда ловчить. Поскольку законодательство в том же Таиланде запрещает вести в стране бизнес любой фирме, принадлежащей более чем на 49 процентов иностранцу, ювелирным компаниям ничего не остается, как обхаживать тайских бизнесменов, убеждая их войти в долю в совместном предприятии. Те, разумеется, милостиво соглашаются.

Поднялись в этих странах и свои, местные, фирмы. Например, китайская «Чой Тай Фук» (Chow Tai Fook) на сегодняшний день уже самая крупная компания в ювелирном бизнесе. В России о ней толком никто не знает. Между тем практичные и предприимчивые европейцы с американцами уже начали торить дорогу в Поднебесную за качественной ювелиркой по приемлемой цене.

Особое место занимает Таиланд, через который сейчас идет практически весь бизнес цветных камней. Вовсе не потому, что там живут очень услужливые люди, с которыми приятно иметь дело. История подъема тайского ювелирного дела связана с несколькими швейцарскими бизнесменами, ловко воспользовавшимися благоприятной конъюнктурой. Они привозили в Таиланд дешевые, низкого качества корунды из Шри-Ланки и Мьянмы (современные названия Цейлона и Бирмы). Килограмм таких камней молочного цвета, желтоватых или голубоватых, стоил десять долларов — ведь никакого ювелирного применения им не было. Однако после нагревания они превращались в голубой или розовый сапфир, и килограмм таких «облагороженных» камней



Тайский ювелир за работой

Интересный современный дизайн с кварцем волосатиком





Украшения из древних городов Мохенджо-Даро и Хараппа. 2500 лет до н.э.

Порою не совсем легко передвигаться индийской моднице



стоил уже на три порядка дороже! Подобная «алхимия» приносила огромные прибыли. Начали заниматься термообработкой тайландских рубинов, затем соседними бирманскими камнями. Постепенно Таиланд стал удобным местом для бизнеса. В Мьянме военные перевороты, в Шри-Ланке — перманентная гражданская война, а в Таиланде — тишь да благодать. И хороший сервис.

Что касается китайцев, то они, как никакой другой народ, созданы для кропотливого труда ювелира. Способность днями и ночами сидеть над какой-нибудь мелкой и тонкой работой — это их национальная особенность. Конфуцианские ценности, однако.

Когда-то китайцы были искусными ювелирами: их изделия эпохи Тан до сих пор вызывают восхищение. Но в дальнейшем судьба Китая сложилась трагично, и он долгое время пребывал в полуколониальном состоянии. В XIX веке опиумная торговля, которую вела на его территории цивилизованная Британия, довела экономику Китая до коллапса. Вдобавок английские и французские войска здорово пограбили китайцев во время войн с ними. После взятия Пекина и разорения императорского дворца драгоценными камнями были набиты карманы даже рядовых солдат. В результате ювелирное искусство древней страны пришло в упадок. Последние мастера, чтобы не умереть с голоду, вынуждены были заниматься резьбой по грецкому ореху и прочими поделками. Современный Китай стремительно наверстывает упущенное. Но забудет ли причиненные ему когда-то обиды?

Однако у Китая появился мощный конкурент на мировом ювелирном рынке. Это еще одна страна с древней культурой, пострадавшая от чужеземных захватчиков, — Индия. Сейчас там делают много прекрасных изделий, сочетающих высокое качество с низкой ценой. Это вызвано не только дешевой рабочей силой, но и тем, что страна богата месторождениями драгоценных камней.

У Индии многовековые ювелирные традиции, и даже при британском господстве она их не забывала. Впрочем, это как раз тот

случай, когда традиции не помогают, а мешают. Понятия о том, что такое красивое ювелирное изделие, у индусов заметно отличались от европейцев. Золото они непременно использовали только высочайшей пробы (никак не меньше 900-й). Сами изделия были такими тяжелыми, что, казалось, их главная цель не украшать владельца, а развивать его физическую силу. Камней туда норовили вставить как можно больше, и они все время вываливались из архаичных креплений этих мягких украшений.

Долго индусы пытались научить весь остальной мир, какими должны быть правильные украшения. Но никто не хотел носить их массивные и аляповатые дизайны, и индийским ювелирам приходилось работать в основном на внутренний рынок. Но в последние годы они, наконец, начали делать изделия в расчете на мировой рынок. Открыть туда дорогу им помогло сотрудничество с западными фирмами, с которыми создано много совместных предприятий. Потрафив западным вкусам, индусы сразу обрели популярность.

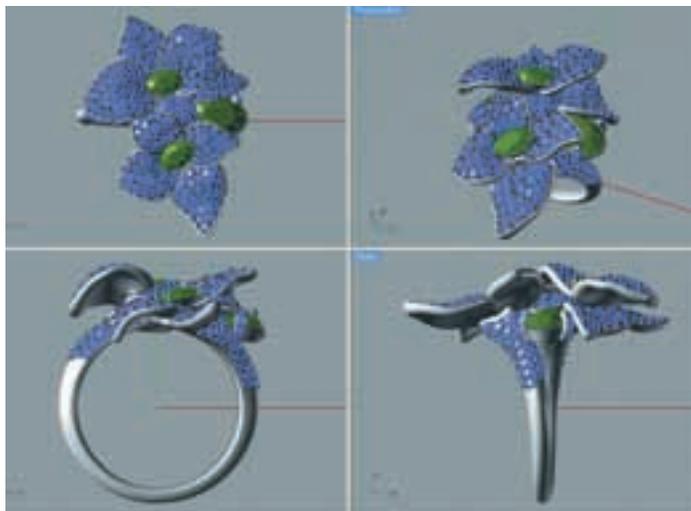
Есть у индусов и другая сильная сторона: в отличие от китайцев, они охотно дают бриллианты в кредит (огранка мелких бриллиантов там очень развита). Поэтому все крупные ювелирные фирмы сотрудничают с индусами — ведь у них можно получить камни без денег, что очень удобно: обычно к тому моменту, когда надо расплачиваться, все изделия уже бывают проданы. Эта стратегия позволила Индии захватить лидерство на рынке ограненных алмазов. Теперь там уже обрабатывается и большая часть добываемых в мире изумрудов. Другие цветные камни тоже все чаще и чаще попадают в руки индийских огранщиков. Основной их центр — Джайпур. Это очень красивый город, особенно его старые кварталы, в которых дома покрашены в романтический розовый цвет, а по крышам бегают стайки обезьян.

Сейчас индусы держат цену немного ниже китайской. В будущем, видимо, этот разрыв будет только увеличиваться. Во-первых, китайцы, похоже, достигли больших успехов в политике ограничения рождаемости, а это значит, что их якобы неисчерпаемые людские ресурсы скоро могут иссякнуть. Во-вторых, в Китае на глазах меняется представление о достойном уровне жизни: если раньше речь шла о миске риса, то теперь кое-кто уже разъезжает на машинах. Поэтому стоимость рабочей



Традиционный индийский стиль





3D-модель ювелирного украшения в работе

ленном виде, но все равно стоимость жизни в Индии будет существенно ниже.

Роль Индии в ювелирном бизнесе чем-то напоминает ее геологическую историю. Как считают ученые, около 100 миллионов лет назад Индия, являясь блоком земной коры, отколовшимся от Австралии, двинулась на север, «потеряв» по дороге Новую Зеландию. До сих пор, не остановившись, она продолжает таранить Евразийский континент по сантиметру в год, воздвигая великие горные цепи. Гималаи, Тянь-Шань, Гиндукуш, Каракорум растут, словно гигантские каменные торосы. Так и индийская ювелирка растет и пробивает себе дорогу к мировому рынку.

Ювелирную глобализацию облегчает рост технической оснащенности. Компьютер и высокоточный станок заменили острый глаз и верную руку. Теперь нет понятия «хороший ювелир». На смену пришло другое: «у него хорошее оборудование». Умная машина вытесняет ручной труд. Художник-ювелир сейчас творит на компьютере. Это открывает множество необычных перспектив, но самое главное — снижает требования к квалификации исполнителя. Благодаря этому, работа существенно ускорилась. Художник сразу делает 3D-модель украшения на компьютере. Далее, используя 3D-файл, другая машина изготавливает восковую модель. Наконец, третья машина осуществляет качественное литье.

Раньше этот процесс отнимал массу времени. Цепочка начиналась с художника, затем эстафету принимал мастер-модельщик, далее шли восковник и литейщик. Особенно важным звеном был восковник — именно от него зависело, каким получится украше-

силы будет там расти. А индусы как размножались без всяких ограничений, так и продолжают в том же духе. Так что в Индии всегда хватит голодных ртов, согласных на любую работу. Уже сейчас юные огранщики шлифуют камни чуть ли не на улице за порцию риса. Вдобавок и климат там помягче — горная система Гималаев принимает на себя удары евразийских холодов. Китай же на севере граничит с матушкой Сибирью. Конечно, континентальные морозы доходят туда в сильно ослаб-

ние. Чтобы вы поняли, насколько тонкая требовалась работа, приведем только один пример: восковая модель должна была быть на 5–7 процентов больше, чем будущее колечко или брошка! Недаром говорят: ювелирная точность. Люди старались, набирались опыта (а опыт стоил работодателям денег), становились высокооплачиваемыми профессионалами, но... иногда все равно ошибались. В этом случае изделие приходилось доводить вручную, а то и переливать. Теперь же появился безусадочный воск, который снял эту проблему, позволив отливать модель нужных пропорций. Никакой доводки уже не требуется.

Благодаря компьютерам задача литейщика значительно упростилась — человеку нужно только правильно ввести данные и проследить за работой. А когда отливка будет готова, нужно ее слегка отшлифовать, чтобы потом, при заключительной гальванической обработке, не вышло щербовато. Впрочем, уже есть машины, после которых не надо даже шлифовать. Так что тонкая и дорогая профессия литейщика потихоньку отходит на второй план. Конечно, имеются еще задачи, с которыми машина пока не справляется. Легко делать простое кольцо. Но некоторые сложные изделия все еще требуют участия человека. Скажем, если нужно тщательно проработанное человеческое лицо, то без талантливого художника-скульптора по-прежнему не обойтись (правда, почему-то талантливые художники и мастера 3D в одном лице встречаются редко). Но в большинстве случаев даже для самых заковыристых ювелирных дизайнов возможностей машины хватает.

По-прежнему большого внимания человека требует полировка: этот процесс все еще не автоматизирован. После литья любое изделие надо отполировать, ведь поверхность литого изделия не совсем ровная: на ней есть всегда бугорки и шероховатости. После вставки камней и родирования (см. ниже) изделие тоже надо полировать.

Впрочем, есть одна тонкая работа, на которую машина не покусается. Камни должны быть вставлены в изделие, а здесь пока



Готовая 3D-модель перстня



ничего лучше человеческих рук не придумали. Дело это сложное, требующее терпения, умелых рук и острого зрения (обычно усиленного микроскопом, так как на свой глаз могут полагаться только очень опытные мастера). И лишь после этого в специальной гальванической ванне будущему украшению придадут нужный блеск и цветовой оттенок (вплоть до черного цвета). А для лучшего блеска сейчас его еще и покрывают родием (этот процесс называется родирование). Сейчас этот процесс обязателен для всех изделий из драгоценных камней.

Какой вывод можно сделать из всего этого? Большинство украшений на ювелирном рынке сделано сейчас компьютерным способом. Они значительно лучше выполнены, чем изготовленные традиционно. Поэтому не стоит переплачивать за то, что колечко сделано вручную.

И еще одна тенденция — правда, совсем не новая, но не распространенная в России. Настоящее ювелирное украшение — это всегда работа под камень. Сначала почти каждый ювелирный камень гранят или шлифуют. Огранка — это сложный и трудоемкий процесс. Сейчас в нем начали применять машины, но только для сравнительно дешевых камней. Компьютер не увидит так, как глаз человека. Между тем цена ошибки здесь очень высока: не так рассчитал, срезал лишний карат — и потерял 100 тысяч долларов (речь, понятно, о дорогих камнях). Только хорошо зарекомендовавшие себя мастера занимаются огранкой. Профессионализм заключается в том, чтобы суметь увидеть в природном кристалле максимальный выход конечного продукта. Это сложнейшая задача, поэтому огранщики экстра-класса специализируются только на каком-то одном виде камня... И только после огранки специально под камень изготавливается оправа! Ведь настоящий драгоценный камень составляет до 95 процентов стоимости всего украшения. Такой камень может «пережить» несколько оправ, которые будут делаться в зависимости от моды и вкусов заказчика.



### Искусственные и благородные камни

Особая тема, уже полвека волнующая ювелирный мир, — это искусственные камни. Бурное развитие технологий искусственного синтеза привело к тому, что сейчас у каждого драгоценного камня есть синтетический двойник. При этом отличить на глазок один от другого не может подчас даже опытный ювелир или геммолог (от латинского *gemma* — самоцвет, драгоценный

камень). Все чаще и чаще судьей, выносящим окончательный вердикт, становится геммологическая лаборатория. В ней-то и отделяют «агнцев от козлиц».

С появлением искусственных камней возникли опасения: не обрушат ли они цены на природные драгоценности? Ведь себестоимость «инкубаторных» камней очень низка, их можно производить в больших количествах. Но оказалось, что людям нужны настоящие, созданные природой камни, и они готовы платить за них большие деньги. Обрушения цен на рынке драгоценных камней не произошло — наоборот, они стали только выше! А их искусственные собратья стоят на ПОРЯДКИ меньше. Каждый товар занял свою нишу, и теперь они не влияют на цену друг друга. Повторюсь: природные драгоценные камни очень дороги, их искусственные аналоги не стоят по сравнению с ними почти ничего.

Но встает другая проблема: как отличить одни камни от других, если внешне они похожи, а у цен «дистанция огромного размера»? Здесь могут помочь только специальные геммологические лаборатории. Поэтому в цивилизованных странах практически все дорогие драгоценные камни сейчас покупаются только при наличии сертификата, в котором указаны их вес, цвет, оттенок, дефекты, происхождение, термообработка (если была). В любой момент можно запросить выдавшую сертификат лабораторию, и она вам его подтвердит.

В Европе геммологические лаборатории первоначально были созданы и находились под контролем торговых ассоциаций. Однако в последние годы многие лаборатории стали действовать независимо, поскольку торговые ассоциации более не могли их содержать. Необходимость самофинансирования привела к тому, что одни лаборатории открывают школы геммологии, другие изготавливают специальные инструменты. Большинство из них по-прежнему остаются закрытыми для широкой общественности, но такая практика постепенно уходит. Нежелательно, чтобы геммологические лаборатории занимались обработкой и изменением драгоценных камней на коммерческой основе, хотя они могут это делать в исследовательских целях, чтобы обнаружить и понять действие обработки.

Самые авторитетные в мире геммологические лаборатории — это Gübelin (Швейцария), GRS (Таиланд — Швейцария), AGTA (США), SSIF (Швейцария), BGI (Великобритания) и GIA (США).



Логотип «Губелина» — высший знак качества в ювелирном мире

Логотип геммологической лаборатории GRS



В Москве сертификацией занимаются две лаборатории: в Московском государственном геологоразведочном университете (МГГРУ), официально представляющем в России GIA, и в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова (МГУ), который придерживается своего взгляда на геммологию. Но их сертификаты, особенно на цветные камни, пока принимают всерьез только в России. К сожалению, наши лаборатории мало заботятся об укреплении своей репутации. Например, был случай, когда лаборатория МГУ выдала сертификат на неювелирного качества корунд весом в девять килограммов. Это все равно как если бы они начали выдавать геммологические сертификаты на гранит или базальт. На основании этой бумаги корунд затем был оценен, уже в другом месте, в 52 миллиона долларов!

Геммологические лаборатории заняты не только выявлением искусственных камней. Современные технологии поставили перед ними другую проблему – выявление камней, подвергавшихся облагораживающей обработке. Дело в том, что натуральные камни могут быть подвергнуты различным процессам, способствующим изменению их облика. Эти изменения обычно направлены на улучшение цвета или прозрачности, а также сокрытие разного рода трещин. К общепринятым процессам обработки относятся:

Окрашивание (staining) и парафинирование (waxing). В этом случае для изменения или улучшения цвета камня используется краска или полировка. Обычно эта обработка носит недолговечный характер.

Покрытие (coating). Для изменения цвета на поверхность камня наносится реагент. Например, слишком бледный жадеит покрывают пудрой из зеленых жадеитовых жил более темного

цвета. Этот способ довольно коварный – выявить его может далеко не каждая лаборатория. А нужное оборудование есть только в Таиланде и Гонконге.

Нагрев (heating). Этот процесс изменяет цвет камня, иногда его прозрачность, а также устраняет «нити» (тонкие линии). Например, нагревая некоторые виды корундов в разных средах, можно получить прекрасный высококачественный рубин (если среда кислородная) или сапфир

Сет бирманских негретых рубинов размером от 4 до 8 каратов. Всего 66,34 карата. [десять новых «мерседесов» на ладошке]



(если бескислородная). Нагревают турмалин, параибу, танзаниты. Негретых танзанитов вообще почти не бывает — в природе большинство из них непривлекательного светло-серого цвета.

Наполнение (filling), или заполнение (in-filling). В камень вводится вещество, которое скрывает трещины и недостатки. Используются бесцветные или цветные масла и смолы, а также стекло. В изумруд, у которого много трещин, вгоняют под давлением масло, что маскирует трещины.

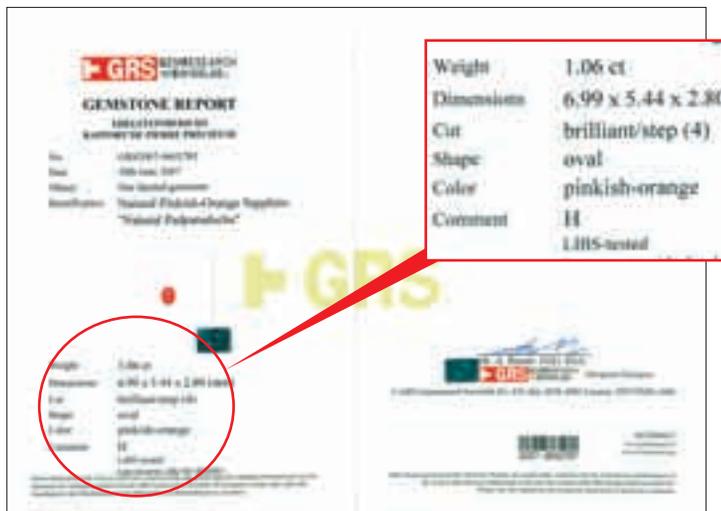
Рубин для заполнения трещин нагревают в среде, которая содержит бериллиевую соль. Такая обработка часто необходима африканским рубинам, многие из которых с изъянами. А сейчас более модной стала другая технология: нагревание рубина, который покрыт порошком, содержащим свинцовое стекло.

Облучение (irradiation). Камень подвергается облучению электронами и нейтронами, в результате чего улучшается или изменяется цвет. К примеру, белый топаз при облучении может стать голубым. Другие цветные камни также подвергаются этому процессу. Так, в белые алмазы можно привести самые необыкновенные цвета.

Высокое давление, высокая температура (high pressure high temperature — HPHT). Применяется для изменения цвета алмазов — главным образом с коричневых и темных оттенков на белые или более насыщенные цвета.

Диффузия (diffusion) и глубокая диффузия (deep diffusion). Камень покрывают реагентом и применяют нагрев, необходимый для плавления покрытия. В результате в камень вводится цветовой слой. Термин «диффузия» также используется некоторыми лабораториями в случаях, когда камень нагревается в присутствии элементов металла, что позволяет изменить или улучшить цвет. При этом элемент металла вводится в камень, а не только на поверхность, как при поверхностной диффузии.

Лазерная обработка (laser process). Для удаления примесей применяется лазерный луч. В случае с алмазами черные примеси или посторонние включения изменяются на белые. За последние



Сертификат  
геомологической  
лаборатории



Танзанит в ювелирном наборе

годы этот способ претерпел множество изменений, нацеленных на то, чтобы на камне невозможно было обнаружить следов его использования.

Информация о том, что камень подвергся одному из упомянутых способов обработки, должна быть предоставлена потребителю.

Торговые организации и отдельные специалисты установили стандарты, определяющие степень информирования покупателя. Сюда входят вес, тип камня, цена и т.д. Если камень претерпел какие-либо изменения, кроме огранки и полировки, такая информация тоже должна быть указана. К сожалению, некоторые продавцы считают, что раскрытие этих данных отрицательно влияет на спрос. Однако сотрудники геммологических лабораторий должны включать в отчеты все, что увидели. Если они замечают результаты применения какой-либо обработки, то обязаны об этом сообщить. Торговля вынуждена была с этим смириться.

По общепринятому соглашению, некоторые виды обработки не требуют огласки. Это вызвано тем, что они используются повсеместно при работе с определенными камнями: к этим видам относятся покрытие маслом изумрудов, окрашивание агатов, тепловая обработка аквамарина и т.д. Это называется «принятой торговой практикой» (accepted trade practices). Камни, прошедшие другие виды обработки, должны относиться к «обработанным» или содержать описание процесса обработки. Проблемы возникают, когда дилеры хотят сбыть обработанный камень, который выглядит как натуральный необработанный, по значительно завышенной цене, которая присуща действительно натуральному камню.

По установленным нормам, если обработка камня повышает его цену, информация о произведенной обработке должна быть представлена должным образом.

Улучшение (enhancement) — термин, появившийся в качестве удобной замены слову «обработанный». Считалось, что «обработка» предполагает использование плохого камня и его дальнейшее усовершенствование, тогда как улучшение — использование хорошего камня и его дальнейшее усовершенствование.

Однако в настоящее время существует путаница в терминологии между бизнесом и геммологической наукой. Термины «улуч-

шенный» и «обработанный» в торговле не имеют четкого разграничения. Так, иногда улучшенными считают камни, прошедшие «незначительную» обработку, которая может быть классифицирована как «принятая торговая практика» (к примеру, парафинирование, обработка средними температурами, заполнение бесцветными маслами и смола). Порой предпочитают использовать термин «улучшенный», говоря об определенных видах обработки, которые являются необратимыми. К сожалению, пока не удалось достигнуть соглашения относительно различия между этими двумя терминами, чем и объясняется необоснованное употребление слов «улучшение» и «обработка» в торговле.

Я уже отмечал, как с нагревания корундов начался подъем ювелирного производства в Таиланде. Развитие технологий облагораживания привело к росту предложения красивых драгоценных камней на рынке. Казалось бы, всем хорошо. Однако люди, связанные с ювелирным бизнесом, стали опасаться падения цен на драгоценные камни. Ведь если в красивый камень можно превратить невзрачный исходный материал (по сути, это почти то же, что вырастить искусственный), то в чем его ценность? Почему за него должны платить большие деньги? Ведь количество действительно дорогих камней, которые продаются в мире, довольно стабильно. А предложение быстро росло за счет облагораживания.

Серьезные дилеры, торговавшие необлагороженными камнями, забеспокоились: на рынок шел товар по более низкой цене и отбивал у них покупателя. На вид он был такого же качества или даже лучше. Доказать, почему их необлагороженные камни лучше, было невозможно: в сертификатах отсутствие/наличие облагораживания не указывалось. Тогда в дело вступили геммологи. В 2003 году они собрались в Таиланде на конгресс, где единогласно решили: впредь все лаборатории в своих сертификатах обязаны указывать облагораживающую обработку. Это решение в целом поддерживается геммологическим сообществом. Правда, не все лаборатории обладают полным комплектом оборудования, необходимыми познаниями и базами данных. Поэтому на практике используются не все возможности по выявлению облагороженных камней. Чтобы избежать ошибки, лучше всего



Сапфиры фантазийной формы





Сейчас в моде сложные дизайны с большим количеством камней



обратиться к известной фирме. Самой авторитетной является «Губелин»: у нее имеются базы данных по цветным камням со всех месторождений и богатый опыт работы. Кстати, в Швейцарии есть и другие авторитетные лаборатории. Удивляться нечему: всему миру известны точность, организованность и честность местных жителей. Именно швейцарцы привнесли порядок в субъективное дело оценки камней.

Результаты этих мер сказались немедленно. Цены на некоторые облагороженные камни резко упали. Смогли удержать свои позиции только камни, для которых облагораживание неизбежно, например танзанит. Зато цены на необлагороженные камни подскочили вверх. Все было расставлено по своим местам: редкие камни, наделенные красотой от природы, остались дорогими, доступными немногим. А те, что были улучшены рукой человека, стали доступнее и дешевле.

Так уж устроена жизнь, что люди всегда хотят обладать чем-то редким, уникальным. Желательно, чтобы еще и красивым. Но все-таки главное — не красота, а уникальность. Возможно, репродукция «Моны Лизы» будет не менее красива, чем подлинная картина Леонардо да Винчи. Но творение великого мастера не может стоять на одном уровне с тем, что существует в миллионах копий. Так и с драгоценными камнями. Главное не в том, что вы носите на пальце очень красивое кольцо, а в том, что вы обладаете чем-то исключительным и неповторимым. Не тиражируемым в промышленных масштабах, а созданным гением самой матери-природы. Причем созданным как нечто уникальное, находимое с трудом в немногих местах.

Спорные случаи все еще остаются. Например: нужно ли указывать наличие масла в изумруде? Некоторые считают: поскольку без трещин и включений эти камни почти не встречаются, то такая обработка используется практически всегда и указывать ее бессмысленно. Пропитка маслом не помогает только нашим уральским изумрудам, потому что трещины у них не сквозные и маслом они полностью не пропитываются. Может, потому этот вопрос до сих пор и не решен: нет заинтересованного лобби?

## Модные дизайны

Современные технологии повлияли на доступность ранее очень редких ювелирных дизайнов. Сейчас стали популярны сложные, закрученные изделия, в которые вставлено множество мелких камней. Такие дизайны были известны давно. Но они были слишком сложными в исполнении и оттого запредельно дорогими; носить их могли себе позволить только очень богатые и знатные особы. Компьютеризация и глобализация настолько изменили ситуацию в ювелирном деле, что простота или сложность изделия перестала быть определяющим фактором при образовании цены. Ведь нынче изделия льют машины, которым все равно, сложная модель или простая: их кремниевым мозгам и та и другая задача кажется одинаково легкой.

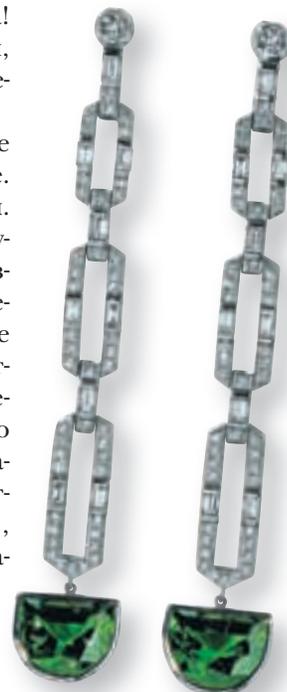
При этом вставить в ювелирное изделие камень, даже очень маленький, в Европе стоит 2 евро. С одним камнем проблем нет. Но если их 600?! Тогда стоимость установки камней станет очень важной составляющей в цене изделия (вдобавок, как вы догадываетесь, чем меньше камень, тем дороже его вставить). А вот в Китае или Таиланде с вас возьмут за один камешек всего полдоллара! По таким тарифам можно усыпать свое изделие сотней камней, и это почти не скажется на цене. Так дешевая рабочая сила в сочетании с новыми технологиями уже начала диктовать миру моду.

Пару слов стоит сказать про дизайны. Многие известные фирмы любят бравировать тем, что их дизайны — уникальные. Это не совсем так. У ювелирного дела слишком глубокая история. И за минувшие века было столько всего перепробовано, придумано, сделано, что изобрести что-то принципиально новое чрезвычайно трудно. Считается, что последний период создания великих ювелирных дизайнов пришелся на двадцатые–тридцатые годы прошлого века. Тогда дошло до того, что мастера даже отказались от традиции подбирать дизайн под камень. В их творчестве все было подчинено одной доминантной идее — созданию принципиально новых дизайнов. Стиль той эпохи получил название «арт-деко». Многие ювелирные фирмы прославились тогда своим новаторством: «Шанель» (Chanel), «Картье» (Cartier), «Гарри Уинстон» (Harry Winston), «Бушерон» (Boucheron), а мастера «Ван Клифф» (Van Cleef & Arpel's) придумали способ «невидимого» крепления бриллиантов, без всяких заметных глазу держателей и лапок.



Сапфировая орхидея

Серезки в стиле арт-деко





«Невидимое» крепление  
бриллиантов от ΣΑΦΩ

Вычурность этого  
дизайна успешно  
скрывает низкое  
качество камней



Да, это была великая эпоха, при мысли о которой сердце у каждого ювелира бьется чаще, а в душе растет гордость за свою профессию. Но та эпоха прошла. Причем, похоже, безвозвратно. Все, что можно, уже придумали. Любой современный дизайн – повторение уже пройденного, вариация на известную тему, в лучшем случае – смесь давно освоенных стилей. Поэтому у ювелиров долгое время не было понятия авторского права на дизайн (даже уникальный способ «невидимого» крепления применяют все кому не лень, а не только «Ван Клифф»). Но сейчас, конечно, дизайны уже патентуют. Крупные ювелирные фирмы пользуются услугами французского Института индустриальной собственности (INPI) – правда, за сохранение прав французам надо каждый год приплачивать. Уже можно услышать и о судебном процессе, в котором кто-то отстаивал права на свой дизайн украшений. Но дело это слишком сложное. Такого сутягу могут запросто ткнуть носом в старые каталоги, и вдруг выяснится, что все, что он якобы «изобрел», уже было сделано задолго до него какими-нибудь скифами...

Другой непростой момент – что считать кражей дизайна. Ведь в общих чертах формы ювелирных украшений сложились много веков назад. Сейчас речь может идти только о вариациях, оттенках. А раз так, то есть широкое поле для «почти копирования». Можно делать украшения, чуть-чуть отличающиеся от исходного дизайна. Выглядеть они будут так же, а претензий вам не смогут предъявить никаких. И еще: легко уличить кого-либо в воровстве, если тот выставил эти украшения в открытую продажу. Но если это делалось на заказ, то поймать его за руку уже невозможно!

Вот за что в ювелирном мире безжалостно судятся, так это за незаконное использование клейма. Если вы на своем изделии поместите логотип «Кристиан Диор» (Christian Dior) или «Шопард» (Chopard), то смело планируйте в своих издержках судебные расходы. А если вы взяли и немножко переделали их дизайны – спите спокойно, к вам не придут.

Вывод: если вам нравится какой-то дизайн известной фирмы, всегда можете заказать такой же в любой другой компании. Ни у них, ни у вас не возникнет никаких особых проблем.

Есть еще одна интересная тенденция в мировой моде. Бриллиантовая обсыпка уступает место обсыпке из других камней. Люди устали от рекламы

в стиле «купи бриллиант». Ведь он — открою вам страшную тайну — самый распространенный из драгоценных камней. По подсчетам некоторых специалистов, бриллиантов на рынке ювелирных камней — 90 процентов!

В современном ювелирном бизнесе производство украшений и торговля драгоценными камнями разделены: эти занятия обычно плохо сочетаются. Дело в том, что интересы и стиль мышления ювелира и торговца камнями разные. И обуреваемый противоречивыми чувствами человек может легко совершить неверный выбор. А цена такой ошибки очень велика. Если одна и та же структура будет и делать украшения, и гранить камни, то всегда будет соблазн вставить в колечко или брошку именно свои камушки. Независимо от того, смотрятся они в данном колечке или нет (для человека свои, родные, пострадавшие камни всегда кажутся лучше). В результате изделие ухудшается и, соответственно, теряет в цене из-за добровольного отказа от свободы выбора.

Истинный ювелир идет другим путем. Он смотрит, какие камни есть на рынке, с каких месторождений, у каких дилеров. Его задача — искать и выбирать! Сейчас это вдвойне важно, поскольку вошли в моду изделия, в которых сочетаются разные камни. Скажем, бриллиант и изумруд, бриллиант и сапфир, падпараджа и изумруд, параиба и сапфир, шпинель и падпараджа... Только при богатом выборе можно создать товар по-настоящему высокого класса и победить в конкурентной борьбе. И только такой ювелир может угадать потребности рынка, дать покупателю именно то, что он хочет, с такими камнями, которые ему нравятся (а не теми, которые есть на складе у огранщика). Свобода выбора — основа для дизайна. Старый принцип Генри Форда: «Покупатель может выбрать автомобиль любого цвета, при условии, что этот цвет черный!» — тут не проходит.

Все это не очень хорошо понимают у нас в России, где огранщики и ювелиры обычно объединены в одном бизнесе. На мой взгляд, такая практика приносит только убытки и снижает эффективность работы и тех и других.

## Каменный бизнес

Особая тема — каменный бизнес. Ведь драгоценные камни добывают в экзотических странах с большими различиями в куль-

Mother of pearl (мать жемчужины) — так ювелиры называют внутреннюю сторону раковины жемчужных моллюсков

Заготовка богатого дизайна из изумрудов (10,13 карата, 9,83 карата и 12,10 карата) и розовой шпинели (2,51+2,43+3,56 карата)



туре, законах, обычаях, стиле ведения бизнеса. Да и какой общий стиль бизнеса может быть у колумбийских мафиози, афганских племенных вождей и бирманских генералов! Поэтому порядки в этом бизнесе весьма специфические. Объяснение простое: кроме алмазов, взятых под контроль фирмой «Де Бирс» (De Birs), торговля всеми остальными камнями не монополизирована. Она находится в руках большого круга лиц, владеющих или контролирующих месторождения, а также множества посредников, перепродающих камни. От этих, последних, требуются неординарные качества.

Как правило, каменным бизнесом занимаются те, кто умеет общаться с людьми разного воспитания, разного вероисповедания и мировосприятия. Мало кто из них имеет геммологическое образование, но все они – выдающиеся мастера общения и очень приятны в беседе. Чтобы успешно торговать драгоценными камнями, нужно, чтобы тебе доверяли, причем зачастую на очень приличные суммы. Без этого бизнес замирает и переходит к другим. Надо уметь окружить себя надежными, солидными поставщиками и такими же потребителями. Ведь данный бизнес работает только на очень преуспевших в жизни людей. Эти люди не ходят на работу, не дожидаются уик-энда, чтобы отдохнуть от трудов праведных. Они живут в свое удовольствие, много путешествуют, воспитывают детей, пытаются вырастить из них достойных наследников своего дела... Как правило, солидные дилеры обладают очень высокой репутацией, слов на ветер не бросают.

Покупка камней – дело тонкое, своего рода ритуал, и в каждой стране свои традиции. Часто приходится демонстрировать свою общность с местными жителями, съев какое-нибудь экзотическое блюдо. В Мьянме меня потчевали сушеной буйволятиной. В Таиланде угощали жареными тараканами, а потом «мей-саем» – маленькими живыми моллюсками, шевелящими во рту. В Гонконге я пил змеиную кровь, а самих змей распробовал на Мадагаскаре. В Лаосе отведал «лап-линг» из обезьяны, в Австралии кушал кенгуру, в Сибири – убитого на совместной охоте медведя. В Центральноафриканской Республике участвовал в сафари на буйвола. На Шри-Ланке сплавлялся с местным дилером по бурной горной речке на байдарке. Легче всего было в нью-йоркском ресторане, недалеко

Кристалл в породе



от Таймс-сквер... В этом бизнесе очень важно быть «просто хорошим парнем» и следовать всем местным традициям.

Есть и свои маленькие хитрости. Очень мне запомнился случай, когда бирманский дилер после дружеской беседы показал мне пару пятикаратных колец, с рубином и сапфиром. Они были потрясающего цвета. Невозможно было отвести взгляда — сияние ослепляло, завораживало, заколдовывало... Ничего лучшего быть не может, они сверкали даже в занавешенной комнате, а при солнечном свете — ослепляли. Эти кольца до сих пор будоражат воображение и сладко волнуют. Хитрость состояла в том, что кольца не продавались, потому как великолепие цвета камней и состояние кристаллов были уникальны. Тем не менее они приносили стабильный доход владельцу. Просто дилер их иногда показывал местным поставщикам, дескать, посмотрите, что такое настоящий товар, и ему всегда удавалось сбивать покупную цену. С этого дня я осознал, что значит «Vivid golden red» и «Royal golden blue».

Большую роль играет тип месторождений, на которых добывают камни. Одно дело, если это коренное месторождение, где камни сосредоточены в одной или нескольких относительно небольших зонах. Такое месторождение легко контролировать, и бизнес там строится относительно цивилизованный. Хуже, если месторождение россыпное. Аллювиальные, делювиальные, золотые и пролювиальные месторождения — все это частные случаи россыпных месторождений. Драгоценные камни в этой ситуации оказались разбросаны в осадочных породах мелкими группами, часто весьма далеко от «места своего рождения». Другое дело, когда камни, содержащиеся в россыпных месторождениях, уже «прошли естественный отбор». Здесь встречается намного меньше камней со скрытыми механическими дефектами (микротрещинами и т. п.), столь досаждающими при обработке. Из-за большой площади и неравномерного залегания качественных камней добычу на таких месторождениях тяжело контролировать. Зачастую там царят странные обычаи и порядки: мафия, бандитизм, грабеж или даже убийства.

Удивительно, но на нашей планете есть такие благословенные уголки, где довольно небольшая территория буквально нашпигована месторождениями драгоценных камней. Мьянма, Мадагаскар, район горы Килиманджаро в Африке, Шри-Ланка.

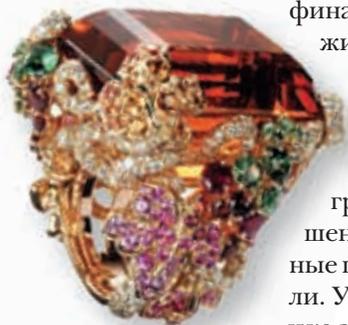


Совершенный бархатисто-красный и совершенный бархатисто-синий

В других местах тоже можно встретить богатые залежи, но нигде больше они не «гнездятся» так тесно. Почему именно эти земли получили такой дар свыше, можно только гадать. Как и о том, принесло ли им это счастье...

В ювелирном бизнесе крупных компаний тоже немного. Если быть точнее, всего одна — «Чой Тай Фук» в Китае, поднявшая свой бизнес в городе шальных денег — Гонконге. Было время, когда через Гонконг шла вся торговля с Китаем. Даже сейчас богатые китайцы стараются жить именно там. После объединения Гонконга с Китаем эта компания наладила очень тесные отношения с китайским правительством и благодаря господдержке стала уже крупнейшей ювелирной компанией мира. У нее есть даже собственный спутник, формально, впрочем, принадлежащий китайскому правительству.

Других таких крупных ювелирных компаний в мире, пожалуй, и нет. Зато есть крупные имена — бренды. Впрочем, многие брендовые компании уже давно не работают в одиночку. За их спиной стоят весьма прочные в финансовом отношении структуры. «Картье», «Ван Клифф», «Данхилл» (Dunhill) вместе с рядом других компаний принадлежат «Ричмонт груп» (Richmont Group). А сама «Ричмонт груп» в свою очередь принадлежит объединению швейцарских банкиров, нашедших таким путем выгодный и надежный способ вложения капиталов. Например, через фирму «Картье» «Ричмонт груп» скупает самые дорогие и уникальные цветные драгоценные камни. За много лет последовательной политики они уже добились того, что сегодня любой уникальный камень, кем бы и в какой точке земного шара он не был найден, попадет в конечном итоге к «Картье». Весь вопрос только в том, сколько звеньев будет в цепочке посредников. Ведь за спиной у «Картье» богатые финансовые ресурсы швейцарских банкиров. Они могут предложить с ходу больше, чем любые другие фирмы. А уникальный камень стоит дорого, далеко не каждый в ювелирном бизнесе может свободно распоряжаться такими деньгами. Поэтому все уже знают: нашел уникальный камень — иди к «Картье», больше, чем они, нигде не дадут. Но «Картье» и «Ричмонт груп» действуют так вовсе не из благотворительности по отношению к обладателям уникальных камней. Свои высокие закупочные цены они с лихвой окупают, более того, получают сверхприбыли. У них собран запас уникальных камней, и крупные покупатели уже знают: хочешь надеть на палец миллион долларов — надо идти к «Картье», больше не к кому. А уникальный монопольный товар — он, сами понимаете, дорогой. Впрочем, большая часть продукции



брендовых фирм к уникальным товарам отношения не имеет. И действуют там совсем другие правила игры, о которых наш следующий раздел.

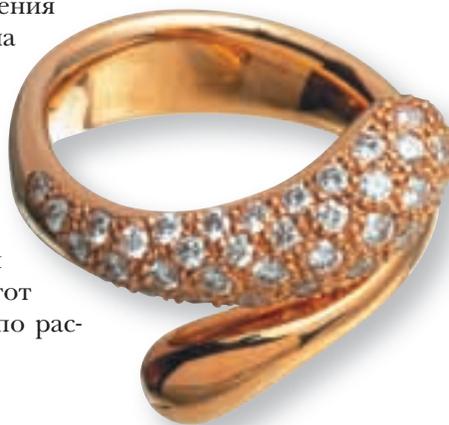
## Блеск и нищета бренда

Сложно определить, какие из брендов в ювелирном деле самые раскрученные. Не претендуя на стопроцентную достоверность, рискну донести до читателя свои впечатления от участия в выставках и анализа бесед с вовлеченными в этот бизнес людьми. На мой взгляд, первая пятерка по раскрученности выглядит так:

1. Картье (Cartier)
2. Булгари (Bulgari)
3. Микимото (Mikimoto)
4. Тиффани (Tiffany)
5. Гарри Уинстон (Harry Winston)

Многие ювелирные фирмы когда-то работали на королевские дома Европы и банкиров, то есть на сильных и богатых мира сего. Процесс этот продолжается — новые крупные имена в ювелирном бизнесе возникают среди тех, кто работает на арабских шейхов; в будущем мы наверняка услышим о них. Ведь европейская демократичность теперь не позволяет вырасти крупным именам. Чтобы творить великое искусство, нужен щедрый заказчик, стимулирующий творческую фантазию своими прихотями и способный за них платить. Великое имя не создашь с помощью простеньких колечек и цепочек. Тут нужен очень солидный клиент. В дореволюционной России была раскручена фирма «Фаберже», потому как неустанно работала на царский двор.

Одна из новых фирм довольно недавно пробилась в высшую лигу. Основанная ювелиром из Ирана компания «Алекс Реза» (Alexandre Reza) имеет бутик, расположенный в столице ювелирных брендов — на площади Вандом в Париже, рядом с бутиками таких раскрученных фирм, как «Картье», «Бюшерон», «Ван Клифф», «Шанель», «Микимото» (Mikimoto) и др. Секрет успеха прост — фирма когда-то была поставщиком драгоценностей для одного из богатейших людей планеты — иранского шаха. Потом шаха свергли, но связи в элите стран Персидского залива сохранились. И нефтяные шейхи продолжали оставаться верными клиентами этой фирмы. Их и сей-



Кольцо от Tiffany



Кольцо от Damiani

час можно порой встретить в шикарном бутике на ювелирной площади.



На украшении хорошо видна символика знаменитой марки

Бутик Микимото на площади Вандом



Развивая свой бизнес с помощью высоких связей, ювелиры-счастливчики заработали имя и репутацию, которые превратили в бренд. За счет него и живут. Да, брендовые компании, конечно, по-прежнему делают и высокохудожественные вещи с дорогими камнями, что помогает им поддерживать репутацию. Вот недавно фирма «Картье» продала на аукционе «Сотбис» (Sotheby's) свое кольцо за полмиллиона долларов. Новость прошла по многим средствам массовой информации. Представьте себе, что подумает, услышав ее, обычный человек, не связанный с ювелирным бизнесом. Для него любое изделие «Картье» будет теперь чем-то за пределами высоким, за что можно платить любые деньги. Даже если это просто цепочка с эмблемой фирмы. Увидев такую вещь в магазине, он обрадуется, что может купить ее «всего» за тысячу-другую долларов и стать на равных с обладателем полумиллионного кольца. Ведь в новостях не сказали, что главной составляющей стоимости кольца был крупный рубин цвета «голубиная кровь». Вот за него покупатель и выложил денежки. При этом, разумеется, слегка переплатив за «известность» фирмы. Но по сравнению с ценой камня это были уже «копейки», а учитывая стабильный рост цен на хорошие рубины, можно не сомневаться, что со временем он компенсирует эти излишние затраты (хотя ждать ему придется гораздо дольше, чем человеку, купившему кольцо с таким же рубином у менее

раскрученной фирмы). А золотая цепочка с надписью «Cartier» стоит на самом деле в районе сотни-другой долларов. Все остальные деньги (зачастую 300–400 процентов) покупатель платит за бренд. Впрочем, некоторые крупные фирмы не используют дорогих камней, делая ставку на прекрасные, но порою простоватые дизайны и на последние технологические разработки. Зайдите на сайт «Тиффани» (Tiffany) и сами увидите.

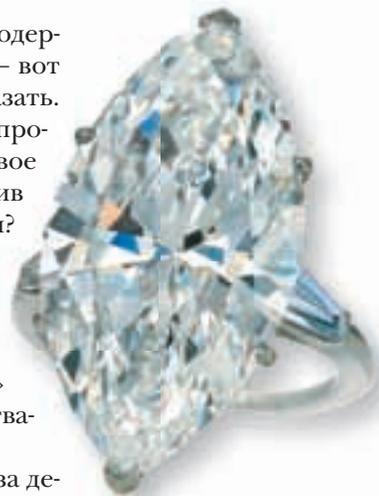
Мы живем в мире победившего постмодернизма. Символы, знаки, бренды облада-

ют самостоятельной ценностью. Неудивительно, что постмодернизм проник и в ювелирку. «Больше казаться, чем быть!» — вот лозунг сегодняшнего дня. Хорошо это или плохо? Трудно сказать. Но одно ясно: в современном мире и впрямь очень важно производить впечатление. Важно уметь продемонстрировать свое значение, статус. А разве не легче всего это сделать, нацепив на себя изделие знаменитой, да вдобавок дорогущей фирмы? Этой логике следуют самые разумные из поклонников брендов. Впрочем, большинство из них люди недалекие и «мыслят» проще: «Бренд — это круто. Вы что, сомневаетесь? Да это же все знают! Вот, посмотрите, какое у меня кольцо. Видите три кружка с буквой «В»? Это фирма «Булгари» (Bulgari)! Правда, круто? Я за него три тысячи долларов отвалил! WOW!!!»

Объяснять такому человеку, что он отвалил кучу денег за дешевку, красная цена которой четыре сотни баксов, бесполезно. Он не понимает, что такое на самом деле цена бренда. Главные ее слагаемые — вовсе не высокое качество материала и работы, хотя то и другое, надо признать, может присутствовать (изделия известных фирм, безусловно, имеют стиль, вкус и качественно сделаны). Но не потому они так дорого стоят.

Главные составляющие цены — «отбивка» агрессивной рекламы, «отбивка» вложений в дорогие бутики, «отбивка» высокого жалования менеджмента компании. Если кому-то хочется за все это платить из своего кармана — это его личное дело. Но важно, чтобы он понимал, за что именно платит. И еще ему нужно знать: вложения в бренд равносильны выбрасыванию денег на ветер — и в том и в другом случае назад их не вернуть. Если вы захотите продать свое изделие, его купят по цене материала — то есть золота (сейчас оно стоит примерно 30 долларов за грамм) и камня (который и обеспечивает основу реальной стоимости изделия). Скупщики ювелирных изделий — люди практичные и за бренд даже самой известной фирмы не дадут и лишней копейки.

Уповать на универсальную силу рынка не стоит. Все брендовые фирмы связаны между собой и координируют свою политику. Более того, многие из них давно имеют одних и тех же владельцев.



Кольцо от Harry Winston



Незабудка, фиалка и эдельвейс от «Сафо» (ΣΑΦΟ)



Кольцо от Bellini

К сожалению, мозги современной молодежи (и не только молодежи) безнадежно промыты рекламой. Способность самостоятельно мыслить стерта. Телевизор отлично подготовил из них будущих потребителей. Любая рекламная информация записывается им на подкорку без всяких помех — как на жесткий диск компьютера.

Однажды я видел в театре девицу, гордо носившую на шее цепочку с лейблом «Christian Dior». Она, конечно, ловила на себе взоры представителей «золотой молодежи». Но меня больше привлекла другая дама, с ожерельем из крупного жемчуга. Во-первых, разбираясь в камнях, я прикинул, что у нее на шее сейчас находится не менее 100 тысяч долларов, и составил представление о ее статусе. Во-вторых, она проявила вкус и умение разбираться в истинной ценности вещей, особенно в сравнении с девицей, пожертвовавшей крупную сумму на раскрутку и так уже раскрученной фирмы. Но главное — это было красиво! Разве может даже самая навороченная цепочка соперничать с естественной красотой жемчуга? Кстати, именно поэтому брендовые компании избегают с ним работать — там некуда ставить клеймо. А без своего клейма — чего они стоят? Жемчуг не любит брендятины, а брендятина — жемчуг, так как теряет перед его совершенством свою злую силу.

Кольцо от Cartier



Конечно, в России знатоков не так уж и много. Но за границей именно богатые люди понимают толк в ювелирных изделиях. На них «брендоноситель» не сумеет произвести впечатление (если, конечно, его вещь не относится к категории тех, что была продана на «Сотбис» за полмиллиона). Скорее над ним будут посмеиваться, как над дешевкой, стремящейся выглядеть круто. Ведь тот, кто переплачивает триста процентов, серьезно выглядеть не может — фактически он сам позволяет себя грабить. Сolidному человеку нужен дорогой камень и красивый дизайн, а не знаменитый бренд.

Как же поступает покупатель, который хочет обладать красивой и ценной вещью, но при этом не тратить лишних денег? Самым разумным считается купить камень отдельно и заказать украшение у одной из небольших ювелирных фирм, выбрав дизайн по каталогам. Поскольку все дизайны повторяются, можно сделать почти как у «Булгари», только без их знаменитого знака. Если вам колечко надоест — можете вынуть камень и заказать с ним новый дизайн, да еще добавив туда

бриллиантовой обсыпки, она нынче дешевая. Стоить все это удовольствие будет недорого: новое кольцо — 1000, максимум 1500 долларов (более сложные вещи — подороже). Сейчас все состоятельные люди поступают именно так, ведь это экономит деньги, а богатые не любят переплачивать (потому они и богатые). При этом лучше всего обращаться в небольшие фирмы — они меньше берут. Я был знаком с владельцем одной из них, французом. Он скромно признал, что у брендовых компаний качество изделия лучше, чем у него, на целых 5 процентов — это можно определить с помощью микроскопа, глядя на крепление камней. Правда, для того, чтобы увидеть разницу, надо быть профессионалом высшего класса!

### Российская специфика

Вот такая ситуация сложилась сейчас в мировом ювелирном бизнесе. Но наша страна — она ведь всегда была «не от мира сего». У нее же свой собственный путь, и другие страны ей не указ. Сказывается это и на ювелирном деле. Порой, столкнувшись с российскими реалиями, даже не знаешь, что делать: смеяться или плакать? На самом деле виной всему, конечно, не наша глупость, а просто слишком долгая оторванность страны от остального мира. Оторванность, которую давно пора преодолевать.

Первое следствие этой оторванности, сразу бросающееся в глаза: в России не знают камням цены. Представления о сравнительной стоимости разных камней тоже сильно искажены. Почему-то считается, что самый дорогой камень — это бриллиант. Конечно, он сейчас и впрямь популярен в мире, но все же за рубежом знающий покупатель понимает, что алмазов много, значительно больше, чем других камней. И хотя монополия «Де Бирс» фактически устранила рыночное формирование цены на бриллиант и поддерживает ее на стабильно высоком уровне, есть много качественных драгоценных камней, которые не уступят в цене «брильянту» и даже превзойдут его.

Ирония в том, что в России о настоящей цене именно этих камней представления самые странные. Например, мало кто знает истинную ценность самого дорогого в мире камня — рубина. Долю вины за это несут ученые и ювелирная промышленность. Первые разработали методы искусственного выращивания рубина и сапфира (в последней четверти XIX века), вторые — наладили

Российский ювелир за работой на ювелирном заводе





Вершина современной российской ювелирной мысли в виде подвески...

...а это в виде колечка



его выпуск в типично советских масштабах. В результате кольца с крупными искусственными рубинами стали символом дурного вкуса, которые мог нацепить на палец любой, кто вырвался слегка из грязи в князи. Стоит ли удивляться, что рубин утратил свой высокий статус, потерял авторитет. Жители нашей страны стали считать его дешевым камнем, и носить его в среде солидных людей было непрестижно. Впрочем, почему было? Такое отношение сохраняется до сих пор. А пора бы уже понять, что искусственный рубин никак не влияет на цену

и ценность настоящих, природных рубинов.

Случалось, ко мне подходили люди, показывали украшения, которые достались им по наследству от прапрапрабабушки. Мне было жаль их расстраивать: даже беглый взгляд через лупу легко выявляет синтетический рубин или сапфир, особенно если ему за сто лет от роду.

Вообще в России производство искусственных камней развито прекрасно: сказывается внимание, которое естественным наукам оказывала советская власть. Отечественные методы выращивания камней до сих пор котируются на мировом рынке, и значительные партии этого товара идут на экспорт. Наши искусственные камни красивее и дешевле, чем любые другие.

Впрочем, рубину еще повезло — о нем хотя бы знают, что он есть. А многие другие камни, популярные и высоко ценимые во всем мире, у нас вообще неизвестны. Кто из вас, например, слышал о таких драгоценных камнях, как танзанит или параиба?

Меж тем их популярность (и цена) стремительно растет и «дышит в спину» традиционным лидерам рынка. Можно сказать, что они стали символом современного ювелирного дела! Но эти камни приобрели известность во второй половине прошлого века, когда жителям нашей страны было вовсе не до тонкостей мировой ювелирной моды. Да и атмосфера «холодной войны» не располагала к таким заимствованиям из стран потенциального противника. Вот и прошли тогда новые тенденции мимо нас. На Западе, в США и Японии, танзанит и параибу очень ценят. Тот, кто их носит, считается успешным человеком.

Вследствие того, что наши люди в камнях разбираются слабо, на российском рынке не встретишь действительно каче-

ственные камни, кроме бриллиантов. Все остальное — либо самые дешевые сорта, либо вообще так называемые «полудрагоценные камни» (которые добывают в рудниках машинами). Кстати, сам этот термин был официально выведен из терминологии лет 15 назад по решению Всемирной конфедерации ювелиров (SIBJO).

Скажем, у нас идет активная конкуренция между искусственными и облагороженными рубинами. Цены на них близки. Но если первые достаются самому невзыскательному потребителю, то вторые — человеку чуть более подкованному, который хотя бы в курсе, что есть искусственные камни и что натуральные стоят дороже. Вот ему и впаривают облагороженный рубин, естественно, не сообщая, что цена этого «натурала» ненамного выше искусственного камня.

Если и появляется в России нечто приближающееся к приличному уровню, то за него просят цену в три-четыре раза выше мировой. И еще одна тенденция наметилась — нашу страну стали использовать для сбыта камней, не имеющих спроса на мировом рынке. К примеру, кто-то ловко пользуется безграмотностью российского покупателя и внушает ему, что чем темнее сапфир, тем он якобы дороже. На самом деле в мире ценятся как раз сапфиры яркого, небесно-голубого оттенка (royal blue). Темные, доходящие до черноты сапфиры никому не интересны. Вот и везут их туда, где можно сбывать что угодно. И получают сверхприбыли на нашем невежестве.

Россия, надо признать, не очень богата драгоценными камнями. Из цветных камней у нас добывают только изумруд, демантоид и александрит. Хотя с точки зрения мировых стандартов изумруды наши светловаты. Да и добывают их всего на одном-единственном месторождении, причем дело это приносит сейчас больше проблем, чем доходов. Раньше работы велись ради нужного оборонке берилла, а изумруды были попутной продукцией... Находки же александритов в последнее время вообще большая редкость.

Правда, наша страна богата алмазами — четверть мировой добычи. К тому же якутские алмазы отвечают международным стандартам, и их продажа приносит России немалую прибыль. Кажется бы, и цены у нас должны быть если не ниже, то уж, во всяком случае, не сильно выше зарубежных. Тем более что наш рынок



Серьги с темными сапфирами — шедевр российской ювелирной промышленности

пока вроде как не подконтролен мировой акуле «Де Бирсу», успешно взвинчивающей цены на алмазы по всему земному шару. Увы, обычная логика в России не работает: дороже, чем у нас, алмазов и бриллиантов нет нигде! Покупатель переплачивает не на сколько-то там процентов, а в разы, выкладывая двойную цену за вполне стандартный бриллиант. Одно радует в этой ситуации: есть еще на родных просторах акулы похлеще «Де Бирса». Их энергию да на полезные обществу цели — глядишь, зажали бы не хуже других...

Уже было отмечено, что популярность бриллиантов в нашей стране явно завышена, даже на фоне общемирового агрессивного пиара. Другие камни у нас уже и за драгоценность не считают. А зря! Спору нет, бриллиант высоко ценится в мире, но есть камни и дороже, и интереснее. Более того, бриллианты все чаще идут как обсыпка в изделии, украшенном каким-то более ценным камнем.

Еще одна российская специфика — чрезмерный пиетет к золоту. В то время как везде его уже воспринимают просто как один из эффектных металлов, призванных подчеркнуть главную ценность украшения, для русских людей золото все еще остается самым ценным в любом изделии. Отсюда такое преувеличенное внимание к пробе золота, чего нет ни в какой другой стране мира. Там фактическая проба золота немножко плавает по сравнению с декларированной — в пределах единицы. Но в нашей стране она должна соблюдаться с аптекарской точностью! Однажды со мной произошел курьезный случай. Я заключил выгодную сделку с владельцем нескольких ювелирных магазинов на поставку золотых обручальных колец из Таиланда. Получив первую партию, он устроил мне разнос. Если вы не в курсе, то знайте: все выставленные на продажу изделия из драгметаллов должны сдаваться на проверку в Пробирную палату, где на них ставится штамп

Внутренняя сторона золотого кольца, произведенного в России. В обязательном порядке клеймо завода и проба золота



(на вид довольно неэстетичный, особенно для тонко сделанных украшений), без которого по закону изделие продавать нельзя. Так вот, там выяснили, что проба золота в кольцах была на единицу ниже — 584-я вместо 585-й (то есть на десятую долю процента). За это бизнесмен грозил привлечь к разборкам свою крышу (был самый разгул бандитских 90-х) и заставил меня взять товар обратно, хотя до того наши отношения были вполне дружеские (и это при том, что общая

недостача золота на всю партию составляла 1,5 доллара). Пришлось пережить несколько неприятных минут. Потом я позвонил в Таиланд и попросил своих партнеров больше меня так не подставлять. Там принято проявлять уважение к тараканам в голове клиента, и с тех пор «этому чокнутому русскому» они специально поставляли золото пробой на пару единиц выше.

Особый разговор — наша ювелирная промышленность. Нигде больше она не устроена так, как в России. Разумеется, корни этого следует искать в славном советском прошлом. Тогда партия вела нас от победы к победе везде где только могла. И в один прекрасный день внимание верхов привлекла, на свою беду, ювелирная промышленность. Отдадим должное: в ее развитие были вложены значительные средства. Но к тонкому искусству советские чиновники подошли так же, как к добыче угля или производству комбайнов. Даешь план по валу! Ударим валом по плану!!

В ювелирном деле такой подход неэффективен. Результатом стало создание гигантских ювелирных предприятий, уникальных по размаху. Делали их по тому же принципу, что и тракторные заводы: с ориентацией на массовое производство, надеясь на экономическую отдачу от «эффекта масштаба». Поскольку технология должна была быть максимально эффективной («экономика должна быть экономной», как говорил товарищ Брежнев), то заботиться о таких вещах, как разнообразие дизайнов, считалось преступной растратой государственных средств. Советскому потребителю все эти изыски ни к чему, ему нужно больше золотых изделий! И в чем-то чиновники от ювелирной промышленности были правы — люди и так их продукцию рвали с руками.

Другая особенность, оставшаяся с тех времен, — громоздкая система безопасности и контроля (ведь золото считалось достоянием государства, а богатство надо беречь любой ценой; понимания, что, экономя копейку, можно потерять рубль, не было ни тогда, ни теперь). Это целая многоступенчатая система охраны, с двумя кордонами и обязательным обыском при входе и выходе, специальные требования к архитектуре постройки, затейливая система распорядка дня и хранения, доставка сырья на спецброневике и т. д. На содержание всего этого идут деньги, которые закладываются потом в цену изделия. А в Таиланде, когда ювелиру нужно золото, он посылает за ним своего рабочего на мотоцикле, а потом хранит у себя в обычном сейфе без всяких секьюрити!

Маленький камушек в вычурной оправе — типичное изделие в советском стиле





Высокохудожественный  
российский дизайн

Вот с таким наследством мы вступили в новую эпоху. И хотя ситуация в экономике изменилась, кардинальной перестройки в ювелирной промышленности не произошло. Видимо, те, от кого это зависело, были слишком заняты переделом собственности, а затем обереганием того, что удалось «прихватизировать», от других, таких же умных. До реальной работы предприятий руки, понятное дело, не доходили. Есть еще шерстка на овечке – ну и ладно, чего еще желать. В итоге время, отпущенное судьбой на реформирование отрасли, было упущено. Теперь осталась одна надежда. Какая – отмечу чуть позже.

Отдельная песня – то, как наши ювелирные гиганты обрабатываются с камнями. Назвать это мягче, чем варварская расточительность, язык не поворачивается. Уже было сказано, что во всем мире принято подгонять дизайн украшения под камень. У нас же, наоборот, подгоняют камень под технологически отлаженный дизайн или закупают за рубежом калиброванные самоцветы. А ведь настоящий камень очень дорог; у него своя уникальная форма, созданная природой. Но на наших заводах камень безжалостно загоняют в прокрустово ложе устаревших дизайнов. Поэтому потери при огранке очень велики. Зато, нам говорят, есть выигрыш от отлаженной технологии. То, что минус при этом многократно превышает плюс, никого не волнует.

Защитники такой системы утверждают, что у нее есть важное достоинство: она дает качественный продукт. Действительно, стандартизованная российская огранка весьма ценится. Почему же тогда другие страны не спешат перенимать наш опыт? Ответ прост. Скажем, у вас есть алмаз в пять каратов. В России из него сделают двухкаратный бриллиант с огранкой, близкой к идеальной, и он будет стоить несколько дороже, чем двухкаратник, ограненный в Индии. Но в Индии из вашего камня (исходного пятикаратника) сделали бы не двух-, а трехкаратник и продали бы его дороже, чем русский идеальный двухкаратник. Арифметика довольно проста.

Итак, к работе с серьезными камнями нашу промышленность лучше не подпускать. Дешевая штамповка у нее получается лучше. Но тут ее топят другие недостатки: скудный набор дизайнов, почти не меняющийся с советских времен, и слишком высокие издержки на производство и систему безопасности. Конкурировать на равных с производителями массовой ювелирки из Юго-Восточной Азии и Индии российские заводы не могут.

Пока, впрочем, наши ювелирные боссы могут спать спокойно: ведь до сих пор им удавалось успешно переключать свои издержки на потребителя. А если клиент готов переплачивать, то зачем

работать эффективнее, отвлекаясь от более приятных и полезных занятий? Тем более что на помощь готовы прийти наши законодатели, которые почему-то убеждены, что именно ювелирная промышленность (а не, скажем, высокотехнологичные производства) нуждается в государственной защите и поддержке. Поэтому в России за ввоз ювелирных изделий в товарных объемах взимается 42%-я пошлина. Только благодаря этому наша ювелирная промышленность еще и существует.

Но, похоже, счастливые денечки для нее уже сочтены. Вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО) может добить наши заводы – вряд ли у них найдутся влиятельные лоббисты, чтобы протолкнуть нужные решения на таком уровне.

К слову, в России торговцы вполне стоят производителей. А по некомпетентности, пожалуй, даже превосходят. Заглянув в наши ювелирные магазины, можно найти массу поводов для удивления. Например, на всех товарах наклеен ярлычок с пробой золота. А вот про камни, вставленные в изделие, никакой информации нет. Иной раз не добьешься толку, что это за камень, даже от продавщицы. Если же она все-таки способна ответить, то следующий вопрос повергает ее просто в шок: есть ли у вас сертификат геммологической лаборатории? В ответ симпатичная девушка (обычно такие там и работают, но это их единственное достоинство), наивно хлопая глазками, спросит вас: а что это такое? Можно еще для хохмы поинтересоваться, настоящий это камень или искусственный. Многие из них даже не знают, что это должно отражаться на цене. Доходит до анекдотичного. Одна продавщица убеждала меня, что в предлагаемом мне ожерелье жемчуг настоящий (судя по цене, это и впрямь было так). К счастью, искусственный жемчуг отличить от настоящего просто – потом я расскажу как. Порой для этого достаточно обычной лупы. И она у меня, конечно, имелась. Так вот, жемчуг оказался искусственный. Отчаяние на лице женщины было совершенно непритворным: «Как же так? Мы же заплатили такие деньги!.. Может, еще удастся кому продать...» Но я за нее спокоен: покупателя на свой «настоящий» жемчуг она наверняка нашла.

## Законы о драгоценных камнях в России

В России выделяют четыре группы камней. В первую (драгоценные камни) входят: александрит, бриллиант, изумруд, рубин, сапфир и шпинель. Все остальные камни по закону не считаются драгоценными. С первой группой большие сложности, так как оборот этих камней регулируется государством, а у нас самые



Бриллианты, сапфиры и рубины органично составляют флаг России. Депутатам и болельщикам на заметку



жесткие законы в области оборота ювелирных камней. Выработались они еще в советскую эпоху и относятся к тому же типу, что и законы против спекулянтов и валютчиков. Сейчас законы о валютчиках больше не действуют. Даже золото можно продавать свободно. А вот законы о драгоценных камнях практически не претерпели изменений. Странно, не правда ли? Видимо, дело в том, что кому-то это позволяет извлекать выгоду из диких цен на драгоценные камни в России. Группы разделяются на породы, классы, и систематизация крайне запутанна.

Но главная проблема наших законов не в этом. Главное, что они запрещают свободно продавать драгоценные камни. За это у нас запросто могут угодить в тюрьму и продавец, и покупатель. В принципе обходить эти законы легко. Но посадить в тюрьму на их основе людей еще легче.

Таким образом, если у вас находят камни первой группы, не вставленные в ювелирные изделия, то вы рискуете оказаться за решеткой. Например, один мой знакомый купил в Таиланде партию рубинов общей стоимостью в две тысячи долларов (захотелось чуток заработать — ведь мелкие рубины там довольно дешевы). Первым же его покупателем оказался агент милиции. Ловушку подготовили по всем правилам — с группой захвата, понятными, свидетелями, заранее размещенными за столиками в кафе, где проходила встреча (и все это ради пары тысяч баксов). Вместо денег человек получил срок. Вообще наша милиция активно ведет провокаторскую работу в ювелирной среде. Они могут подставить вам не только агента-покупателя, но и подложного продавца, который предложит бриллианты по сходной цене, а по завершении сделки застегнет на вас наручники.



Часто жертвами этого закона становятся случайные люди. Кто-то вообще не замыслил ничего дурного, а просто перешел кому-то дорогу. И вот в самолете ему могут незаметно подложить пакетик с мелкими бриллиантами — так, чтобы по закону можно было считать товарной партией. Потом незаметный звонок в таможню — и дело в шляпе. Может быть, после нескольких месяцев нервотрепки (и нескольких крупных взяток) этому человеку удастся замять дело. Но из бизнес-игры вы его на это время выведете.

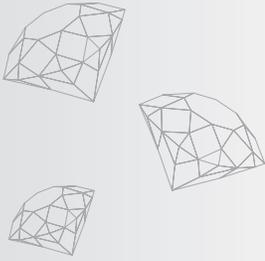
Кстати, еще одна из проблем — дыры в законодательстве. Очень много сегодня таких категорий камней, которые по цене сравнялись или даже превзошли

наши камни первой группы, но драгоценными по закону не считаются и под регулирование не попадают.

Работать с камнями первой категории у нас разрешено только ювелирам, имеющим специальную лицензию. Если таковой нет (или она только для второй группы), а при проверке у ювелира такие камни обнаружены, — добро пожаловать в тюрьму. 191-я статья еще существует.

Многие громкие истории про контрабанду возникают именно на этой почве. Например, в последнее время в руки доблестной милиции попадает немало торговцев таджикскими рубинами. В принципе на Памире иногда встречаются неплохие рубины. Но тамошние месторождения находятся под жестким контролем миротворческого контингента ООН, и все ценное оседает у них. Остается некондиционный материал, не имеющий ювелирного качества. По сути, это не рубины, а корунды, и цена их ничтожна. Но у нас они считаются драгоценными камнями первой категории — со всеми вытекающими последствиями. В том числе уголовными. Товар этот возят к нам в основном таджики, которым больше нечем себя прокормить, и русские командировочные: этих банально развели на деньги, рассказав по секрету о сумасшедшей стоимости рубинов и продав «по дешевке» (а на самом деле по страшно завышенной цене). Таким людям стоит посочувствовать. Вместо этого их для улучшения статистики раскрываемости преступлений тянут на цугундер и сажают на всю катушку. Ведь они торговали драгоценными камнями! Тут же находятся компетентные эксперты, которые объявляют космические цены на конфискованный товар. Сюжеты про подвиги наших силовиков, раскрывающих преступления на сотни тысяч и даже миллионы долларов, показывают по телевидению, а начальство крутит себе очередную дырку для ордена...





# Огранка и оценка

---



## История огранки

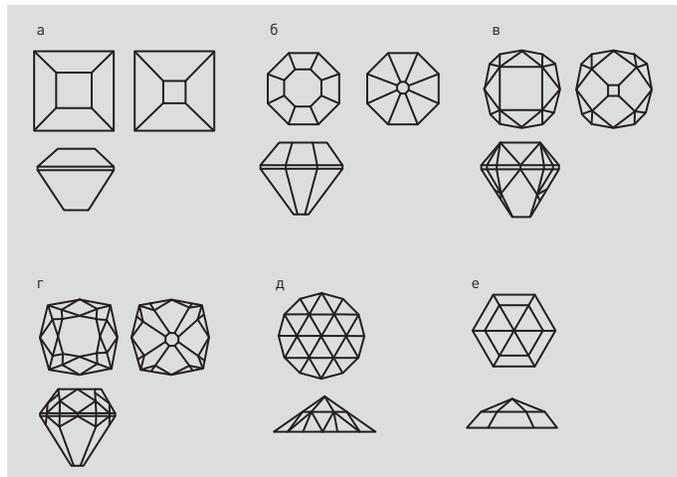
Из всех ювелирных камней самый сложный для огранки — это, конечно, алмаз. Неудивительно, что все основные достижения и новации в области огранки возникали именно при работе с ним. Поэтому историю развития огранки можно рассмотреть на примере алмаза, самого твердого из всех известных камней.

Начало этому искусству было положено в Индии. Там обратили внимание, что при трении одного алмаза о другой грани их шлифуются и блеск возрастает. Спустя некоторое время в Индии, а позднее в Италии, Франции и Бельгии стала применяться огранка «площадкой», или «октаэдром».

Считается, что первым из европейцев научился шлифовать алмазы голландский ювелир Людвиг ван Беркем. Он тоже заметил, что при трении алмазов друг о друга они полируются. В 1475 году мастер огранил таким способом свой первый алмаз, который впоследствии получил название «Санси». После смерти Беркема секрет шлифовки алмазов оказался утрачен, но вскоре был снова найден. В дальнейшем старались обрабатывать алмаз так, чтобы возможно большее количество лучей света, падающих на его грани, претерпевало поверхностное и внутреннее отражение. Для этого камню требовалось придавать форму многогранника с определенной взаимной ориентировкой граней.

Огранка является заключительным процессом обработки алмазов с целью достижения характерного для этого минерала блеска и «игры света», а также для устранения трещин, выколов и других поверхностных или близповерхностных дефектов. Огранка по праву считается самым сложным и ответственным процессом при изготовлении бриллиантов: помимо знаний и опыта здесь требуется еще художественный вкус. Огранку производят с помощью быстро вращающегося смазанного оливковым или репейным маслом чугунного диска, который покрыт алмазным порошком. При этом форма будущего многогранника и взаимное расположение граней делается с таким расчетом, чтобы большая часть света проникала внутрь, но не проходила бы насквозь, а возвращалась обратно.

Эволюция огранки алмазов: а — октаэдр; б — старая ординарная; в — «Мазарини»; г — «Перуцци»; д — голландская роза; е — антверпенская роза





Ограненным  
бриллиантам зачастую  
искусственно дают цвет,  
чтобы грани лучше  
играли



Огранка бриллиантов – сложный и весьма трудоемкий процесс. Обработка крупных камней длится месяцами, а уникальных – несколько лет. Получаемые в итоге бриллианты составляют около половины, а иногда лишь треть первоначального алмаза. Его стоимость при этом удваивается и даже утраивается. Перед огранкой крупного камня тщательно рассчитывают его форму, чтобы обеспечить наилучшую игру и максимально сохранить массу кристалла. В итоге может получиться вытянутый или даже каплевидный камень.

В XVII веке в Европе шел непрерывный процесс поиска оптимальных форм огранки алмаза. Именно тогда появилась применяющаяся до сих пор огранка «розой». Тогда же начали использовать бриллиантовую огранку, называемую сейчас ювелирами «старой горнячкой». Она постоянно совершенствовалась вплоть до разработки в первой половине XX века «идеальной» огранки, а во второй половине – огранок «хайлайт кат» и «импариант».

Игра бриллианта во многом зависит не только от геометрии, но и от числа и размеров граней (фацетов). На крупные камни наносится больше граней, чем на мелкие. Размеры граней – от 0,5 до 3 миллиметров в зависимости от величины камня. Бриллианты массой до 0,03 карата имеют обычно простую огранку – 17 фацетов (в магазине их обозначают индексом КР-17, то есть круглая, 17 граней). Для камней массой 0,03–0,05 карата применяется швейцарская огранка на 33 фацета. Полной огранки на 57 фацетов удостаиваются бриллианты массой более 0,05 карата (КР-57).

В 60-х годах прошлого века бельгийский огранщик М. Вестрайх создал новую форму огранки бриллиантов на 73 фацета, получившую название «хайлайт кат». Эта огранка значительно улучшает игру камня при небольшом увеличении расхода сырья и рекомендуется для минералов массой более 1 карата.

Для крупных бриллиантов используется королевская огранка на 86 фацетов и величественная огранка на 102 фацета.

Достижения в оптике позволили разработать непарный способ огранки бриллианта – «импариант». Название происходит от особенностей огранки нового типа. Если обычная строится на симметриях восьмигранника, то при новом способе огранки камень имеет вид девяти-, одиннадцати-, тринадцати- или пятнадцатигранника. Наиболее эффектно одиннадцатигранники.

У непарной огранки два преимущества перед обычной. Во-первых, каждый световой луч, падающий внутрь камня, отража-

ется и выходит обратно через две наклонные грани, а во-вторых, выходящие лучи образуют более широкий и приемлемый для глаза спектр, благодаря чему бриллиант кажется значительно красивее. По блеску «импариант» на 25–30 процентов превосходит камни с четным числом граней. Повышение блеска и игры визуально улучшают цвет бриллианта, и поэтому желтый «импариант» производит впечатление более белого, чем камень, получающийся при обычной огранке.

Особняком стоят ступенчатые огранки. Параметры идеальной геометрии для них не рассчитаны, но выработаны необходимые условия, обеспечивающие максимальную «игру» и цветовой эффект камней. Бриллианты ступенчатой огранки имеют несколько разновидностей: багет, трапециевидный багет, «изумруд» и т. д.

В начале 60-х годов появились сообщения о создании принципиально новой формы огранки, получившей название «принцесса». Разработка ее заняла 13 лет, был изготовлен специальный инструмент и изменены способы обработки алмазов на всех основных операциях — распиливании, обточке и огранке.

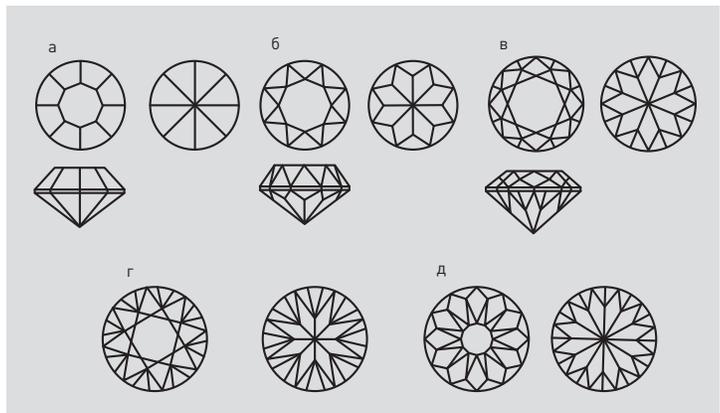
Бриллианты «принцесса» популярны из-за большей экономии сырья при огранке. Из одного октаэдрического кристалла можно получить два круглых бриллианта или четыре «принцессы». Новый способ огранки позволяет стандартизировать производство камней любой формы и размера, рационально использовать алмазы различной формы, а также с успехом изготавливать бриллианты из значительной части «отходов», получающейся при обкалывании крупных кристаллов в процессе первичной обработки.

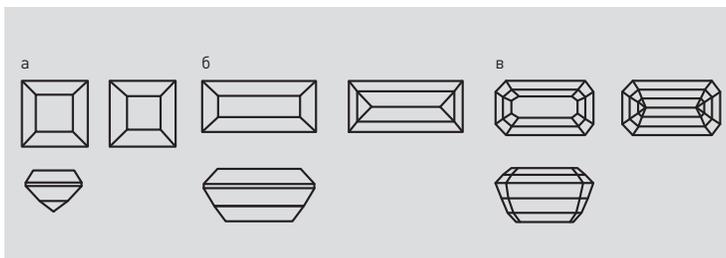


Современные формы огранки: а — простая (17 facets); б — швейцарская [33]; в — полная [57]; г — «Хайлайт кат» [73]; д — королевская [86].

## Формы огранки

Самая древняя и одна из самых простых форм огранки (шлифовки) — это кабошон: камень гладко округлен и полирован сверху, а вот его плоское основание часто бывает полировано грубо или просто шлифовано. Так обрабатывали камни еще в Древнем Египте. Сейчас такую форму придают в основном непрозрачным цветным камням и особенно камням с эф-





Формы огранки изумруда: а — каре; б — прямоугольная; в — изумрудная.



фектом кошачьего глаза и астеризма (звезды), так как именно выпуклая форма позволяет наилучшим образом проявить оптический эффект. Кабошоны бывают (если смотреть на них сверху) нескольких типов: овальный, круглый,

подушечка (прямоугольный со сглаженными углами) и фантазийной формы.

По соотношению площадь/высота (если смотреть на камень сбоку) кабошоны делятся на низкие, средние и высокие. Если у камня выпуклая как верхняя, так и нижняя сторона, или он с «ребром», то его называют двойным или чечевицеобразным. Выделяют также полые кабошоны, у которых, с целью выявить прозрачность очень темного камня, снизу вышлифовывают внутренний объем, сохраняя верхний «купол». Есть еще смешанная огранка: она схожа по замыслу с двойным кабошоном, но при этом нижняя часть камня делается выпуклой, как у кабошона, а верхняя покрывается плоскими полированными гранями. Качественная полировка, выбор удачной формы позволяют лучше выявить окраску и оптические эффекты камня.

Если форма кабошона придается камню со всех сторон, то получается «бусина».

К особой разновидности кабошона можно отнести и галтовку, которая получается, когда во вращающийся или вибрирующий барабан заваливают исходный камень вместе с песком, наждаком, корундом, техническим алмазом. Природная форма камня сохраняется, он просто «вылизывается».

Хотя слово «огранка» используют и по отношению к изготовлению кабошонов, но настоящий смысл его состоит именно в создании граней. Эти грани сходятся под углами и придают форму камню. Обычно такой огранке подвергают прозрачные камни. Полировка граней усиливает цвет, а их симметричное расположение создает «игру». Плоскими гранями, как правило, покрывают всю поверхность камня, стремясь соблюдать при этом строгую симметрию.

Выделяют четыре основные формы огранки:

- 1) круглая («бриллиантовая») — самая дорогая и «строгая» с точки зрения ограничений, ведет к наибольшим потерям сырья;
- 2) огранка «розой»;

3) восьмиугольная («изумрудная»);

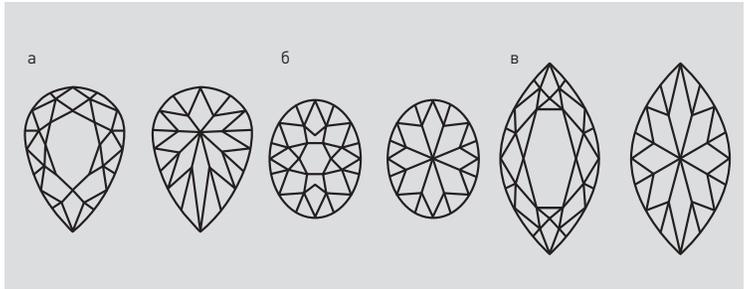
4) прямоугольная (багет).

Кроме того, бывают фантазийные формы, среди которых наиболее популярны овальная, «груша», «маркиза», «сердце» (но камни, напоминающие по форме сердце, встречаются редко).

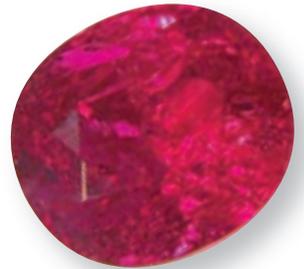
Существует понятие «идеальной» огранки, цель которой — создать наибольшую игру. При такой огранке все лучи света, отраженные от внутренних граней павильона (нижняя часть ограненного камня), попадают в поле зрения. Камень при этом хорошо «играет» и выглядит очень «живым». Однако на самом деле истинно идеальной огранки не бывает — это скорее мечта, достижимая только при определенных обстоятельствах. В общем случае для приближения к «идеальной» огранке используется нечетное число граней и строго определенные углы огранки.

Восприятие камня глазом зависит от расстояния между камнем, наблюдателем и источником света. Можно огранить камень так, что он будет идеально «играть» на расстоянии 20–30 сантиметров от источника света (например, осмотр кольца на своем пальце около лампы или осмотр изделия на прилавке магазина). Однако при взгляде на тот же камень с расстояния в 1–3 метра игра уже не будет идеальной. Можно, напротив, огранить камень так, что он будет идеально «играть» с расстояния в несколько метров, но... потеряет в блеске при близком рассмотрении. Одно из двух: либо камнем любуетесь вы, либо — окружающие. С законами оптики ничего не поделаешь. На практике обычно стремятся к тому, чтобы камень идеально играл с близкой дистанции (20–50 сантиметров) — ведь при покупке ювелирное изделие обычно берут в руки...

Если у камня слишком глубокий (или высокий) павильон, то в его центре наблюдается «темный провал», и камень не «играет» в полную силу. А вот слишком мелкий (или низкий) павильон ведет к появлению «прозрачного окна».



Фантазийные формы огранки: а — грушевидная; б — овальная; в — «маркиз».



Предложенный к продаже сет негретых бирманских рубинов цвета «голубиная кровь» (4,70 + 4,95 + 8,02 карата)



Особенно важны правильные углы огранки для бесцветных камней (бриллиант), у которых световая игра если не единственное, то главное достоинство.

Серьезный изъян огранки – нарушение симметрии. Это не страшно в случае фантазийных форм огранки, с умшенно заложеной асимметрией. Но при четкой геометрической форме нарушение симметрии может существенно снизить эстетическое восприятие камня и, как следствие, его цену.

К дефектам можно условно отнести также неудачный выбор формы и типа огранки, серьезным изъяном считается слишком грубая полировка камня.

Если вы покупаете уже использованный камень, обратите внимание на следующие возможные дефекты:

- сколы на ребрах;
- каверны (выщерблены) на гранях;
- затертость ребер (особенно у мягких камней);
- царапины на гранях;
- образование внутренних трещин;
- повреждение окраски (обычно следствие воздействия на камень химических веществ, косметики, пота и т.д.).

Почему-то в России считают, что чем старше бриллиант, тем он дороже. Но если этот камень не принадлежал царю или известному политику, писателю, актеру, то его продают как обычное ювелирное изделие, а не как антиквариат. На мировом же рынке бриллианты старинной огранки (их отличить легко по наличию колеты, то есть дополнительной грани на шипе) стоят дешевле. Порядок скидки для таких огранок по сравнению с «идеальной» обычно следующий:

- Modified European Cut («круглая») – минус 20–30 процентов;
- Old European Cut («круглая») – минус 30–40 процентов;
- Old Mine Cut (и наряду с ней «изумрудная» и «принцесса») – минус 35–40 процентов.

Правда, это для камней до 1 карата. Для более крупных бриллиантов чаще применяют аукционную оценку, которая часто оказывается существенно выше, чем указанная.

Следует отметить, что различают два вида огранки: азиатскую и европейскую. К этой теме мы вернемся, описывая рубин, в вопросе огранки которого оба подхода расходятся наиболее радикально.



Сапфир 17,12 карата



Изумруд 22,03 карата

## Принципы оценки драгоценных камней

В международной практике давно выработана методика оценки качества ювелирных камней, известная как 5С. Свое название она получила от заглавных английских букв, с которых начинаются определяющие качество камней термины:

- 1) Color – цвет;
- 2) Clarity – чистота;
- 3) Carat weight – вес в каратах;
- 4) Cut – огранка;
- 5) Confidence – доверие.

Цвет является первым фактором при определении ценности ювелирного камня. Старое русское название «самоцветы» как бы подчеркивает, что именно благодаря цвету камни и являются драгоценными. У многих камней есть свои цвета и оттенки, признанные оптимальными. Камни, отвечающие этим параметрам, всегда самые дорогие.

Чем интенсивнее цвет, тем более ценен камень. Интенсивнее – это значит не темнее, а насыщеннее. В качестве примера можно привести темно-синие сапфиры. При отсутствии яркого света они становятся практически черными, и это именно тот цвет, который вы будете постоянно видеть, – вы же не будете носить с собой лампу, чтобы показать цвет камней в вашем украшении?

При покупке помните: ювелирные камни, которые великолепно выглядят при ярком свете, следует посмотреть и при приглушенном свете, чтобы увидеть их истинный цвет. Если камень становится темнее, то вам лучше выбрать другой камень или пройти мимо. Кроме того, на понравившийся камень необходимо взглянуть и при обычном дневном свете (направленный солнечный свет нужен только при осмотре звездчатых камней).

Беда в том, что цвет является одной из наиболее трудно измеряемых характеристик камня. Его восприятие всегда было делом субъективным. Зависимость восприятия цвета от целого ряда факторов необходимо учитывать как эксперту при определении цвета камня, так и ювелиру при выборе камня для украшения.

Свет по своей природе – электромагнитные волны в диапазоне от 380

Падпараджа 2,23 каратов





Многокаменный туги-фрутти

до 780 нанометров. В зависимости от длины волны наш глаз воспринимает свет окрашенным в определенный цвет. Эту окраску мы и называем цветом. Каждому цвету соответствует своя длина волны: фиолетовый — 380–425, синий — 425–450, голубой — 450–490, зеленый — 500–570, желтый — 570–595, оранжевый — 595–640, красный — 640–780 нанометров.

Мы воспринимаем цвет камня в отраженном свете. Свет падает на камень и отражается от него. Волны разной длины или поглощаются (и мы их не видим), или отражаются (и мы их видим). Определенная окраска камня означает, что он поглощает и отражает световые волны такой длины, что в нашем восприятии возникает свойственный данному камню цвет.

Различные источники освещения — солнечные лучи, люминесцентная и электрическая лампы — излучают свет с волнами разной длины. Отсюда и различие в кажущейся окраске камня.

Существует несколько причин, по которым в ряде случаев правильное определение цвета вообще невозможно:

1) Глухая закрепка камня не позволяет обнаружить цветной подложки. Таким путем не только усиливают цвет, но и придают цвет изначально бесцветным камням. Так, хорошо известны шпильки с «цветными» бриллиантами из коллекции Алмазного фонда России, цвет которым на самом деле придает цветная фольга. Этот прием используют не только в эстетических, но и мошеннических целях.

2) Закрепка может ограничить и даже исключить возможность обнаружения составного камня (дублета, триплета). Кажущийся цвет таких камней никак не отражает их реального цвета, который, вероятнее всего, свой у разных «слоев» камня.

Второй фактор в системе 5С — чистота (или бездефектность). Рассматривая фотографии в специализированных изданиях, неискушенный в геммологии человек может подумать, что все изображенные там камни — низкого качества: слишком много в них включений. На самом деле это не так: просто при съемке было применено сильное увеличение весьма неплохих камней. Включе-

ния в ювелирных камнях — это как раз нормально. А вот их полное отсутствие должно вызывать подозрения: может быть, перед вами синтетика или имитация?

В принципе любые включения в камне — порок. Они уменьшают его прозрачность, ухудшают игру и просто снижают эстетичность. Камень без включений при прочих равных условиях ценится выше. Мечта ювелира — иметь отменно чистые камни. Но это скорее мечта, чем реальность. Идеально чистый природный камень (под увеличением) — редкость. Более того, некоторые камни без включений практически не бывают (например, изумруд).

Вместе с тем включения — это своего рода «паспорт» камня. Зачастую лишь они дают возможность геммологу отличить природный камень от синтетического, облагороженный от необлагороженного. Порою по включениям можно определить место добычи камня. Исследование включений в ювелирных камнях началось в XIX веке, но как новый метод геммологии стало популярным только в последние десятилетия.

Изменение цены в зависимости от типа и количества включений неодинаково для различных камней. Так, в бриллианте они должны быть очень незначительными — иначе его цена будет тоже незначительна. А вот наличие включений в изумруде влияет на его стоимость меньше, чем глубина цвета (причем высокую цену могут иметь камни даже с существенными включениями).

Конечно, камень без включений выглядит совершенней. Но и «холодней»! Включения как бы подчеркивают природное происхождение камня, наделяют его «теплом». В то же время если камень переполнен включениями, то он теряет игру, а значит, в нем «нет жизни»...

Для каждого камня характерны вполне определенные типы включений. Их изучение возможно только под микроскопом. Типичные дефекты ювелирных камней — это наличие газовых и жидкостных пузырей, включения посторонних минералов, обычно проявляющихся визуально в виде темных или светлых точек, полосок, пузырьков, облачков. Кроме того, это внутренние трещины и микрощвы, очень характерные для многих цветных камней.

У включений существует множество подвидов. В рубинах и сапфирах мелкие пузырьки часто образуют небольшие скопления — «облака». Для природных таких камней типичны жидкостные включения в форме плоской полости — «перья». Только в бирманских рубинах встречаются участки с массой тонких коротких ру-

Тутти-фрутти на руку



тиловых игл, пересекающихся под углом 120 градусов («шелк»). Сапфиры Шри-Ланки иногда содержат кристаллы циркона. Твердые включения, видные глазу как небольшие темные точки, типичны для алмазов. Особенно богат на включения изумруд: многочисленные изогнутые и пересекающиеся волокна («иглы») тремолита, пластинки слюды и толстые иглы зеленого актинолита, мелкие кристаллы пирита, кальцита, паризита. По этим включениям опытный специалист легко определит происхождение камня. Очень характерны твердые включения волокон асбеста-биссолита для демантоида («конский хвост»).

Российские нормативные документы, определяющие чистоту ювелирных камней, заметно отличаются от зарубежных. У нас на каждый камень (из очень небольшого числа) существует собственный критерий чистоты. Ни с какой зарубежной шкалой эти градации не соотносятся, вдобавок их число (и суть) также очень разнится. Но главное отличие — неиспользование в России при

оценке включений лупы: вместо 10-кратного увеличения, принятого во всем мире, у нас камень исследуют невооруженным глазом, при котором можно увидеть гораздо меньше дефектов. О чем после этого можно говорить? Добавим, что подробнее с градациями включений можно ознакомиться в приложении.

Третий фактор более прост и понятен. Чем больше вес в каратах, тем выше камень ценится (зачастую цена растет в геометрической прогрессии). Разумеется, при этом должны соблюдаться определенные стандарты, и даже очень большой камень, если он ниже ювелирного качества, не будет представлять большой ценности, разве что как музейный экспонат. Но уж коли стандарты соблюдены, то в зависимости от веса растет не только общая стоимость камня, но и цена в каратах: ведь крупные качественные драгоценные камни — всегда редкость.

Что касается огранки (четвертый фактор), то на нее следует обратить особое внимание! Правильная огранка придает камню его красоту и блеск. Ювелирный камень должен быть красивым, иметь яркую «игру» и цвет. Это возможно, только если он хорошо огранен.

Наиболее распространенные дефекты огранки:

- нарушение симметрии граней (допускается лишь у фантазийных форм);
- недополировка граней;
- механические повреждения граней и ребер;

Тутти-фрутти на уши



— неоптимальный угол формирования коронки (верхняя часть ограненного камня) и павильона, приводящий к утере игры камня.

Так, для изумруда и александрита оптимальной считается восьмиугольная ступенчатая (или «изумрудная») огранка. Для рубина и сапфира, напротив, оптимальной признана овальная огранка.

Последнее слагаемое стоимости камня — доверие. Необходимо доверять тем, с кем вы ведете переговоры о покупке камней. Задавайте вопросы, чтобы по ответам можно было почувствовать компетентность продавца или дилера. Насколько он разбирается в товаре? Знает ли о методах облагораживания и указаны ли они в документах, если имели место? Может ли он предложить вам список товара, а затем объяснить, чем различаются камни в этом списке и почему различаются цены?

Есть одно незыблемое правило, которое всегда помогает выбирать камень. Оно не подчиняется науке и не входит в патентованные, научные методы... Камень тебя должен впечатлить, приковать взгляд, заколдовать. Тогда он твой, а иначе зачем он тебе нужен?

### Каждый Охотник Желает Знать, Где Сидит Фазан

Мы живем в цветном мире. Цвет окружает нас со всех сторон. Не случайно символ жизни — радуга, вмещающая в себя весь спектр цветов. Ценность драгоценных камней еще и в том, что это единственный миниатюрный природный носитель цвета такой чистоты и яркости. Да, небо не менее голубое, чем сапфир. Но небо нельзя взять в руки и надеть на палец.

Человеческий глаз может различать более 50 тысяч оттенков цвета (только приматы наделены такими высокими способно-



Тутти-фрутти на шею



Алмаз



Черный опал



Розовый сапфир



Рубин



Топаз



Аметист



Голубая шпинель

стями!). Он словно создан для того, чтобы наслаждаться богатейшей цветовой палитрой драгоценных камней: ведь многие камни одного цвета сильно различаются по оттенкам. Бывает, что это различие нетренированный глаз может увидеть только после того, как оба камня положат рядом.

В камнях наряду с цветом важную роль играют специфическая игра света и интересные оптические эффекты, связанные со структурой камня, наличием в нем включений и т. п. К таким эффектам относятся: опалесценция и игра света в опале, ирризация — радужные блики в лабрадоре (спектролите), сходный эффект голубоватого сияния лунного камня, вспыхивающие искры в солнечном камне и авантюрине, эффекты астеризма — появившиеся звезды на рубинах, сапфирах, диопсиде или игра световых полос, называемая «кошачьим глазом», в нефрите, александрите, халцедоне...

Обычно при покупке украшения клиента волнует не столько тип камня, сколько его цвет и игра. Скажем, женщина хочет кольцо с зеленым камнем и думает, что это может быть только изумруд. Но в современном ювелирном деле используется немало камней зеленого цвета. Чтобы помочь такой даме, автор составил список камней, разделив их по цвету.

Бесцветные — алмаз, горный хрусталь, лейкосапфир, лунный камень, опал, топаз, шпинель, демантоид, кварц, агат, гошенит. Непрозрачные (белые) — жадеит, жемчуг, нефрит, опал, янтарь.

Красные — рубин, шпинель, алмаз, гранат, огненный опал, берилл (биксбит), турмалин (рубеллит). Непрозрачные — коралл, обсидиан.

Розовые — алмаз, сапфир, падпараджа, топаз, кунцит, розовый кварц, мorganит, шпинель. Непрозрачные — жемчуг, коралл.

Оранжевые — сапфир, гранат, жадеит, опал, падпараджа, топаз, шпинель, клиногумит, агат, гранат (спессартин).

Желтые — сапфир, алмаз, топаз, берилл, хризоберилл, цитрин, гелиодор, джамбурит, пренит, клиногумит. Непрозрачные — мраморный оникс, жадеит, нефрит, янтарь, жемчуг.

Зеленые — александрит, берилл (изумруд), хризоберилл, хризолит, хризопраз, демантоид, жадеит, алмаз, сапфир, турмалин, перидот, циркон, цоизит, шпинель, кварц, пренит. Непрозрачные — жадеит, нефрит, бирюза, малахит, гелиотроп.

Голубые — сапфир, алмаз, топаз, турмалин (индиголит), аквамарин, циркон, шпинель, халцедон. Непрозрачные — бирюза, жемчуг, лазурит,

Синие — сапфир, танзанит, шпинель, иолит, содалит, халцедон.

## Распределение драгоценных и полудрагоценных камней по цвету

Цвет	Прозрачные камни	Непрозрачные или просвечивающие камни
Бесцветный или белый	Алмаз <sup>+</sup> , корунд <sup>+</sup> , топаз <sup>+</sup> , шпинель <sup>+</sup> , берилл <sup>+</sup> , горный хрусталь	Жемчуг <sup>+</sup> (с перламутровым блеском), опал
Черный		Морион, агат, меланит, диопсид, гагат
Розовый	Топаз <sup>+</sup> , рубеллит <sup>+</sup> , шпинель <sup>+</sup> ,morganит <sup>+</sup> , кунцит	Розовый кварц, родонит
Красный	Рубин <sup>+</sup> , alexандрит <sup>+</sup> (при электрическом освещении), топаз <sup>+</sup> , шпинель <sup>+</sup> , гиацинт <sup>+</sup> ,morganит <sup>+</sup> , пироп, альмандин	Яшма, корнеол
Коричневый	Топаз <sup>+</sup> , шпинель <sup>+</sup> , гиацинт <sup>+</sup> , турмалин, рutil, grossуляp, спессартин	Сардер, яшма, карнеол, тигровый глаз, дымчатый кварц, нефрит <sup>+</sup> , янтарь
Фиолетовый	Аметист <sup>+</sup> , топаз <sup>+</sup> , турмалин <sup>+</sup> , корунд <sup>+</sup>	Чароит, аметистовый кварц
Голубой	Аквамарин <sup>+</sup> , топаз <sup>+</sup> , сапфир <sup>+</sup> , индиголит <sup>+</sup> , шпинель <sup>+</sup> , эвклаз <sup>+</sup>	Бирюза, лазурит
Синий	Сапфир <sup>+</sup> , индигонит <sup>+</sup> , топаз <sup>+</sup> , берилл <sup>+</sup> , шпинель <sup>+</sup> , танзаит	Бирюза, лазурит, азурит, содалит, лабрадорит
Зеленый	Изумруд <sup>+</sup> , хризоберилл <sup>+</sup> , сапфир <sup>+</sup> , топаз <sup>+</sup> , alexандрит <sup>+</sup> (при дневном освещении), аквамарин <sup>+</sup> , турмалин <sup>+</sup> , эвклаз <sup>+</sup> , шпинель <sup>+</sup> , андрадит, grossуляp, диопсид, эпидот, энстатит, оливин	Изумруд <sup>+</sup> , диоптаз, хризопраз, яшма <sup>+</sup> , празем, гелиотроп, хризопал, амазонит, нефрит, жадеит, малахит
Желтый или оранжевый	Топаз <sup>+</sup> , гелиодор <sup>+</sup> , хризоберилл <sup>+</sup> , корунд <sup>+</sup> , шпинель <sup>+</sup> , гиацинт, цитрин, гадденит, турмалин <sup>+</sup>	сердолик, яшма, нефрит, янтарь

Фиолетовые — сапфир, аметист, жадеит, танзанит, хризоберилл, кальцедонит, кунцит, хризолит, цимофан, циркон, цитрин, алмаз.

Серые — obsидиан, лабрадор, халцедон.

Черные — жадеит, опал, бриллиант, гагат, жемчуг, obsидиан, шпинель, турмалин (шерл).

+ Драгоценные камни

\* Камень данного цвета встречается редко

## Золото и другие ценные металлы

Золото — давний спутник человека. Возможно, наши предки познакомились с ним еще до того, как научились выплавлять металл из руды: ведь золото часто встречается в самородках. В отличие от меди или железа утилитарной пользы оно не имело: металл этот слишком тяжелый, мягкий и как орудие труда не годился. Но зато он идеально подходил для изготовления украше-

Изумруд



Желтый сапфир



ний! Золото легко обработать, оно не окисляется со временем. Вдобавок его цвет так похож на цвет главного источника жизни — солнца. Недаром этот сказочно сверкающий металл быстро стал сакральным. Из него делались украшения для жрецов и предметы культа. Ведь многие народы поклонялись в той или иной форме солнцу. Есть даже особая категория в классификации языческих богов — солярные божества.

Недолго оставалась без своего металла и богиня ночи Луна — люди открыли серебро, которое стало вторым по ценности сакральным металлом. За свой загадочный «лунный» блеск и способность обеззараживать воду серебро тоже начали наделять магическими свойствами.

Украшения из драгоценных металлов ценились не только за их красоту. Они призваны были еще защищать своих владельцев: уберечь от злых духов, проклятий, дурного глаза и прочего вреда. Считалось, что эти металлы наделены особой силой, а вождь, обладающий большим количеством золота и серебра, становится непобедимым. Кстати, тут, возможно, и впрямь есть связь, но несколько другая, чем это казалось нашим предкам: ведь только могучий вождь может завладеть богатством соседних племен и народов. Так золотые и серебряные украшения стали символом силы и власти, показателем высокого социального статуса.

Еще одним способом использования драгоценных металлов стало принесение их в жертву богам. Многие народы были уверены в том, что, зарыв золото и серебро в землю, бросив в море или утопив в болоте, можно добиться благоволения небес. Так что клады, которые археологи находят в разных уголках планеты, в том числе и в России, зачастую вовсе не значки на черный день

или попытки спасти свое добро от грабителей. Кстати, русский фольклор сохранил память о тех временах, когда закопанное в землю серебро и золото приобретало особую ценность. Не случайно в наших легендах клады охраняются волшебными заговорами и нечистой силой. Добраться до них — всегда крайне сложная задача, требующая не только силы и упорства, но и знания секретов волшебства. Вот почему охотники за кладами считались на Руси чуть ли не колдунами.

Култ солнца часто был связан с культом плодородия, поэтому его значение еще более повышалось внутри культур, освоивших земледелие. Такие культуры оставили

Золотой увесистый самородок



нам много восхитительных золотых украшений. По некоторым сведениям, одними из первых золото в ювелирном деле стали массово использовать шумеры, именно они открыли «золотой век» нашей цивилизации. Не пренебрегали шумеры и серебром. Более того, этот металл они ценили даже выше золота! Немало ювелирных изделий было найдено в погребении одного из шумерских правителей. Вместе с ним в последний путь отправилось множество принесенных в жертву рабов, танцовщиц, наложниц, причем на каждой наложнице были красивые серебряные украшения. Одна из девушек, видимо в спешке, забыла надеть свою диадему, которая дошла до нас через пять тысяч лет слипшимся куском серебра — горьким символом ушедшей в сумрак веков истории.

Соседи шумеров, египтяне, быстро догнали и перегнали эту загадочно исчезнувшую цивилизацию. Они предпочитали золото, которого в Египте было в избытке благодаря богатым месторождениям. Из него делались не только украшения, но даже саркофаги фараонов. Золото тогда не считалось большой экономической ценностью — всего лишь красивым поделочным материалом, возможно, наделенным магическими свойствами.

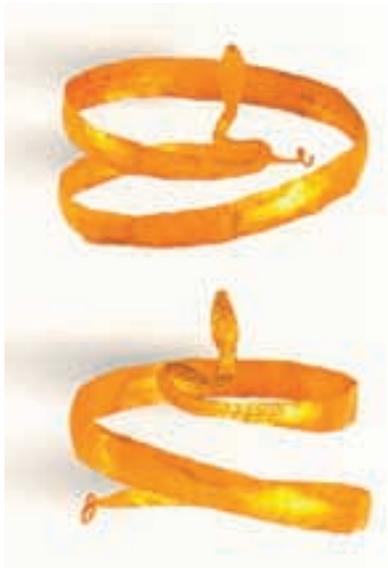
Хотя с древними цивилизациями у нас прочно связан образ золотой монеты, на самом деле первая в мире монета, называемая сиклем, была из серебра. Изготовили ее в давно позабытой всеми, кроме историков, империи хеттов (они, как и шумеры, ставили серебро выше золота). Так в жизнь вошла



Старинный оливковый венок

Фрагмент старинной македонской вазы из золота





Древние золотые  
браслеты

Старинные македонские  
монеты в наши дни  
заменены хрустящими  
разрисованными  
бумажками



страшная, развращающая сила денег. Империя хеттов исчезла, но серебряные, а затем и золотые монеты начали свое триумфальное шествие по миру. Оболы, сестерции, динарии, солиды, дирхемы, талеры... Так, благодаря монетам, золото и серебро стало синонимом богатства.

Долгое время такой подход был правильным. Однако теперь представление о золоте как средстве накопления сокровищ уже в корне неверно. Сегодня лишь пятая часть добываемого в мире золота идет на пополнение золотовалютных запасов государств, а все остальное пускается на украшения. Именно спрос на ювелирные изделия и покупательная способность людей определяют цену золота на биржах, а вовсе не «поведение» госбанков различных стран, приобретающих или продающих золотые резервы. Золото лишилось своего центрального места в мировой валютной системе после того, как в 1971 году США отказались от официальной цены на золото. К этому моменту золотой запас большинства стран обеспечивал только очень небольшую часть их валюты. Да и не мог уже этот металл играть роль кредитного гаранта — ведь мировая экономика требовала такой громадной массы денег, которую невозможно было обеспечить традиционным золотым стандартом. Тысячелетняя роль золота как барометра стоимости всего на свете закончилась! В мире установился порядок свободно плавающих курсов валют. Современная денежная система — это виртуальный мир, построенный на кредитах и обязательствах государств, банков, компаний. Золото тут совершенно ни при чем.

Многие наши сограждане все еще полагают, что золото может быть эффективным средством сохранения денег, потому что цена на него якобы стабильно высока. Это не совсем так. С тех пор как золото превратилось просто в товар, различные экономические явления стали раскачивать цены на него с огромной амплитудой. В 1980 году

стоимость золота дважды кратковременно подсакивала резко вверх, превысив 27 долларов за грамм, чтобы потом за два года упасть в 2,8 раза! Продолжаются эти «качели» и сейчас. В начале 2008 года цена на золото опять подскочила. Но есть устойчивая многолетняя тенденция — золото дешевеет вместе с долларом. В то же время с падением цены золото становится более доступным для людей, и спрос на него растет. Поэтому обычно наряду с падением цен наблюдается... повышение спроса на золото: ведь ювелирному бизнесу требуется все больше материала для производства украшений.

Как известно, биржевой мерой веса золота считается тройская унция. Однако вряд ли кто из россиян сможет с ходу сказать, сколько это граммов. Даже банкиры! Между тем тройская унция — это 31,1035 грамма.

Современные ювелиры используют еще палладий и платину. А в качестве лигатурных добавок — иридий, рутений, медь, кобальт, вольфрам и другие металлы, которые придают изделию прочность и задают нужный цвет. Кольца из мягких сплавов легко царапаются, деформируются, из них вылетают камни; применение новых сплавов легко устраняет эти проблемы. Благодаря гальванической обработке золото можно выкрасить во все оттенки желтого цвета, в белый, розовый, даже черный цвет, который становится популярным. Другие цвета пока не используют, но технология позволяет придать золоту любой цвет. Это открывает перед ювелирными художниками поистине безграничные возможности. Правда, их фантазию ограничивают традиции. Ведь все знают, что золото — желтое. Так исторически сложилось, его и любят таким. Белое золото появилось не так давно, еще позже — розовое и черное. Мы живем в эпоху пересмотра традиционных взглядов на цвет золота.

В Советском Союзе цена на золото в ювелирном изделии была сильно занижена, и скупка его была экономически оправдана. Покупая колечки и сережки, наши родители говорили: «Детям останется». Советский рубль был привязан к доллару: сначала по курсу 68 копеек за доллар, потом рубль за доллар. Но купить валюту у государства было не так-то просто: выезжающим за рубеж позволяли обменивать очень небольшие суммы денег, причем только раз в году. А на «черном рынке» доллары стоили в пять раз дороже! Дело в том, что за валютные сделки





давали срок, а при Хрущеве даже расстреливали. Поэтому продавцы сильно накручивали цену валюты. Золотые же изделия продавались за рубли, и при расчете цены курс «черного рынка», конечно, игнорировался.

А за границей дешевое советское золото уже можно было перепродать по рыночному курсу. Многие из тех, кто мог ездить за рубеж, приторговывали разными купленными в СССР товарами. Но удобнее всего было иметь дело с золотом — самым дорогим грузом. На золото в стране был, естественно, серьезный дефицит. Чтобы купить обыкновенное обручальное колечко, надо было показать справку из загса. То ли дело сейчас: покупай золота сколько хочешь, хоть в кольцах, хоть в монетах, хоть в слитках...

Нелишне сказать, что количество золота не всегда повышает цену изделия. Как это ни странно, чаще даже бывает наоборот: избыток золота его удешевляет! Ведь золото — не масло, которым кашу не испортишь. Чрезмерное количество золота ухудшает вид ювелирного изделия, мешает восприятию самой ценной его части — камня.

### Пробы золота

На пробу золота (самые распространенные сейчас: 333, 585, 750 и 920-я) и его цвет в каждой стране существуют свои традиции. Зачастую все это сильно зависит и от ветреной моды. На всякий случай поясним: проба золота означает долю этого металла в сплаве. Считается она в тысячных долях. Если 920-я — значит, в килограмме сплава 920 граммов чистого золота. Если же 333-я — то всего 333 грамма. Цена пробы определяется, исходя из наличия в ней чистого золота. Соответственно, 333-я будет почти в три раза дешевле 920-й.

Значит ли это, что цена изделия будет тем выше, чем выше проба? Вовсе нет. Более того, в действительно ценных изделиях редко используют золото очень высокой пробы. Такому золоту место только в подвалах банка — для украшений оно слишком мягкое, и их надо будет постоянно отдавать в ремонт. Сейчас хотя бы придуманы способы надежной фиксации камней в таких украшениях. А раньше камни в мягком, высокопробном золоте закреплялись плохо и быстро вылетали. Это и поныне остается проблемой владельцев старых украшений. Го-



ворят, был такой случай на приеме в индийском посольстве. Все люди как люди: ходят, беседуют о том и о сем, пьют шампанское. А один индус все ползает по ковру, вызывая всеобщее недоумение... Оказалось, он искал камушек стоимостью тысяч в сто долларов, выпавший из его старого фамильного кольца.

Современные сплавы позволяют использовать золото 750-й пробы и выше. При этом можно не бояться, как раньше, что кольцо будет мягким. Тем не менее в разных странах применяются разные пробы. Например, в Англии и ее доминионах принято, что золото должно быть именно 333-й пробы, в СССР прижилась сначала 583, а затем 585-я, в остальной Европе — 750-я. Хотя в последнее время наблюдается тенденция к глобализации. Недавно по всему миру рос интерес к белому золоту 750-й пробы, а теперь в моду входит розовое золото той же пробы. Но мода переменчива, и кто знает, что она готовит нам завтра. Изделия из разных проб золота визуально различить нельзя — любую пробу можно окрасить в разные цвета при помощи правильно подобранных сплавов и гальваники. Вклад материала оправы в цену изделия обычно минимален.

Кстати, мировые цены считаются для чистого золота, и если вам вдруг захочется соотнести цену на золотое изделие с ними, то всегда можете это сделать: надо разделить цену на тысячу и умножить на величину пробы. Думаем, результат вас удивит.

Существует и альтернативная система измерения пробы золота — в каратах. Она очень распространена в Азии, и если вам доведется делать покупки там, вы обязательно с ней столкнетесь. Итак, запомните: 24 карата — это 100%-е содержание золота, 22 карата соответствуют 920-й пробе, 18 каратов — 750-й и т. д.

Сейчас очень возрос интерес к платине, металлу редкому и своеобразному, со своей непростой историей. Раньше платина ювелирами браковалась, ее не брали, даже если находили. Считалось, что это размягченное, тугоплавкое и тяжеловесное серебро, не подходящее для ювелирного дела. Испанцы называли ее «плохим серебром». Позже в старых отвалах их американских рудников нашли немало этого ценного металла. Платина получила шанс завоевать ювелирный мир только после того, как ее



Кунзит прекрасно сочетается с платиной, обложенной бриллиантами





научились плавить. Первыми начали использовать ее японцы, затем подключились падкие до всего нового американцы. Сейчас потребление платины сильно растет, и обручальные кольца уже модно делать именно из нее. Современные платиновые сплавы очень стойкие.

Чистая платина получается очень трудно, стоит довольно дорого и идет только на промышленные цели. Поэтому в отличие от золота, где эталоном всегда была цена на чистое золото, цены на чистую платину в ювелирном производстве роли не играют. Здесь в ход идут только сплавы.

Кое-кто всерьез считает, что именно платина больше всего подходит к бриллиантам и жемчугу. Что ж, вольному воля. Ведь визуально нельзя определить, где в изделии белое золото, а где платина: после гальванической обработки оба металла блистают одинаково. Только на вес можно попытаться понять, «кто есть кто». Наверное, кому-то очень хочется продать именно платину, поэтому и говорят, что она так здорово подходит бриллиантам, которые, в свою очередь, тоже хочется поскорее продать. Разумеется, наш «Норильский никель» (50 процентов мировой добычи платины) и их соседи, добывающие алмазы в Якутии (25 процентов мировой добычи), не имеют никакого отношения к этим слухам. Некоторые сограждане предпочитают покупать именно платину затем, чтобы гордо показывать свое украшение окружающим. Да, действительно, кольцо из нее стоит дороже золотого, разница может составить 60 долларов. Но мы люди традиционной ментальности и предпочитаем золото. А что касается внешнего вида, то после того, как оба кольца побывали в гидравлической ванне, отличить их уже невозможно.

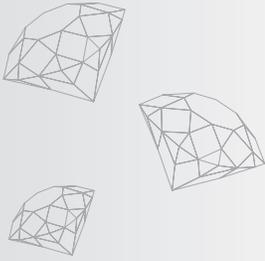
Серебро в современном ювелирном деле применяется довольно широко. Во-первых, практически все разнообразие бижутерии делается из него. Во-вторых, его используют в украшениях, где на первый план выходит тяжеловатый дизайн, усыпанный камнями. В-третьих, многие предпочитают носить серьги из серебра, поскольку оно легче золота и не так сильно режет мочки ушей. Увы, придется огорчить любителей серебра: оно является кризисным металлом, почти как нефть. Его запасы сильно скудеют, и добывать его все сложнее. Наверное, во всем виновата допотопная фотография прошлого века, которая требовала много серебра для реактивов и фотобумаги. Цена на него

скоро сильно прыгнет вверх. Но как же быть женщинам, которые к нему так привыкли? Как быть поклонникам серебряной посуды? По некоторым данным, на смену серебру идет тантал: этот металл не окисляется, и его довольно много в природе, но... он в полтора раза тяжелее серебра!

Напоследок приведем сравнительную табличку тяжести и цены разных благородных металлов. За единицу взято серебро (лето 2007 года).

Металл	Плотность, г/см <sup>3</sup>	Ценовое соотношение
Серебро	10,50	1
Палладий	12,00	25
Золото	19,32	40
Платина	21,50	80
Тантал	16,65	0,8





# Драгоценные камни

---



## Алмаз

Алмаз (в ограненном виде бриллиант) — самый известный и раскрученный ювелирный камень. Его окружает куча мифов и легенд, хотя многие из них — результат умело построенной пропаганды. Кто не слышал ставшие крылатыми выражения: бриллиант — король драгоценных камней, бриллианты — лучшие друзья девушек, бриллианты вечны, бриллиант — это застывшая слеза и т.д. Мифы эти далеко не так безобидны, как может показаться. Появились они не просто так и поддерживаются не сами по себе.

Алмаз действительно уникален. Он занимает верхнюю строчку в шкале твердости Мооса (твердость 10) и в 140 раз тверже второго в этой шкале камня — корунда. У алмаза самая высокая температура плавления ( $3820^{\circ}$  по Кельвину). Правда, до такого состояния его довести нелегко: ведь алмаз горит при температуре  $900^{\circ}$  по Цельсию (а вот корунды спалить не так просто — им по плечу  $2050^{\circ}$ ). У алмаза самая высокая теплопроводность — в пять раз выше, чем у серебра! Упаковка атомов углерода в нем самая плотная среди всех известных соединений! Но самое главное, в отличие от всех других веществ он прозрачен в широком волновом диапазоне — от ультрафиолетовой части спектра до инфракрасной.

Но покупатель платит не за твердость и не за плотность упаковки атомов. Ему важно, что из алмаза получают красиво сверкающие прозрачные камушки — бриллианты. За это отвечает высокая отражающая способность алмаза и дисперсия — игра света (правда, есть кристаллы и более дисперсионные — скажем, демантоид и фианит). Алмаз не только очень сильно преломляет и отражает световые лучи, но и обладает еще одним весьма важным оптическим свойством, которое делает этот камень исключительно красивым. Разность показателей светопреломления фиолетовых и красных лучей (дисперсия) у алмаза в 5 раз больше, чем у горного хрусталя, и в 2 раза превышает показатели лучших сортов стекла. Благодаря высокой дисперсии у алмазов сильно выражено свойство разложения белого цвета на составляющие его цвета радуги. По этой причине один и тот же камень кажется окрашенным в разные цвета в зависимости от положения источника света и наблюдателя. Все это создает неповторимую игру бриллианта, которая выражается в феерическом сочетании блеска граней с яркими световыми вспышками и непрерывными переливами всех цветов радуги внутри камня при медленном его вращении.



Бриллиантовый цветок



Алмаз не единственная форма существования чистого углерода. Его альтернативный вариант — графит. Несмотря на одинаковый химический состав, у них совершенно разные структуры и свойства. Алмаз — самый твердый минерал, а графит — самый мягкий. Алмаз — великолепный электроизолятор, а графит — отличный электропроводник. Алмаз — самый лучший абразивный материал, а графит — хороший смазочный материал. Алмаз прозрачен, графит нет... В чем причина такой удивительной разницы? Графит является стабильной формой углерода в условиях обычных температур и давлений. Алмаз же зародился при экстремальных температурах и давлении. Более того, все алмазы на поверхности земли или рядом с ней медленно превращаются в графит. Но этот процесс настолько длителен, что с точки зрения человеческой цивилизации его можно не учитывать. Углерод — один из самых распространенных химических элементов на планете. Алмазов в ней тоже много. Другое дело, что находятся они в основном там, где существуют необходимые для их возникновения условия, то есть в глубине Земли. Ближе к поверхности алмазы появляются благодаря вулканической деятельности. Жерла потухших вулканов превращаются в кимберлитовые трубки, многие из которых достигают диаметра свыше километра и полукилометровой глубины. Добыча алмазов оттуда — сложная задача, требующая серьезной организации и технического оснащения. Она стала возможной только в индустриальную эпоху. Есть и рассеянные, то есть аллювиальные и элювиальные месторождения, куда алмазы попадают из кимберлитовых трубок благодаря эрозии почвы. В таких местах добывали алмазы в древности, продолжают искать и сейчас.

Размеры ювелирных алмазов обычно не превышают 5–10 каратов, причем камням в десятки и сотни каратов принято давать собственные имена («Санси», «Орлов», «Зеленый Дрезден», «Кохинор», «Великий Могол» и т. д.).

Сам по себе алмаз не слишком привлекателен — ведь природные кристаллы редко имеют форму правильных многогранников. Обычно их грани развиты неравномерно, покрыты трещинами, штрихами, наростами, нередко посторонние включения. Поэтому в этих кристаллах обычно нет игры света, и до изобретения способа огранки и шлифовки алмазы не имели



той цены, которую приобрели впоследствии. Правда, вызывала интерес их поразительная твердость. Ходили легенды, что алмаз даже расколлот наковальню бога кузнечного дела Гефеста. О необычайных качествах алмаза писал еще Плиний Старший. Но он в основном отмечал его техническое применение. Если алмаз удавалось расколоть, то получался материал для создания ценных орудий труда, с помощью которых можно было легко проколоть все, что угодно. В Средние века некоторые рыцари прикрепляли его на свои доспехи. Считалось, что тот, у кого самый большой алмаз, будет в бою так же крепок и непобедим.

### Знаменитые алмазы

Популярность алмаза возрастала по мере того, как совершенствовались способы и формы его огранки. Крупные, красиво ограненные камни были большой редкостью, за ними велась настоящая охота. Такие алмазы переходили из одних властительных рук в другие, становились знаменитыми, обретали собственные имена. И на всем своем пути они оставляли за собой кровавый шлейф. Захватывающие, наполненные драматизмом истории великих алмазов читаются сегодня как авантюрные романы.

Начнем со знаменитого «Санси». Этот алмаз, привезенный из Индии и ограненный еще в 1475 году легендарным ювелиром Людвигом ван Беркемом, который открыл способ огранки и шлифовки алмазов, считался самым большим — его вес составлял 139,5 карата! Первым его владельцем был Карл Смелый, герцог Бургундский, мечтавший покорить всю Европу. Он верил в чудесную силу алмаза и приказал прикрепить его к своему шлему. Имело это и практический смысл — во время боя сияние камня на солнце могло ослепить противника. Говорят, бывали случаи, когда это спасало герцогу жизнь. Но одолеть швейцарцев, грозу тогдашней Европы, ему не помог даже алмаз. В кровавой битве при Нанси (1477) Карл Смелый был убит.

Швейцарский воин, нашедший алмаз на обледенелом поле, не имел представления о его стоимости и стал с помощью камня высекать искры, чтобы разжечь трубку. Командир, увидев диковинную вещицу, отнял ее у солдата. Но он и сам не понимал, что за ценность попала ему в руки, и уступил камень священнику... за один гульден! Священник продал его потом испанскому торговцу, а тот, уже за настоящую цену, — португальскому королю Альфонсо. Вскоре, нуждаясь в деньгах, король с выгодой перепродал алмаз богатейшему французскому семейству Санси, в чью честь камень и был назван.

Алмаз «Санси»



В 1588 году алмаз едва не похитили. Дело в том, что владелец камня, маркиз Николас де Санси, был сторонником Генриха III, последнего короля Франции из династии Валуа. Дела у Генриха шли туго: в стране бушевала война между католиками и протестантами, надежных союзников нет, а врагов уже бесполезно считать. Последняя надежда была на швейцарских наемников, и набрать там войско Генрих послал маркиза де Санси. Чтобы покрыть расходы на наемников, тому пришлось заложить свой алмаз. Но слуга, везший камень заимодавцам, попал по дороге в засаду. Увидев грабителей, верный слуга, как и было условлено, успел проглотить алмаз. После долгих поисков маркиз нашел его могилу и откопал тело. В итоге заем был получен.

Как потом маркиз выкупил свой камень, можно только гадать. Но в конце концов он продал его английской королеве Елизавете, после чего следы алмаза временно теряются. Всплыл он только на коронации Людовика XVI в 1774 году. Как камень снова попал во Францию, покрыто мраком. Логично предположить, что его продали для пополнения казны во время гражданской войны в Англии в XVII веке. Одни историки связывают эту сделку с французским кардиналом Мазарини, другие — с английским королем Яковом I.

Второй раз «Санси» пропал из виду во время Великой Французской революции. Снова он всплыл лишь в 1830 году у герцогини Беррийской Марион Бургинон. Она тешила себя мечтами возвести на французский трон своего сына Генриха, но полмиллиона франков, заплаченных русским миллионером П. Демидовым, не помогли ей повернуть это дело.

Демидов же преподнес подарок своей невесте Авроре Шерваль и... нажил проблем с французским правосудием, обвинившим его в приобретении краденой государственной собственности. Говорят, «отмазка» потянула еще на 150 тысяч. Вскоре миллионер умер, а его вдова еще долго щеголяла с роскошным камнем. Но после ее смерти след «Санси» опять затерялся. Кто им сейчас владеет? Где и когда камень всплывет снова?..

Не менее интересна судьба алмаза «Кохинор». Считается, что он был найден около 5000 лет назад в Индии, в знаменитых коях Голконды. Если это действительно так, то камень упомянут еще в древнеиндийском эпосе «Махабхарата». Достоверно известно, что в Средние века алмаз принадлежал раджам из династии Мальва. Бытовало даже поверье: если камень упадет с тюрбана раджи, то весь его народ превратится в рабов. И однажды оно сбылось: государство Мальва покорил султан



Алмаз «Кохинор»

Ала-ад-Дин и отобрал легендарный алмаз. Правда, потом раджам удалось вернуть его обратно...

В 1526 году в Индию вторгся султан Бабур, основатель державы Великих Моголов. Раджа Бикерамит из династии Мальва не смог противостоять ему и погиб в битве. Его семья пыталась спастись бегством, но была настигнута сыном Бабура Хумаюном. Вдова раджи умолила пощадить ее и детей, а за это отдала Хумаюну все свои драгоценности. Так «Кохинор» достался Великому Моголам. Сын Хумаюна, Шах-Джахан, вставил алмаз в свой роскошный «Павлиний трон», сделанный из одних драгоценных камней (о нем вы еще прочтете в этой книге).

Но ничто не вечно под луной. При потомках Шах-Джахан державы Великих Моголов пришла в упадок. В 1739 году она пала под натиском персидского правителя Надир-шаха. Завоевателям достались все сокровища, включая «Павлиний трон». Однако знаменитого алмаза там не оказалось. Он пропал! Вскоре «разведка доложила», что камень находится у разгромленного Мохаммед-шаха: он спрятал алмаз в тюрбане, который носит не снимая. Как же быть? Надир-шах заманил Мохаммед-шаха на переговоры о мире и предложил по старому доброму обычаю обменяться тюрбанами. Тому пришлось согласиться. Позже в своих покоях, размотав трясушимися руками тюрбан и уронив камень на пол, Надир-шах воскликнул: «Кохинор!» По-персидски это означает «гора света».

Алмаз «Шах»

Но новому владельцу камень не принес счастья: Надир-шах был убит восставшими курдами, а его сыновья передрались за власть. Один из них, Рох, занял престол, но вскоре был свергнут. Перед этим он успел спрятать камень и даже под пытками не выдал секрета. Разъяренные враги ослепили Роха, а потом отпустили. Возможно, они надеялись, что он сам приведет их к камню. Но этот расчет не оправдался... Перед смертью Рох отдал алмаз одному безродному афганцу, и тому «Кохинор» принес удачу. Ахмад Абдали под именем Дурр-и-Дауран считается основателем современного Афганистана.

Впрочем, потомкам Ахмада камень вновь начал приносить беды. Его внук Заман был свергнут с престола собственным братом по имени Шуя-у-Мулк и спрятал алмаз в стене своей камеры. Брат пытал Замана, ослепил его и в итоге добыл алмаз. Но вскоре его сверг и ослепил третий брат, и теперь уже Шуя-у-Мулк прятал «Кохинор». На этот раз узнику повезло больше: он





Алмаз «Орлов»

выбрался из тюрьмы и бежал из Афганистана в Индию. Приютивший беглеца махараджа Пенджаба Ранджит Сингх заставил продать ему алмаз, правда, хорошо заплатив за него. Может, поэтому его никто не ослепил и даже не убил: Сингх умер своей смертью. Его до сих пор помнят в Пенджабе как благородного и справедливого правителя, а его портреты висят во многих домах. Но затем Пенджаб завоевали англичане, и камень попал в руки королевы Виктории.

Она отдала его придворному ювелиру, который заново огранил камень по тогдашней моде. В результате «Кохинор» утратил свой исторический вид и «усох» со 186 до 106 каратов, а блеск его почти не улучшился.

Несколько знаменитых алмазов сейчас находится в России. Печальную известность приобрел «Шах» (88,7 карата), хранящийся в Алмазном фонде. В отличие от многих других камней его форма осталась почти в первозданном виде — огранщики только слегка отшлифовали камень. Желтоватый удлинённый алмаз размером с мизинец был найден в Индии в XVI веке в тех же копиях Голконды, что и «Кохинор». Султан Ахмаднагара Бурхан Второй считал этот камень перстом Аллаха и повелел высечь на нем свое имя. Двумя другими владельцами, пожелавшими увековечить на камне свои имена, стали уже знакомые нам Шах-Джахан и Надир-шах... Для нашей страны «Шах» — символ трагедии: он был получен в виде компенсации за убийство посла России в Персии А. С. Грибоедова, впрочем, гораздо более известного не на дипломатическом, а на другом поприще. Автор бессмертной комедии «Горе от ума» мог еще внести столь важный вклад в нашу литературу, что в сравнении с этим любой алмаз теряет ценность!

Менее мрачная история у алмаза «Орлов», который тоже можно увидеть в Алмазном фонде. Это уникальный по чистоте кристалл весом 189,6 карата. Предполагается, что он, как и многие другие, прошел через сокровищницу Великих Моголов и персидскую казну. Каким-то путем он оказался в руках армянского купца Григория Сафраса, торговавшего на Каспии. Сафрас через своего племянника Ивана Лазарева продал камень Екатерине II,

которая затем... подарила его себе: алмаз был преподнесен императрице на именины ее фаворитом, графом Орловым. Поскольку кроме нескольких осведомленных лиц все считали, что Орлов сам приобрел этот камень, то алмаз был назван в его честь.

А вот за алмазом «Регент» тянется кровавый шлейф. Нашел его в 1701 году невольник-индус в копиях Голконды. Весил камень 410 каратов, и индус решил с его помощью обрести свободу. Для этого он рассек себе киркой ногу и спрятал камень, прикрыв его повязкой. Дальше нужно было найти помощника. Им стал шкипер английского корабля. Он спрятал беглого невольника в трюме. Но после выхода в открытое море жадность взяла верх над верностью слову: шкипер убил индуса и забрал камень. Свою добычу он продал купцу Джамхунду, а тот за 20 тысяч фунтов стерлингов (громадная по тем временам сумма!) — коменданту крепости Сент-Джордж Питту, кстати, промышлявшему ранее пиратством. Шкиперу деньги не пошли впрок: он промотал в загуле свое состояние и свел счеты с жизнью, повесившись на рее (не исключено, что ему в этом помогли).

Зато Питт внакладе не остался. По возвращении в Англию он отдал камень в огранку. Она длилась два года, но получившийся бриллиант был продан регенту Франции герцогу Филиппу Орлеанскому за 135 тысяч фунтов стерлингов! С тех пор этот камень и стали называть «Регентом». Эпоха Филиппа Орлеанского стала расцветом французского «галантного века», высший свет отдыхал после напряженных последних лет правления Короля-Солнца Людовика XIV, поглощенного в эти годы войнами и дошедшего почти до набожного аскетизма (по меркам французского двора, разумеется). Элита наверстывала теперь упущенное, тратя деньги на развлечения и диковинки. Пример подавал сам регент, без зрения совести запуская руку в королевскую казну...

Позже, в эпоху Великой Французской революции, «Регент» был продан за границу. Вернулся во Францию он только благодаря Наполеону Бонапарту. Император верил в чудодейственную силу этого алмаза, что не помешало ему не раз закладывать камень. Сейчас «Регент» можно увидеть в Лувре.

Найденные ближе к нашему времени алмазы еще не могут похвастать захватывающими историями. Они известны пока только благодаря своим размерам. Самый большой из них — это найденный в 1905 году в Южной Африке алмаз «Куллинан» (3106 кара-



Алмаз «Куллинан»



Бриллиантовая роза

тов!). После обработки из него получилось два огромных бриллианта (530 и 317 каратов), пошедших на украшение английской короны, и семь средних камушков.

### Многоликий «Де Бирс»

Бытует мнение, что алмаз — самый редкий ювелирный камень, и потому-то он такой дорогой. Думается, появилось оно, как и все другие мифы об этом камне, не просто так. На самом деле алмаз вовсе не такая уж редкость. Более того, из всех дорогих ювелирных камней именно алмаз — самый распространенный. Почему же он так дорого стоит? Отчего занимает особое, уникальное место среди драгоценных камней?

Ответ прост: в отличие от алмазов стоимость всех остальных камней определяется рынком! Нет такой компании, которая контролировала бы значительные сегменты рынка цветных камней. Алмаз — единственный драгоценный камень, чья добыча и поступление на мировой рынок жестко контролируется трансконтинентальным монополистом. Это компания «Де Бирс». Именно она поддерживает высокие цены на алмазы и стимулирует на них спрос хорошо продуманной и агрессивной рекламой.

Основателем компании был Сесиль Джон Родс, знаменитый английский бизнесмен и колонизатор. Сферой его интересов была Южная Африка. Алмазами Родс занялся еще в 1871 году, когда ему было всего восемнадцать лет. Именно на алмазах он сколотил свой первоначальный капитал. Дальше Родс пришел к выводу, что бизнес ему будет полезно сочетать с политикой. Вершиной его карьеры стала должность премьер-министра Капской колонии. Планы Родса были обширны: он мечтал о собственной колониальной империи, простирающейся от Кейптауна до Каира! Многие ему удалось — например, захват огромных территорий, названных в его честь Родезией. Сейчас там разместилось два государства — Замбия и Зимбабве. Ради достижения своих целей Родс был готов на все — вплоть до нелегальных военных операций. Провал одной из них, против Трансвааля, привел к тому, что в 1896 году Родс лишился поста премьер-министра. Но от своих наполеоновских планов он не отказался. Последним триумфом

Родса стала англо-бурская война, окончившаяся с его заклятыми врагами — Трансваалем и Оранжевой республикой.

В деловитость английской бюрократии Родс не верил. Создавая собственную империю, он полагался в первую очередь на свои

Логотип «Де Бирса»

# De Beers

A DIAMOND IS FOREVER

силы. А для этого требовалось очень много денег. Финансовой базой Родса была добыча алмазов в Южной Африке. В 1880 году Родс и его партнер Радд купили земельные участки братьев Йоханнеса и Дидерика де Бирсов, ожидая найти там богатые залежи алмазов. Так было положено начало «De Beers Mining Company Ltd». Своих денег для расширения бизнеса Родсу не хватало, и он обратился за помощью к Ротшильдам. На их деньги фирма приобрела основные копи Южной Африки, дававшие тогда почти 90 процентов мировой добычи алмазов. Те добытчики, которых компания не смогла прибрать к рукам, заключили с Родсом соглашение и объединились с ним в Лондонский алмазный синдикат.

«Де Бирс» еще больше укрепил свои позиции в эпоху Эрнста Оппенгеймера. Дальний родственник знаменитой династии еврейских банкиров, он начал торговлю алмазами в 1902 году и очень хорошо знал ее реалии. Одновременно он занимался еще и золотом, другим богатством Южной Африки. Ловкий бизнесмен успел подсуетиться в 1919 году, когда после поражения Германии в Первой мировой войне она потеряла свои колонии в Африке. Немецкие алмазные копи были вовремя скуплены Оппенгеймером, создавшим свою компанию — «Consolidated Diamond Mines». Сделать это он смог благодаря деньгам американских банкиров, в том числе Джона Моргана-младшего.

Между тем после смерти Родса компания «Де Бирс» пришла в упадок. Открывались все новые и новые алмазные копи, возникали новые фирмы, не связанные с Лондонским синдикатом, росла конкуренция. Закономерным итогом стал начавшийся в 1921 году резкий спад цен на алмазы. Первыми погибли мелкие зверьки — торговые и гранильные предприятия. Гигант «Де Бирс» держался на плаву, но общая паника в алмазном бизнесе привела к обвалу стоимости его акций. Этим воспользовался Оппенгеймер. Благодаря хорошей прибыли от добычи золота и используя заемные деньги американцев, он скупил по дешевке весомый пакет акций компании, в 1926 году вошел в управление «Де Бирса», а позже приобрел контрольный пакет.

Главная его идея была простой: чтобы алмазный бизнес не обрушился под натиском дешевого сырья, продажа алмазов должна быть поставлена под контроль. Взялся он за это дело с размахом. Для контроля над сбытом камней он создает «Central Selling Organization» (CSO). Новая стратегия была сформулирована так: «Только ограничивая в соответствии со спросом количество ал-



мазов, выбрасываемых на рынок, и продавая их через один канал, можно достичь стабильности алмазной промышленности». Эрнсту Оппенгеймеру удалось убедить всех еще не разорившихся «алмазных королей» реализовывать свой товар через «Де Бирс». Он убеждал их: «Играя с нашей командой по нашим правилам, вы получите гарантированную прибыль; отказываясь от такой игры, вы рискуете не получить ничего». Продолжавший бушевать в алмазной индустрии кризис был лучшим доказательством его правоты. Тяжелей всего ему было уломать владевшее несколькими алмазными шахтами правительство Южной Африки, получившей автономию от Британской империи. С ними удалось договориться только после Второй мировой войны.

Став монополистом, Оппенгеймер установил квоты добычи алмазов и их поставок из запасников. Число корпоративных участников алмазного рынка, подконтрольных «Де Бирсу», составило десятки тысяч. Огромную роль в развитии компании сыграл Гарри Оппенгеймер, стоявший у ее руля в течение 27 лет — с 1957 года. Сегодня семейную компанию «E. Oppenheimer & Sons» возглавляет внук Эрнста — Николас Оппенгеймер. Важную роль в «Де Бирсе» играет также ее управляющий директор Гэри Рейф.

На середину 2000 года «Де Бирс» контролировал около 65 процентов рынка сырых алмазов. В отдельные периоды доля компании поднималась до 85 и даже 90 процентов. Рынок ювелирных алмазов контролируется еще сильнее — на 80 процентов. Большую часть сырья «Де Бирс» получает из Африки. Торговлей алмазами занимается подразделение «Diamond Trading Company» (DTC). В последние годы объем продаж колеблется от 5 до 6 миллиардов долларов.

Источник могущества и богатства «Де Бирса» — виртуозное управление рынком за счет скупки и складирования алмазов в годы перепроизводства и их дозированного выброса на рынок в благоприятные годы. Главный склад «Де Бирса» в Лондоне — здание в несколько этажей, доверху набитое рассортированными алмазами, которые терпеливо ждут, когда их наконец пустят в продажу. Эти запасы копились десятилетиями. Информация об их реальной стоимости не слишком доступна, но можно предполагать, что она достигает 5 миллиардов долларов.

Главный принцип торговой политики компании — «бриллиантов должно быть всегда чуть меньше, чем надо». Действительно, чтобы цены на алмазы постоянно росли, их предложение на рынке должно быть всегда чуть меньше спроса. Такой метод позволял десятилетиями не допускать



падения цен не только в абсолютном выражении, но даже с учетом инфляции доллара (что нехарактерно для рыночного товара). Политика «Де Бирса» превратила алмаз в один из самых надежных объектов долгосрочных инвестиций. Если только не откроют и, самое главное, не начнут разработку новых месторождений...

Особую роль по-прежнему играет Центральная сбытовая организация. Если спрос замирает, а предложение растет, именно она регулирует рынок. Механизм простой: «Де Бирс» скупает у производителей все излишки, пока мировой рынок алмазов не получает сырья меньше, чем могут «проглотить» гранильные предприятия. Эти излишки будут реализовываться потом, когда наступит «легкий алмазный голод». И очень постепенно, чтобы не напугать рынок.

«Де Бирс» умело руководит долгосрочной рекламной кампанией, проводимой во всем мире, затрачивая на это около 300 миллионов долларов в год (в будущем эти издержки планируется увеличить). Самый эффективный рекламный слоган придумал еще Гарри Оппенгеймер: «A Diamond is Forever» («Бриллиант вечен»). Но «Де Бирс» не привык почивать на лаврах. Новое тысячелетие компания встретила рекламной кампанией под лозунгом: «Покажи мне свою любовь на следующую тысячу лет...»

Наверное, самое большое достижение «Де Бирса» — воспитание покупателя. Это работа, ориентированная на отдаленное (по меркам бизнеса, разумеется) будущее. Но поскольку началась она давно, то уже сегодня приносит свои плоды. Непонятно, как это удалось, но факт остается фактом: в XX веке в США сформировалась жесткая культурная традиция — дарить бриллиант своей невесте. Предложение руки и сердца обязательно сопровождается этим ритуалом. Принятие подарка означает согласие. Если ты не смог подарить бриллиант невесте — значит, ты не настоящий мужчина. Камень обязательно должен быть весом хотя бы в один карат. Под это дело в Штатах легко взять кредит.

Вообще, там вся жизнь идет в кредит. Если у тебя нет денег (а в рамках этой системы у тебя никогда на руках не будет денег, а будут только средства для погашения кредита), ты все равно можешь вести образ жизни, который «положен» среднему классу. Правда, в качестве расплаты тебе придется посвятить жизнь выплате кредитов на дом, квартиру, машину, образование детей и пр. Только к старости человек освобождается от кредитного рабства. Теперь он может, наконец, пожить в свое удовольствие, стать заядлым туристом и раскатывать по всему миру. Но до этого все заняты исключи-



тельно заботами о своей карьере, чтобы было из чего выплачивать проценты банкам.

Поскольку цена бриллианта зависит не только от веса, но и от других факторов, то этот обычай доступен даже нижним слоям американского среднего класса. Насколько он важен для мирового рынка бриллиантов, показывает психологический ценовой барьер, существующий на камни весом в один карат. Они стоят на 20–30 процентов дороже, чем камни весом в 0,99 карата. Ведь те не подходят разборчивым американским невестам...

Насладившись успехом своей пропаганды в США, «Де Бирс» сейчас использует те же методы в других странах. Даже в традиционалистской Японии теперь стало модно дарить бриллиант невесте, и этот обычай уже широко распространился. Сейчас примеру японцев следуют состоятельные китайцы, а Китай богатеет день ото дня. Представляете, какие перспективы открывает это перед мировым монополистом?!

Огромная удача для торговцев алмазами, что культ бриллианта проник в американскую массовую культуру, которая сейчас транслирует свои ценности по всему миру. Конечно, такое счастье привалило «Де Бирсу» не случайно, а стало результатом целенаправленной работы. Если вы в американском фильме видите на героине украшение с бриллиантами, а тем более если его дарят, знайте: в бюджете фильма есть деньги, вложенные «Де Бирсом». А уж если бриллианты на экране так и мелькают, то режиссер с продюсером, надо полагать, здорово выскочили за рамки оговоренных расходов на съемки и покрыли превышение за счет «Де Бирса» (он, понятно, был не против). Вот так и создаются легенды о бриллианте. Мы видим это и в глянцевых журналах, где истории о престижных камушках соседствуют со сплетнями о поп- и кинозвездах, топ-моделях, диетах и астрологических прогнозах. На рубеже тысячелетия «Де Бирс» организовал в Лондоне показ уникальных бриллиантов, среди которых был четвертый по величине бриллиант «Звезда тысячелетия» (203 карата), приобретенный компанией в Заире в 90-х годах. Этот показ вылился в грандиозное шоу, число посетителей которого достигло 12 миллионов человек!

Забавно, что в США, где больше всего покупают бриллианты и активнее всего их пропагандируют, деятельность «Де Бирса» запрещена: его монополизм нарушает американские антитрестовские законы. Но хитроумные торговцы алмазами легко обходят эти запреты через фирмы-посредники.

Уникальность рекламной стратегии «Де Бирса» в том, что фактически рекламируется чужой продукт. Ведь ранее ком-



пания продавала только неограниченные алмазы, которые превращали в бриллианты уже другие фирмы. Выгода «Де Бирса» была в том, что рост спроса на бриллианты приводил к росту спроса на алмазы. Но при этом значительная часть выгоды от этого роста оседала на промежуточных этапах. Сейчас компания меняет свою стратегию: она начала заниматься огранкой и продажей бриллиантов, чего прежде не делала. Торговая марка-бренд бриллиантов «Де Бирса» – DTC. Дебют прошел успешно: в 2000 году доход уже составил 877 миллионов долларов. Половину своих сырьевых запасов (то есть на 2,5 миллиарда долларов) компания будет гранить сама и с фирменным клеймом De Beers на рундисте (узкий поясик, определяющий форму бриллианта) отправит в продажу. Дело в том, что торговля бриллиантами имеет гораздо более высокую норму прибыли, чем торговля сырьем: годовой объем общемирового рынка бриллиантов в ювелирных изделиях составляет уже не восемь, а около 50 миллиардов долларов.

Еще одно достоинство «Де Бирса» в том, что его сырье всегда тщательно сортировано. Алмазное сырье имеет огромное число градаций качества, и разные месторождения дают сырье разного качества. А для ювелиров, особенно если они создают сложные украшения с большим количеством камней, требуются алмазы одинакового размера и оттенка. «Де Бирс» сортирует свое сырье по 5000 позиций! Поэтому, имея дело с этой компанией, вы всегда можете быть уверены: вам продадут именно то, что вы просите (оттенок, качество, размер), а не то, что у них есть на складе. Это еще один веский довод иметь дело именно с «Де Бирсом».

По отношению к алмазам разного качества компания проводит разную ценовую политику. Цены на низкокачественные камни удерживаются на месте и даже снижаются. Цены же на высококачественные алмазы – крупного размера, высокой чистоты, без заметных оттенков и включений, – наоборот, растут особенно быстро. Это следует учитывать при выборе покупки.

Кстати, насчет дешевых бриллиантов. На минералогических и ювелирных выставках часто можно наблюдать забавную картину. У одного из павильонов вдруг выстраивается очередь (покруче, чем когда-то за колбасой в СССР). Из-за чего давка? Секрет прост: там продают кольца с бриллиантовой обсыпкой по «специальной» цене. Те, кто клюет на наживку, не понимают, что эти кольца должны стоить еще дешевле. Ведь бриллианты в них делаются из некондиционного материала, да и крепятся тяп-ляп. Деньги экономятся на всем. Довольно быстро «богатая» обсыпка начнет осыпаться...





Впрочем, сам «Де Бирс» не хочет иметь дело с каждым встречным. Огромная удача для любого участника гранильного бизнеса стать сайтхолдером «Де Бирса» — так называют тех, кого допускают на проходящие 10 раз в год просмотры выставляемых на продажу камней и кто может их приобрести. Раньше сайтхолдеров было 120, недавно компания сократила их число до 90. Остальные вынуждены покупать сырье не напрямую, а у сайтхолдеров, уже с наценкой. В России тоже есть свой сайтхолдер — смоленский завод «Кристалл», получающий от «Де Бирс» до 10 процентов алмазного сырья. Критерием, по которому происходит отбор сайтхолдеров, служит соответствие их бизнес-планов стратегии развития компании. Забавно, что последнее сокращение сайтхолдеров, проведенное по этому критерию, прикрывалось лицемерными заявлениями об «отходе от былого монополизма».

В распоряжении у «Де Бирса» есть и другие инструменты воздействия на рынок. На чем помешан современный западный мир? На экологии и правах человека. Неужели ловкие торговцы этим не воспользуются? Экологическому психозу применение нашлось легко. «Де Бирс» кровно заинтересован в ограничении добычи алмазов и поэтому старается не допустить разработки новых месторождений. Экология — весьма удобный аргумент, когда нужно сдержать развитие добычи в каком-либо регионе. Например, таким способом «Де Бирсу» удалось ограничить добычу алмазов в Канаде.

Компания удачно воспользовалась и политической ситуацией в мире. В октябре 1999 года ООН призвала все страны прекратить закупку алмазов в Анголе (у повстанческого движения Унита), демократическом Конго и Гвинее. Поддержав эти инициативы, «Де Бирс» теперь наделил себя правом самому определять круг «отверженных». Новый его принцип — бриллианты должны быть чистыми, не должно быть «кровавых бриллиантов». Под таким предлогом компания получила дополнительное средство для удаления с рынка неконтролируемых поставщиков алмазов.

История сотрудничества «Де Бирса» с Россией давняя. Много было в ней и сближений, и охлаж-



дений. Сейчас почти весь наш экспорт алмазов идет через «Де Бирс». России оставлено право самостоятельно продавать 5 процентов от добычи, так называемые контрольные отрезки. Цель этих торгов — выявить истинную цену на бриллианты, чтобы было потом на какой основе торговаться с «Де Бирсом». Но в руководстве этой компании сидят отнюдь не простаки. Они были в курсе, что итоговые цены на аукционах, где продают контрольные отрезки, определяются не по ценам продаж, а по средним ценам предложений. Пользуясь этой странной системой оценок, «Де Бирс» посылал на аукционы своих подставных лиц, которые умышленно предлагали за камни слишком низкие суммы.

Впрочем, российская сторона тоже не без греха. «Де Бирс» имел множество поводов обвинить нас в продаже алмазов в обход заключенных соглашений. Самый известный и скандальный эпизод — дело компании Golden ADA и ее владельца Андрея Козленка. В этом случае попытка «левого» вывоза алмазов привела просто к их хищению в гигантских размерах. Но, возможно, это и к лучшему. Если бы Козленок был честнее и действительно проторил нам дорогу в обход «Де Бирс», мы могли бы много потерять, разрушив мировой алмазный рынок своими маневрами а-ля слон в посудной лавке.

На самом деле, со стратегической точки зрения алмазному бизнесу в России выгодно сотрудничество с «Де Бирсом». Благодаря этой компании держится устойчиво высокая цена на алмазы, выгодная нашей стране. Ведь четверть алмазов ювелирного качества добывают у нас. Если монополия «Де Бирс» рухнет, то Россия только потеряет. Но значит ли это, что нам следует молиться на «Де Бирс»? Разумеется, нет. Нам надо научиться отстаивать свои интересы. Критики «Де Бирс» абсолютно правы: компания скупает в России сырье по заниженным ценам — примерно на 10–15 процентов по сравнению с открытой продажей. Не будь этой компании, цены были бы еще ниже. Но она есть, и с ней надо умело выстраивать отношения. Так, чтобы «Де Бирс» брал себе маржу поменьше, а нам платил побольше. Для этого имеет смысл иногда демонстрировать, что мы и сами с усами: дескать, не так уж вы нам и нужны. На самом деле «Де Бирс», конечно, нужен алмазному бизнесу как воздух. Он формирует рынок, на котором наш алмазный бизнес «нагуливает вес». Без этой компании все бы рухнуло.

Итак, подведем итоги. Вкладывая деньги в бриллианты, вы оплачиваете титаническую работу, которую ведет «Де Бирс» для удержания своего монополистического положения на рынке и взвинчивания спроса на алмазы. В принципе ничего плохого в этом нет. За свои деньги вы получаете товар, а продавец ис-





Алмаз «Сергей Есенин».  
94,28 карата. Найден  
27.07.2000 г. Фото с сайта  
компании «Алроса»



пользует полученную с вас сверхприбыль для дальнейшего вздувания цены на него (включая и тот бриллиант, который приобрели вы). Раз уж вы стали владельцем бриллианта, то вам это явно будет выгодно. Проблема в другом: в том, насколько эффективен будет «Де Бирс» в будущем? Трудности компании нарастают. Давят борцы с монополизмом в Европе и США. Несмотря на все усилия «Де Бирса» снизить мировую добычу алмазов, она все равно растет, а с ней растут и запасы сырья. В 2000 году было открыто огромное месторождение в Зимбабве, сейчас к нему добавилось месторождение в Канаде. Растут разведанные запасы в Ботсване, главным на сегодня добытчике алмазов. Налицо устойчивая тенденция перепроизводства алмазов. Компания рассчитывает, что новыми массивными вложениями

в рекламу можно исправить ситуацию. Но вот хватит ли у нее на это средств? Австралия уже откололась от соглашения с «Де Бирсом», и ее примеру могут последовать другие.

Поэтому, вкладывая деньги в бриллианты, вы, по сути, вкладываете их в надежность механизма контроля рынка компанией «Де Бирс». Если этот механизм вдруг перестанет работать (как уже было в промежутке между эпохами Родса и Оппенгеймера), то вы рискуете потерять свои деньги. Конечно, алмазный рынок может спасти Китай. Молодое поколение богатых китайцев перенимает западные стандарты жизни — автомобили, одежду, бытовую технику. Если уж они начали употреблять молочную продукцию (кто не в курсе, китайцы ее никогда не ели, считали вредной), то бриллианты тем более станут носить.

### Алмазы России

Разобравшись с зарубежным гигантом, поговорим о России. По добыче алмазов наша страна занимает второе место в мире после Ботсваны и первое — по разведанным запасам. Сегодня в России добывается алмазов примерно на 1,5 миллиарда долларов в год. Наш вклад в мировую добычу алмазов ювелирного качества растет и превысил 25 процентов. Точные цифры составляют государственную тайну, разброс же

данных из разных источников объясняется заказным характером публикаций.

До 98 процентов всех алмазов в России добывает компания «Алроса» на якутских приисках. Остальное добывается под Пермью «Уралалмазом» и на Архангельском месторождении им. Ломоносова. В 1997 году доля добытых «Алросой» алмазов составляла 97,6 процентов (еще 2,4 процента были на счету «Уралалмаза»). Хотя камни с разных месторождений могут быть одинакового качества, в массовом сознании утвердился миф об особых свойствах алмаза, определяемых его происхождением. Многие у нас в стране считают, что самые лучшие алмазы — якутские. На самом деле это не так. Да, в Якутии встречаются хорошие алмазы. Но камни самого высокого уровня там крайне редки. И главное, помните: цена алмаза и изготовленного из него бриллианта определяется вовсе не происхождением. Из-за того что камень якутский или ангольский, он не должен стоить ни на доллар дороже!

Фактически «Алроса» — государственная компания. Сейчас ее возглавляет Сергей Выборнов, а до того долгое время — нынешний президент Якутии Вячеслав Штыров. Госкомимущества России владеет 37 процентами акций компании, Министерство по управлению госимуществом Якутии — 32 процентами, 8 процентов принадлежат восьми якутским улусам (муниципальные образования), 23 процента — в руках сотрудников компании. Если судить по процентам акций, то наибольшее влияние в «Алросе» имеют местные власти. Однако в бюджет Якутии денег, видимо, поступает не слишком много. Во всяком случае, когда случилось наводнение в Ленске, спасательные и восстановительные работы, а также выплаты пострадавшим финансировались из федерального бюджета, а местный оказался пуст.

Преимущественным правом покупки алмазов «Алросы» пользуется Гохран России, чья главная функция — накапливать разного рода ценности. Периодически для пополнения бюджета кое-что из этих запасов продается. Ежегодно правительство страны принимает постановление о продаже алмазов из Гохрана, после чего Гохран организует несколько аукционов. Допуск на них имеют только российские фирмы. Но фактически большая часть участников торгов — представители совместных предприятий.

Кроме того, два-три раза в месяц проводится аукцион «Алросы», где продаются камни, не ку-

Алмаз «Жорес Алферов». 70,20 карата. Найден 21.12.2000 г. Фото с сайта компании «Алроса»



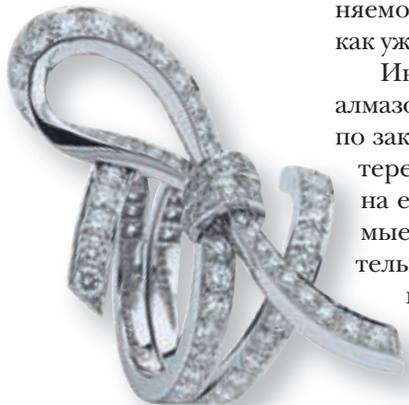


пленные Гохраном России, Комдрагметом Якутии и «Де Бирсом». А два-три раза в год «Алроса» совместно с Алмазной палатой России устраивает международный аукцион, на котором реализуется 5 процентов алмазов, оставленных «Де Бирсом» для контрольных продаж.

Крупнейший производитель бриллиантов в России – смоленский завод «Кристалл». В нашей бриллиантовой отрасли трудятся 3000 огранщиков, половина которых работает в Смоленске. В 1999 году экспорт бриллиантов из России составил 700 миллионов долларов, из них на долю «Кристалла» пришлось 300 миллионов. Львиная доля наших бриллиантов попадает в Бельгию (около 60 процентов), а остальное – в Израиль, Гонконг, Германию и Швейцарию. Американский рынок открылся для России совсем недавно.

В среднем российский бриллиант невелик – около 0,2 карата (при общем ассортименте от 0,01 до 1 карата и выше). Более 90 процентов сырья «Кристалл» приобретает у «Алросы». Еще ежегодно на 25 миллионов долларов закупают алмазы в Гохране. Остальное приобретает у «Де Бирса», так как «Кристалл» – его сайтхолдер. Вопреки бытующему мнению, рентабельность огранки бриллиантов в России очень невелика и составляет лишь 1–2 процента (по данным Минэкономразвития). Проблема в том, что алмазный бизнес все еще живет по законам, нормативам и инструкциям, написанным в советское время, а некоторые из них были утверждены еще Берией! Автор уже писал о том, что эти инструкции устанавливают на предприятиях очень жесткий режим работы и завышенные меры безопасности. Хорошо еще, что отменили «голевой проход» (раздевание сотрудников догола, переход в другую раздевалку и облачение в специальную рабочую одежду). Но по-прежнему требуется помещение, настолько хорошо охраняемое, что попасть в него труднее, чем сбежать из тюрьмы. А это, как уже отмечалось, влечет дополнительные издержки.

Инструкции определяют и работу с камнями. Правила огранки алмазов в России очень строгие. Как шутят производители, у них по закону «нет права делать плохо». Конечно, все это якобы в интересах потребителя. Но и издержки в итоге перекалдываются на его же кошелек. Вот и выходит, что наши бриллианты – самые дорогие в мире. Правда, у них есть один плюс: они действительно очень качественные и высоко ценятся за рубежом. Технология и стандарты огранки соблюдаются очень строго, камни безжалостно обрезают. Соответственно, высоки потери сырья и затраты рабочей силы. Оправдана ли такая стратегия? Невысокий уровень прибыльности говорит



сам за себя. Добавим еще, что большинство наших бриллиантов по размеру не достигает карата. В этом сегменте мы конкурируем в основном с индусами.

Распределение ограночного производства в мире сейчас таково. Камни до одного карата гранят в Индии, от одного до пяти — в Израиле, свыше пяти — в Амстердаме и Нью-Йорке. Понятно, что наша огранка качественней, чем у индусов. Но они бьют ценой, а цена огранки для таких мелких камней — немаловажный фактор. Ничего удивительного, что еще недавно наши алмазы люди предпочитали (с риском сесть в тюрьму) отвезти гранить в Израиль или Индию, лишь бы не делать это в России.

Над российским производителем нависает еще грозная пирамида контрольных органов. Гохран, ФСБ, МВД, налоговая полиция — все пытаются устанавливать в этом бизнесе свои правила и стандарты. Каждый хочет проверять и контролировать, «тащить и не пущать». Понятно, что вся эта бурная надзорная деятельность тоже отражается на себестоимости русского бриллианта...

Теперь поговорим о качестве. Хотя очень важной составляющей цены бриллианта является надцвет (слабый оттенок другого цвета), не стройте иллюзий, что вам удастся оценить его у прилавка, рассматривая украшение. Этого без специальных эталонов, без соответствующих условий не сможет сделать никакой эксперт. Хотя полезно знать, что камни абсолютно бесцветные или с легким голубым надцветом ценятся выше, а вот с желтовато-коричневатым — ниже. Этих камней добывается очень много, и был найден замечательный маркетинговый ход — бриллианты цвета шампанского. Развивая успех, маркетологи ввели в бой бриллианты цвета коньяка. Раньше все эти коричневые камни шли на изготовление технического инструмента, а сейчас их тоже пытаются всучить потребителю. Следующим этапом будут, надо полагать, бриллианты цвета какао или цвета спелого банана... Не стоит идти на поводу у торговцев. Определение надцвета алмаза базируется на сравнении исследуемого камня с эталонным (по цвету). При этом надо учитывать, что в России градация цветов бриллианта не совпадает с мировой (таблицу соответствия нашей и западной классификаций вы найдете в конце книги).

### Цветные алмазы

Отдельно остановимся на таком уникальном явлении, как цветные алмазы. На каждые 10 тысяч обычных алмазов приходится всего один цветной! Вот это действительно самые доро-



Синий бриллиант





Желтый бриллиант

гие камни в мире. Например, на аукционе в Лондоне трехкаратник сиреневого цвета ушел за 20 миллионов долларов! В другом случае за совсем небольшой бриллиант того же цвета (всего полкарата) выложили 750 тысяч.

Надо понимать, что на аукционы выставляют только небольшие цветные бриллианты — до 4 каратов. Продажа крупных камней — секрет. Они идут по особым каналам, покупают их только у тех, кого хорошо знают. Такие бриллианты приобретают в инвестиционных целях люди, которым нежелательно «светиться». Недавно пытались продать в открытую большой желтый бриллиант.

Не получилось — никто не осмелился купить. Хотя начальная цена была приемлемая, а в ходе торгов ее сбавили еще в два раза.

Выше всего ценится красный цвет, особенно если он ярко выраженный. За ним идут фиолетовые, голубые, зеленые, розовые и желтые бриллианты. Находка каждого цветного алмаза, не обязательно даже крупного, — исключительное событие. Случается оно далеко не каждый год. В последние десять лет такие удачи участились — в основном благодаря новому австралийскому месторождению Аргайл (Argyle), приносящему розовые алмазы. Ежегодно в Аргайле происходит эксклюзивная продажа цветных алмазов. Те, кто бывал там, утверждают, что весь продаваемый товар легко мог бы уместиться на одной ладони. Алмазы других цветов поступают в основном из Африки. Например, голубые находят на старинной южноафриканской шахте Куллинан.

Никаких правил, определяющих цену таких камней, нет (и таблицы Раппопорта тут тоже ничего не значат). Скажем, не-

давно один цветной бриллиант весом в 7 каратов был продан за 8 миллионов долларов. Почему за 8, а не за 3 или за 20? Даже опытные дилеры разводят руками: продавцу нужно было именно столько — и все.

Для получения цветных алмазов из обычных используется технология НРНТ (high pressure high temperature). Камни держат под давлением в 6–7 гигапаскалей и нагревают до 2400–2500°, что позволяет получать алмазы зеленого, желтого, розового и даже самого дорогого, красного цвета. Такие камни стоят дешевле природных цветных алма-

Зеленый бриллиант



зов, но все же достаточно для того, чтобы находиться в высшей касте драгоценных камней.

Кстати, любопытный феномен. Один из самых дешевых сортов алмаза — «цвета коньяка», с сильным желтым отливом. Но если этот отлив будет чуть насыщеннее, чуть ярче, то он уже перетащит камень совсем в другую категорию — в цветные алмазы. Соответственно, совсем другой будет и цена. Вообще для цветных алмазов яркость и насыщенность цвета имеет огромное значение, большее даже, чем размеры. Одно дело, если камень слегка голубоватый, совсем другое — если он насыщенно-синий. А что до коричневых бриллиантов, то здесь выше всего ценятся оттенки: просто коричневый не стоит почти ничего, бледно-коричневый — чуть выше. Но коричневый с красным или оранжевым оттенком — совсем другое дело. Это уже элита.

Самый знаменитый цветной бриллиант — синий «Хоуп» (45,5 карата), принадлежавший Людовику XIV, Королю-Солнцу. Попал камень к нему в неограненном виде из Индии. О предшествующей судьбе алмаза достоверных сведений нет. По преданию, он был левым глазом статуи бога Рамы, которым Рама карал грешников, и всякого, кто завладеет этим камнем, ждали болезни и неминуемая смерть. Индией тогда правили Великие Моголы, исповедовавшие мусульманство. Один из них, Аурангзеб, прославился религиозным фанатизмом. Он разграбил и разрушил множество индуистских храмов, возводя на их месте мечети. Видимо, в ходе одной из таких акций он заполучил «карающий глаз». И зная о предании, поспешил от него избавиться, продав в Европу.

За камнем, который Людовик повелел огранить в форме сердца, закрепилась дурная слава: считалось, что он приносит владельцу несчастье. Его появление в Европе совпало с началом эпидемии чумы. Привезший камень банкир Жан Батист Тавернье был растерзан собаками. Людовик XIV, танцуя, наступил на ржавый гвоздь и умер от гангрены. Среди следующих жертв — французская королева Мария Антуанетта, английский банкир Хоуп (по имени которого назван алмаз), любовница турецкого султана Абдул-Гамида и даже супружеская пара с «Титаника» (сам камень благоразумно



Желтый (fancy yellow) бриллиант

Колье с розовыми бриллиантами

Сочетание чистого бриллианта и бриллиантов цвета шампанского и коньяка





Розовый и зеленый  
бриллианты  
в украшениях

«воздержался» от поездки). Последней жертвой «Хоупа» стал посыльный, который доставил камень в Смитсоновский институт в Вашингтоне, где он сейчас хранится. Беднягу вскоре сбила машина (к счастью, не смертельно), а дом его сгорел вместе с женой и собакой.

## Рубин

После алмаза самыми известными и популярными драгоценными камнями являются камни из группы корундов. Что же это такое, какие они бывают, как различаются по качеству и по цене?

Сам по себе корунд — это обыкновенный оксид алюминия ( $Al_2O_3$ ), которого в природе очень много. Более того, алюминий и кислород, составляющие его, входят в пятерку самых распространенных химических элементов. Корунд имеет твердость 9 (по шкале Мооса) и плотность около  $4\text{ г/см}^3$ . Он был бы самым твердым камнем, если бы не алмаз (правда, не по шкале, а по абсолютным показателям алмаз значительно тверже). Мелкие примеси различных оксидов металлов дают широчайшее разнообразие цветовой гаммы этого минерала.

Корунд с примесью хрома, который в основном отвечает за красный цвет, называют рубином. Синий же цвет определяет наличие в кристалле корунда примесей железа и титана. Название «сапфир» сегодня применяют для всех цветов благородного корунда, исключая рубин и папараджу. Различные комбинации примесей оксидов металлов (хрома, железа, титана, ванадия) дают широкое изобилие цветов сапфира. В природе встречаются розовые, фиолетовые, желтые, зеленые, оранжевые сапфиры, кроме того, известны различные вариации переходных и смешанных цветов. Но вернемся к нашему герою.

Рубин (красный благородный корунд) — особенно рубин, не прошедший термическую обработку, бирманский, цвета «голубиная кровь» (чисто красный с легким пурпурным оттенком) — стоит очень больших денег. На самом деле это и есть самый дорогой камень на свете!

За 5–6-каратный кристалл указанных свойств можно просить миллион долларов. К сожалению, такие камни большего размера крайне редки. В обозримом будущем крутизна ценовой кривой будет только

Рубин в породе

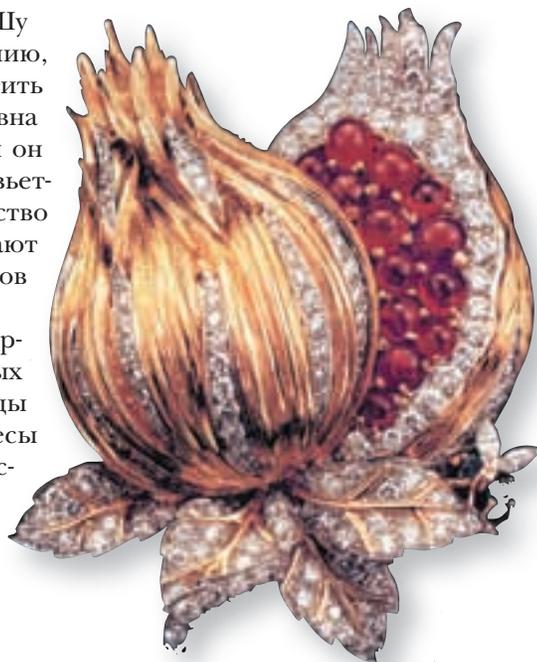


расти. Это камень для настоящей леди! Но он будет здорово смотреться и на настоящем джентльмене. Традиционно покупателями самых дорогих рубинов являются арабские миллионеры. Согласитесь, в том, чтобы носить на пальце кольцо стоимостью в десяток «мерседесов», есть свой стиль! А ведь существуют еще и рубиновые коле...

Впрочем, у нас, как всегда, все иначе. Виновата в этом ювелирная промышленность Советского Союза, которая широко использовала синтетические рубины и сапфиры или термически обработанные корунды низкого качества. Колечко из золота 585-й пробы с красным или синим камушком в сочетании с золотыми коронками и пергидрольными кудрями стало символом советского благополучия. Ассоциации — вещь сильная. Долго еще можно было слышать от наших дам презрительное: «Я рубины не люблю, они дешево выглядят». Невдомек им было, что настоящих рубинов они никогда и не видели. Сегодня, после долгого забвения, в России наконец просыпается интерес к натуральному корунду. Это модный и редкий камень, за которым будущее, ведь в России рождается класс людей, которые вкладывают средства именно в благородные кристаллы кровавого цвета.

В природе рубины встречаются лишь в нескольких местах. Самые лучшие камни идут из бирманских месторождений Могок (самое крупное), Монг Шу и Намья. Они считаются близкими к истощению, хотя, возможно, это слухи, призванные взвинтить цену еще выше. Бирманский правитель издавна носит титул «повелитель рубинов», и вряд ли он останется без любимых камней... Отметим и вьетнамское месторождение Лукьен, где качество и химический состав камней зачастую совпадают с бирманскими, но кристаллы больших размеров там редкость.

Хотя добывают рубины в основном бирманцы, торговля находится в руках местных китайцев. Характерно, что сами продавцы обычно не ведут дела напрямую. Их интересы представляют жены или дочери. То ли это расслабляющее влияние Мьянмы, то ли хитрый маркетинговый ход с целью привлечь покупателей. В любом случае «каменные» дилеры не жалуются.





Кольцо с шикарным рубином (11,56 карата) от родственников знаменитого бойца Брюса Ли



Африканские рубины, как правило, крупнее, но цвет их существенно хуже. Известны танзанийское месторождение Аруша (его рубины, правда, часто имеют коричневатый оттенок и стоят дешевле) и мадагаскарские Адиламения и Ватомандри. Немного камней сейчас добывают на недавно открытом месторождении в Индии, в штате Кашмир. Первый рубин там нашли только в 1979 году. Это высокогорное месторождение площадью около 10 квадратных километров. Работать там можно только три месяца в году — остальное время не по-

зволяют горный климат и дороги. Упомянем еще о памирском месторождении в Таджикистане. Рубины добывают без применения какой-либо техники, так же как и в XIII веке (именно с этого времени известно Могокское месторождение). Чаще всего добыча идет из слоев, осевших на дне рек, размывающих горные породы. При этом грунт процеживается вручную. Исключение из этого правила — кашмирское и памирское месторождения, где рубины добывают из горных пород.

После добычи сырье обычно идет в Таиланд на переработку и огранку. Только самые дорогие камни отвезут гранить в Европу или Израиль. Весьма значительная часть сырья подвергается термической обработке при температуре 1600–1800° в среде атмосферного воздуха; в результате из куска корунда темного-фиолетового цвета получается — а иногда и нет — достойного цвета рубин.

А вот натуральные красные рубины очень редки, а поэтому очень дороги. Так, цена негретого 5-каратного рубина цвета «голубиная кровь» начинается с цифры 50 тысяч долларов за карат. Однако же такие камни на рынке не залеживаются, из-за своей уникальности они раскупаются довольно быстро.

Если кто-то захочет купить белый бриллиант весом 5–15 каратов и шепнет об этом в нужном месте, то его скоро завалит предложениями. Но если кто захочет купить рубин в 5 каратов, то пусть он даже объявит о своем желании на весь мир, ему долго придется ждать достойного предложения. Такие рубины большая редкость! Оценить бриллианты весьма просто при помощи таблиц Раппопорта, где четко указана цена за карат в зависимости от цвета, веса, чистоты и формы огранки. Прикинуть же рыночную стоимость благородного корунда весьма нелегко. В России нет специалистов, понимающих эти камни.



Негретый рубин  
«Голубиная кровь».  
5,12 карата

Основной рынок рубинов находится в Азии, здесь же устраивают аукционы по продаже сырья. В Рангуне, крупнейшем городе Мьянмы, в мае и сентябре проходит аукцион Eiprogium, где лотами продают корунды для термической обработки. Много камней через сеть дилеров стекается в Бангкок — это важно знать, так как хороший камень часто можно купить дешевле в Бангкоке, чем в Мьянме.

Самый дорогой рубин (38 каратов), который мне приходилось видеть, был куплен нашим хорошим другом, прекрасным геммологом Кеннетом Сью, на аукционе в Рангуне за 5,86 миллиона долларов для компании «Чой Тай Фук» в 1995 году. После огранки его вес составил 25 каратов, и камень был продан шейху Брунея за 12 миллионов долларов! Та же фирма в мае 2005 года купила 8-каратный рубин за 2 миллиона долларов (кстати, его фото приведено на первой странице майского каталога «Сотбис»), а 5-каратный рубин ушел на аукционе «Кристи» два года спустя по цене 350 тысяч за карат.

Среди кристаллов рубина встречаются настоящие рекордсмены. Известен гигантский рубин «Солнце Могока» весом 1743 карата. По счастью, он сохранен в первозданном виде и является собственностью Мьянмы, как и знаменитый «Навара Руби» весом 504,5 карата. Еще один известный рубин «Никсон Руби» весит 196 каратов, находится в Музее естественной истории Лос-Анджелеса. Аналогичный музей в Нью-Йорке обладает камнем поменьше — «всего» 100 каратов, но зато на нем ярко блистает звезда.

Порой, когда дилер настаивает, приходится все же лететь в Мьянму. Страна довольно интересная: она обеспечена прак-



тически всеми минеральными ресурсами, включая нефть и газ, но при этом чрезвычайно бедная. Многолетний уровень инфляции примерно такой же, какой был у нас во времена гайдаровской «шокотерапии», банковская система не работает, за все надо платить наличными. Можете себе представить, сколько чемоданов денег придется отдать за 5-каратный рубин, если в столичном рангунском приличном ресторане обед на четыре персоны обходится в увесистый портфель местных джетов крупными купюрами. Только в этой стране я встречал банкноты с таким странным номиналом: 35, 45, 75 и 95 джетов.

Гретье (облагороженные) рубины подчас тоже имеют очень высокую цену, и за 5-каратный камень цвета «голубиная кровь» просят 8–10 тысяч долларов за карат. А на уникальные гретье рубины весом, скажем, 16 каратов цена в конце 1990-х доходила до 220 тысяч долларов за карат!

Уже упоминалось, что пять лет назад конгресс ювелиров решил: геммологические лаборатории должны указывать в сертификатах присутствие термической обработки. После этого цена на натуральные (негретье) рубины резко подскочила. Но на большие гретье камни она практически не уменьшилась, потому что рубин остается — будь он гретьый или негретьый — самым редким и вожделенным из всех цветных камней. Людей, жаждущих купить его, намного больше, чем достойных камней на рынке.

Как же различать рубины, почему так сильно варьируется цена на них?

Раньше в Индии рубины различали в таком порядке: похожий на бандули-цветок — бахдхуюби, на гунья-ягоду — сикхандика, на кошениль — индрагопи, на китайскую розу — одрапушака, на зерно граната — кутгима, на цветок кинсука — парна, на циннобер — симантака, а напоминающий кровь — рактакхуйя. Современному человеку трудно разобраться в этой весьма поэтической «табели о рангах», поэтому геммологические лаборатории разработали упрощенную систему оценки (покупатель обычно требует сертификат на камень размером более карата).

По цвету рубины классифицируются по следующим цветовым оттенкам:

- розовато-красный (pinkish-red);
- красный (red);
- интенсивно-красный (intensive red);



– ярко-красный «голубиная кровь» (vivid red, pigeon blood);

– темно-красный (deep red).

Наиболее привлекательным для покупателя является цвет «голубиная кровь». Геммологи с опытом выделяют даже несколько его оттенков, самым ценным из которых является золотистый ярко-красный (golden vivid red).

Один из «тонких» моментов – разграничение рубина и розового сапфира. Разница в химическом составе, понятное дело, отсутствует, в оттенках цвета – не очень большая. А вот разница в цене – огромная! Проблема эта разными геммологами решается по-разному. В Таиланде, например, считается, что розового сапфира вообще не существует (понятно почему). Но многие торговцы предпочитают сохранять неопределенность, используя ее в корыстных целях: покупают камень как розовый сапфир, а продают – как розовато-красный рубин.

Обычно к рубинам относят только прозрачные корунды. Но если у камня появляется эффект астеризма, то такой «звездчатый» корунд зачисляют в рубины, хотя он обычно не прозрачный (и даже если его цвет не красный, а фиолетовый). Торговцы пользуются в этом случае популярностью и авторитетностью рубина.

Все натуральные камни имеют включения и внутренние изъяны, которые под лупой выглядят как трещинки, шторки, пузырьки, затемнения, шелковый налет, облачность и т. д. В случае длительного нагревания при температуре около 1800° трещинки запекаются, пузырьки исчезают, затемнения рассасываются. Особенно эффективно нагревание в среде буры, что исправляет даже сильно порочные камни: бура затекает в трещины и пустоты внутри кристалла и делает его прозрачным. Поэтому камни, тестируемые как гретые в среде буры, не особо ценятся у экспертов. Кроме того, некоторые огранщики используют органические природные масла, которыми заполняют трещины. Они утверждают, что от этого кристаллы здорово улучшают свои оптические свойства. На самом деле эффект от промасливания больше психологический. Через три года процедура обычно повторяется, дабы придать камню изысканный цвет и горение (хотя, на мой взгляд, тут больше действует психологический фактор).

Цена камня зависит от того, сколько в нем трещин и включений, выходят ли трещины на площадку (верх-



Пион, украшенный красным рубином

Сет камней, вставленный в касты для демонстрации покупателю





Звезда на рубине в нью-йоркском музее

няя горизонтальная грань камня) и как ориентированы трещинки и шторы внутри кристалла, насколько они мешают игре цвета. Огранка рубина прежде всего направлена на получение наилучшего цвета (он разный для разных направлений в кристалле), и только потом учитывают включения. Правильное направление площадки — перпендикулярно оси кристалла. А про камень, ограненный в соответствии с правильной ориентацией внутренних включений, говорят, что он «горит» изнутри. Обычно при определении плана огранки владелец чаще всего предпочитает выиграть в весе.

Многое зависит от формы ограненного камня. Тут очень важно соотношение площади его коронки (верхней части) и павильона (нижней части). Чем больше это соотношение в сторону коронки, тем ценнее камень, но и здесь нельзя допустить, чтобы кристалл был слишком плоским. Считается серьезным недостатком, если камень просвечивает, когда свет проходит через него.

К огранке благородных (крупных и ценных) корундов возможны два подхода.

Первый — для азиатского рынка, который существенно больше европейского: Таиланд, Гонконг, Тайвань, Япония, Китай, Индия. Главная задача при выборе плана огранки камня здесь — как можно больше сохранить его вес. Это не значит, что в Азии не умеют хорошо огранять. Просто считается, что камень, вставленный в изделие, прячет в нем все огрехи. Американский потребитель, кстати, предпочитает именно такую огранку. В конечном итоге судьбу камня решает покупатель, который иногда его переограняет.

Второй — для европейского рынка, эта огранка более правильная по геометрии. Часто для ее расчета используют компьютерные программы. Очень славится огранкой город Идар-Оберштайн в Германии, прекрасно могут сделать это и в Москве, и Киеве, и Париже. Как правило, так называемая европейская огранка — это значительная потеря веса камня (около 30 процентов от азиатской), зато ощутимый выигрыш в цене за карат. Но зачастую такой подход себя не оправдывает, потому что основные покупатели рубинов — азиаты и американцы, а для них вес и размер камня являются определяющим фактором.

Ограненный рубин, готовый к вставке в изделие, — это всегда серьезный компромисс между десятком различных факторов. Совокупность всех этих факторов, а именно: вес, цвет, наличие



и ориентация включений, форма огранки, термическая обработка и т. д. — и определяет рыночную стоимость корундов вообще, и рубинов в частности. В ноябре 2006 года на аукционе в Гонконге были выставлены два натуральных рубина цвета «голубиная кровь»: один, весом 5,01 карата, был продан по 216 тысяч долларов за карат, другой, в 5,7 карата, — по 220 тысяч за карат. Но в начале этого года (февраль 2008) был поставлен новый рекорд: на аукционе Кристи в Сант-Морисе рубин весом 8,62 карата был продан по цене 425 тысяч долларов за карат... Трудно найти что-то сравнимое по цене в современном мире, разве что... другой натуральный рубин цвета голубиной крови, но еще не найденный!



## Сапфир

Сапфир — ближайший родственник рубина и тоже известен с незапамятных времен. Древнегреческие оракулы использовали его для предсказаний. Считается, что название камня произошло от греческого слова «sappheiros», означающего «синий камень». На Руси он назывался «яхонт синь». Долгое время сапфиром именовали все камни синего цвета. И лишь с 1800 года сапфиром стали считать только синюю разновидность корунда. Христианская церковь относилась к нему с большой любовью. Папа римский Иннокентий III даже рекомендовал носить перстень с сапфиром епископам, «поскольку этот камень имеет все качества, необходимые для столь почетного места, и может быть символом ранга Понтифика и Печатью Тайнств». С не меньшим обожанием и пietetом относились к сапфиру буддисты, индуисты и мусульмане.

Один из древнейших известных нам сапфиров, по легенде, принадлежал английскому королю Эдуарду Исповеднику. Однажды он встретил нищего, просящего милостыню. Денег у короля при себе не было, и он отдал бедняге свой перстень с камнем. Спустя много лет к нему явились странники из Иерусалима и вернули драгоценность, сказав, что скоро король встретится с благодетельствованным им нищим в раю. Вскоре Эдуард действительно умер, и сапфир был похоронен вместе с ним. Через 200 лет гробницу вскрыли. Оказалось, что тело короля не подверглось разложению! После этого камень огранили в виде креста и выставили в Вестминстерском аббатстве, где он продолжил творить чудеса — лечить глазные болезни, исцелять паралитиков и эпилептиков. Сейчас «Сапфир Святого Эдуарда» сияет в Британской имперской короне вместе со знаменитым сапфиром Карла II.

Оранжевый сапфир





«Звезда Индии» из нью-йоркского музея

Уникальный сапфир имеется и среди российских государственных регалий. Этот 200-каратный камень с Цейлона вставлен на вершине державы, хранящейся в сокровищнице Московского Кремля. Есть свой священный сапфир и в мире ислама, известный как «Глаз Аллаха». Этот камень когда-то принадлежал Надир-шаху.

Самый крупный в мире сапфир – весом 61 500 каратов! – был найден на Мадагаскаре в окрестностях Илакаки. Он получил название «Сапфир тысячелетия» и хранится сейчас в частной гонконгской коллекции. На его фоне блекнет даже «Драгоценность джунглей». Этот сапфир глубокого синего цвета нашли в Бирме прямо на поверхности земли, чуть сдвинув травяной покров. Он весил 958 каратов, и из него получилось девять превосходных камней.

Среди звездчатых знаменит сапфир «Одинокая звезда» весом 9719 каратов (его называли еще «Гарольд Ропер» по имени владельца). Камень «Черная звезда Квинсленда» родом из Австралии, а свое название получил благодаря темно-синей, почти черной окраске. После обработки его масса составила 733 карата. Прекрасный звездчатый сапфир, в 563,3 карата, был найден в Шри-Ланке и назван «Звезда Индии». У него трудная судьба: он хранился в Музее естественной истории в Нью-Йорке (American Museum of Natural History), был украден и лишь через два года возвращен на место. Сейчас это один из самых известных экспонатов музея... Ну а самый большой звездчатый сапфир, найденный в Бирме в 1966 году, весил 63 000 каратов!

Сапфировые цветы



В британском музее выставлена великолепная сапфировая роза сэра Ганса Слоуна, основателя музея. По форме камень напоминает восьмиугольник, его вес 31,5 карата. Еще два дивных необработанных сапфира украшают коллекцию Jardin des Plantes в Париже. Один из них, «Располи», весит 135 каратов и знаменит тем, что в нем отсутствуют какие-либо изъяны. Впечатляет размер другого камня: 5 сантиметров в длину и 3,8 в высоту! Известностью пользуется также сапфир насыщенно-лилового цвета «Полночная звезда», найденный в Шри-Ланке (116 каратов).

Сапфиры бывают не только синего цвета, встречаются розовые, фиолетовые, зеленые, желтые камни. В принципе сапфиром называют корунд, окрашенный в любой цвет, кроме красного. Но самые дорогие — это синие сапфиры, такие камни весом 10–15 каратов могут стоить по 12 тысяч долларов за карат.

Хотя сапфир и рубин — это один и тот же минерал, сапфиров на рынке гораздо больше, как и их месторождений. Хорошие камни поступают отовсюду: из Мьянмы, Индии, Шри-Ланки, Мадагаскара, Таиланда, Камбоджи, Австралии, Кении, Нигерии...

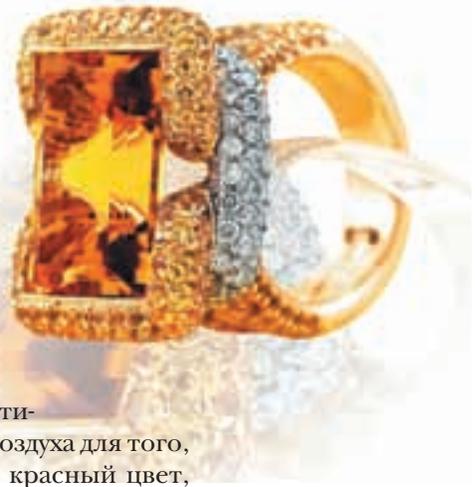
Сразу возникает вопрос: какое же месторождение самое лучшее? Когда-то ответ на него не вызывал сомнений — конечно, в Кашмире. Ведь сам термин «кашмирский сапфир» стал своего рода идиомой для определения цвета. Хотя тамошнее месторождение давно не производит сырья в сколь-нибудь значимых коммерческих объемах, легенда о нем жива. Цена карата в 5-каратном камне из Кашмира легко может достигать до 40 тысяч долларов! Что ж, легенда того стоит.

Наиболее известные месторождения сегодня находятся в Шри-Ланке и на Мадагаскаре. Конечно, Мьянма поставляет на рынок много прекрасных и «увесистых» камней, но понятие «бирманский сапфир» все же больше относится к сфере имиджа и маркетинга, чем отражает реальную ценность кристаллов по сравнению с собратьями из других мест. Огромное количество голубых сапфиров (около 90 процентов), которые даже не сертифицируются известными лабораториями из-за своей затемненности, скорее всего поступает на рынок из Таиланда и Австралии. Российский потребитель в основном знаком именно с этими камнями.

Сапфиры, как и рубины, тоже нагревают, но уже в бескислородной среде. Синий цвет сапфиру придает закисное железо в совокупности с титаном. Если рубины калят в среде атмосферного воздуха для того, чтобы окислить хром, «отвечающий» в камне за красный цвет,



Желтый сапфир весом 70 каратов





Разнообразие  
цветовой сапфировой  
гаммы впечатляет  
и завораживает

Послание от каменного  
дилера



то сапфиры нагревают в бескислородной среде, чтобы трехвалентное железо превратить в двухвалентное, которое как раз придает голубизну.

По цвету сапфиры делятся на четыре группы:

1) Velvet Blue (бархатисто-голубой), он же Royal Blue (королевский голубой) – Кашмир, Мадагаскар, Мьянма. Второй термин больше из области коммерции: бирманские дилеры продвинули его в классификацию, чтобы продавать дороже камни из Мьянмы;

2) Cornflower Blue (васильково-голубой) – Мьянма, Мадагаскар, Шри-Ланка;

3) Blue (голубой) – Мьянма, Мадагаскар, Шри-Ланка, Австралия, Таиланд;

4) Sky Blue, он же Light Blue (небесно-голубой, светло-голубой) – встречается во всех месторождениях.

На рынок поступает довольно много, в сравнении с рубинами, больших, термически не обработанных сапфиров разного цвета.

Как правило, натуральные сапфиры по качеству много лучше, чем природные рубины. В них гораздо меньше пороков, попадаются даже крупные кристаллы практически без изъянов.

Негретые голубые сапфиры крайне редки, как и рубины (хотя в целом сапфиры по размеру значительно превосходят натуральные рубины). Цена на 10-каратный сапфир цвета Royal Blue вполне может быть 7000 долларов за карат, а на уникальные камни весом более 20 каратов – только индивидуальной. Правда, качественные сапфиры других цветов – желтые, зеленые, фиолетовые, розовые – большого размера (30–90 каратов) встречаются немного чаще. Цена на них колеблется в пределах 7–12 тысяч долларов за карат. Негретький же рубин весом 8 каратов – уже очень большая редкость...

Еще одно важное обстоятельство, которое надо иметь в виду при покупке драгоценных камней. В отличие от бриллианта, в цене которого весомую

Еще одно важное обстоятельство, которое надо иметь в виду при покупке драгоценных камней. В отличие от бриллианта, в цене которого весомую

долю составляют средства, вложенные в его продвижение (рекламу) на рынке, рубин и сапфир остаются вполне рыночным товаром, их цену никто не регулирует. Несмотря на это, динамика цен на натуральные рубины и сапфиры впечатляет своим постоянным ростом.

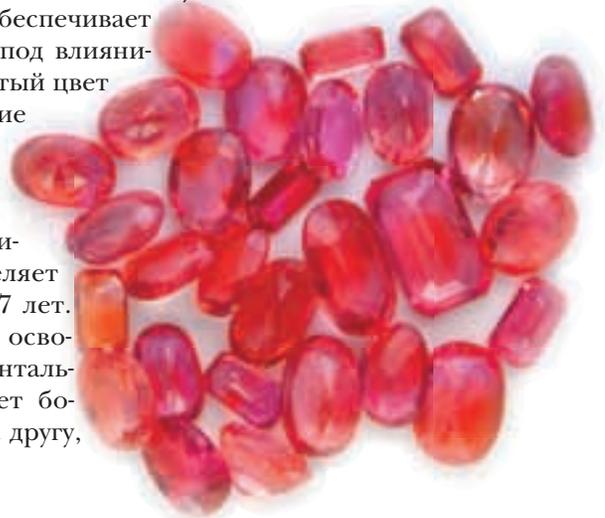
## Падпараджа

Эту главу я решил построить не так, как все другие. Вначале познакомлю вас с той информацией, которую можно получить о падпарадже из газет, журналов, Интернета — в общем, из того информационного пространства, откуда черпает свои познания о камнях средний россиянин. А потом уже поведаю о том, что же на самом деле представляет собой падпараджа. Итак...

Яшма оранжевых оттенков — это дневные камни, высокоэнергетичные универсальные лекари. Среди прозрачных оранжевых камней есть уникальный представитель семейства корундов — падпараджа, «утренняя заря». Если верно сингальское происхождение этого слова, то название камня родилось от «ладма раджая» — цвет цветка лотоса. Редкие оранжевые корунды очень красивы и эффектны. Находят их в основном в Шри-Ланке. Любителям оранжевых тонов, а также людям, страдающим астмой и частыми респираторными заболеваниями, мы рекомендуем падпараджу.

Это цвет самого Солнца! Солнце делает людей великодушными, благородными, гордыми, честными, бесстрашными и правдивыми, презирающими подлые и неблагоприятные поступки. Солнце обеспечивает успех в делах. В нашем теле Солнце заводит жизненным началом, дает здоровые силы, обеспечивает жизнедеятельность. Люди, находящиеся под влиянием Солнца, здоровы, красивы, имеют чистый цвет лица, голубые или серые глаза, широкие плечи, прямую и горделивую осанку.

Роль Солнца астрологи древности характеризуют так: для развитого человека Солнце — господин жизни, для малоразвитого — счастливое светило. Оно определяет свое влияние на жизнь людей с 19 до 37 лет. Оранжевый цвет — раскрепощающий, освобождающий как в физическом, так и в ментальном плане, психологически способствует более терпимому отношению людей друг к другу, укрепляет волю.





Сережки с падпараджей и перидотом, сделаны под атласное оранжевое платье с кружевными фестонами зеленого цвета



Наша вторая энергетическая чакра, располагающаяся в основании позвоночника и ответственная за мочеполовую сферу, окрашена в оранжевый цвет. Эта чакра называется Свадхистаной. В ней располагается дремлющая энергия Кундалини.

Солнце — активный элемент, олицетворяющий волю, показатель бессмертного духа. Солнечные блики перекликаются с золотом, оранжевым и желтым цветами. В древности скотовод и земледелец зависели в первую очередь от космических сил природы, среди которых главным было — Солнце. Солнце — первейший бог для трудящегося человека, ведь он дарует тепло для взращивания трав, злаков, плодов. Восточные гимны Солнцу являют собой великолепные образцы философии, поэзии, прозы. Все боги Солнца одеты в золотые одежды и разъезжают на золотых колесницах.

Падпараджа — это цвет утренней зари, надежда на новый день, оптимизм! Колдуны скажут вам, что падпараджа действует омолаживающе, помогает регенерации нервной и мышечной тканей, лечит эпилепсию, болезни селезенки, легочной системы, улучшает сердечную деятельность, кровообращение, пищеварение, укрепляет волю, возвращает утраченные силы (в том числе и сексуальные) как мужчинам, так и женщинам...

Вот такой фантастический камень!

На самом деле падпараджа — это розовато-оранжевые корунды, фактически сапфир фантазийной окраски. С санскрита и с тамильского языка слово «padparadsha» можно перевести как «цвет захода солнца». Причем есть три варианта перевода: «заход солнца», «восход солнца» и «цвет лотоса». Какой из них верный, никто не знает, но все три вполне подходят к этому волшебному камню. У меня есть своя версия, объясняющая расхождения в переводе названия. Вблизи экватора, в Шри-Ланке, где добывают камень, оранжевый оттенок у солнца ярче всего именно на закате. В то же время к северу от экватора закат краснеет, и розовато-оранжевым становится уже восход. Причина в том, что солнце там видно под немного другим углом,

даже в самый разгар лета. Поэтому для тех, кто живет в северных странах, падпараджа стала не закатным камнем, а камнем восхода.

Уникальность падпараджи именно в смешении двух цветов. Раньше в Индии говорили так: «Камень, который при прикосновении к бутону лотоса заставляет его расцвести, есть само совершенство — даже для богов недостижимое».

Настоящая падпараджа настолько уникальна, что трудно ее даже описать. Изначально падпараджей был трехцветный корунд ( $\frac{1}{3}$  розового,  $\frac{1}{3}$  оранжевого и  $\frac{1}{3}$  красного). Прекрасный знаток камней Кристоф Аллаир, прошедший в каменном бизнесе Шри-Ланки четверть века, поведал автору, что последнюю классическую падпараджу видел 17 лет назад, и кристалл выглядел как зуб-резец. Весил он всего 1,65 карата и был быстро продан за 18 тысяч долларов. Учитывая тогдашнюю покупательную способность доллара, можно лишь догадываться, сколько бы этот кристалл стоил сейчас.

Поскольку такие камни крайне редки, падпараджей стали называть камни, играющие только двумя цветами — розовым и оранжевым. Такие корунды встречаются значительно чаще, и именно их вам, скорее всего, предложат как падпараджу. Однажды Кристоф, показав прекрасный оранжевый сапфир в 42 карата, с грустью сказал: будь в нем хоть одна розоватая полосочка, он бы немедленно продал камень как падпараджу, и любая геммологическая лаборатория без проблем выдала бы соответствующий сертификат.

Вообще торговля камнями в Шри-Ланке — бизнес довольно жесткий. Чужим там прижиться сложно. Большая часть земель, где добываются драгоценные камни, принадлежит буддистским монахам. Но сами они до низменного занятия не снисходят. Должно быть, проводят время, размышляя о вечности. А торговля камнями находится в руках местных мусульман. Люди они довольно специфические, даже в отношениях внутри своего круга у них есть весомый и оправданный элемент недоверия. Чужаку же тем более надо держать ухо востро.

Сейчас падпараджей называют все, что угодно, лишь бы многоцветное. Как это часто бывает, слово осталось, но объяснить, что оно значит, теперь может далеко не каждый, да и кому это интересно (кое-кому, наоборот, очень даже вредно). Но придется раскрыть истину, как бы тяжело ни было тем, кто под именем падпараджи продает розовые



Этому корунду не предстоит стать падпараджей. Он светловат, хотя микст нужных цветов присутствует





Падпараджа в окружении своей драгоценной свиты

Падпараджа «Цветок лотоса»



или оранжевые сапфиры. Многое зависит от того, кто дает название камню: продавец или покупатель. Продавцу, понятное дело, объявить желтый сапфир падпараджей – получить прибыль в 1000 процентов или даже более. Но при этом важно знать, насколько образован покупатель. А то, услышав такое название, он может и убежать, прежде чем ему объяснят, что оно значит. Слово-то редкое и далеко не каждому знакомое.

В наши дни более-менее приличная на вид падпараджа – только гретая. В печи оставляют корунд коричневато-кирпичного цвета и ждут, что выйдет. Как правило, из увесистого лота кристаллов получают несколько камней падпараджи. Но не всем положенным в печь корундам суждено превратиться в «лотос». Остальные идут в отвал.

Только два месторождения могут похвастать, что из них по сей день извлекается падпараджа. Это Танзания и Мадагаскар. Но оба открытых 15 лет назад месторождения – аллювиального типа, поэтому ожидать оттуда большой поток камней не приходится. Как автор уже отмечал, редкость камней часто накладывает свой отпечаток на складывающиеся вокруг добычи и торговли отношения людей. В Танзании, как и в Шри-Ланке, торговля падпараджей очень закрытый бизнес. В район добычи иностранца (даже важного партнера) никогда не допустят. Нужно сидеть и ждать в убогой хижине километрах в двадцати, пока тебе соизволят принести добытые камни. Европейцам это нелегко – такое занятие больше подходит привычным к долгим медитациям индусам.

Камень весом более двух каратов очень редок, свыше пяти – считается коллекционным (его цена доходит до 30 тысяч долларов за карат), а самая большая из известных в мире падпараджа выставлена в Музее естественной истории в Нью-Йорке и весит 100,18 карата. Она называется «Цветок лотоса» и сочетает в себе два цвета – в центре желтый и оранжевый по краям.

Кроме природной красоты, у этого камня есть еще одно оружие – звучное имя. После того как автор подарил своей

жене украшение с падпараджей, она стала часто надевать его, идя на встречу с подругами. На их вопрос, что это за камень, она, слегка вздернув носик, отвечала: «Это падпараджа!» Эффект всегда был сногшибательный.

## Изумруд

Настала пора поговорить о других изумительно красивых камнях — изумрудах. Недаром их притягательный цвет, такой насыщенный и глубокий, даже дал название одному из оттенков зеленого — изумрудно-зеленый. Камни высокого качества не только красивы, но и исключительно дороги, некоторые экземпляры ценятся выше алмаза! Если, конечно, они лишены включений и трещин, что среди изумрудов, увы, большая редкость.

Название «изумруд» геммологи употребляют только для обозначения драгоценного камня, одной из разновидностей берилла (силикат бериллия и алюминия  $\text{Be}_3\text{Al}_2(\text{SiO}_3)_6$ ). Члены этого разветвленного семейства, имеющие общую химическую формулу, различаются по цвету: синий — аквамарин, желтый — гелиодор, розовый —morganит, красный — биксбиит. Чистый берилл бесцветен. Присутствие наших старых знакомых по корундам — хрома и ванадия, а также (во вторую очередь) железа — в количествах, слишком малых, чтобы включать их в химическую формулу, как раз и определяет цвет изумруда и ставит эту разновидность берилла особняком. Хром и ванадий — хромофорные элементы, которые способствуют поглощению багрового, желтого и красного цветов, но пропускают зеленый и голубой; а железо проводит желтый. Поэтому оттенки зеленого цвета в кристалле сильно варьируются. Надцвет играет от отливающего сталью голубовато-зеленого, до теплого, схожего с цветом созревшей антоновки желтовато-зеленого.

В России такое понятие, как изумруд, сильно размыто. Если раньше у нас называли лалом любой красный камень, то сейчас изумрудом называют любой зеленый берилл. Даже бледные камни относят к изумрудам, подразделяя их на 3-й (средне-зеленый), 4-й (светло-зеленый) и 5-й (очень светло-зеленый) цвета.

В остальном мире, однако, иной подход к определению изумруда. Счи-

Кристалл берилла  
в породе





Большой уральский камень. В России он будет продан как изумруд

тается, что это название больше всего соответствует торговой марке, поскольку оно использовалось не одно столетие и появилось много раньше, чем современное название «берилл». Не всякий берилл зеленого цвета может там безнаказанно именоваться изумрудом. Это позволено только тем, у кого цвет достаточно насыщен. Поэтому существует проблема размытости границы между изумрудом и зеленым бериллом. И один из вице-президентов компании «Тиффани» разумно заметил: поскольку не существует достоверного научного способа измерить плотность зеленого цвета,

который характеризовал бы изумруд в сравнении с зеленым бериллом, то разница в определении зачастую просто зависит от того, является этот человек покупателем или продавцом. В 80-х годах геммологи все же пришли к мнению, что только человеческий глаз, то есть субъективное впечатление, в состоянии определить, является ли камень зеленым бериллом или изумрудом. Уместно привести крылатое выражение судьи Верховного суда США Уильяма Дугласа: «Я не могу дать определение порнографии, но если увижу — узнаю наверняка».

Слово «изумруд» происходит от греческого «smaragdus» и означает не что иное, как «зеленый камень». Еще во времена инков в Южной Америке, где и сейчас находят самые лучшие изумруды, он считался священным камнем. Ходит легенда, что в одном из храмов был изумруд размером со страусиное яйцо (16–18 сантиметров в длину и весом около трех килограммов).

Камень считался воплощением богини Умины и был объектом поклонения. Когда империя инков пала, испанцам захватить изумруд не удалось. Видимо, его спрятали жрецы. А может, это просто легенда в стиле Эльдorado.

Старейшие находки изумрудов были сделаны в районе Красного моря. Эти копи, разрабатываемые еще при египетских фараонах и названные позже «месторождениями Клеопатры», дошли до наших дней уже практически пустыми. Древние римляне копали изумруды на территории современных Зальцбургских Альп; эти темные, желто-зеленые кристаллы украшали короны цезарей и диадемы высокородных матрон. В священных индийских писаниях «зеленый камень» считался источником целебной силы и обещал счастье своему владельцу. Изумруды занимали



центральное место в сокровищницах индийских магараджей. Начиная с XVI века, после открытия Нового Света, наступила эпоха господства южноамериканских изумрудов.

Самый большой в мире изумруд — «Могол» (назван в честь династии Великих Моголов, господствовавшей в Индии в XVI — XVII веках). Он был привезен, как предполагают, из Колумбии и продан во второй половине XVII века последнему из Великих Моголов — Аурангзебу, который тогда был богаче любого европейского властителя. Камень весит 217,8 карата и имеет высоту около 10 сантиметров. На одной его стороне выгравированы тексты мусульманских молитв, на другой — орнаменты цветов. Этот легендарный изумруд был выставлен в 2001 году на аукционе «Кристи» в Лондоне и куплен неизвестным лицом за 2,2 миллиона долларов.

Многие знаменитые изумруды можно увидеть только в музеях и частных коллекциях. Так, в Музее естественной истории в Нью-Йорке можно увидеть кристалл из Колумбии «Патриция», превосходного качества и весом 632 карата. Коллекция банка Боготы содержит пять великолепных камней, весом от 220 до 1796 каратов. Исключительно ценные индийские изумруды, купленные или захваченные персидскими шахами во время походов в Индию, хранятся сейчас в Иранском государственном хранилище. Среди них и диадема Фары, третьей жены последнего шаха Ирана Реза Пехлеви. Но многие камни, в древности считавшиеся изумрудами, на самом деле ими не являются. Например, многие индийские изумруды после геммологической экспертизы оказываются зелеными турмалинами, а русские — демантоидами.

Зелень изумруда не случайно так приятна нашему глазу. Ведь это — цвет жизни, цвет весны. Еще в античном Риме зеленый был цветом бога красоты и любви. И сегодня он имеет особое значение. Зеленый цвет — это священный цвет ислама. Изумрудно-зеленый — это цвет гармонии, любви к природе и жизнелюбия. Еще Плиний заметил: «Зеленый цвет радует глаз, не уставая». Он прав — смотреть на изумруд можно бесконечно, он вызывает приятные эмоции, действует на человека успокаивающе. Его находят всегда свежим, но никогда — однотонным. А поскольку на солнце этот камень немного другой, чем под лампой, изумруд поражает нас разнообразием цветовой палитры.



Самый большой в мире изумруд «Могол»

Кристалл «Патриция» в нью-йоркском музее





Колье с изумрудами

Известно, что в результате обитания на зеленой планете человеческий глаз научился различать более 10 000 оттенков зеленого цвета. Более того, мы воспринимаем цвет на уровне подсознания. Один может вызывать у нас чувство тревоги или даже отторжения, другой – наоборот, приятные эмоции, чувство доверия. Не исключено, что успех доллара во многом был определен... его удачно выбранным цветом!

Стандартом, по которому сейчас судят о цвете изумруда, являются кристаллы из Музо (Колумбия). Их глубокий зеленый цвет с легким голубым оттенком, без примеси серого, считается эталоном изумрудно-зеленого цвета. Красота «колумбийцев» очевидна, тем не менее кое-кто предпочитает изумруды из Афганистана и Замбии, имеющие

теплый желтоватый оттенок. У камней из Северной Каролины желтизна выражена чуть сильнее. Изумруды из разных мест демонстрируют совершенно разные оттенки цвета, и на глазок бывает совершенно невозможно определить происхождение кристалла. Следует очень осторожно подходить к этому вопросу, так как тончайшие нюансы – оттенки, тон и насыщенность цвета – могут привести к огромной разнице в цене камня.

Камни действительно высокого качества довольно редки. Если другие разновидности берилла – аквамарин, морганит или гелиодор – обычно образуют большие кристаллы без дефектов, то изумруды, напротив, насыщены разного рода включениями, а иногда даже полностью затуманены. К примеру, 77 процентов изумрудов, добываемых на одном из самых продуктивных месторождений в Бразилии, вообще не поддаются огранке. Количество и вид включений имеют огромное влияние на цену и уступают по значению только цвету.

Поскольку «чистые» кристаллы крайне редки, в изумрудах включения допускаются в большей степени, чем в других драгоценных камнях. Подчас включения могут под-



сказать геммологу, откуда камень родом. Но и здесь не все так просто: бывает, расположенные по соседству месторождения выдают кристаллы, которые по характеру включений и по их химическому составу родственны изумрудам, добытым на других континентах!

Включения в изумруде хорошо видны невооруженным глазом, и если вы их там не видите, то, скорее всего, перед вами синтетический минерал. В отношении подобных камней надо избегать названия «изумруд», хотя в России это вполне обычная практика. Российские гидротермальные изумруды очень хорошо имитируют природную дефектность камня (трещины, пузырьки, спаянности и т.д.). Порой даже опытный эксперт может распознать фальшивку только под микроскопом. Возникает закономерный вопрос: зачем синтетический берилл специально портят, «украшая» подобными увечьями? Ответ очевиден: чтобы лучше продавать синтетический товар, надо максимально приблизить его к природе.

Помните, продавцы алмазов придумали маркетинговый ход, наградив бледно-желтые бриллианты броскими названиями: цвета шампанского, а коричневые получили название цвета коньяка? Продавцы изумрудов тоже весьма искусно обыграли многочисленные и разнообразные включения в своем камне: они измыслили термин «изумрудный сад»!

Часто эти включения имеют сложную структуру, сочетающую жидкостные, газовые и твердые элементы. Скажем, среди индийских изумрудов встречаются «отрицательные кристаллы» (пустоты, заполненные жидкостью с пузырьком воздуха внутри), а у танзанийских есть плоскости, заполненные жидкостью и содержащие слюду. Если включения содержат все три компонента, то их называют трехфазными. Такие «трехфазники» в колумбийских изумрудах представляют собой плоские полости, заполненные жидкостью, а в них — пузырек воздуха с маленьким кубиком поваренной соли.

Многих, особенно в нашей стране, где так любят этот удивительный зеленый камень, интересует: какие изумруды самые



«Изумрудный» сад во всей своей красе на небе Рио-де-Жанейро

Резьба по изумруду становится все более популярной





Тутти-фрутти во главе  
с изумрудом

лучшие? Так вот: отличные кристаллы встречаются везде. Но в процентном отношении их все же больше в Колумбии и Афганистане. Хотя повторюсь: отыскать крупные изумруды хорошего цвета и качества чрезвычайно трудно. Потому-то они настолько ценны.

Как и раньше, лидером добычи высококачественных изумрудов остается Колумбия. Там известно более 150 месторождений, из которых используются далеко не все. Хотя, например, Музо и Чивор продолжают разрабатывать еще со времен инков. Но наиболее эффективно работает сейчас месторождение Коскуэз: на его долю приходится примерно три четверти всей колумбийской добычи изумрудов. За свой изумительно красивый зеленый цвет «колумбийцы» так высоко ценятся на рынке, что даже видимые включения не снижают на них цену. Но эти красавицы еще не все, что может предложить Колумбия: там добывают известные трапиче-изумруды с шестиконечной звездой и особенно редкие изумруды с эффектом кошачьего глаза.

Как бы ни были хороши колумбийские изумруды, место находки камня не является полной гарантией его качества. Кроме того, отличные камни находят и в других странах: Замбии, Бразилии, Зимбабве, Мадагаскаре, Пакистане, Индии, Афганистане и России. Особенно славились своими изумрудами Замбия, Зимбабве и Бразилия. В Замбии добывают превосходные камни глубокого зеленого цвета; они потемнее колумбийских и имеют едва заметный голубой оттенок. Из известного месторождения Зандавана в Зимбабве выходят маленькие, но очень чистые изумруды насыщенного зеленого цвета, часто с нежным желто-зеленым отливом. Ну, а бразильские изумруды лишь немного уступают в проценте количества классных камней колумбийским (как-никак соседи). Благодаря находкам в Африке и Бразилии рынок изумрудов сегодня намного богаче в выборе камней различного качества, чем это было раньше, что, конечно, очень радует поклонников изумруда.

Так уж сложилось, что все стоящие драгоценные камни добываются в нестабильных регионах. Но даже тут изумруд занимает особое место. Месторождения четко привязаны к самым проблемным странам мира: Колумбия и Замбия, Зимбабве и Афганистан, Нигерия и Пакистан. Более того, добыча изумрудов там, как правило, сосредоточена в наиболее опасных зонах. На этом мрачноватом фоне Бразилия выглядит эдаким островком карнавальной стабильности.

## Колумбийская специфика

Самый важный для изумрудного бизнеса район находится, конечно, в Колумбии. Но вот порядки там — это, надо вам сказать, нечто особенное. Оценить этот неповторимый стиль можно, только побывав там самому. Мне вместе с моим американским другом, каменным дилером Льюисом Алленом, довелось увидеть все собственными глазами.

Местную специфику мы почувствовали уже на выходе из аэропорта: вместе с доном Джильберто — главным партнером месторождения Питта и дольщиком в месторождении Музо нас ожидали два бронированных «джипа». Мы приехали покупать изумруды, и этот маскарад не был попыткой удивить клиента — таковы будни эсмеральдерас (изумрудных дилеров). А дон Джильберто — эсмеральдерас с именем, солидным стажем и к тому же обладатель большого офиса на авенида Хименес — главной ювелирной улице Боготы.

Не только в Боготе — во многих городах мира люди, причастные к ювелирному бизнесу, локализуются в одном районе. В Бангкоке — это Силом, в Нью-Йорке — район пересечения 6-й авеню и 47-й улицы, в Гонконге — Кантон Роуд, в Лондоне — Хаттон-Гарденс, в Тель-Авиве — Рамат-Ган, а в Женеве — район вокруг Рю дю Рон. Более того, Гонконг, Женева, Антверпен и Бангкок известны, прежде всего, как мировые центры ювелирной индустрии. Тем не менее по «ювелирным» районам этих городов спокойно ходят люди, имея зачастую в карманах камушки на сотни тысяч долларов.

Совсем иная картина в Колумбии. Клиенты, прибывшие издалека с намерением купить крупные камни, да еще оптом, — на особом счету. Три дня мы предавались разгулу под заботливым оком охранников и в компании дона Джильберто и дона Чеппе (младший партнер месторождения Музо), блиставшего вороненым глянецом аккуратной прически, рассеченной безукоризненным пробором. Дона Виктор Каранса, главного партнера Музо, удалось увидеть лишь мельком — у него в подчинении личная армия, вооруженная по последнему слову военной техники. Бары и рестораны, текила и сигары — ни слова о бизнесе, разговоры ни о чем, вдобавок на плохом английском. Нас изучали, и мы присматривались. Во время очередной вечеринки дон Джильберто неловко наклонился, и его эластичный пояс, поддерживающий живот, съехал в сторону. На стол начали медленно вываливаться внутренности. У нас отвисли челюсти, а хозяин, немного сму-



Изумрудное сердце.  
25 каратов





Типичная изумрудная огранка

тившись, вправил все назад, подтянул пояс и продолжил прерванный разговор. Ему пришлось объяснить, что после ножевых и пулевых ранений у него остались некоторые дефекты мышц брюшины... Да, не просто быть эсмеральдерас, подумалось мне.

На четвертый день нам показали лот, представлявший собой всю годовую добычу, — около 500 ограненных камней отличного качества размером свыше 5 каратов. Льюис отобрал 15 камней от 6 до 20 каратов. Они запросили 2 миллиона долларов, Льюис давал 500 тысяч. Отдельно нам показали прекрасный изумруд в 100 каратов, но цена слишком уж кусалась (1,5 миллиона). Пришлось задержаться у гостеприимных хозяев на три дня — утрясли цену по той же программе (бары, рестораны, фазенды). Сошлись в итоге на 650 тысячах. Очень болела потом печень — текилы и виски было выпито сверх меры. Наши встречи начинались в полдень, и для малопьющего Льюиса это было сущим наказанием. «Господи, — сокрушался он, — как можно начинать пить виски так рано!» Я же, закаленный российской действительностью, не придавал этому большого значения.

В другой раз мне самому довелось побывать на одном из старейших месторождений — Музо, которое дает самые красивые изумруды в мире. Незабываемые впечатления! Это путешествие стало возможным только потому, что я был вместе с хозяином шахты. Мы начали с вертолетной прогулки. Летели на шестиместном «Белл», очень низко, я сидел с пилотом и весь полет любовался джунглями — они там такие зеленые, дикие и красивые, что дух захватывало. Мы приземлились среди шахт. Деревня Музо, 6500 жителей, была над нами на склоне горы. Джимми, большой босс, окруженный телохранителями, привел меня в свой дом. Жила, совладельцем которой он является, — продолжение шахты Порто-

Артуро, производящей лучшие изумруды. На другом склоне горы располагаются шахты Ла-Куны и Ла-Питты.

Мы надели резиновые сапоги, каски и поехали вниз к шахте. Сделали один спуск на 70 метров (открытая люлька на ржавом тросе). Очень жарко, влажно и мало воздуха. Я взмок за считанные минуты. Пройдя с километр по низкому тоннелю к другому подъемнику, мы опустились еще на 60 метров. Снова длинный тоннель, потом узкая лестница, уходящая вниз, словно в преисподнюю. Джимми спросил, смогу ли я спуститься, я ответил, что без проблем. Нужно было надеть перчат-



ки с пузырьками, чтобы не скользить по металлу. Прямо как в альпинизме, подумал я, только там есть страховка. Лестница была длиной всего 20 метров, но казалось, что ей не будет конца... А внизу снова низкие тоннели, заполненные на полсапога проточной водой. Джимми объяснил, что они специально направили сюда реку, чтобы доставить кислород. Ощущения, как в сауне...

По правой стене тянулись пластиковые вентиляционные трубы, но притока воздуха я не чувствовал. По левой стене изгибались два старых провода, на которых горели тусклые лампочки через каждые 50 метров. Тоннель узкий, и если надо разойтись, то приходится протискиваться. Некоторые попадавшие по пути шахтеры были без рубашек, абсолютно черные. Я постоянно ударялся головой о горную породу, нависавшую над нами. Хорошо, что надел каску: не будь ее, я бы уже несколько раз серьезно расшибся...

Наконец пришли в карман (друзу), который они разрабатывают. К счастью, я привычен не только к альпинизму, но и к дайвингу: недостаток кислорода напомнил мне подводное плавание, когда, чтобы получить воздух из баллона, нужно сильно постараться. Джимми спросил, не хочу ли я поработать отбойным молотком. И показал как. Я был впечатлен этим человеком: в Бо-готе носит костюм с галстуком, а в шахте чувствует себя как дома. Потом узнал, что он родился в деревне по соседству и всю жизнь проработал в шахтах. Отбойный молоток оказался очень тяжелым. Уже через пару минут бурения я был полностью изможден. Джимми без видимого напряжения бурил около 10 минут. Никаких зеленых камней мы за это время не увидели: изумруды редки, и добыть хороший камень очень сложно. Те шахтеры, что вкалывают под землей целый день, крепкие орешки.

Наконец мы пустились в обратный путь. Я был насквозь мокрый, глаза заливал липкий пот... Господи, какое счастье снова увидеть свет и небо над головой! Наверху нас ждали полотенца и бутылки с холодной водой. Свою я осушил вмиг, никогда еще вода не была такой вкусной. Потом Джимми представил



Природные кристаллы  
в ожерелье



меня своему кузену — менеджеру шахты и показал, где они моют камни. Найденные кристаллы складывают в кожаный мешок, запечатывают и под конвоем отправляют в Боготу.

В доме Джимми мы приняли душ и пообедали. Отдыхать было некогда: приближалась гроза. Прежде чем взять курс на Боготу, мы облетели месторождение, и Джимми показал мне все штольни, назвав их по именам. Он надеется, что шахта еще восемь месяцев будет давать породу. Первые изумруды пошли только в прошлом году, пять месяцев назад. До этого два года было бурение, бурение и никаких результатов...

После посещения шахты мое представление об изумрудах изменилось. Какую бы цену я теперь ни платил, она не будет слишком высокой! В отличие от многих других камней добыча изумрудов не поставлена на поток. Все добывается вручную. Никаких открытых карьеров, никаких бульдозеров, никакой взрывчатки, а только медленное бурение, дюйм за дюймом, на глубине 150 метров... На самом деле Джимми поступил хитро, взяв меня в шахту. Теперь я совсем другими глазами взглянул на 30-каратный камень, который мне предлагали до этого, и на 22-каратный суперкристалл, найденный в той самой шахте. Без этих двух чудесных «колумбийцев» я уже не мог покинуть Боготу.

### Судьба русского изумруда

Есть изумруд и в России. Добывали его на Урале, под Екатеринбургом. Первые камни там были найдены в декабре 1830 года крестьянином Максимом Кожевниковым в корнях вывороченного бурей дерева на берегу реки Токовой. Через месяц по приказу командира Екатеринбургской гранильной фабрики Якова Коковина были начаты горные работы, и вскоре уже работал целый прииск, названный Сретенским. За семь лет были выявлены практически все известные ныне месторождения. За открытие изумрудов Кожевникова наградили деньгами — 200 рублей, а Коковина — орденом Святого Владимира 4-й степени.

Судьба первооткрывателей сложилась печально. Максим Кожевников умер в возрасте 66 лет от туберкулеза, нажитого в изумрудных копиях. Был похоронен в 1865 году в селе Белоярском, но могила его не сохранилась.

Яков Коковин родился в семье крепостного в 1784 году. Потомок камнерезов, механик и изобретатель, он своим трудом и талантом добился образования и дворянского звания. Учился



«по скульптурному искусству» в Петербурге, в Академии художеств, где был удостоен двух серебряных и одной золотой медали. Исполнял «значительные работы» для Эрмитажа. В 1814 году стал мастером Горнощитского мраморного завода, а в 1828–1835 годах возглавлял Императорскую гранильную фабрику в Екатеринбурге.

В эти годы Коковин проводит разведку и добычу изумрудов на Сретенском прииске. Были сделаны замечательные находки: кристалл в 101 карат грушевидной формы (его преподнесли императрице), друза изумрудов, оцененная в 100 тысяч рублей (отправили в Берлин Александру Гумбольдту), знаменитый «Кристалл Кочубея» весом в 2226 граммов (хранится в Минералогическом музее РАН в Москве). И все бы хорошо, если бы не менее знаменитый изумруд весом в один фунт и самого лучшего качества, который таинственно исчез. За это Яков Коковин заплатил потерей чести и самой жизни...

В 1860 году копи были признаны неперспективными, поскольку находок изумрудов хорошего качества больше не ожидалось. Их сдали в аренду, после чего копи переходили из рук в руки. В 1919 году они были национализированы. В 20–30-х годах у нас на Урале работали французы. В 1931 году «Изумрудные копи» перешли в ведение «Союзредмета», при этом изменилось не только название, но и задачи. Страна готовилась к масштабной войне, и главной ценностью месторождения стали уже не изумруды, а бериллиевые руды, имеющие стратегическое значение. Вскоре после войны месторождение отдали в ведение «Главвольфрамредмета», а в 1956-м — Первому главному управлению Минсредмаша (то есть оно стало частью атомной промышленности). В честь первого министра среднего машиностроения В.А. Малышева, одного из создателей советского атомного щита, месторождение и поселок при нем получили свое сегодняшнее название.

Бериллы — главный источник получения бериллия. Жаропрочность, антикоррозийность, высокая твердость и легкость этого металла делают его поистине чудесным материалом. Будь бериллия в природе побольше, он бы заменил титан и алюминий, сделал самолеты в два раза легче. А так его применяют в основном в сплавах. Но главный потребитель бериллия — атомная промышленность. Дело в том, что он — самый эффективный замедлитель нейтронов, что используют в атомных реакторах, особенно небольших. Например, тех, которые стоят на подводных лодках.



Типичный изумруд из русского ювелирного магазина



Товар для российского потребителя

Распределение цвета по периметру кристалла изумруда



Сегодня знаменитые копи полузатоплены, идет жесткая борьба за собственность. В 1993 году Мальшевский рудник, добывавший практически все изумруды, разделился на Мальшевское рудоуправление (5 процентов добычи) и АО «Изумрудные копи Урала» (95 процентов). Рынок российских изумрудов был развален, их средняя цена на мировом рынке упала до 150 долларов за карат. В 1995 году добычу прекратили обе структуры... В 1997-м появилось российско-ирландское предприятие «Зелен-камень». Не помогло. Сейчас добыча ведется, но пока в мизерных объемах. С 2007 года там пытается работать канадская компания.

Проблема в том, что вести добычу на Мальшевском руднике не так легко. Слишком много сил уходит, например, на постоянную откачку воды (без этого шахты быстро будут затоплены). Изумруды залегают уже глубоко, приходится спускаться на 100, а то и на 600 метров. Только там можно найти изумрудные друзы (порода, содержащая драгоценные камни), которую на местном жаргоне называют просто «тело». В общем, понятно, что этому руднику вряд ли суждено стать высокодоходной изумрудной шахтой. Он может иметь смысл только как сырьевой источник, удовлетворяющий запросы продолжателей дела первого «атомного» министра. Впрочем, энтузиазм нынешних владельцев шахты подпитывают надежды на новые находки: они полагают, что только подходят к слоям месторождения, насыщенным самыми богатыми «телами»...

### Огранка и цена

Высокая твердость изумруда защищает его от царапин и повреждений, но хрупкость и многочисленные трещины делают его особенно чувствительным к огранке, закреплению и очистке. Работа с изумрудом требует от огранщика большого мастерства. Для этого камня была разработана и специальная огранка — изумрудная. Прямоугольный или квадратный дизайн с затупленными углами придает камню особую красоту и одновременно защищает его от повреждений. Но приемлемы и другие классические формы огранки. Из богатых включениями и трещинами кристаллов

обычно делают кабошоны или изумрудные жемчужины, так любимые в Индии.

Правильная огранка в сочетании с хорошей симметрией и блеском могут усилить и раскрыть красоту цвета камня, а вот плохая огранка способна ухудшить и существенно понизить его цену. Опытный мастер пытается достигнуть наилучших пропорций, с тем чтобы минимизировать влияние включений и максимизировать цвет камня. К сожалению, огранка часто приносится в жертву каратам (точнее, их сохранению). Но горе огранщику, который доводит изумруд до идеальной формы. Дело в том, что в большинстве случаев самый глубокий цвет сосредоточен на концах и на поверхности кристалла. Поэтому не стоит придирается так сильно к возможным неровностям на площадке ограненного камня. Если их «шлифануть», то исчезнет основное, что придает ценность изумруду, — его цвет.

Кроме того, со времен Древнего Египта известны рецепты улучшения чистоты и прозрачности изумрудов. Их «исцеляли» при помощи масел, зачастую подкрашенных растительными вытяжками зеленого цвета. Об этом узнали из папирусов, написанных за четыре века до нашей эры. С тех давних пор технологии улучшались вместе с развитием научных познаний. Надо заметить, что практически все изумруды на рынке содержат в той или иной степени примеси растительных масел или их синтетических аналогов. Масло затекает в трещины и изломы, делая кристалл более прозрачным, что заметно усиливает цвет. А 20 лет назад появилось специальное оборудование, которое загоняет смазочный материал при помощи вакуума и высокой температуры. Такие камни нельзя чистить с помощью ультразвука, поскольку он удаляет все, что находится в порах и трещинах, и делает камень матовым. По этой же причине следует также снимать кольцо с изумрудом перед контактом с различными химическими очистителями.

Из-за большого спроса на этот изумительно красивый камень сегодня рынок насыщен многочисленными имитациями и синтетическими изумрудами. Как же защититься от этих фальшивок? Прежде всего, покупать камни у продавцов, которым вы доверяете. Крупные же изумруды не стоит приобретать без соответствующего сертификата геммологической лаборатории.

Твердость изумруда — от 7,5 до 8 по шкале Мооса, плотность — от 2,6 до 2,8 г/см<sup>3</sup>. Иначе говоря, он значительно мягче алмаза и корунда, и к тому же природный





кристалл берилла зачастую испещрен трещинами. Поэтому надо особо трепетно относиться к украшениям из изумруда и не сваливать их в одну шкатулку с сапфирами, рубинами и бриллиантами, которые могут его поранить. Изумруд, как легкоранимая женщина, — нежен, капризен, чувствителен.

Иметь этот восхитительный камень мечтают многие. Как же формируется цена на него? Сразу отметим: наряду с другими цветными камнями изумруд — рыночный товар, и за ним не стоит какой-нибудь «Де Бирс», который монопольно регулирует цену. Поэтому цена на изумруд определяется совокупностью наиболее важных факторов: качество цвета, вес в каратах, чистота, количество масел или иных улучшающих субстанций, качество и симметричность

огранки, наконец, состояние рынка на данный момент.

В целом можно сказать так: изумруд много дешевле рубина, но существенно дороже синего сапфира. Цена на камень хорошего качества размером 8 каратов начинается с 8000 долларов за карат и возрастает с увеличением веса кристалла. Именно с этого рубежа (при условии хорошего цветового оттенка и отсутствия включений) начинаются действительно эксклюзивные камни. Сейчас крупные изумруды высокого качества весьма редки и могут продаваться по цене, превышающей цену алмаза того же веса, что говорит о большом спросе на них. В качестве примера приведем следующие сделки (в долларах):

2 879 800 — цена за изумрудное кольцо Harcourt (162,19 карата); Лондон, 1989 г;

1 589 000 — цена за один изумруд (16,38 карата) в бриллиантовой броши; Женева, 1992 г;

1 149 850 — наивысшая цена за прямоугольно ограненный изумруд (10,01 карата) в кольце (113 734 доллара за карат); Гонконг, 2000 г.

И последний совет. При покупке одного изумруда предпочтнее отдавайте крупным камням, в них его игра наиболее заметна. Есть, конечно, очень красивые украшения с маленькими камнями, но по-настоящему играть изумруды начинают, как и другие драгоценные камни, только при определенной величине. Ну,

а каким по размеру будет ваш изумруд, зависит прежде всего от вашего бюджета и личного вкуса.

Цена на кристалл сильно варьируется в зависимости от многих факторов. Изумруды весом от 8 до 25 каратов дилеры предлагают в пределах от 10 до 25 тысяч долларов за карат. Скажем, стоимость 10-каратного изумруда пристойного качества может быть 125 тысяч долларов. Но он того действительно стоит. У дилеров второй-третьей руки, а также в Интернете и в ювелирных бутиках цены значительно выше.

## Александрит

*«Я поистине не мог налюбоваться пиропом и хотел выразить Венцелю это, но, прежде чем я успел сказать хоть одно слово, мудреный старик выкинул неожиданную и престранную штуку: он вдруг схватил меня за кольцо с александритом, который теперь при огне был красен, и закричал:*

*– Сыны мои! Чехи! Скорей! Смотрите, вот-вот тот вещей русский камень, о котором я вам говорил! Коварный сибиряк! Он все был зелен, как надежда, а к вечеру облился кровью. От перевозданья он таков, но он все прятался, лежал в земле и позволил найти себя только в день совершеннолетия царя Александра, когда пошел его искать в Сибирь большой колдун, волшебник, вейделота...*

*– Вы говорите пустяки, – перебил я. – Этот камень нашел не волшебник, а ученый – Норденишльд!*

*– Колдун! Я говорю вам – колдун, – закричал громко Венцель. – Смотрите, что это за камень! В нем зеленое утро и кровавый вечер... Это судьба, это судьба благородного царя Александра!*

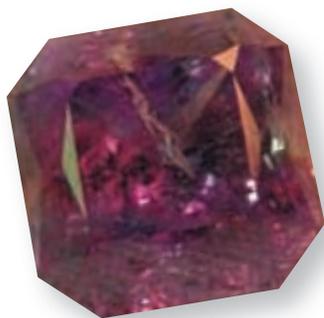
*И старый Венцель отвернулся к стене, опер голову на локоть и... заплакал.*

Так выглядит кристалл александрита при разной освещенности



*Сыновья его стояли молча. Не только для них, но и для меня, который так давно видал постоянно на своей руке «камень Александра Второго», камень этот будто вдруг исполнился глубокою вещей тайной, и сердце сжалось тоскою».*

*Н. С. Лесков. «Александрит».*



Александрит — один из самых прекрасных и качественных камней, рожденных в недрах России. Этот уникальный минерал может менять цвет в зависимости от освещения. Такое свойство называется реверсом (термин употребляется только у нас в стране). Причина этого — в небольших включениях хрома. Александрит — разновидность хризоберилла (оксид бериллия и алюминия  $\text{BeAl}_2\text{O}_4$ ). Камень был впервые найден на Урале в 1834 году минералогом Н. Норденшильдом, работавшим на изумрудных копях. Обнаружив кристалл, он поначалу счел его изумрудом, но затем вдруг установил, что твердость камня значительно выше (8,5 вместо 7,5). Окончательно стало ясно, что это новый, неизвестный доселе камень, вечером. При свете свечи цвет находки, днем темно-зеленый, неожиданно сменился на красно-фиолетовый! Впрочем, бывает еще и александрит, который цвет не меняет. Ранее его приписывали к изумрудам. Но такие камни не содержали в кристалле хрома, ответственного за реверс, поэтому эффекта перемены цвета у них не наблюдалось.

По стечению обстоятельств камень был найден 17 апреля — как раз в этот день достиг совершеннолетия будущий император Александр II. В честь него камень и получил свое имя. Уникальное свойство камня менять свой цвет стало страшным предзнаменованием для «крестника». Вступив на трон, Александр II начал долгожданные реформы, отменил крепостное право, за что был прозван в народе Освободителем. Но жизнь свою он кончил, истекая кровью от ран, нанесенных бомбой террориста. В память о безвременно погибшем царе многие люди в России стали носить украшения с александритом. Это было знаком верности трону, сочувствия к жертвам революционного террора и одновременно знаком богатства и влияния обладателя украшения. Даже в те времена купить кольцо с александритом было непростой задачей. По словам Лескова, «были люди, которые прилагали чрезвычайно большие усилия, чтобы отыскать александрит, и часто не находили его ни за какие деньги».

В России широкую известность получила уникальная друза александрита, найденная в 1840 году на Урале и находящаяся сейчас в Минералогическом музее имени Ферсмана, — «Друза Кочубея» размером 22 на 13 сантиметров с великолепными кри-

сталлами, самый крупный из которых (6 на 6 см) темно-зеленого цвета. Увы, они практически непрозрачны. Другая дружба, почти таких же размеров, найденная в 2001 году при разборе остатков руды на складе «Изумрудных копей» на Урале, была арестована за долги... В музее Горного института в Санкт-Петербурге хранятся чистые прозрачные кристаллы размером 6 на 3 сантиметра из месторождений Урала. Но самый крупный из ограненных alexandritов весит 66 каратов (13,2 грамма) и принадлежит Смитсоновскому институту в Вашингтоне.

В настоящее время alexandриты находят во многих местах в самых разных концах света. Но единственное месторождение, где встречались во множестве исключительно alexandриты, находилось на Урале. Прошедшее время не случайно. Сейчас оно давно уже выработано из-за непродуманной, хищнической добычи. Теперь alexandрит добывают только попутно, находя его вместе с другими камнями. Скажем, в России его находили на известных читателю Малышевских копях вместе с изумрудом.

За время советской власти камень подзабыли. В 60-е годы никакой добычи не велось, просто собирались образцы. Потом месторождение работало на добычу берилла, который шел на нужды военной промышленности. Геолог Козлов, работавший на шахте, подарил Академии наук коллекцию собранных им образцов и получил за это квартиру. А вот в 90-е годы, когда открылись границы, произошел многократный взлет цены на alexandрит. Некоторые счастливицы геологи вдруг выяснили, что забавный образец, хранившийся у них дома, — ювелирный камень очень высокой стоимости. Квартиру в Москве можно было получить уже не за целую коллекцию, а всего за горстку хороших камней.

При дневном освещении цвет у уральских alexandритов варьирует от голубовато-зеленого до желтовато-зеленого, при электрическом — от серо-сиреневого и серо-розового до пурпурного и красновато-фиолетового. Самым лучшим считается переход от глубокого зеленого (геммологи говорят: цвет зеленой бутылки) к насыщенному красному. По мере ухудшения качества красный цвет нисходит к коричневому, зеленый же обесцвечивается и голубеет. Переход цвета при смене освещения у русских камней очень контрастный. За это они очень ценятся на мировом рынке. Но беда в том, что крупные и чистые кристаллы среди наших alexandритов отсутствуют. Большинство из них, даже небольшого размера, содержат хорошо видимые включения. Оптимальный размер alexandри-

Далекие от маркетинга геологи называют это цветом зеленой бутылки





Александрит в породе

та — 2 карата. Дальше реверс падает, а количество трещин резко возрастает.

Главными поставщиками александрита на мировой рынок являются сейчас Шри-Ланка (самый большой кристалл весом 1876 каратов найден именно там), Зимбабве и Кения. Кроме того, известны месторождения в Мьянме, на Мадагаскаре, в Танзании и США. В 1987 году было открыто месторождение в Бразилии. Любопытно, что в Бразилии, на Мадагаскаре и в России изумруд и александрит залегают вместе, как братья. В Шри-Ланке и Танзании они встречаются порознь, братского союза не получилось...

В Шри-Ланке изредка попадаются александриты с эффектом кошачьего глаза. Такие кристаллы очень ценны и по стоимости вполне сопоставимы с лучшими российскими александритами. Но имейте в виду: в Шри-Ланке есть хитрые мошенники, которые под видом александрита могут продать вам местный гранат — он тоже имеет реверс подобного цвета, но рыночная цена его на несколько порядков ниже.

Бразильские и африканские камни при дневном свете коричневато-зеленоватые. В общем, выглядят не очень презентабельно. Они совсем не напоминают по цвету изумруд в отличие от уральских александритов. Зато при электрическом освещении «иностранцы» смотрятся более эффектно. Они обычно более красные, чем наши камни, а также крупнее и чище. Особо стоит отметить камни из бразильского месторождения Хематита, имеющие резкую контрастность в переходе цвета от малиново-красного к синевато-зеленому.

Кстати, слова о крупных александритах, даже для зарубежных кристаллов, не стоит воспринимать слишком буквально. Вес этого

камня очень редко превышает 15 каратов. Ну а те «шурики» (так александрит называют наши геммологи), что перевалили за этот порог, редко бывают красивого цвета и не имеют хорошего реверса.

Самая распространенная огранка для александрита — ступенчатая или бриллиантовая каплеобразная. Несмотря на свою твердость, камень хорошо обрабатывается на обычном круге из карбида кремния, хотя некоторые предпочитают медный круг с алмазом. Огранка производится обычным способом. Иногда мелкие кристаллы полируют окисью алюминия на олове. Кабошоны шлифуют на деревянных или пластмассовых кругах (шпулях). При полировке требуется прикладывать к камню значительные усилия, но растрескивания от нагревания опасаться не следует.

Иногда с александритом иностранного происхождения могут спутать андалузит — еще один вид камней, меняющих свой цвет. Но они встречаются еще реже. Настоящая же беда александрита — искусственные камни. «Шуриков» можно выращивать «в пробирке». Но еще чаще для имитации александрита используются синтетические корунды и шпинель. Благодаря разным примесям (например ванадия) удается воспроизвести александритоподобное изменение цвета. Такие камни частенько принимают за александриты, хотя они являются лишь его имитацией (и стоят, конечно, в сотни раз меньше). Причем чаще всего именно имитацией, а даже не искусственной разновидностью камня — ведь они обладают совершенно иной кристаллической структурой. Особенно широко такие «александриты» использовались в бывшем СССР. Производство было налажено в 1973 году. Выращивали их (и продолжают выращивать по сей день) в Новосибирске. При этом покупателей не информировали об искусственном происхождении камня, и те, как правило, полагали, что приобретают ювелирное изделие с настоящим александритом. Этими камнями торгуют не только в России. Они активно продаются на рынке США... под видом природных камней из Бразилии, Шри-Ланки, Африки. Возможно, дилеры действительно не знают о подлоге. В любом случае путаница с искусственными камнями пока несколько сдерживает спрос и, соответственно, цену на этот камень.

Между тем отличить «инкубаторный» александрит от настоящего довольно просто. Вы можете защититься от подделки даже без соответствующего образования и специального оборудования. Поводом для подозрений должны стать, во-первых,

Игра «шурика» цветом





необычная чистота камня (отсутствие включений), особенно при больших размерах; во-вторых, особенности его цвета — синефиолетовый при естественном освещении и красно-фиолетовый, почти аметистовый, при электрическом. Геммологу в минимально оборудованной лаборатории выявить искусственного «шурика» вообще не составит никакого труда. Что будет с ценой на натуральный александрит, когда все, наконец, разберется в том, кто есть кто, сказать сложно.

Дело в том, что цена и так уже довольно высока. Александрит с переменным успехом борется с изумрудом за третье место в табели о рангах драгоценных камней. Стоимость 10–15-каратного ограненного кристалла может составлять 20–30 тысяч долларов за карат. Качественный каратник (камень в один карат) стоит от 5000 долларов. Конечно, при этом он должен не содержать видимых обычным глазом включений и иметь хороший реверс. Лучший реверс — от голубовато-зеленого до пурпурно-красного. Самый дорогой на сегодня александрит (из тех, что попадали на рынок) был продан на аукционе «Кристи» в 1990 году за 205 333 доллара. Это был ограненный камень овальной формы в 28,32 карата. В принципе в пересчете на караты (7250 долларов США) это была выгодная цена — камни поменьше редко стоят ниже 10 тысяч за карат.

В начале 90-х, когда Россия только-только открыла свои границы для иностранного бизнеса, произошла забавная история, показывающая, что не только наши люди страдают ювелирной безграмотностью. На этот раз ее жертвой стала итальянская мафия, заправила которой прослышали про то, что александрит — самый дорогой камень в мире, и послали в Россию своих людей. Так начались не киношные, а реальные «невероятные приключения итальянцев в России». Явились они сюда на своих шикарных иномарках, все в золоте и с дорогущими часами на руках. Ну а всучили им трещиноватые камни с отвратительным реверсом на 1000 каратов. Набирали их из отвалов Мальшевского рудника. Наши продавцы заливали итальянцам, что трещины — это никакие не трещины, а благородные «конские хвосты». Так и уехали те в полной уверенности, что провернули выгодное дельце...

Несмотря на интересные свойства, александрит используется в ювелирном деле весьма ограниченно. Вставки из природного александрита в украшениях — огромная редкость, так как почти все ограненные камни уходят в геммологические коллекции. То немногое, что все же встречается на рынке, произведено, как правило, за рубежом (почему-то с нашими уральскими камнями работают в основном иностранные ювелиры). Даже в США ку-

пить натуральный alexandrit проблематично и дорого, а в России — практически невозможно.

Если вам все-таки выпадет удача и вы сможете приобрести изделие с alexandритом, то при оценке камня обратите внимание на следующее:

1) изменение цвета (наиболее редкие и ценные камни изменяют его с красно-лилового на синевато-зеленый без промежуточного коричневого);

2) интенсивность цвета (чем она больше, тем лучше);

3) чистота (отсутствие включений);

4) качество огранки.

Как правило, в украшение alexandrit не ставят в одиночку, а окружают его мелкими бриллиантами. Это позволяет камню лучше играть цветом. Блеск и сияние бриллиантов должны не оттенять, а подчеркивать красоту alexandрита.

## Шпинель

Шпинель имеет множество разновидностей, но химическая основа у них одна и та же — алюминат магния. Свое название получила по остроконечной октаэдрической форме (от немецкого Spinnell — шип) или из-за прекрасного блеска и игры кристалла (греческое спинтэс — искра). Камень чуть тверже изумруда — 8 по шкале Мооса и в чистом виде совершенно бесцветен, алюминат магnezии  $MgAl_2O_4$ . Окраску шпинели придают примеси.

Шпинель в породе

Этот минерал бывает всех цветов радуги, но ему свойственны даже не цвета, а оттенки. Оранжевый — всегда розоватый, голубой — словно электризованный, зеленый — с налетом голубизны. Оттенок серой шпинели и вовсе трудно передать словами. В ювелирном деле наиболее ценятся кроваво-красная рубиновая шпинель и оранжево-красная — рубицелл. Известны также голубые, синие, зеленые, коричневые, желтые и черные шпинели; многие из них имеют свои названия: плеонаст (или цейлонит), ганошпинель, хлоршпинель и т.д.

Аналогов цвета шпинели в природе нет. Отчасти потому, что цвет очень сильно играет при разном освещении. Например,





Шпинель. Далеко не полная цветовая линейка

Подвеска в стиле тугги-фрутти, выполнена только из шпинели



красный может становиться розоватым, малиновым, коричневым, оранжевым. Камень очень строптивый, каждый окрашен по-своему, пару подобрать крайне трудно. Бус из одноцветной шпинели приличного размера вообще не бывает.

Шпинель известна людям с глубокой древности, но оставалась от них скрытой, не отделенной от других камней. Ее долго относили к карбункулам (рубинам). Агрикола писал: «Если карбункул обнаруживает великолепный красный цвет и превосходный блеск, его называют шпинелью». На Памире есть гора Лал, где с IX века добывали «бадахшанский лал» (древнее название шпинели). О «рубиновых копиях» в Бадахшане упоминал в XIII веке Марко Поло: «В этой земле добываются такие прекрасные и ценные камни, как рубины. Они залегают в горах, и в поисках их люди выдалбливают большие пещеры, как при добыче серебра. Есть одна гора под названием Сигхинан, в которой они рождаются. Царь берет их себе и посылает в дар другим царям. Он стремится сохранить великую ценность рубинов, ибо если позволить добывать их всем, то в мире появилось бы множество таких камней и они бы обесценились». Эту мудрость древних правителей неплохо бы усвоить тем, кто сейчас занимается добычей драгоценных камней в России.

Многие камни красного цвета, веками считавшиеся рубинами, в действительности являются шпинелями. До 1850 года вообще было неизвестно, что рубин и шпинель — разные камни. Теперь, когда их изучают эксперты-геммологи, многие рубины не проходят «проверку на дорогах». Особенно часто так случается с большими камнями. Ведь крупные рубины в природе встречаются очень редко. Между тем многие из них уже стали частью истории, превратились в национальные символы.

Один из таких камней — знаменитый «Рубин Черного принца», уникальная шпинель в 150 каратов. Когда-то этим камнем владели арабские эмиры, правившие в Гранаде. В XIV веке король Кастилии Педро Жестокий, заманив на переговоры владевшего этим камнем эмира Абу-Саида, предательски убил его. Он зарезал Абу-Саида кинжалом, а затем, даже не вытерев

с рук кровь, сорвал вождеденное украшение. Но камень недолго оставался в его руках. Недовольные правлением Педро Жестокого кастильцы подняли восстание... Помог кровавому королю его коллега из Англии. Присланными войсками командовал наследник престола Эдуард по прозвищу Черный принц, данному за цвет его любимых доспехов. В 1376 году он одержал победу над мятежниками и вернул власть дону Педро, потребовав взамен рубин Абу-Саида. Черному принцу кроваво-красный кристалл тоже не принес счастья: Эдуард так и не стал королем. Не принес он удачи и английскому королю Ричарду III: именно «Рубин Черного принца» украшал его шлем в битве при Босфорте, ставшей роковой для прославившегося своей жестокостью короля. В XVII веке во время Английской революции многие драгоценности королевского двора были распроданы. Но после реставрации монархии Карлу II удалось отыскать ювелира, купившего «Рубин Черного принца», и выкупить реликвию. Она стала символом королевской власти и была вставлена в корону Британской империи.

Еще одна знаменитая английская шпинель — «Рубин Тимура» весом 361 карат. Когда-то его владельцем был грозный Тимур (Тамерлан). Он заполучил кристалл при захвате Дели и повелел высечь на нем свое имя. Примеру Тимура последовал его внук, просвещенный правитель Улугбек. Затем, вместе с армией Великого Могола, камень вернулся в Индию. Здесь на нем увековечил свое имя Шах-Джахан. Он приказал своим ювелирам изготовить усыпанный драгоценностями «Павлиний трон», перлом которого стал «Рубин Тимура». Трон этот переходил от одного завоевателя к другому. С Надир-шахом он даже совершил вояж в Персию, но снова вернулся в Индию, в Пенджаб. Там в 1849 году «Павлиний трон» попал в руки англичан. Но доставить свою добычу в Англию и бросить к ногам королевы Виктории захватчикам было не суждено: корабль с тронном затонул в Индийском океане. Уцелели только самые ценные камни, предварительно снятые с него. Их преподнесли королеве вместе с «Рубином Тимура».



Шпинель. 6,18 карата





Колье с «Рубином  
Тимура»

Впрочем, в Алмазном фонде России можно увидеть еще более крупную шпинель. Корону, изготовленную Иеремией Позье – придворным ювелиром Екатерины II, венчает огромная (398,72 карата) темно-красная шпинель, на которой укреплен бриллиантовый крест. Этот камень приобрел для царя Алексея Михайловича русский посол в Пекине Николай Спафарий. Он купил его у одного высокопоставленного китайского чиновника и вывез тайно: продавать иностранцам «рубины» в Китае было запрещено – они должны были принадлежать только императору. В Алмазном фонде хранятся еще две крупные шпинели в золотой оправе (100 и 56 каратов).

В Тегеране среди сокровищ иранского шаха хранились две крупные шпинели красного цвета – массой 500 и 225 каратов. В Смитсоновском институте в Вашингтоне находится четыре ограненных образца шпинели: цейлонские пурпурная (45,8 карата) и фиолетовая (29,7), бирманские индиговая (36,1) и красная (34). В Музее естественной истории в Лондоне выставлены два красных кристалла в форме кривогранного октаэдра массой 520 и 355 каратов. В коллекции Лувра имеется ограненная шпинель красивого красного цвета массой 105 каратов, а в Музее естественной истории в Нью-Йорке – красная шпинель из Шри-Ланки массой 71,5 карата.

Почти 95 процентов шпинели идет из Мьянмы, из месторождения Могок, щедро наделенного природой. В Таджикистане добывают только розовые камни, зато большой каратности и высокого качества. Вьетнамская шпинель разнообразнее по цвету, но мелковата. Там два тона – розово-бордовый и красно-коричневый. Но камни плосковатые, при огранке теряются и сильно просвечивают.

Недавно в Таиланде нашли черную шпинель, причем крупную: не редкость кристаллы в 100 каратов. Походит на черный сапфир, но намного дешевле (только из-за имени). В будущем эта шпинель может составить конкуренцию черному бриллианту.

Еще не так давно шпинель была довольно дешевой. С той поры цены сильно выросли. Пять лет назад красный трехкаратник стоил 100 долларов, сейчас о сумме меньше 3000 долларов



даже не будут разговаривать. В пятикаратном камне лучшего цвета уже один карат обойдется вам в такую цену. А камень в 7,03 карата фиолетово-винного цвета ушел в прошлом году на аукционе «Сотбис» в Женеве за 62 тысячи швейцарских франков! Самый дорогой цвет – красный (камни этого цвета редко бывают большими), затем идут глубокий оранжевый, розовый и голубой, который довольно редок.

Залегают шпинель обычно в виде ромбовидных кристаллов. Включения минимальны и точечного вида, трещиноватость отсутствует. В отличие от других драгоценных камней шпинель не подвергают облагораживанию. Ни температура, ни радиация не в силах ее улучшить – она и так прекрасна в том виде, в котором ее добывают.

## Жадеит

Императорский жадеит (империал) – уникальный камень, тоже почти неизвестный в России. Цвет обычного жадеита может варьироваться от красного до сиреневого (фиолетового), известны оранжевые и розовые камни, но империал – это всегда светло-зеленый камень. Он очень популярен в Китае, Японии, на Тайване и в Таиланде. Это единственный из драгоценных камней, который залегают не в виде отдельных кристаллов, а добывается из жил, которые располагаются на поверхности или внутри материнской породы. На рынок империал поступает неограниченным и только в форме кабошонов. Цену за карат здесь не называют – дают размеры камня. Скажем, кабошон высшего качества размером с ноготь большого пальца может стоить миллион долларов!

Бывая за границей, многие наверняка видели в магазинах камни совершенно разного цвета под названием Jade (жад). Оно объединяет и бледно-зеленый нефрит, и сиреневый жадеит, и жадеит цвета зеленого яблока. На самом деле нефрит и жадеит – различные минералы, с разной твердостью и плотностью. Если жадеит принадлежит к группе щелочных пироксенов и имеет формулу  $\text{NaAlSi}_2\text{O}_6$ , то нефрит – это амфибол (сложный силикат магния и железа  $\text{Ca}_2(\text{Mg, Fe})_5\text{Si}_8\text{O}_{22}(\text{OH})_2$ ). Небольшое присутствие других элементов (Ca, Fe, Mg... и т.д.) в породе дает большое цветовое разнообразие жада. Впрочем, обнаружено это было далеко не сразу. Само название «жадеит» возникло только во вто-



Жила империала  
в породе пироксена





Кабошон империала  
из Казахстана

рой половине XIX века, когда французский химик А. Дамур установил, что нефрит зелено-го или бледно-сиреневого цвета вовсе и не нефрит, и камню нашли новое имя.

До этого европейцы называли эти минералы общим термином «жад» — упрощенный вариант испанского *pedra de la jada*, что означает почечный камень: в XVI веке жаду приписывали способность снимать почечную колику и вообще считали целительным камнем. Вспомним, что и слово «нефрит» происходит от греческого «нефрос» — почки.

Этот камень сопровождает человека с древнейших времен. Жадеитную породу,

наряду с нефритом, наши предки использовали еще в каменном веке в качестве скребков и долот. По мере развития цивилизации жадеит становится культовым камнем. Известно, что у ацтеков он ценился дороже золота и был камнем знати; изделия из него украшали храмы и были непременным атрибутом в ритуалах, связанных с культом поклонения солнцу. При раскопках на Юкатане, в Гватемале, Панаме и Коста-Рике находят изделия и амулеты из этого камня, относящиеся к культуре майя и более ранним культурам.

Жадеит буквально боготворили в Древнем Китае. Правда, там жадеит и нефрит тоже считали одним и тем же камнем, по-китайски «ю». Из него делали ювелирные украшения, статуэтки и даже статуи, им украшали жилища и храмы, ему поклонялись и поклоняются до сих пор. В V веке, в начале правления династии Тан, на севере страны был найден изумительно красивый нефрит «ю». Но вот камней «цвета зеленого яблока» было очень немного, и добывали их с большим трудом (даже сейчас, при применении современной техники, добыча жадеита сильно затруднена из-за того, что надо проводить серьезные вскрышные работы, а затем выгрызать его жилы из материнской породы). Находки были очень редки, и этот жадеит шел исключительно для императорского двора. Поэтому он и получил название «империал».

Страны, воспринявшие китайскую цивилизацию и культуру, приняли и жадеит как символ процветания, удачи, успеха и здоровья. В Японии и во всей Юго-Восточной Азии его, как и в Китае, тоже считают эталоном красоты. Жадеитом забиты там все ювелирные магазины, и азиаты, достигшие большого успеха в жизни, всегда носят на пальце кольцо с империалом



Резьба по жадеиту

в виде кабошона. Этот камень не гранят, лишь режут и полируют — таковы веками устоявшиеся каноны. Двое из российских огранщиков, с которыми мне довелось беседовать, признались, что жадеит сильно притягивает к себе и работать с ним — всегда удовольствие. Добавлю: везде, где добывается жадеит или где он известен с древности, он окружен почти религиозным поклонением и всегда связан с богатством.

Самое значительное месторождение жадеита было открыто во второй половине XIX века в Бирме (Мьянма), где сейчас дважды в год проходит государственный аукцион — «Импориум». Бирманские камни имеют свою особенность. По форме они напоминают очень крупную гальку, вес которой подчас достигает многих сотен килограммов, однако жила императора там может быть, а может и не быть вовсе. Огромное значение при покупке там придают удаче. Это рискованная азартная игра — gamble (понятие, известное даже тем добытчикам жадеита, которые не знают других английских слов). Легенды о сказочно богатых жилах, найденных в гальке, передаются шепотом, а выслушивают их, затаив дыхание, с вождением и волнением. Сколько бы раз ни приходилось бывать на этом аукционе, всякий раз предвкушение удачи охватывает тебя. Прямо мистика какая-то.

Вспоминается, как десять лет назад на месторождении Пусьерка, что на Полярном Урале, мы пилили материнскую породу алмазной пилой. Через четыре дня, когда пропил был закончен, мы с ужасом увидели, что попали пилой как раз посередине шикарной имперской жилы, размером и формой похожей на голову бульдога (с поверхности ее было не видно). Превратили в пыль драгоценного камня на сумму около 2 миллионов долларов! Нам просто не повезло... Зато на следующий год, на месторождении Сохатиное (это на юге Красноярского края, в Саянах), удача нам улыбнулась: жила была заметна с поверхности материнской породы. Мы хорошо продали камень и окупили предыдущие убытки.

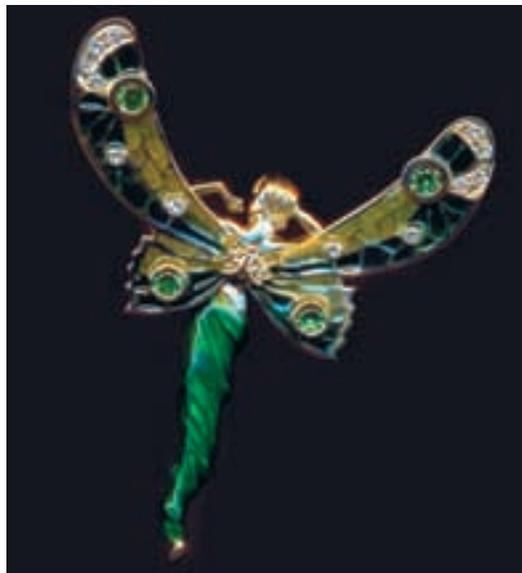
Помимо Пусьерки и Сохатиного в Советском Союзе было еще одно месторождение жадеита, известное с глубокой древности, — Итмуруды в Казахстане (кстати, учеными доказано, что именно там и в Саянах добывали свой культовый камень «ю» китайцы). Несмотря на это, в России про жадеит мало кто знает, и культура его ношения еще не прижилась...



Сиреневый жадеит



Шикарный полновесный империял



Этот камень довольно твердый (6,5–7 по шкале Мооса) и плотный (от 3 до 3,5 г/см<sup>3</sup>). Между его молекулами существует сильная электронная связь и повышенное тяготение. Камень трудно разломать, а пилить его можно только алмазной пилой и очень медленно.

Жадеит обладает весьма широкой цветовой гаммой: зеленый (включая все его оттенки), бледно-лиловый (лавандовый), красный, желтый, белый, коричневый и даже черный. Для описания всего многообразия оттенков жадеита специалисты используют целый арсенал определений: стекловидный, ледяной, землистый, кремовый, суховато-зеленый, маслянисто-зеленый, цвета зеленого горошка...

Различают три торговых сорта жадеита:

1) империял — изумрудно-зеленый просвечивающий, однородной окраски; его цвет теплее изумрудного, в нем больше желтоватого оттенка и отсутствует холодок, присущий изумруду;

2) коммершиал — зеленый непрозрачный с прожилками и пятнами полупрозрачного изумрудно-зеленого цвета;

3) утилити — ярко-зеленого или темно-зеленого цвета; кроме того, различают зеленый с «облачным» налетом, полупрозрачный, похожий на талый снег, и белый матовый просвечивающий, напоминающий бараний жир.

Выше всего, конечно, ценится империял. «Сотбис» дважды в год проводит аукционы в Гонконге, так практически половина лотов, выставляемых на продажу, — это империял. Голова кругом идет, когда изучаешь каталоги: цена на этот камень стабильно растет и превышает подчас цену сходного по весу и минимально трещиноватого изумруда.

Существует предание, что жадеит зеленеет лишь со временем. Я никогда с этим не сталкивался — возможно, этот миф придумали торговцы, чтобы заставить клиента купить недорогой бледноватый камень. А вот крашенные жадеиты видеть приходилось и не раз. В Мьянме добывают много кремново-белого жадеита. Сами по себе такие камни мало чего стоят.

Но хитроумные азиаты наловчились покрывать их жадеитовым зеленым порошком, чтобы они стали похожи на империял,



причем так ловко, что отличить настоящий камень от поддельного можно только с помощью сложного и дорогого оборудования. Такое могут себе позволить очень немногие лаборатории — те, которые занимаются жадеитом профессионально и находятся в странах Юго-Восточной Азии. Поддельные камни встречаются там очень часто. Вам могут подсунуть такой даже в ювелирном магазине. Надо иметь контакты с надежными продавцами, чтобы не рисковать, покупая императорский жадеит.

## Демантоид

Демантоид, или зеленый гранат (андрадит), — кристалл зеленого цвета  $\text{Ca}_3\text{Fe}_2(\text{SiO}_4)_3$ , — это самый мягкий из гранатов, по Моосу 6,5–7. Его окраска варьируется от практически бесцветной до желто-зеленой, но наиболее ценным является густой ярко-зеленый цвет. Лучшие образцы этого камня добывают в России — это наша гордость и немалая ценность. Мало кто знает, что из всего обилия драгоценных камней, добываемых на планете, в нашей стране имеется всего лишь два уникальных и лучших в своем роде камня, и оба они с зеленым оттенком. Но русские красавицы продолжают гоняться за бриллиантами, словно задалась целью обогатить «Де Бирс».

Зеленый гранат из России с успехом продается в Америке, Великобритании, Японии и Гонконге. Демантоид добывают в Италии, США, Мексике, Намибии и Иране — но такого, как у нас, нет больше нигде! Возможно, все дело в преклонном возрасте Уральских гор. Когда-то они были высокими и скалистыми, как Гималаи. Но за сотни миллионов лет они почти стерлись, стали похожи на округлые холмы. Все коренные залежи камней на Урале уже давно размыты... Ученые предполагают, что демантоида много на Кавказе, в Альпах и в Гималаях. Но это все молодые горы. И дожидаться там появления россыпей сверкающих кристаллов можно будет лишь через десяток-другой миллионов лет, когда вода и ветер сделают свое дело...

Нашли демантоид сравнительно недавно, в середине XIX века, на реке Бобровке в Уральских горах. Поэтому в России его нередко называли «бобровским гранатом» или «уральским изумрудом», а на Западе — «сибирским хризолитом».

Ограненный демантоид





Набор с демантоидом

Позднее месторождения демантоида были открыты на Камчатке.

Иногда обнаруживают места, где по всем признакам образовывались коренные тела, но сырьё там много не находят. Все уже давно вымыто реками и дождями. Так что большое количество демантоида осело в древних речных водоворотах и заводях. Это называется аллювиальным процессом. Зачастую люди, не знающие основ геологии, берутся копать вглубь там, где относительно много камней встречается на поверхности, полагая, что уж если копнуть поглубже, то можно наткнуться на богатую залежь... Но если бы все было так просто. Известно много случаев, когда старатели пытались вскрыть предполагаемые места залежи, вгрызались в глубину, подкапывались под огромные каменные глыбы, но только теряли на этом время и деньги.

Насколько легче искать камни в тропических странах, где тоже немало аллювиальных месторождений. Горы там молодые, но зато размываются гораздо быстрее (всего за какие-то десятки миллионов лет), так как много месяцев длится сезон дождей, часто бывают ураганы. В Мьянме и на Шри-Ланке после этого толпы народу идут искать камни, вымытые ливнями, и редко кто возвращается без добычи. Согласитесь, это легче, чем копать слои речных отложений. У нас же, наоборот, горы всю долгую зиму покрыты и защищены снегом. Несмотря на свой возраст, размывается Урал очень медленно.

Поскольку уральские месторождения на карте не обозначены, а территория, где можно найти камушки, довольно велика, вокруг «бобровского граната» сложился определенный стиль поведения, своего рода неписанные правила. Вникнуть во все это довольно сложно. Тут не принято расспрашивать, пытаться что-то узнать, это только вызовет подозрения. Вокруг атмосфера не совсем понятных взаимоотношений с участием структур власти и милиции. Многие местные жители годами рыщут по горам, мечтая отыскать прекрасный камень и, наконец, обеспечить свою семью. Но даже если и находят что-то ценное, то все равно получают гроши. Поскольку добытчики ведут поиск вне правового поля, а законы требуют тут же сдавать камни государству за проценты,

то они открыты для шантажа и «наездов» криминальных структур. Никто их не защищает. Поэтому основная прибыль идет многоступенчатой системе скупщиков.

Тем, кто хочет приобрести демантоид, приходится иметь дело с верхним звеном этой доморощенной мафии. Договориться с этими людьми очень трудно. А когда они все-таки соглашаются вам что-то продать, в дело вступают новые игроки. На местах выезда с мест добычи милиция устраивает засады и обыскивает машины. При этом информация о том, кто, сколько и когда везет, у нее всегда удивительно точная. Это наводит на нехорошие мысли: а не продают ли им информацию те же люди, что продают сами камни? Конечно, стражи порядка не режут курицу, несущую золотые яйца, а потому с ними всегда можно договориться. Сумма «договора» потом включается в стоимость камня.

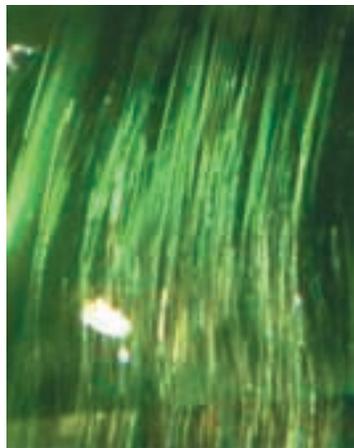
Некоторые компании получают лицензии на разведку и добычу демантоида. Между ними тоже идет закулисная борьба, уже с участием Госприроднадзора и Охранприроды. Среди нанимаемых рабочих довольно много выходцев из Таджикистана и других бывших республик СССР. Используются в основном лопаты, кирки и носилки. Работники всю утаивают камни от начальства, причем стараются выбрать крупные и ценные. Скупщики селятся рядом и «косят» под отпускников, приехавших полюбоваться на местные красоты. Свердловская и Челябинская области вовлечены в эту доходную бизнес-игру, которая затем продолжается на мировых ювелирных ярмарках (Туссон, Денвер, Бангкок, Виченца, Базель и Гонконг).

Построить бизнес на демантоиде в таких условиях невероятно трудно. Но это не какая-то наша российская специфика. Это беда всех аллювиальных месторождений. Их не под силу контролировать никому: ни государству, ни частному бизнесу, ни даже мафиозным структурам. Тем не менее все будут упорно пытаться это делать. Там, где аллювий разгулялся, всегда будут странные, неупорядоченные взаимоотношения. У нас еще ничего, а вот в Африке — там вокруг аллювиальных месторождений и вовсе жуткие дела творятся.

Демантоид, как и многие другие камни, в основном обжигают. Это делалось еще в XIX веке: на костре при температуре не более  $760^{\circ}$  в графитовой пудре. Видимо, железо, входящее в состав демантоида, меняет свою валентность, а вместе с ней и окраску минерала. Только камни с месторождения Бобровка не подвергаются обжигу! Наши демантоиды могут быть и мутно-



Демантоидовое насекомое



«Конский хвост»  
в кристалле (увеличено)

ваты, и содержать включения, но, пожалуй, это единственный в мире самоцвет, имеющий включение под названием «конский хвост», или «солнышко», которое придает камню дополнительную ценность. Особо ценится, когда лучи «хвоста» идут симметрично вверх от нижней точки, разбегаясь к площадке ограненного кристалла. От этого камень начинает сумасшедшим образом играть и переливаться! К слову, если глянуть в лупу на «конский хвост» и увидеть, что полосы прерываются, то однозначно можно утверждать: камень грели и, значит, его цена должна быть несколько ниже.

Если раньше различали по цвету всего четыре вида демантоида, то сейчас уже говорят об одиннадцати. Окраска бывает трех типов: золотистая, серебристая и красноватая. Но самым лучшим цветом считается густо-зеленый с легкой голубизной. Стоимость такого камня (конечно, прозрачного) возрастает в геометрической прогрессии в зависимости от его размера.

Рыночная цена на демантоид варьируется следующим образом: круглый ограненный камень 2 миллиметра в диаметре (0,02 карата) стоит 350 долларов, 3 мм (0,25 карата) — 450, 4 мм (0,5 карата) — 600, 5 мм (1 карат) — 1000, а пятикаратник легко может потянуть на 10 тысяч долларов за карат. Камни более чем в 10 каратов крайне редки и по насыщенности цвета заметно уступают своим «меньшим братьям». Самый крупный демантоид был найден на Урале и имеет массу 252,5 карата (50,5 грамма).

Название камня происходит от голландского слова «demant» (алмаз) и греческого «эйдос» (подобный), что не случайно. Дисперсия демантоида самая высокая из всех камней после

В сапфировой оправе



алмаза, он сверкает даже в тени. Поэтому покупатель его предпочитают показывать при неярком свете — он при этом очень сильно выигрывает. Демантоид может сверкать всеми цветами радуги, а по преломлению света он превосходит даже бриллиант! За это Карл Фаберже обожал его и вставлял во многие свои изделия. И в «Гранатовом браслете» Куприна речь идет именно о демантоиде — он тогда был очень популярен в ювелирных украшениях. Теперь, кстати, некоторые владельцы этого эксклюзива меняют старые демантоиды на новые. Дело в том, что выбор сегодня, несмотря ни на что, шире, чем сто лет назад, и можно подобрать более красивые камни.

## Параиба

В 1989 году на ювелирной выставке в Гуссоне (США) произошла сенсация: публике был предъявлен необыкновенный, невиданный доселе драгоценный камень — параиба. Господи, откуда он мог взяться в конце XX века, когда, казалось, практически все уже разведано, особенно в области геммологии?

Открытием параибы мир обязан Хейтору Диасу Барбосе, жителю бразильского штата Параиба. Он мечтал прославить родной край находкой нового уникального минерала, годами не вылезал из шахт и штолен. Долго ему не удавалось найти ничего стоящего, но он продолжал верить, что параибские холмы скрывают в своих недрах нечто совершенно неизвестное. Наконец, в 1987 году он отыскал то, что искал. Но сам Барбоса не смог стать свидетелем триумфа найденного им минерала: когда ювелирному миру была представлена первая партия камней необычайного цвета, человек, без которого они, возможно, никогда не появились бы на свет, был уже тяжело болен...

После того как были сделаны первые находки, на шахте стали происходить события, достойные пера Буссенара. Туда хлынули толпы авантюристов, которые за короткое время практически смели Параибский холм (65 метров в высоту, 400 в длину и 200 в ширину) с лица земли!

Итак, что же такое параиба?

Это турмалин уникального и неповторимого цвета (ее второе название — параибский турмалин). Турмалины были известны давно, это сложный силикат, содержащий иногда до 50 различных элементов, включая магний, кальций, марганец, железо, литий, калий, натрий, хром и ванадий. Огромное разнообразие цветов и оттенков, которым так славятся кристаллы турмалина, объясняется прежде всего его сложным химическим составом: он может претерпевать различные изменения в пределах одной и той же кристаллической структуры.



Рубеллит —  
родственник  
турмалина

Цветовая линейка  
параибы





Именно это свойство турмалина, называемое изоморфизмом, и вызывает к жизни такую цветовую палитру. Например, ионы двух- и трехвалентного марганца ответственны за малиновые оттенки, ионы трехвалентного хрома и ванадия вызывают ярко-зеленый цвет, а двухвалентная медь придает ярко-синюю окраску. Черный цвет свидетельствует о большом содержании железа.

Твердость камня по Моосу — 7,5 (как у изумруда). У геммологов всегда ценились зеленая, красная и голубая разновидности, но до открытия параибы в этом спектре не хватало бирюзового оттенка. Стоимость 5-каратного ограненного турмалина в зависимости от цвета — от 150 до 500 долларов за карат.

Совсем другое дело параиба. Цена этого чарующего камня может превышать цену бриллианта сходного размера и в случае 10-каратного кристалла легко доходит до 20 тысяч долларов за карат! Камень весом 5 каратов благородного цвета, без включений, будет стоить 10–15 тысяч за карат. Между тем кристаллы в 8 каратов уже считаются уникальными. Такие камни бесполезно искать в магазинах, очень немногие ювелиры могут позволить себе с ними работать. Максимальный размер параибы, который нам приходилось видеть, — 48 каратов. При этом кристалл не имел видимых включений. А самая большая параиба (65 каратов) была

Блеск параибы до сих пор хранит дух карнавала в Рио

продана в Америке в 1989 году за смешную сумму 2000 долларов за карат. Недавно ее перепродали уже по цене 25 тысяч за карат...

Параибой называют голубой турмалин, варьирующий по цвету от насыщенно-синего неонового до зеленовато-неонового. Есть изумрудно-зеленые, бирюзовые, небесно-синие, сапфирово-синие, фиолетовые и пурпурные параибы. В кристалле этого камня имеется медь, марганец, магний. А еще это единственный из драгоценных камней, содержащий в себе следы золота! Хотя уникальный оттенок, который невозможно встретить в других минералах, все же придает



камню медь, чье наличие — обязательный признак параибы. Магний дает турмалину красноватый оттенок, но он-то как раз и не нужен — красных камней у нас в природе хватает.

Чем же отличается параиба от других камней, почему она так завораживает? Почему она в отличие от всех остальных турмалинов удостоилась отдельного названия?

Конечно, из-за магического неоновой цвета, который она дарит взору. Ни один снимок не в состоянии его передать. Недаром люди, не очень сведущие в камнях, мало имеющие с ними дело, почему-то всегда при виде параибы невольно вскрикивают. Она бьет наповал — как бразильская самба, карнавал, тропическое солнце... Параиба кусает, как пиранья, она не улаживает, она шокирует. Можно провести эксперимент: в темную комнату положить рубин, бриллиант, изумруд, империал, сапфир, что угодно еще, а затем слегка приоткрыть дверь. Первое, что вы увидите, это будет параиба. Откройте дверь шире, и она взорвется светом, затмит свое благородное окружение!

Уникальный цвет параибы особенно эффектным становится после огранки камня: открывается его сияние, внутренний огонь. Недаром, говоря о параибе, употребляют определения «неоновый» или «электрический».

Параибу нашли уже на Мадагаскаре и в Мозамбике. Самые рьяные покупатели — это бразильские старатели, которые вывозят оттуда камень и перепродают в Бразилии под видом местного: бразильское происхождение существенно добавляет камням цену. А совсем недавно параибу отыскали в Нигерии.

Если вы посмотрите на глобус, то можете заметить, что береговые линии Западной Африки и Южной Америки идеально подходят друг к другу. Когда-то они были частью единого континента, и разлом, образовавшийся около 100 миллионов лет назад, прошел как раз через залежи параибы. Неудивительно, что геммологические лаборатории не могут различить камни родом из Бразилии и Нигерии.

Сертифицируют параибу практически все лаборатории. Это очень тонкий по структуре камень. Иногда параибу с розовым оттенком греют при температуре 500°, в результате чего она избавляется от трехвалентного марганца



Параиба от Сафо

Редко параиба дорастает до такого размера (42,06 карата)





Сочетание параибы и сапфиров передает природный цвет незабудки

и приобретает роскошный неоновый цвет. Но факт нагревания невозможно определить, так как этот температурный уровень очень близок к природным условиям.

Сейчас параиба вошла в моду. Этот хищник мира камней бьет все рекорды по росту цен. Крупнейшие ювелирные брендовые фирмы уже оценили его по достоинству и активно ведут раскрутку. Достоверно известны изделия из этого камня от «Тиффани», «Картье», «Карлофф», «Гарри Уинстон». Наибольшим спросом камень пользуется в Японии. На втором месте — США. В России дамы, украшенные параибой, мне еще не встречались. Нашим ювелирам и покупателям еще предстоит открыть для себя этот драгоценный камень — магический, удивительный и необычайно притягательный.

## Танзанит

Название этого камня топонимично и легко приведет пытливого читателя в страну, где его добывают. Танзанит стоит в ряду семейств драгоценных камней особняком, не входя ни в одно из них. Он является разновидностью минерала цоизита (силикат кальция и алюминия  $\text{Ca}_2\text{Al}_3[\text{Si}_2\text{O}_7][\text{SiO}_4]\text{O}[\text{OH}]$ ), открытого в 1805 году и названного в честь мецената С. Цойза, на средства которого снаряжались геологические экспедиции. Обычно цоизит — это непрозрачный камень зеленого, синего или розового цвета со стекляннным блеском. Особого интереса он у ювелиров никогда не вызывал, хотя иногда его использовали в различных поделках.

Долгое время наиболее интересная разновидность цоизита была абсолютно неизвестна. Первую находку танзанита сделал Мануэль де Соуза. Его называли «Безумный Мануэль», поскольку всю жизнь он провел в Африке в поисках неизвестного и... «ненаходимого». Геологоразведка, которой он занимался, не приносила ему особых доходов, и для того, чтобы прокормить себя и семью, он подрабатывал портным. Наконец удача улыбнулась ему. Он намеревался изучить окрестности горы Килиманджаро. Место это находилось далеко от будущего месторождения танзанита. Но... не было бы счастья, да несчастье помогло! Нанятый Мануэлем водитель, увидев плохое качество



дороги, отказался ехать дальше и попросту выбросил его на полпути — как оказалось, всего в четырех километрах от места первой находки. Поначалу, взяв в руки кристалл цоизита, Мануэль решил, что это сапфир. Но быстро понял, что твердость камня отличается от сапфира. Нужны были более тщательные исследования, на которые у него не было средств. Пришлось несколько месяцев добывать их ударным портняжным трудом. Анализ показал, что найденные им камни — цоизиты. Мануэль был удивлен: цоизиты находили в Танзании уже давно, но только зеленые, и он не знал, что бывают цоизиты другого цвета.

Дальше найденышу повезло — он попал в хорошие руки. Его продвижением на рынок занялась компания «Тиффани». Когда в 70-х годах появились первые ее коллекции с этим камнем, его сначала позиционировали как самоцвет — имитатор сапфира. Понятно, что в этой скромной роли он вряд ли добился бы успеха. Возвышение синего цоизита началось после того, как ему придумали новое имя. Дело в том, что президента «Тиффани» Генри Платта смущало слово «цоизит», которое слишком напоминало «suicide» (самоубийство). Тогда-то немецкий геммолог Герман Банк (кстати, с его сыном Франческо мы часто путешествовали по Бразилии) и предложил название «танзанит». Рекламисты «Тиффани» тут же уцепились за идею: новое имя как раз удачно совпало с первой волной моды на африканское этно. Хитрые промоутеры назвали камень «самоцветом XX века», и новичка с готовностью встретили на американском рынке, всегда стремящемся к новым товарам. Дальше грамотная политика поставщиков, не допускавших затоваривания рынка, позволяла спросу опережать предложение, и в результате танзанит обогнал по цене синий сапфир, который он когда-то «имитировал». Может, скоро уже сапфиры будут проходить по разряду имитаторов танзанита? Уже сейчас по популярности и продаваемости танзанит обогнал многие знаменитые камни — мода на него распространяется как лесной пожар! Его теперь ценят не только в Америке, но и в чопорной традиционалистской Европе.

Существуют два фактора, объясняющие высокий интерес к танзаниту и растущую



Типичный танзанит треугольной огранки. Хорошо виден сиреневый отсвет





Танзанит играет синим светом



Кольцо с увесистым танзанитом



на него цену. Первый — его чрезвычайная редкость. Танзанит добывают только в провинции Аруша на севере Танзании. Хотя другие разновидности цоизита широко распространены, танзанит обнаружен только здесь, на плато Мерелани.

К тому же его запасы ограничены и близятся к исчерпанию: есть смысл запастись этим камнем как будущим раритетом. Ну а второй причиной популярности танзанита является его неповторимый глубокий синий цвет.

Только одна страна на планете осталась в стороне от моды. Это, разумеется, Россия. Винной этому — наша культурная изоляция. В то время, когда весь мир начал сходить с ума по танзаниту, на одной шестой части суши процветал развитой социализм. Для советских людей мировая мода существовала разве что в виде выкроек из журнала «Бурда». Спрос на драгоценные камни ограничивался предложением отечественного ювелирного прома, а знания о самоцветах — унаследованными культурными ассоциациями. Танзаниту в этих ассоциациях просто не было места.

Поэтому даже сегодня этот камень в России известен только узкому кругу ювелиров и связанных с каменным бизнесом людей. Покупателям, предлагая украшения с танзанитом, приходится всякий раз объяснять, откуда он взялся и почему так дорого стоит. Подчас люди спрашивают про кольцо: ах, какой синий камушек, это сапфир? Скажешь «нет» — рискуешь нарваться на презрительный взгляд: фу, какой-то танзанит, дешевка. Скажешь «да» — соврешь. Кстати, некоторые продавцы с успехом идут по второму пути, и немало наших любителей сапфиров купили в последние семь лет именно танзанит.

Главная ценность танзанита — его яркий, насыщенный голубой цвет. Знаатоки

утверждают, что такого цвета небо над горой Килиманджаро, рядом с которой его добывают. Другие говорят о неоновом цвете... Сине-лавандовая окраска танзанита уникальна среди ювелирных камней. Его цвет в естественном виде колеблется от синего до густо-фиолетового. При наблюдении под разными углами кристалл танзанита может выглядеть голубым, пурпурным, коричневато-желтым или зеленым. Последние варианты расцветки огорчали ювелиров своей неэстетичностью, пока с этим не научились бороться (как — поведаю чуть ниже). Наконец, танзанит обладает александритовым эффектом: при перемене освещения он меняет свою окраску. Под электрической лампой камень приобретает аметистово-фиолетовый цвет. Благодаря этому свойству танзанит легко отличить от похожих на него сапфиров. Известен и танзанитовый кошачий глаз.



Беда в том, что танзаниты чистого синего цвета в природе встречаются очень редко. А рынок требовал таких камней все больше и больше. Выход из тупика нашли хитроумные израильтяне: они стали менять цвет танзанита с помощью термообработки. Обычно для получения требуемого цвета зеленые и коричневые камни нагревают в течение двух часов до 400° (если нагреть свыше 900°, то структура камня утратит воду и получатся грязно-желтые кристаллы), в результате чего они приобретают глубокий синий цвет (royal blue) с оттенками пурпурного и сиреневого. Эффект очень устойчив, но следует избегать резкой смены температур. Это нагревание не фиксируется в сертификате камня, так как считается, что негретых танзанитов на рынке практически нет.

Термообработкой успешно исправляют даже те камни, которые от природы серого неприглядного цвета, а таких очень много (танзанит синего цвета находят всего в одном месте — на том самом плато Мерелани).

Крупные танзаниты встречаются часто. Не редкость кристаллы в 30, 40, 50, даже в 70 каратов. Цена 5-каратного камня у дилера — 600 долларов за карат, а для покупателя она может возрасти уже до 1000 долларов. Масса самых крупных найденных кристаллов танзанита ювелирного качества составляет 122,7 карата и 220 каратов.

Цвет камня является главным составляющим цены танзанита. Выше всего ценится глубокий синий цвет с оттенками пурпурного и сиреневого (до 1000 долларов за карат во вставках около 10 каратов). Но даже самый лучший



синий цвет всегда будет содержать легкий фиолетовый оттенок. Бывает, что продают танзаниты черного цвета.

Некоторые считают, что за дешевым танзанитом нужно ехать в Африку. Это совсем не так. В Бангкоке цены не выше, чем в ЮАР или даже в самой Кении, а риска куда меньше.

Танзаниты подвергают разным видам огранки, но из камней с эффектом кошачьего глаза делают только кабошоны. Даже ювелирам приходится объяснять, что камень очень хрупкий и требует величайшей осторожности при огранке и закреплении. Более того, вставки из танзанита нельзя мыть в ультразвуковых ваннах или в кислых средах (только мыльный раствор). Этот самоцвет достаточно уязвим, поэтому украшения с ним не предназначены для повседневного ношения. Их стоит надевать только в особо важных и торжественных случаях, когда требуется продемонстрировать свое богатство, вкус и умение идти в ногу со временем.

### Тсаворит

Тсаворит (или цаворит, тсаволит) — одна из ювелирных разновидностейgrossуляра  $\text{Ca}_3\text{Al}_2[\text{SiO}_4]_3$ , минерала группы граната. Его особенностью является насыщенный, очень яркий зеленый цвет. Это объясняется наличием в нем ванадия. Основные оттенки камня ювелирного значения — зеленый, светло-зеленый и желто-зеленый. В России тсаворит известен только узкому кругу специалистов и коллекционеров. А вот за рубежом он бьет рекорды по росту популярности.

Путь тсаворита к славе не был усыпан розами. В 1961 году британский геолог Кемпбел Бриджес нашел в Зимбабве зеленые камни

удивительно чистого цвета. Анализ показал, что это grossуляры. По качеству они вполне могли использоваться в ювелирном деле, но их количество было слишком незначительным. Упорный Бриджес продолжил поиски и в 1967 году обнаружил более крупные запасы минерала в Танзании. Поскольку залежь оказалась рядом с местом находки первых танзанитов, геолог предложил «Тиффани» взяться за раскрутку нового камня в надежде, что он повторит судьбу своего соседа. Но компания не пошла на это, заявив, что не возьмется раскручивать камень, поставки которого в достаточных

Ограненный тсаворит  
(увеличено)



объемах нельзя гарантировать. Глава «Тиффани» Генри Платт прямо спросил Бриджеса: сколько он может гарантировать ежемесячно камней от 1 до 2 каратов, а сколько — свыше 3 каратов. Понятно, что геолог не мог дать никаких гарантий и сказал только, что когда начнется регулярная добыча, то некоторое количество таких камней будет. Но логика бизнеса не допускала вложений в камень даже исключительной красоты, поставка которого была под вопросом.

Между тем Танзания стала заигрывать с Советским Союзом, изображая из себя страну, идущую по социалистическому пути. В те годы СССР был могуч и силен, и дружить с ним было прибыльно. В итоге месторождения танзанита в ней были национализированы, а Бриджес покинул опасную для бизнеса страну. Однако поиски нового камня не забросил. Удача пришла к нему в Кении. Здесь он нашел значительно более богатые месторождения зеленого гроссуляра.

Неоценимую помощь Бриджесу оказали... термиты. Он знал, что эти трудолюбивые насекомые в поисках воды роют в земле глубокие проходы (иногда на десятки метров), выбрасывая наружу осколки породы. Поэтому ученый начал с проверки термитников. В них он и нашел кенийские тсавориты. Далее он приступил к тщательному изучению этого месторождения с целью определить его экономическую эффективность. Бриджесу помогала его жена Джейн. Именно ей посчастливилось найти первый крупный экземпляр зеленого гроссуляра.

Теперь «Тиффани» уже всерьез заинтересовалась новичком и начала вкладывать в него деньги. Но, как и для всякого товара, камню надо было подобрать имя. Крестным отцом стал все тот же Генри Платт. Изучив с Бриджесом карту Кении в поисках подходящих названий, он остановился на расположенном неподалеку от месторождения национальном парке Тсаво, одном из крупнейших в Африке. В 1974 году тсаворит начал раскручиваться в американских журналах и газетах как восходящая ювелирная звезда.

От природы тсаворит наделен ярким цветом, он самый зеленый из всех зеленых камней. В нем словно отражается буйство африканской растительности после сезона дождей. Причем в отли-



Браслет с тсаворитами





Шишечки этих сережек обсыпаны мелкими тсаворитами

Огромное кольцо из 7 жемчужин, обсыпанное параибой



чие от своего соседа танзанита, этот камень не нуждается в облагораживании.

Тсаворит — прямой конкурент другого зеленого граната, демантоида. Так как лучшие демантоиды находят в России, а мы торговать своими драгоценными камнями не умеем, то похоже, что в будущем тсаворит выиграет борьбу за титул самого дорогого граната.

Его часто используют как «заменитель» изумруда. В этом качестве камень имеет ряд преимуществ: тсаворит значительно прочней, с ним не надо так возиться, как с хрупким изумрудом, он не меняет оттенок при обработке, содержит меньше включений.

Крупные кристаллы встречаются редко, они трещиноватые, имеют много включений. Есть сведения об ограненном камне в 14 каратов! Как правило, тсаворит представлен на рынке камнями размером не более 1 карата, в лучшем случае — 2 карата, а 3 — это уже большая удача. Тем не менее высококачественный однокаратник может стоить 3–5 тысяч долларов — это больше, чем цена средних по качеству демантоидов того же веса. Высоко ценятся даже маленькие тсавориты — из-за своего яркого цвета они дороже, чем изумруды одного с ними размера. Их используют для обсыпки сложных ювелирных украшений: эти камни лучше создают насыщенный, сочный зеленый фон.

В значительных объемах тсаворит поступает только из Кении (некоторое количество поставляют также Танзания и совсем немного дает Канада). Кенийский камень практически не встречается в кристаллах. Обычно это небольшие вкрапления в материнскую породу. Добыча идет всего четыре месяца в году — остальное время мешают тропические ливни. Добывать тсаворит очень трудно: нет четкого месторождения, жилу размыло и разнесло (похожая ситуация у нас с демантоидом). Вдобавок правительство

Кении издает законы, ограничивающие добычу. Вокруг месторождения живет много индусов, проторивших дорогу в Африку еще при английских колонизаторах. Они перекупают тсаворит прямо на месте за смешную цену (70 долларов за камень размером 2 миллиметра). Добавим, что в Кении, начиная с 90-х годов, не слишком спокойно. У власти находятся представители племен масаи и календжин, которые проводят этнические чистки. В стране сотни тысяч беженцев, нужды которых правительство игнорирует, потому что они из «неправильных» пле-

мен. Если конфликт перейдет в открытую фазу, цена на камень может резко подскочить.

Зеленыйgrossуляр из канадского Квебека, также называемый продавцами тсаворитом, встречается в виде прекрасно сформированных кристаллов, классических для гранатов. Часто образует друзы. Цвет камней из Квебека – невероятно ярко-зеленый. Канадский «тсаворит» гораздо наряднее своего африканского конкурента, однако его кристаллы слишком малы для огранки. Как видите, месторождений кот наплакал. Причина редкости тсаворита – уникальные геологические условия, необходимые для его образования.

На Урале также встречается зеленыйgrossуляр. Но еще никому в голову не пришло назвать его тсаворитом, хотя по цвету он подчас не хуже камней из Кении. Правда, эти кристаллики обычно слишком малы и малопрозрачные для огранки.

Уникальность тсаворита в том, что его цена не упадет даже в том случае, если будут открыты новые, более крупные месторождения. Более того, увеличение предложения на рынке только приведет к опережающему росту спроса на камень и вызовет новый скачок цены вверх. А такое вполне может случиться, если тсаворит найдут на Мадагаскаре: ведь это благословенное место для цветных драгоценных камней, и просто не верится, что его там нет.

Брендовые фирмы не любят использовать тсаворит из-за его редкости и маленьких размеров. Ношение этого камня – признак утонченного вкуса. А большим фирмам нужна массовость, чтобы продать товару побольше, поэтому вкусы покупателя должны быть постандартнее. Но вот в эксклюзивных изделиях, особенно сложной формы, с сочетанием камней разного цвета, тсаворит применяют охотно. Ведь он такой яркий!

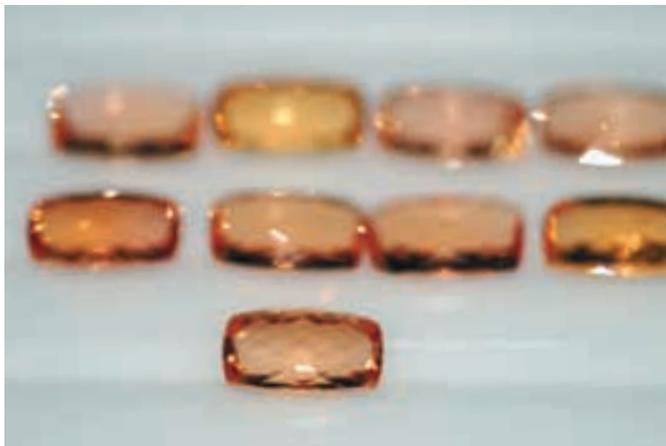
### Императорский топаз

Среди топазов есть камни самых разных оттенков (хотя основа у всех топазов одна – это фторсодержащий силикат алюминия  $Al_2SiO_4$  (F, OH), твердость по Моосу 8). Большинство из них стоит довольно дешево. Но есть одно исключение – императорский топаз, очень редкий камень из Бразилии. Его появление в качестве императора (сам по себе оранжевый топаз был известен давно) стало результатом хорошо продуманной пиар-кампании. Такие топазы действительно уникальны и нигде больше не встречаются. За несколько лет топазовый император завоевал весомые позиции на рынке, а цены на неко-



Необработанный кристалл топаза





Топаз в огранке

торые камни достигли 2000 долларов за карат. Вообще же цена топазовых империалов сильно разнится: от нескольких сотен до нескольких тысяч долларов за карат в зависимости от качества кристалла.

Грань, отделяющая обычный топаз от империала, очень тонка, но крайне важна: ведь разница в цене громадна — десятки, а то и сотни раз! Поэтому, что считать «зернами», а что «плевелами», каждый раз решается в индивидуальном порядке. В этом вопросе значение имеют цвет и особенно месторождение: чтобы быть объявленным топазовым империалом, камень должен появиться на свет в Бразилии. Обычный для него цвет — ярко-оранжевый с легким розовым оттенком; как подметил один известный геммолог — цвет среднепросоленного лосося. В отличие от многих топазов, в том числе украинских, у империалов этот цвет очень устойчив, не теряется на солнце. Но так уж вышло, что на одних и тех же бразильских месторождениях находят не только золотистые и оранжевые камни, но и розовые, и даже лиловые. Местные бизнесмены не растерялись: топазы таких расцветок тоже причислили к императорским и теперь активно торгуют ими на рынке. Розовый топаз, как самый редкий, идет по более высокой цене, чем обычный империал. Желтые топазы даже специально облагораживают термообработкой, чтобы они приобрели дорогой розовый цвет.



Тут, правда, бразильцы слегка просчитались. Недавно в Пакистане нашли прекрасные розовые топазы. Среди них такие, которые ничем не отличаются по цвету от классических бразильских императорских топазов. Их теперь тоже часто причисляют к этой категории. Кстати, на рубеже XIX — XX веков прекрасные розовые топазы находили и в России, на уральском месторождении Мурзинка. Но тогда никто не додумался развернуть вокруг них шумиху, и эти камни не отличались по цене от других своих собратьев.

Греют также и коричневые топазы, получая из них камни желтого и розового цвета. Но они империалами не являются и стоят соответственно.

Прекрасные бразильские топазы можно увидеть в Алмазном фонде, в ордене Золотого руна. Этот испанский орден по сей день считается самым элитарным в Европе. Среди его кавалеров всего 61 человек, хотя он был учрежден еще в XV веке бургундским герцогом Филиппом Добрым. Затем орден по наследству перешел к династии Габсбургов, а в итоге «прижился» в Испании, где из знака рыцарского отличия превратился в награду для знати. Кавалеры ордена Золотого руна всегда принадлежали к самой высшей элите — монархи, члены королевских семей, аристократы. Первоначально обязательным условием была католическая вера. Позже, в XIX веке, орденом стали награждать протестантов и даже православных. К этому времени орденские знаки уже начали украшать топазами, которые тогда считались символом верности долгу, благородства и единства.



Нашему человеку орден Золотого руна известен еще и по культовому произведению советской литературы — роману Ильфа и Петрова «Золотой теленок». Ведь именно этот орден остался в руках великого комбинатора после того, как его сокровища были расхищены румынскими пограничниками...

История с императорским топазом — пример того, как надо правильно вести бизнес. Хотя мы на жителей страны, «где много диких обезьян», смотрим свысока, во многих отношениях они дадут нам сто очков вперед. Взять те же топазы. Вы что, думаете, кроме оранжевых, у топазов нет других редких расцветок? Как бы не так. Вот на Украине нашли необычные полихромные топазы, которые обладают редким качеством — игрой цветом: от голубого до темно-красного (винного). Они уникальны еще огромным весом кристаллов — до двух килограммов! Вполне можно было бы продавать эти топазы по хорошей цене. Но для этого надо было работать, вкладывать деньги в раскрутку и ждать. А нашим братьям-славянам хотелось заработать прямо сейчас, «не отходя от кассы». Вот они и продают свои чудо-камни по 4–8 долларов за карат...

Похожая история приключилась с другим красивым камнем — чароитом. Нашли его в долине сибирской реки Чары, от которой он и получил свое имя. Камень был уникальный, переливающегося сиреневого цвета. Такого нет больше нигде: только на малом кусочке нашей Родины пло-

Русский чароит



щадью 20 квадратных километров. Нашли чароит в конце 60-х, долго, с советской тщательностью, залежь исследовали и готовили к освоению. Начало добычи пришлось на 80-е годы. А тут и бурные 90-е подоспели. Начался золотой век русского бизнеса, эпоха «большого хапка». Каждый хотел что-нибудь себе положить в карман, да побыстрее. Новоявленным бизнесменам было не до продуманной стратегии развития. Вот и вычерпали месторождение за десять лет до доньшка! Своего пика добыча достигла в 1999 году, продавали чароит вагонами, по 10 долларов за кило, индусам и китайцам. Теперь последние куски идут минимум за 500, а некоторые готовы платить и 1000. Да только нет больше такого камня — был, да весь вышел.

Но вернемся к топазам. Помимо императорских, есть много других камней этого типа. Последнее время популярность приобрели голубые топазы, в основном из Бразилии. Они имеют значительные размеры, высокую прозрачность, привлекательный чистый цвет. От природы большинство этих топазов были бесцветными. Голубой цвет камням придает нейтронное излучение, которым их подвергают в реакторах (или в местах захоронения ядерного топлива). В результате камни приобретают очень красивый вид, но слегка фонят. Утверждают, что для здоровья это неопасно.

## Опал

Этот камень хорошо всем известен. И хотя его название, происходящее от латинского «opalus» или даже еще более древнего санскритского «урала», означает «драгоценный камень», таким опал чаще всего, увы, не является. Слишком уж много его в природе.

Опал в украшении



Опал состоит из оксида кремния и (на 5–10 %) из молекул воды  $\text{SiO}_2 + \text{H}_2\text{O}$ , твердость по Моосу 6,5. Особенность камня в том, что у него нет кристаллической структуры. Взамен у опала есть своя особая «суперструктура» из частиц оксида кремния, соединенных в мельчайшие сферические упаковки. В обычных опалах они имеют разный размер и расположены хаотично. Но в благородных опалах эти упаковки более упорядочены, благодаря чему камни обладают важной особенностью — они играют цветом. Этот завораживающий эффект называется опалесценция. Камень выглядит так, будто по нему плывут цветные облака. Вдобавок игра может идти несколькими цветами!

Но на этом «классовое расслоение» у опалов не кончается. Хотя благородные опалы активно используются в ювелирном деле, далеко не все они ценятся высоко. По цене только одна разновидность опала действительно сравнялась с драгоценными камнями — это черные опалы. Стоимость такого камушка величиной с первую фалангу среднего пальца может легко достигать 50 тысяч долларов. Дело в том, что только у черных опалов опалесценция ощущается наиболее ярко. У белых же этот эффект забивается светлым фоном.

Так уж вышло, что именно в Австралии опалов находят больше всего. Дело в том, что когда-то, несколько миллионов лет назад, часть ее территории была покрыта водами внутреннего моря. Со временем море пересохло, вода отступила. Ее остатки вместе с частицами кремнезема заполняли трещины и ниши в обнажившейся породе. Медленно высыхая, они образовывали опал. Можно сказать, что нынешнее сияние австралийских опалов — это блеск волн давно исчезнувшего моря. Люди добрались до них только в XIX веке. В 1849 году опалы случайно нашли на скотоводческой ферме Тарравилла. Со временем были освоены основные австралийские месторождения: Уайт Клиффс, Лайтинг-Ридж, Андамука, Кубер-Педи. Именно из них ведут свое происхождение самые лучшие опалы. Кстати, Кубер-Педи на языке аборигенов Австралии означает «белый человек, сидящий в дыре». Это название очень точное — работы на месторождениях велись примитивными методами (киркой и лопатой копали ямы глубиной от 5 метров и более, ведрами из них вытягивали породу), старатели прятались от жары и ветра в выкопанных ими же ямах.

Но, разумеется, эти камни находят не только на Зеленом континенте. Опалы известны с давних времен. Их описал еще римский историк Плиний: «В нем есть мягкость огня рубина, яркость лилового аметиста и морская зелень изумруда — это сочетание создает великолепие, называемое опалом». Римляне добывали этот минерал в Карпатах. В Средние века опал называли глазным камнем из-за бытовавшего мнения, что он оказывает благотворное влияние на зрение. Некоторые считали, что ношение опала может сделать человека невидимым, и поэтому он был очень популярен среди воров.



Всполохи опала



Черный опал



Белый опал

который она носила в волосах. Кончилось все это плохо: внутренний огонь камня внезапно потух, и женщина умерла. Поэтому появилось поверье, что камень этот приносит своему обладателю несчастья.

Мексиканский огненный опал

Новому всплеску популярности опала тоже способствовала женщина, только на этот раз не придуманная. Звали ее Виктория, и она правила в Англии в том же XIX веке. Для англичан королева



Роскошный подарок сделал однажды Наполеон своей любимой Жозефине — преподнес ей великолепный огненный опал под названием «Горящая Троя». Жаль, что император не разглядел в этом опале пожара Москвы, в котором сгорела его слава. Прояви он большую проницательность, лучше было бы и ему, и Москве. Впрочем, теперь этот камень мог бы стоить дорого разве что из-за своих бывших владельцев. Цены на огненные опалы сейчас очень низки, их даже не все геммологи относят к благородным опалам.

Популярность опалу создал Вальтер Скотт, чими романами когда-то все зачитывались. В одной из книг он вывел потрясающе сильный образ женщины, жизненная сила которой зависела от опала,

который она носила в волосах. Кончилось все это плохо: внутренний огонь камня внезапно потух, и женщина умерла. Поэтому появилось поверье, что камень этот приносит своему обладателю несчастья.

Новому всплеску популярности опала тоже способствовала женщина, только на этот раз не придуманная. Звали ее Виктория, и она правила в Англии в том же XIX веке. Для англичан королева Виктория стала очень важной, знаковой фигурой — ее именем названа целая эпоха. Как раз тогда в Австралии нашли первые черные опалы. Именно Виктория устроила этому камню, как сейчас сказали бы, раскрутку. Ведь Зеленый континент был тогда известен только тем, что Британия высылала туда каторжников. Вот королева и решила подправить имидж колонии, чтобы Австралия стала ассоциироваться не с каторгой, а с прекрасным камнем. Да и дать заработать своим подданным тоже не мешало. Виктория сама стала носить украшения с черными опалами, надела их на дочерей, дарила своим приближенным на свадьбу. Ее план увенчался успехом: черные опалы вошли в моду и стали очень дороги.

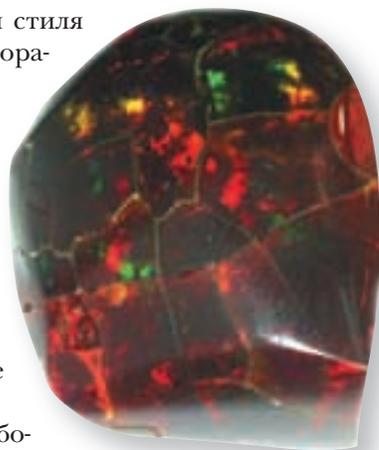
С опалами очень любили работать ювелиры эпохи стиля «Ар Нуво», которых привлекали их таинственные завораживающие переливы.

Черный опал не обязательно черного цвета. Черный — это цвет его «тела», основы. Вся прелесть в том, что этот многоцветный камень может играть, становясь оранжевым, голубоватым, красноватым, золотистым, сиреневым или серебристо-зеленым (последние два варианта встречаются чаще всего). Сама основа только у немногих камней насыщенного черного цвета. Такие опалы ценятся выше всего, но даже в Австралии чаще находят камни темно-серого или даже светло-серого цвета основы.

Опалы обычно поступают на рынок только в виде кабошонов. При обработке очень важно не нагреть камень и этим не испортить его. Надо избегать нагревания опала и в быту, иначе камень потеряет свой цвет и перестанет играть (восстановить его возможно только в вакуумной установке). Бич черных опалов — самопроизвольное растрескивание. Поэтому при покупке обязательно поинтересуйтесь, проходил ли камень стабилизацию. Чтобы улучшить игру камня и замаскировать трещины, опал часто обрабатывают разными видами масел и восков. Такое «лечение» сильно снижает цену.

Поскольку качественные крупные опалы довольно редки, часто эти камни используют в дублетах и триплетах, то есть накладывают опал на другую основу. Это не считается подделкой, но тоже снижает цену камня (в нашу страну благородные опалы попадают в основном в таком виде). Так как ярче всего игра опала проявляется на черном фоне, при изготовлении дублета используют какой-либо черный минерал, например черный обсидиан. Но выше ценятся такие сочетания естественного происхождения — боулдер-опалы. Это пленочный опал, образовавшийся на материнской породе. Такие камни, наоборот, могут быть дороже однородных опалов. В триплете добавляют еще и верхний слой — какой-нибудь прозрачный минерал, который должен защитить хрупкий опал от воздействия внешней среды.

Заметим, что у благородного опала игра цвета должна быть заметна при нормальном освещении с расстояния хотя бы в 60 сантиметров, а лучше — с метра. Если такой эффект не наблюдается, сразу запи-



Кристалл после полировки





сывайте этот черный опал в категорию «драгоценных» камней, которые продаются на развес.

Самые лучшие черные опалы добывают в Австралии, кроме того, есть месторождения в Бразилии, Мексике (опал широко использовался еще ацтеками), США. Сейчас начались разработки месторождений в Эфиопии и Мали.

Поскольку цена опала зависит от игры цвета, а ее восприятие всегда субъективно, то оценка стоимости даже квалифицированными экспертами дает очень большой разброс. Закономерность такая: выше ценят те опалы, в которых есть красные и желтые блики, ниже — те, в которых переливаются только синие и зеленые.

Несколько лет назад в Америке провели увлекательный эксперимент. Кольцо с опалом было представлено по очереди нескольким солидным ювелирным фирмам. Минимальная оценка составила 200 долларов, максимальная — 5500!

В России черный опал сейчас непопулярен. Его репутация, как и многих других драгоценных камней, была подорвана в советское время, когда в ювелирных изделиях опал без зазрения совести заменяли пластиковой имитацией. Да и вообще, наш покупатель просто не представляет себе, какое это чудо — благородный опал с хорошей игрой цвета. Он этого никогда не видел.

Зато у нас в стране умеют выращивать искусственные опалы. Этим активно занимался ВНИИСИМС (Всероссийский научно-исследовательский институт синтеза минералов и сырья) в Александрове. Поскольку опал — минерал вторичного происхождения, который образуется в результате заполнения пустот кремниевым гелем, оказалось возможным воспроизвести этот процесс в лабораторных условиях. Более того, ЗАО «Опалон» довело выращивание опала до промышленных масштабов. С экономической точки зрения это не стало золотой жилой — слишком упали цены на все искусственные аналоги ювелирных камней, включая черные опалы всех разновидностей. Но оказалось, что искусственный опал представляет интерес не только и не столько как ювелирное сырье, а как материал, позволяющий получать нанокomпозиты и другие ранее неизвестные структуры.

### **Кошачий глаз (цимофан)**

На самом деле кошачий глаз — это не научное название камня, а оптический эффект, возникающий в некоторых камнях. Он проявляется в кристаллах с множеством мелких включений. Если все они ориентированы в одном направлении, то свет, отражаясь

от внутренних структур, начинает в них играть. На камне может появиться шестиконечная звезда. А может — одна яркая линия (полоса), которая переливается из стороны в сторону. Вот этот эффект и называют кошачьим глазом. Он бывает у разных камней — изумруда, александрита, аквамарина, турмалина, лунного камня, но действительно ценным (кроме изумруда и александрита, дорогих сами по себе, а не только за счет эффекта) считается только цимофан, который, как и александрит, является разновидностью хризоберилла.

Цвет цимофана варьируется от медово-коричневого до яблочно-зеленого. Но выше всего ценятся насыщенные золотистые цвета. Этот камень просвечивающий, редко — полупрозрачный.

Самое главное при оценке кошачьего глаза — сила и яркость эффекта. Игра камня должна быть хорошо заметна. Особенно важен эффект «молока и меда». В лучах яркого света одна сторона камня должна казаться молочно-белой, а другая — напоминать золото. При повороте цвета будут меняться — это придает особую жизненность камню, насыщает его теплотой и энергией. Зеленый цвет тоже многим по вкусу, но такие камни дешевле, так как встречаются чаще (если слово «чаще» вообще применимо к кошачьему глазу). Линия обязательно должна быть белой и непрерывной. Особенно ценятся камни с тонкой, прямой и четкой линией серебристо-белого цвета.

Необходимо отличать хризоберилловый кошачий глаз от других камней с эффектом кошачьего глаза, например от кварцевого кошачьего глаза и силлиманита, которые вовсе не считаются драгоценными камнями. Бывает, пытаются использовать даже стеклянную имитацию. Кварц не стоит почти ничего по сравнению с цимофаном. Геммологу отличить их легко: цимофан гораздо тверже (8,5 по Моосу), а его внутренние структуры и волокна, создающие этот эффект и видные только в микроскоп, значительно мельче.

Известен цимофан всего около 500 лет. На Востоке его до сих пор считают магическим камнем. Талисман с кошачьим глазом якобы может управлять судьбой. Считалось, что во вторую ясную ночь полнолуния отраженный свет кошачьего глаза указывал направление к богатству. Это привлекало к кошачьему глазу кладоискателей и разбойников. К нему обращались и незадачливые хозяева кладов, если забывали приметы, по которым можно было отыскать спрятанные богатства.



Цимофан



Самый крупный цимофан из нью-йоркского музея

Путешественники и купцы использовали кошачий глаз на распутье — он указывал дорогу к благополучию, к выгодным сделкам.

Самый крупный цимофан выставлен в Музее естественной истории в Нью-Йорке и весит 85 каратов. При взгляде на этот камень пробегает легкий озноб: ему больше подошло бы название «глаз тигра»!

Добывают цимофан в Шри-Ланке, в Танзании, на Мадагаскаре. Немного цимофана есть на юге Индии, но там он зеленоватый и к тому же мелковат. Самым лучшим считается камень из Шри-Ланки. Все находки были сделаны в аллювиальных месторождениях.

Кошачий глаз очень редок и оттого дорог, особенно крупные камни (а именно у них эффект наиболее яркий): пятикаратник стоит 5000 долларов за карат, семикаратник с белой тонкой линией — уже 12 тысяч за карат. Из-за редкости камня ему очень сложно подобрать пару. Поэтому сережек из кошачьего глаза почти нет, а камни в них весят не более двух карат.

Бизнес этот очень закрытый, клановый. Один мой хороший приятель жил в Шри-Ланке 10 лет и целенаправленно пытался выйти на поставщиков кошачьего глаза. Но за все это время, по его словам, ему показали только 12 камней достойного качества. Конечно, кошачий глаз редок, но не до такой степени. Просто все хорошие камни шли мимо него, по каналам, которые налаживаются десятилетиями. Человеку со стороны будет перепадать только то, что отсеяно главным партнером. Из-за того что добыча сосредоточена в одном месте, туда особенно трудно вклиниться.

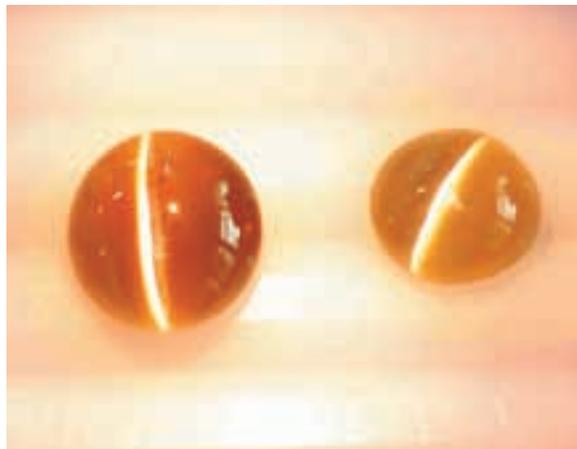
Кошачий глаз гранят только кабашоном, иначе пропадает эффект. Это нелегкая и очень ответственная работа. Наверное, из всех камней именно цимофан требует наивысшего профессионализма. Надо поймать тонкую линию, причем так, чтобы она прошла четко посередине камня. Иногда кошачий глаз облагораживают путем облучения гамма-лучами или электронной бомбардировкой, что приводит к улучшению астеризма и цвета.

Настоящий кошачий глаз практически неизвестен в России. Популярнее всего он по-прежнему на Востоке.



Серьги с цимофаном в бриллиантовом обрамлении

Цимофаны высшего качества медового оттенка



Там верят в его особые, магические свойства, отсюда высокие цены на аукционах «Сотбис» и «Кристи» в Гонконге. Лучшие покупатели в мире – из Японии. Затем идут Индонезия, Тайвань, Гонконг. В последнее время этот камень стал очень популярен в США, а также в Германии.

Кошачий глаз считается солидным, мужским камнем и чаще используется именно в мужских ювелирных изделиях. Кольцо с кошачьим глазом – знак вашей состоятельности, солидности и хорошего вкуса.



## Жемчуг

Это единственный из всех драгоценных камней, который взращен живым организмом. Жемчуг издревле слыл большой редкостью, а его происхождение было окружено тайной. Римский историк Плиний полагал, что он зарождается из росы. Китайцы же считали, что жемчужины – это плевки драконов... На самом деле жемчуг – не что иное, как карбонат кальция  $\text{CaCO}_3$  (мел), в котором распределены связанные частицы воды. Казалось бы, никакой загадки, но... трудно поверить, что это перламутровое чудо рождается без знамения свыше! Недаром лучшая половина человечества пришла в восторг, когда японец Кокичи Микимото научился выращивать жемчуг искусственным путем. Это памятное событие случилось в 1896 году... Увы, сейчас фирмы «Микимото» не существует, а ее название куплено как бренд одним банковским консорциумом.

Все термины, связанные с жемчугом, вошли в практику с подачи японцев. Хотя жемчуг уже давно выращивают в других странах, вес его по-прежнему измеряется в момах (3,75 грамма), на аукционах за него платят в иенах, а лот, выставленный на продажу, называют «хамадж» (от японского «hama» – девочка). Сегодня цена одного хамаджа – примерно 15 тысяч иен за мом. Можно считать и в других валютах, но зачем: ведь это так красиво – покупать момы жемчуга и расплачиваться за них йенами. Аукционы проходят в июне и августе каждого года.

Основную массу морского жемчуга, идущего на мировой рынок, выращивают в Австралии, Индонезии, на Таити и в Мьянме. Жемчуг, добываемый в Южных морях, наиболее хорош: он рождается в чистейших водах красивейшего из океанов, вдалеке от судоходства.





Производство жемчуга довольно дорого и требует высокого профессионализма, опыта и особых навыков. Тут очень важно выдерживать технологию и учитывать все природные и иные риски, самые забавные из которых – это возможность быть съеденным стаей акул или быть ужаленным ядовитой медузой. У ловцов жемчуга – свои загадочные, а порой и жутковатые ритуалы. Хотите узнать, как на острове Борнео «размножают» жемчужины? Их складывают в бутылку, подсыпают туда риса и затыкают все это... пальцем мертвого человека. Да-да, настоящим пальцем, отрезанным у мертвеца грабителями могил. Сейчас правительство борется с этим обычаем.

Первым шагом в процессе производства жемчуга является вылов устрицы под названием «пинтада». Она может достигать 40 сантиметров и обитает только в чистой океанической воде с определенным содержанием соли. Очень требовательна эта устрица и к температурному режиму. Ее единственный источник питания – планктон, который она фильтрует из воды. Пинтада добывается профессиональными ныряльщиками недалеко от берегов Австралии, кишачих акулами. Власти страны установили жесткую квоту на отлов этой раковины: не более 50 тысяч штук в год. Есть эту устрицу в отличие от ее близких родственниц нельзя.

Далее в раковину вводится круглый кусочек другой раковины, диаметром примерно 7 миллиметров (считается, что для этой цели лучше всего подходят речные моллюски, которых специально культивируют в водах Миссисипи). Вот этому кусочку и предстоит превратиться в жемчужину. Два долгих года пинтада постепенно будет обволакивать его, слой за слоем, перламутровой пленкой – хорошо, если равномерно, но чаще всего бывает иначе. Для устрицы это – естественная реакция на инородное тело. Работу по внедрению делают настоящие профи, ведь малейшая ошибка может привести к гибели устрицы или потере жемчужины.

Как только операция закончена, устрицу помещают в решетку с несколькими другими раковинами и вывешивают в рдную среду. Каждую неделю решетки вынимают, чтобы почистить и перевернуть раковины. Очень важно держать их чистыми и здоровыми, надо помогать устрицам – ведь они, как домашние животные на пастбище. Если устрица-мама нездорова, то и детеныш выйдет неказистым... Но вот прошло два года, настала пора



собирать урожай. Катера, оснащенные современными рентгеновскими аппаратами, выходят на промысел.

Пятью основными характеристиками жемчуга, влияющими на цену, являются: размер, форма, цвет, блеск и чистота поверхности. В тех местах океана, где течение холодное, устрица становится ленивой и медленнее обволакивает ядро перламутром, а если вода слишком теплая, то мала вероятность выхода круглой жемчужины. Чем меньше планктона приносит течение, тем слабее устрица, тем меньше она работает. Все это воздействует на рост жемчужин и определяет их качество. Как и люди, жемчужины могут быть похожи друг на друга, но никогда не бывают одинаковыми.

Форма жемчуга весьма многообразна, и ее принято классифицировать следующим образом:

- круглая (round);
- полукруглая (semi round);
- капля (drop);
- пуговица (button);
- барокко (baroque);
- обруч (circle).

Каждой из этих групп свойственны свои характеристики и отдельный подход в оценке качества. Самые редкие жемчужины, конечно же, круглые. Шар – это безукоризненная форма, а совершенство – большая редкость. Люди обожают именно круглый жемчуг, и именно он чаще всего встречается в украшениях. Жемчуг – живая субстанция, и здесь действуют те же законы, что и в нашей жизни: как правило, на хамадж (лот в 100 единиц) приходится только одна-две идеально круглые жемчужины. Забегая вперед, отметим, что из всего хамаджа лишь примерно 5 процентов жемчужин достигают диаметра 18 миллиметров. В целом же размер жемчуга варьируется от 8 до 24 миллиметров. Разнообразие форм при этом поражает: приходилось видеть жемчужины в виде птички, человеческого лица, хвостатой кометы, кобры в стойке нанесения удара...

Если мы встречаем такое разнообразие форм и размеров жемчуга, а круглых и круп-



Морской сюжет





ных среди них так мало, то возникает закономерный вопрос: почему бы не оставить устриц в море еще на полгода, чтобы нагуляли вес? Как показала практика, двухгодичный цикл оптимален с точки зрения эффективности и себестоимости продукции. Факторы, которые надо учитывать, — это стоимость труда, жизненный цикл моллюска, риски, связанные с погодой, наконец, потребности рынка.

Теперь о цвете. Тут систематизация — вещь весьма тонкая и в какой-то мере условная. Только специалисты, «набившие глаз», могут разбираться в оттенках и всевозможных нюансах. Цвет жемчужины всегда соответствует цвету ее ложа — материнской раковины. Различают три вида устриц — белые, желтые, черные. На рынок белый жемчуг поступает в основном из Австралии — там этот цвет имеет 80 процентов извлекаемых жемчужин, а весь черный жемчуг идет из Таити. Индонезия и Малайзия производят в совокупности 70 процентов желтого и 30 процентов белого жемчуга. Но не все так просто. Проблема в том, что жемчуг в одной категории цвета бывает разного оттенка.

Например, среди жемчуга желтого (золотого) цвета различают темно-желтый, средне-желтый и цвета шампанского. В белом цвете выделяют серебристый, кремовый, розовый и абсолютно белый. Группируют также по налету (зеленоватый, розоватый, желтоватый и т. д.). Так называемого черного жемчуга с Таити лучше вообще не касаться: там можно увидеть все цвета радуги, вдобавок подразделенные на оттенки и налеты.

Очень важен в жемчуге блеск. Речной жемчуг, популярный в нашей стране, не ценится высоко из-за своей тусклости. Морской жемчуг выгодно отличается от речного собрата исходящим от него удивительным блеском. А блестит он всегда: на солнце приобретает лоск, в сумерках глянец, особенно он хорош при сиянии электрических огней в фойе театров и в ночных клубах.

Еще один фактор, влияющий на цену, — это количество дефектов на поверхности. Как и любое творение природы, жемчуг не идеален. На поверхности жемчужины всегда можно рассмотреть легкие полосы, следы кривых линий, ямочки и углубления. Трудно найти круглую жемчужину, совершенную по цвету, размеру, блеску и чистоте поверхности. Если вам показывают жем-

Шахматные мотивы  
из жемчужной  
раковины



чуг идеальной формы, знайте: это подделка. Настоящий жемчуг должен вырасти в устрице. Не важно, живет она на плантации или на воле, главное, чтобы вокруг нее была обычная морская вода, без минеральных подкормок и т. д. Отступления от этих условий легко обнаруживаются лабораториями, и такой жемчуг рассматривается как искусственный. А как вы помните, искусственные камни стоят в десятки, а то и в сотни раз дешевле природных собратьев.

Что касается формы, то ценится еще грушевидный жемчуг (он идеально подходит для сережек). Есть также жемчуг фантазийной формы, в некоторых случаях котирующийся довольно высоко. Если нужно слегка улучшить форму жемчужины, ее можно подвергнуть небольшой шлифовке.

Если природную жемчужину размером 9 миллиметров условно оценить в 10 долларов, то можно с уверенностью утверждать, что с возрастанием диаметра на 1 миллиметр до размера 11 мм — цена удваивается, а с 12 до 17 мм — растет пропорционально на 30 процентов за каждый миллиметр. Затем цена снова удваивается, а в размере от 18 до 19 мм — утраивается от последней цены (за 17 мм). Далее уже речь идет об уникальных экземплярах с эксклюзивной ценой. На сегодня цена белого и желтого (золотого) жемчуга примерно одинакова, а черный в два раза дешевле. С одной оговоркой: начиная с 17 миллиметров черный жемчуг уже дороже белого, потому что очень трудно найти этот размер на рынке.

Недавно автор книги посетил в Люцерне коллег из компании «Губелин». Они тестировали жемчуг рентгеновским аппаратом, причем самым обычным. Доктор Дитмар Шварц объяснил, что сейчас все серьезные лаборатории просвечивают жемчуг. В тот день им предстояло выдать сертификат на изделия из жемчуга, подаренные Наполеоном своей жене Жозефине. Тогда еще не умели выращивать жемчуг, за ним ныряли. Сейчас жемчуг, добытый таким путем, ценится все так же высоко. Не знаем, на сколько потянул «жемчуг Жозефины», но вот кольцо из 28 крупных жемчужин, выращенных дикими устрицами и собранных ныряльщиками, недавно было выставлено на аукцион «Сотбис» за 2 миллиона долларов. Дороги и отдельные крупные жемчужины. Например, брошь с жемчужиной 18 миллиметров предлагается за 600 тысяч, сережки с парой таких же красавиц — за 500 тысяч.





Распространенная легенда утверждает, что жемчуг обязательно должен контактировать с человеческой кожей, иначе он тускнеет и разрушается. На самом деле жемчуг состоит из довольно прочного материала, и разрушить его нелегко (конечно, если не бросать его в кислоту или не держать на ярком солнце — этот камень не выносит ультрафиолета). Блеск же жемчугу придает вода, захваченная в плен мелом. Но мел так крепко ее держит, что бедняжке некуда деваться.

Все же надо учитывать, что жемчуг — не из породы долгожителей. Обычно жемчужина умирает через 100 лет. Если хранить ее в идеальных условиях, то она может прожить и 200, и 300 лет, но не более. Поэтому нам не дано любоваться великими жемчужинами древности — вроде той, которую Марк Антоний преподнес Клеопатре.

Осталось сказать о жемчуге, выращиваемом сейчас в Китае. Там огромные рисовые поля, обладающие исключительно высокой биопродуктивностью. Местные крестьяне, пользуясь этим, стали разводить жемчужных устриц. Потом жемчуг продают, а устриц скармливают свиньям. Все отлично продумано. Вот только живут такие жемчужины всего 20 лет...

### Редкие ювелирные камни

Такие драгоценные или ювелирные камни, как сапфир, рубин, изумруд, топаз, аметист, аквамарин, бирюза и целый ряд других, известны практически всем. А вот, скажем, о демантоиде, гелиодоре, эльбаите, шпинели, александрите, гиацинте, жадеите слышал уже далеко не каждый.

Но есть камни совсем неизвестные, хотя и очень красивые. О них могут знать во всем мире всего несколько десятков профессионалов. Почему так получилось? Иногда бывает так, что красивый камень слишком хрупок: украшение с ним можно выставить в музее, но носить нельзя. Другие надевать даже опасно для здоровья. Но большинство таких камней все же вполне пригодно для ювелирного дела. Отчего же им выпала судьба пребывать в тени своих более удачливых и дорогих собратьев?

Хорошим примером, способным многое объяснить, служит клиногумит. Обычно это невзрачный минерал (он из группы силикатов), и всего лишь в нескольких местах можно встретить яркий желто-оранжевый клиногумит. Мне его показывали на Памире местные геммологи, у которых уже накопился довольно большой запас образцов. Камень поразил своей красотой, насыщенностью оттенков, от густого желтого до оранжевого. У других камней такого не встретишь! Клиногумит мог бы стать



одним из королей ювелирного мира. Но, увы: не складывается у него судьба. Продается он у таджикских коллег плохо, несмотря на весьма дружелюбную цену.

Беда в том, что клиногумит совсем не раскручен. Во-первых, у него ужасное название. Придумали его геологи, не помышлявшие ни о сбыте, ни тем более о борьбе за рынок (первая ассоциация — глинозем). Так можно называть какую-нибудь руду, содержащую полезные металлы, но никак не ювелирный камень. Какая женщина согласится носить клиногумит, в то время как ее подруги будут щеголять параибой или падпараджей. Во-вторых, камень этот не известен широкой публике, и в его раскрутку надо вкладывать деньги. Много денег. Так автору и сказали, когда он привез образцы камня в Таиланд. Все дилеры были в восторге, но никто не захотел его приобрести. В-третьих, месторождения клиногумита находятся в Таджикистане. Какой смысл вкладывать деньги в камень, который добывается в такой нестабильной стране, где все, даже представители «цивилизованного мира» из ООН, действуют совсем не по правилам цивилизованного бизнеса?

Есть редкие камни, которые встречаются вообще только в одном месте. Например, бенитоит. Он, как и клиногумит, является силикатом. Но его судьба сложилась иначе. В США бенитоит ценят и уважают — ведь добывают его именно на их территории. Имя свое камень получил в честь места находки, округа Сан-Бенито в Калифорнии. Открыт он был в 1906 году, но с тех пор добыли бенитоита совсем немного. И большинство камней были либо непрозрачными, либо совсем маленькими, менее карата. О чем говорить, если самый большой ограненный бенитоит ювелирного качества весит всего 7,8 карата. Американцы выставили

Клиногумит

этого рекордсмена в музей! Между тем камень действительно очень красивый. Он похож на сапфир, но только лучше играет цветом. Поэтому те немногие бенитоиты, что имеют товарный вид и нужный размер, стоят значительно дороже, чем сапфир: цена достигает 2000, а то и 3000 долларов за карат.

Недавно открыли минерал и прекрасный ювелирный камень пеззотаит. Есть даже такие минералы, которые были открыты при изучении уже готовых огранок. Хорошим минералам и геммологам известны такие камни, они уже включены в большую часть справочников, но знают





Бенитоит



Пеззотаит

Таафеит



и легко определяют их немногие. Например, таафеит открыли лишь в 1945 году при изучении камня, который считали розовой шпинелью. Он до сих пор существует всего в нескольких экземплярах. Другой редкий минерал, сингалит, обнаружили в 1952 году в Шри-Ланке. Его находили и раньше, но принимали за другой минерал — перидот. Сингалит бывает светло-желтого, зеленого и розового оттенков.

Встречаются ювелирные виды у таких распространенных минералов, как, например, титанит (сфен), — его зеленую хромсодержащую разновидность в огранке непосвященные легко могут принять за изумруд. Находят его в Мексике и с недавних пор в Бразилии. Крупные ярко-зеленые сфены идут в основном оттуда.

Есть этот камень и у нас на Урале. Хромсодержащая разновидность минерала диоксид уже давно известна на рынке под названием «якутский изумруд». У этого камня две проблемы: мелкий размер и невысокая твердость (всего 5,5).

Прекрасно выглядят в огранке сфалерит и шеелит, хотя в подавляющем большинстве случаев они добываются как руда для производства, соответственно, цинка и вольфрама. Известные любому студенту-геологу аксинит, данбурит, андалузит, натролит, кианит могут удивить и знатоков. Очень редко удается найти пригодный для огранки касситерит среди отгружаемого вагонами касситеритового концентрата — оловянной руды. А какие изумительные по «сверкучести» камни делают из, казалось бы, банального кальцита и других карбонатов: ярко-красного родохрозита (карбонат марганца), бесцветного или желтоватого церуссита (карбонат свинца). Их очень высокое преломление создает при правильной огранке неповторимую игру света.

Ювелирным оказался даже минерал фторапатит — тот самый, из которого состоят наши кости и зубы. Этот камень удивительно разнообразен по цвету. Он и бесцветный, и желтый, и зеленый, и розовый, и даже густо-фиолетовый. А вот кристаллы из Акжайляу (Казахстан) обладают еще и ярко выраженным александритовым эффектом.

Некоторые из перечисленных камней достаточно тверды и прочны, чтобы их можно было носить, но все же больший интерес они представляют для коллекционирования. При всей распространенности самих минералов — их ювелирные разновидности редки, а то и очень редки. Одним из самых показательных в этом плане ювелирных камней является... сера, которая нередко образует крупные ярко-желтые

прозрачные кристаллы. Сера имеет высокий (более 2) показатель преломления, и ограненный камень выглядит изумительно. Но такие образцы наперечет. Дело в том, что хрупкость, низкая температура плавления, чувствительность к малейшим колебаниям температуры делают серу безумно сложной для огранки. Такой камень не то что обрабатывать, к нему прикоснуться страшно. Лишь несколько коллекций в мире могут похвастаться ограненным кристаллом серы. Один из них украшает геммологический зал Королевского музея Онтарио в Торонто (Канада).

Посоперничать с серой в смысле красоты и сложности обработки может разве что реальгар (сульфид мышьяка). Но его образцы сохраняются только в темноте, в закрытых контейнерах. А на свет их можно выставлять всего на несколько минут. Понятно, что это абсолютно не ювелирный камень. Впрочем, говорят, что украшения с ним когда-то делали китайцы.

Наконец, есть и такие шедевры ювелирного мира, которые могут поставить в тупик и геммолога, и минералога. Они будут долго мучиться, определяя камень в огранке, и если сумеют понять, что же это такое, — воскликнут в восторге: «Вот это да!» И не потому, что это очень редкий минерал и определить его было столь трудно. Просто почти невозможно представить, что этот минерал способен дать такой цвет, игру, прозрачность, размер.

Есть такой минерал — гаюин. Открыт он был в 1807 году и назван в честь одного из основоположников кристаллографии, французского аббата Рене Жюста Гаюи. Минерал близок по составу к лазуриту, образуется в основном в молодых горных породах после извержений вулканов (например на Везувии). Раньше рассматривать его в основном приходилось под микроскопом. Затем обнаружили небольшие непрозрачные кристаллы. Как вдруг кому-то удалось найти и огранить этот камень в неповторимые по голубовато-фиолетово-ультрамариновым оттенкам вставки! Такого цвета больше и не увидишь нигде. Гаюин находят только случайно, избранные судьбой счастливицы. Никакой специальной добычи нет и быть не может. Цена на более-менее солидные камни (хотя бы в три карата) превышает 10 тысяч долларов за карат. Один знакомый бизнесмен не-



Манганотанталит



Незабудка из гаюина



Гаюин

давно провернул отличную сделку: купил партию гаюина за 20 тысяч долларов, а продал в Японию за 60 тысяч. Приятно иметь дело с редкими камнями! Предполагается, что в мире сейчас не более 200 ограненных гаюинов размером свыше 2 миллиметров. Если вы любите математику, то можете легко подсчитать, какова вероятность, что на одной вечеринке встретятся две дамы, обладающие колечком с гаюином. За удовольствие ощутить свою избранность не жалко никаких денег.

Манганотанталит — относительно нередкий минерал, который иногда использовали как танталовую руду. Вряд ли он когда-нибудь удостоится внимания геммолога, но чисто марганцевая его разновидность может сверкнуть таким красным цветом, что заткнет за пояс и рубин!

Ждет своего часа стилвеллит (боросиликат церия). Относительно крупные кристаллы этого минерала найдены только на леднике Дараи-Пиез в Таджикистане, и известно всего несколько его ювелирных огранок. В зависимости от освещения стилвеллит меняет цвет от красно-коричневого до травянисто-зеленого. С этого же ледника родом совершенно необычный зеленый лейкосфенит — все другие его разновидности непригодны для ювелирного дела.

Мало кто знает о пейните — крайне редком оксиде, встреченном однажды в Мьянме в виде ярких, оранжево-коричневых прозрачных кристаллов. Великолепный зеленый цвет имеет камень, рекламируемый как эканит. Среди вставок из него эксперт, скорее всего, обнаружит, что часть из них сделана из стисиита или недавно открытого туркестанита. Беда в том, что носить ни тот, ни другой нельзя — это все силикаты тория и довольно сильно фонят. Стоит упомянуть еще о поразительном небесно-голубом карлтоните, найденном в Канаде, из которого удалось изготовить несколько огранок.

Список уникальных ювелирных камней, конечно, этим не ограничивается, хотя в целом он невелик. В то же время почти любой из известных в настоящее время 4000 минералов может вдруг удивить невиданным доселе цветом или формой.

## Советы напоследок

Дарить дорогие автомашины женам, подругам, невестам уже не так модно, как раньше. Да и хлопотно это: дорожающий бензин, амортизация, угоны, страховка, аварии... В моду входят драгоценные камни – предмет роскоши и одновременно товар, в который можно смело вкладывать деньги. Из года в год цена всех перечисленных в этой книге камней только возрастает. Купив новый автомобиль, даже за наличные, уже завтра вы сможете продать его, только потеряв 20 процентов. Совершенно другая картина с драгоценными камнями: они фактически не подвержены амортизации. Инфляция над ними тоже не властна – цены на камушки всегда опережают ее. Поэтому любителям долговременных надежных инвестиций стоит задуматься.

Ситуация в мире денег сейчас непростая. Доллар, похоже, сдает свои позиции. Правительство США слишком долго играло своими долговыми обязательствами в финансовую пирамиду, а американский фондовый рынок слишком долго надувался, как мыльный пузырь. В любой момент пирамида может рухнуть, а рынок – лопнуть. Поэтому финансовый климат ныне стремительно меняется. Доллар проседает давно. Примерно половину от него уже отъела инфляция. Недавно в США начался ипотечный кризис. Кто знает, во что выльется эта тенденция в будущем? Американская экономика доминирует в мире, она сидит на торговых и финансовых потоках, переключила на свое обслуживание половину природных ресурсов, добываемых на планете. Но у этой экономики слишком много проблем. Гиганту все тяжелее и тяжелее стоять на собственных ногах. А если он на них не удержится, то утянет за собой весь мир! Не будет ли эта катастрофа похожа на Великую депрессию 30-х годов? Тогда кризис, начавшись в США, перекинулся на все страны (кроме спрятавшегося за социализм СССР). Многие из него так и не выбрались вплоть до Второй мировой войны. А что будет теперь? Оставим за рамками разговора апокалипсические прогнозы новых глобальных конфликтов. Сосредоточимся на нашей теме – ювелирном бизнесе.

При всех предыдущих кризисах всегда находился кто-то, кто на этом зарабатывал. И таким людям всегда надо было вкладывать во что-то деньги, чтобы сохранять их. А как это сделать,



Пейнит



если вокруг все рухнет? Ценные бумаги, акции, счета в банке. Вчера это было кучей денег, завтра может в одночасье обратиться в пыль. Но есть вещи, которые были, есть и будут. При кризисе единственное верное вложение капитала — качественные драгоценные камни или знаменитые произведения искусства (кому что ближе, по вкусу и доступнее). В условиях инфляции цены на эти товары будут только расти, ведь иного способа спасти деньги не будет.

Кроме того, есть еще и такая штука, как самоощущение человека. Представьте себе, что у вас на пальце кольцо с камнем, стоящим пяток, а то и десяток «бентли» или «фerrари». Как вы будете себя ощущать? Как к вам начнут относиться окружающие, даже те, кто не понимает ценности вашего сокровища, а просто чувствуют вашу возросшую самооценку? Многие мужчины покупают дорогие машины именно для самоутверждения. Но когда вы приходите на переговоры или на светскую вечеринку, ваша машина остается на улице и уже не помогает вам. А кольцо всегда при вас, оно вселяет в вас силу.

Теперь, когда мы выяснили, в чем выгода покупки драгоценных камней, перейдем к тому, как это лучше делать. К покупке украшения надо отнестись рационально, тщательно все продумать. Это, конечно, сложно, ведь камень прекрасен, он слепит глаз и туманит голову. Тем не менее необходим трезвый подход.

Начните с определения бюджета и цели покупки. Решите, сколько вы хотите потратить на украшение, и, исходя из этого, определяйте, какие камни купить. Качественная дорогая вещь, которая потом может быть с выгодой продана, всегда будет стоить немалых денег. Потому как главная составляющая цены — камень. Хороший драгоценный камень может стоить десятки тысяч долларов. Меньшего размера — тысячи долларов. Далее выбирайте, что вам нравится и что укладывается в намеченную сумму.

Заметим в скобках: если вас больше волнует не вложение денег, а красота, то вы легко можете сэкономить. Допустим, вам нравится кольцо с дорогими камнями, но оно вам не по карману. Не горюйте: вы можете заказать вместо этих камней их облагороженные (или даже синтетические) аналоги, и цена упадет в разы. На вид никто не определит!

Тем, кто хочет приобрести дорогие камни выгоднее, рекомендуем придерживаться следующих правил:

1) Не ходить в наш ювелирный магазин! Там впарят в пять раз дороже (причин много: налоги, аренда, «зряплата» непонятно чем занятому персоналу, установка владельцев на сверхдоходы и т.д.).

2) Не покупать в туристических местах за границей, в том числе в магазинах при ювелирных фабриках! Цена в таких местах в два раза выше рыночной.

3) Не покупать «бабушкины драгоценности»! Обычно это либо обман (искусственные камни), либо продажа краденых вещей (что неэтично и незаконно).

4) Не покупать изделие сразу! Пересильте себя и зайдите на следующий день, а еще лучше — через неделю. Лишний довод не покупать украшения в турпоездках. Решения принимать надо медленно. И никогда не покупайте прямо перед праздником — только заранее. Все дорогие вещи перед покупкой надо тщательно изучить и рассмотреть — автомобиль, дом, а тем более украшение.

5) Не забывать про важность сертификатов на ювелирные камни! Непрофессионал легко может ошибиться или попасть под влияние настойчивого продавца. Запомните лаборатории, сертификатам которых доверяет весь мир: Gübelin (Швейцария, Люцерн), GRS (Швейцария, Люцерн/Женева), AGTA (США, Нью-Йорк), SSIF (Швейцария, Базель), BGI (Великобритания, Лондон), GIA (США). Сертификат служит надежным паспортом к камню или изделию. Фактор происхождения, наличия термической обработки может весьма и весьма понижать цену изделия.

6) Помнить: многие драгоценные камни довольно хрупкие! Есть, конечно, алмаз, есть корунды. Но жемчуг, янтарь, изумруд (и другие бериллы) требуют особо осторожного обращения. Не стоит использовать их в украшениях, которые вы собираетесь носить постоянно.

Напоследок расскажу об опасностях, которые подстерегают при покупке камней (конечно, их легко избежать, если следовать моим советам: предупрежден — значит, вооружен). Часто приходят люди, которых обманули. Солидные господа — дипломаты, зарубежные представители фирм. Всех их соблазнили возможностью быстро и много заработать на продаже драгоценных камней, запах легкой наживы вскружил им голову. Они включились в бизнес, в котором





ничего не понимают. Отдали за камушки последние деньги и... остались ни с чем! Итак, небольшой анализ проблемных ситуаций.

В Таджикистане автору всучили африканский рубин, сказав, что это якобы свой, местный (там есть месторождение). Пришлось его купить, потому что продавец был заметной фигурой в Таджикистане, и гость должен был «ответить» за прием и поездку в горы на шашлыки. Камень оказался сильно «подлеченным» и не стоящим почти ничего (таким красная цена — доллар за карат). Но забавно в этой истории другое: камень проник в Таджикистан, несмотря на все препоны! Много чего полезного и нужного для жизни там днем с огнем не найти. А паленый рубин из Африки — пожалуйста! Вот она, великая сила бизнеса. Бизнес работает даже там, где нет демократии и прав человека.

Стоящие таджикские рубины на сей день достаются миротворцам из ООН. Они приезжают на «джипах» на месторождения и скупают все ценное. Другим остаются остатки. Сейчас там «крышуют» этот бизнес немцы, толковые люди и в камнях разбираются. А постороннему человеку в торговлю тамошними рубинами лучше не соваться: обманут и одернут как липку...

По страшному секрету скажу вам: в Таиланде на пляже легко можно купить рубин или сапфир. Одно «но»: эти камни искусственные. Но об этом торговцы, понятное дело, ни гугу. А какие шоу они устраивают! Бьют с размаху камнем по монете — корунд ведь твердый, ему это пустяк. Ходят с лупой, предлагают посмотреть через нее на камень — проверить, нет ли обмана. Когда появляется полиция, торговец весь сжимается, вертит испуганно головой по сторонам, но... никуда не девается. Полиции он на самом деле до фени (а может, она в доле?), но он якобы от нее прячется. Так используют доверчивость туристов и миф о том, что Таиланд — страна камней... А недавно на такую же уловку попался русский турист в Пномпене (Кампучия). Жулик тоже стучал камнем по монете и озирался, «пугаясь» полиции. В результате была куплена хорошая партия искусственных рубинов. Долго потом пришлось убеждать бедолагу, что купленные им камни ничего не стоят и не надо даже тратить деньги на анализ в лаборатории.

В Мьянме вам вполне могут подсунуть на улице жадеит-империал. И не очень дорого. Поскольку почти весь империал идет оттуда, многие клюют на приманку.



На самом деле покупателю предлагают подкрашенный камень, но выявить это может только специальная машина, очень редкая, не во всякой лаборатории такая есть. За основу берут прозрачные жадеиты без хрома, они стоят как галька, и с помощью особой технологии делают из них «империалы». Работает целая мафия: внизу крестьяне-распространители, наверху большие дяди... Вот если брать целиком жилу — тогда не подделать, но это может себе позволить только геммолог.

В Шри-Ланке обычный гранат легко выдадут за александрит. Помните такой камень, который меняет цвет? Знающего человека обмануть невозможно: на самом деле «шурик» меняет цвет слегка иначе. Но много у нас народу видело настоящий александрит?

В Бразилии продают много гретого императорского топаза, но продавцы об этом не говорят. Конечно, даже гретый императорский топаз стоит хороших денег, но они-то просят как за настоящий! Работает уличная торговля, мелкие магазины и т.д. Расчет на несведущих людей... По соседству торгуют параибой из Африки. Хитрые бразильцы скупают параибу в Мозамбике и Нигерии, а продают у себя на родине под видом местной. Но мозамбикская в 20 раз дешевле — нет тех оттенков цвета. Тонкие различия — толстые результаты.

В Танзании местные Остасы Бендеры пытаются всучить туристам иолит, утверждая, что это негретый танзанит, который после термообработки станет прозрачным и синим. Действительно, иолит и негретый танзанит очень похожи, и различить их может только геммолог, который знает, что у танзанита обязательно будет отблеск на солнце. Поэтому учтите: если вам предложат негретый танзанит — посмотрите, есть ли у него отблеск от солнечного света.





В старой столице Мьянмы (Мандалай) вам расскажут, что у них самые дешевые цены на камни из-за близости месторождений. Не верьте: на самом деле цены там завышены. В Гонконге те же камни обойдутся дешевле, особенно жадеит-империал. Там покупают все китайцы и японцы. В Мьянме же вас обязательно (по большому секрету!) познакомят с каким-нибудь родственником, работающим на месторождении, который пообещает вам продать камушки по «себестоимости». Знайте: это попытка всучить дешевку втридорога.

Избегайте покупать драгоценные камни в туристических местах. Там двойная наценка, сделанная в расчете на непрофессионалов. Например, отправился я как-то в турпоездку по Израилю. В программе гордо значилось: экскурсия на алмазогранильную фабрику. У турфирмы с ней договор — они получают свою долю с каждого покупателя. В туристическом бизнесе это уже традиция. Я обычно в таких ситуациях молчу. Но тут не стерпел... Дело в том, что самолет опоздал. А экскурсия — в первый же день. Так нам не дали даже в гостиницу заскочить, вещи оставить. Прямо из аэропорта повезли на фабрику, а потом в магазин при ней. Причем рабочее время уже вышло, но нас все равно поджидали. Ну, я и стал наших туристов просвещать, сколько на самом деле стоят «брюлики». Кончилось тем, что экскурсовод... предложил мне деньги, чтобы я замолчал! Вот так туристов обманывают в Израиле. И не только там. Вы что, думаете, в Амстердаме или в том же Таиланде дело обстоит иначе?

К слову, никогда не покупайте бриллианты с рук, особенно в России. Скорее всего, это или ментовская подстава, или обман. Если же вдруг вам случайно повезет и камень будет хорошим, он практически точно окажется ворованным, и, приобретая его, вы становитесь соучастником преступления. Вам это нужно?

На минералогической выставке в Туссоне (США) можно купить все, особенно в день закрытия. Устроители следят за своей репутацией и сами разбираются с обманщиками. Но привозят туда обычно то, что не могли продать обычными каналами. Почему — не говорят. Но, по крайней мере, не обманывают. Цена на выставках обычно несколько завышена. Так что если вы хотите сэкономить при покупке, на выставки

ездить не нужно. Это вам не Московская книжная ярмарка.

Иногда водят за нос даже там, где торгуют камнями с сертификатом. В них гретые камни скрывают под неприметной буквой «Н», не расшифровывая ее смысл. Понимают только продавец и искусственный покупатель. И вы, читатель, теперь тоже об этом знаете.

Что делать? Искать профессионалов в России (их мало) и за границей (их много), после чего обращаться к ним. Оптимальный путь — заказывать изделия за рубежом в небольших фирмах. Дизайн лучше всего выбирать по каталогу. В магазине покупаешь то, что есть, а в каталоге выбираешь то, что нравится (понравился дизайн известной фирмы — его возьмут за основу). В результате получится дешевле и интереснее. Есть фирмы, которые берут за работу совсем дешево: от нескольких сотен долларов (простое кольцо, включая золото, — 200) до нескольких тысяч (сложный дизайн с большим числом камней, бриллиантовой обсыпкой и т.д.). Выигрыш огромный: в московском бутике какое-нибудь навороченное украшение обойдется вам в десятки тысяч долларов, а похожее на него, как две капли воды, но заказанное в скромной зарубежной фирме, — в несколько раз дешевле! Надо только знать, в каких фирмах заказывать. Автор уже не раз действовал по такому сценарию и может подтвердить: с точки зрения сохранения денег он самый выгодный.



## Развенчание лукавых мифов

В начале книги была перечислена «Чертова дюжина вредных мифов» о ювелирном деле и было обещано их разоблачить. Этим непростым, но благородным делом автор занимался на протяжении всего повествования. Теперь пора подвести итоги. Пройдемся еще раз по мифам, чтобы вы, читатель, могли закрепить полученные знания.

1) Самый дорогой в мире камень — бриллиант. Он очень редок, и цена на него никогда не будет падать. А еще бриллиант — лучший подарок для девушек!

На самом деле это далеко не так. Исключительно дороги только бриллианты красного, розового, синего или зеленого цвета. Они действительно ценятся чрезвычайно высоко и продаются на аукционах, даже если размером всего в один карат. Но таких камней очень и очень мало! Обычные же, бесцветные брилли-



анты используются в дорогих украшениях только для того, чтобы подчеркнуть красоту главного камня. Ведь бесцветный камень, хотя и переливающийся всеми цветами радуги, по-настоящему красивым быть не может. На современном ювелирном рынке продажа бриллиантов достигает, по разным оценкам, 70–80 процентов от всех камней. Несмотря на это, запасы нерезанных бриллиантов огромны. Более того, много богатых месторождений алмазов нарочно не вскрывается, чтобы не обрушить цену.



Рубин 8,62 карата,  
Продан за 425 000  
долларов США за карат  
на «Кристи» в 2008 г.

Что касается «лучшего подарка для девушек», это всего лишь удачный маркетинговый ход. Помните, что в США все невесты получают на обручение кольцо с «брюликом»? А ведь это яркий пример того, как умелая реклама сформировала традицию, приносящую теперь изготовителям и продавцам бриллиантов колоссальные прибыли... Хотя здравый смысл подсказывает: никакой стандартизации в этом деле быть не может! На рынке такое многоцветье драгоценных камней, что каждая девушка без труда найдет «свой» камень. Просто выбирать его нужно не под влиянием традиции или моды, а в соответствии со своим вкусом, под цвет глаз, волос или вечернего платья.

2) Все драгоценные камни в сравнении с бриллиантом — просто дешевка. Особенно рубин: в советские времена колечки с ним носила любая «тетя Клава». Современной состоятельной даме рубины не к лицу.

Надеюсь, вы уже убедились в абсурдности этого мифа и можете сами по достоинству оценить каждый из 16 драгоценных камней, о которых рассказано в книжке. Я ничего не рекламировал, просто откровенно делился с читателем своим опытом, полученным за годы работы в ювелирном бизнесе. Что же говорит мне этот опыт? Именно рубин, а вовсе не бриллиант является на сегодня самым дорогим камнем! Конечно, рубины бывают и синтетические, но мы ведь не о тех, что носила «тетя Клава».

3) Самое главное в ювелирном украшении — это бренд. Чем раскрученней бренд, тем выгоднее вложения. Только с кольцом или цепочкой от знаменитой фирмы женщина может почувствовать себя королевой!

Все ювелирные бренды раскрутились в свое время за счет щедрых заказов королей и крупных банкиров, затем пошли

нефтяные шейхи и наследники огромных состояний. Тогда за бренд платили они, а теперь бренды существуют за ваш счет. Ведь за него надо платить втрое дороже, а это, в свою очередь, позволяет бренду раскручиваться все больше и больше. Существует много способов продвижения бренда на рынке. Фирмы дарят свои украшения звездам или дают поносить на светские рауты с условием, что сюжет об этом попадет в прессу и на телевидение. Другой типичный прием — продажа камня под видом бренда. Например: «Кольцо фирмы «Картье» было продано за 2,5 миллиона долларов». И поди догадайся,



Скоро сотрудников одной из крупнейших компаний сотовой связи обяжут носить такие кольца

что это цена не столько кольца, сколько уникального рубина в 12 каратов!

А почувствовать себя королевой от наличия на украшении модного лейбла можно лишь в окружении себе подобных.

4) Стоимость зависит от дизайна: чем он сложнее и заковыристей, тем дороже изделие. Лучше всего, если дизайн разработан брендовой фирмой: такие вещи уникальны!

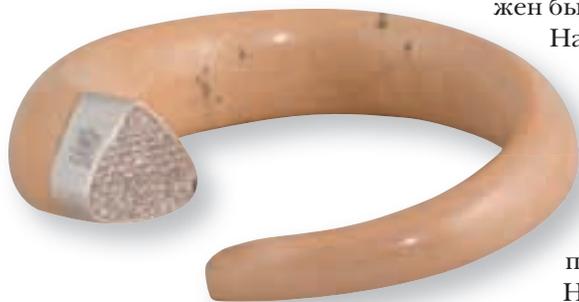
Современные технологии позволяют создавать дизайны любой сложности. Сейчас все дизайны моделируются на компьютере, потом машина выдает модель будущего изделия из воска или пластика, затем машиной же отливается украшение из металла и, наконец, туда вставляются камни. Сейчас это может делать любая ювелирная компания, не только брендовая: технические возможности у всех сопоставимы.

5) Чем старше ювелирное изделие, тем ценнее. Оставшееся от бабушки колечко — что может быть круче! Старинные бриллианты гораздо дороже — ведь сейчас так огранять уже не умеют.

Начнем с того, что «синтетику» в большом количестве стали гнать отнюдь не вчера, а еще в конце XIX века. Скорее всего, колечко с таким камнем и осталось вам от бабушки. Но даже если «бабушкин бриллиант» окажется настоящим, он будет сегодня стоить... на 30 процентов дешевле, чем современный камень! Причина в том, что ограняли раньше значительно хуже.

Другое дело, если камень принадлежал какому-нибудь знаменитому человеку и имеет свою историю. Но человек дол-





Браслет из мамонтовой кости в сочетании с золотом и бриллиантами

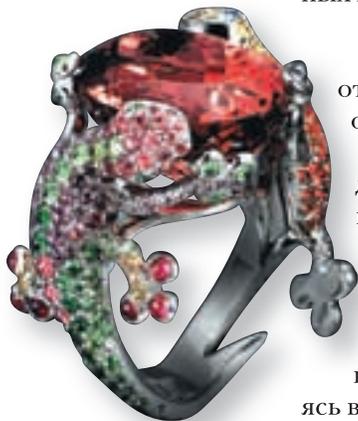
жен быть действительно знаменитый, масштаба Наполеона, Екатерины II или Пушкина.

6) Особенно круто, если драгоценности сделаны вручную. Они на голову превосходят те, что изготовлены с помощью современных технологий. За ручную работу можно и нужно платить.

На самом деле вручную сделанные украшения заметно проигрывают в качестве тем, что выполнены с помощью современных технологий. Да, вручную можно создать нечто уникальное, но, во-первых, это займет уйму времени, а во-вторых, качество «шедевра» лишь приблизится к тому, которое получается при использовании компьютеров.

7) Самое главное в украшении — это золото. Перед покупкой обязательно узнайте его пробу. Если меньше, чем 750-я, — с презрением уходите: вам хотят всучить дешевку!

Золото — всего лишь материал, из которого создается дизайн и который держит камни. Конечно, люди привыкли к украшениям из золота, чем и объясняется его высокий статус. В сущности, это вопрос традиции. А традиция — штука сложная. Например, в Англии и ее бывших доминионах до сих пор покупают золото 333-й пробы и не хотят никакой другой. В России же любой покупатель начинает с вопросов: «А это золото? А какой оно пробы? А клеймо есть?» И невдомек ему, что в действительности цена ювелирного изделия лишь в ничтожной степени зависит от золота. В первую очередь она определяется ценностью использованных камней, а во вторую — сложностью формы самого изделия.



8) Ювелирное изделие не требует ремонта. Особенно от брендовой фирмы: ведь у них такие технологии! И камни они вставляют такие прочные, что их хоть об стенку бей.

Все ювелирные изделия требуют ремонта, и носить свое добро к мастеру надо минимум раз в три года. Это общее правило, из которого, разумеется, есть исключения. Например, чем больше украшение лежит в шкатулке, тем реже его нужно показывать мастеру, а в идеале (если надевать колечко или сережки только по торжественным случаям) вам это вообще не понадобится. Но если вы привыкли носить украшения каждый день, то лучше заблаговременно, не дожидаясь выпадения камня, провести ювелирный техосмотр.

9) Российские изумруды и алмазы – самые лучшие. Якутские алмазы уже покорили мир, а наши изумруды вне конкуренции из-за своего уникального светлого оттенка!

Алмазы из России – стандартный товар. На алмазе не написано, откуда он родом, и это никак не влияет на его цену. Конечно, ребята из Якутии продают свой товар, ссылаясь на происхождение, но и ребята из Бразилии, Канады и Австралии делают то же самое... Про наши изумруды этого не скажешь: к сожалению, они не самые лучшие в мире, и это факт, широко известный в среде геммологов. Вот александрит и демантоид – другое дело: тут спору нет!

10) Камни связаны со знаками зодиака и с именем. Поэтому надо покупать украшения только с «вашим» астрологическим камнем и только подходящие к вашему имени.

Привязка камней к знакам зодиака очень распространена, вот только трудно понять, кому верить. В одном гороскопе вам порекомендуют носить яшму, в другом – сапфир, в третьем – изумруд... Китайская методика еще мудренее: она предписывает носить камни, соответствующие каждому месяцу. Некоторым астрологам и этого показалось мало: они открыли связь имени человека с конкретным камнем... Конечно, вся эта традиция уходит в глубь веков, когда на украшение смотрели как на магический предмет, амулет, оберег и т. д. Но стоит ли сегодня следовать этим языческим поверьям?

11) Правильно выбранный камень помогает человеку: успокаивает его или, наоборот, придает необычайную силу. Такие камни способны излечивать от многих болезней.

Любой камень надо просто полюбить, тогда он будет приносить вам пользу. Наукой пока не доказано влияние камня на самочувствие человека. Зато доказан так называемый «эффект плацебо», когда больному дают пустую капсулу, говоря, что это новое мощное лекарство, и ему становится лучше. Так что камни действительно лечат, просто в это надо сильно поверить. А можно заставить себя сильно поверить, например, в звезду Сириус, и излечение тоже придет. Вера – это великая сила!

Впрочем, в драгоценные камни действительно могут вам помочь – они прибавят вам уверенности в себе и повысят вашу самооценку. Что быстро заметят даже те, кто в драгоценных камнях ничего не смыслит.





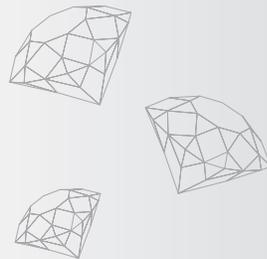
12) В наших ювелирных бутиках можно найти все лучшее, что есть на мировом рынке! И цены там вполне божеские – вы ведь покупаете не дешевку, а элитные драгоценности.

Цены на украшения в России – самые дорогие в мире! Когда вы видите в ювелирном магазине объявление о скидке на 50 процентов, знайте: этот товар изначально продавался в три раза дороже себестоимости, а теперь он будет дороже «всего» в полтора раза. Поэтому добрый совет: украшения для себя лучше покупайте в Гонконге, Америке, Таиланде, Индии или пользуйтесь услугами доверенных людей, которые там часто бывают.

13) Украшения не надо приобретать заранее. За день до свадьбы или юбилея просто зайдите в ювелирный магазин или бутик. Так поступают все ценящие свое время люди.

Срочно купить можно, конечно, все что угодно, но обойдется это вам в разы дороже! Если же планировать свою жизнь хотя бы на год вперед, то можете здорово сэкономить. Многие знакомые бизнесмены так и поступают. О подарке на следующий день рождения жены они задумываются через месяц после того, как отпраздновали предыдущий. Дело не только в том, что этим вы проявляете уважение к спутнице жизни. Просто таким способом можно снизить стоимость покупки минимум в два раза.

В заключение хочется выразить благодарность людям, которые оказывали мне помощь при написании книги: Дмитрию Белаковскому – сотруднику Минералогического музея им. А. Е. Ферсмана, Дитмару Шварцу – ведущему геммологу компании «Губелин», а также каменным дилерам и просто замечательным людям Льюису Аллену, Кристофу Аллаиру и Кеннету Сью. Их советы и консультации были очень полезны. Особую признательность мне хотелось бы выразить историку Арсению Ермолову, без помощи и советов которого эта книга не была бы написана.



# Приложения

---

**ЗАКОНЫ О ДРАГОЦЕННЫХ КАМНЯХ****Федеральный закон от 08.12.2003  
№ 162-ФЗ**

Статья 191. Незаконный оборот драгоценных металлов, природных драгоценных камней или жемчуга.

1. Совершение сделки, связанной с драгоценными металлами, природными драгоценными камнями либо с жемчугом, в нарушение правил, установленных законодательством Российской Федерации, а равно незаконные хранение, перевозка или пересылка драгоценных металлов, природных драгоценных камней либо жемчуга в любом виде, состоянии, за исключением ювелирных и бытовых изделий и лома таких изделий, — наказываются штрафом в размере от ста тысяч до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до трех лет, либо исправительными работами на срок до двух лет, либо ограничением свободы на срок до трех лет, либо арестом на срок до шести месяцев.

2. Те же деяния, совершенные:

- а) утратил силу;
- б) в крупном размере;
- в) организованной группой, группой лиц по предварительномуговору, — наказываются лишением свободы на срок до семи лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до пяти лет либо без такового.

Примечание утратило силу.

Старая редакция

Статья 191. Незаконный оборот драгоценных металлов, природных драгоценных камней или жемчуга.

1. Совершение сделки, связанной с драгоценными металлами, природными драгоценными камнями либо с жемчугом, в нарушение правил, установленных законодательством Российской Федерации, а равно незаконные хранение, перевозка или пересылка драгоценных металлов, природных драгоценных камней либо жемчуга в любом виде, состоянии, за исключением ювелирных и бытовых изделий и лома таких изделий, — наказываются штрафом в размере от двухсот до пятисот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до пяти месяцев, либо исправительными работами на срок до двух лет, либо ограничением свободы на срок до трех лет, либо арестом на срок

до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до трех лет.

2. Те же деяния, совершенные:

а) лицом, ранее судимым за незаконный оборот драгоценных металлов, природных драгоценных камней или жемчуга;

б) в крупном размере;

в) организованной группой — наказываются лишением свободы на срок от пяти до десяти лет с конфискацией имущества или без таковой.

Примечание. Деяния, предусмотренные настоящей статьей, признаются совершенными в крупном размере, если стоимость драгоценных металлов, природных драгоценных камней или жемчуга, в отношении которых совершен незаконный оборот, превышает пятьсот минимальных размеров оплаты труда.

Статья 192. Нарушение правил сдачи государству драгоценных металлов и драгоценных камней.

Уклонение от обязательной сдачи на аффинаж или обязательной продажи государству добытых из недр, полученных из вторичного сырья, а также поднятых и найденных драгоценных металлов или драгоценных камней, если это деяние совершено в крупном размере, — наказывается штрафом в размере до двухсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до семнадцати месяцев, либо арестом на срок от трех до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до пяти лет.

Примечание утратило силу.

Старая редакция

Статья 192. Нарушение правил сдачи государству драгоценных металлов и драгоценных камней.

Уклонение от обязательной сдачи на аффинаж или обязательной продажи государству добытых из недр, полученных из вторичного сырья, а также поднятых и найденных драгоценных металлов или драгоценных камней, если это деяние совершено в крупном размере, — наказывается штрафом в размере от двухсот до пятисот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до пяти месяцев, либо арестом на срок от трех до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до пяти лет.

Примечание. Нарушение правил сдачи или продажи государству драгоценных металлов и драгоценных камней признается совершенным в крупном размере, если стоимость указанных в настоящей статье предметов, не сданных или не проданных государству, превышает пятьсот минимальных размеров оплаты труда.

## Что понимается в законодательстве под драгоценными металлами и камнями

В целом ряде актов действующего законодательства используются понятия «драгоценные металлы» и «драгоценные камни»: статьи 191 и 192 Уголовного кодекса РФ, Бюджетный кодекс РФ и иные акты бюджетного законодательства РФ, Федеральный закон от 17.07.1999 № 176-ФЗ «О почтовой связи», Закон РФ от 21.07.1993 № 5485-1 «О государственной тайне» и др.

Для драгоценных камней и драгоценных металлов в ряде случаев устанавливается особый режим правового регулирования, специальный порядок хранения, учета, транспортировки и т. п.

Существует несколько отличающихся классификаций драгоценных камней и драгоценных металлов (в геологии, химии, ювелирном деле и т. д.). В целях же правового регулирования используется легальное определение, содержащееся в Федеральном законе от 26.03.1998 № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях».

Отметим, что до вступления в силу в июне 2004 года Федерального закона от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» в правоприменительной практике использовалось определение драгоценных металлов и драгоценных камней, содержащееся в статье 1 Закона РФ от 09.10.1992 № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле». Ныне действующий Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» исключил драгоценные металлы и драгоценные камни из понятия «валютные ценности» и тем самым вывел их из сферы валютно-правового регулирования.

Таким образом, в настоящий момент единственным законодательным источником, определяющим, что следует понимать под драгоценными металлами и драгоценными камнями, является Федеральный закон от 26.03.1998 № 41-ФЗ.

В статье 1 этого Закона к драгоценным металлам отнесены: золото, серебро, платина и металлы платиновой группы (палладий, иридий, родий, рутений и осмий). Данный перечень является исчерпывающим (закрытым) и может быть изменен только федеральным законом.

При этом драгоценные металлы могут находиться в любом состоянии, виде (самородном и аффинированном, то есть очищенном от примесей), в также в сырье, сплавах, полуфабрикатах, промышленных продуктах, химических соединениях, монетах, ломе, отходах производства и потребления. Драгоценные металлы могут находиться в виде ювелирных изде-

лий. Порядок отнесения изделий, содержащих драгоценные металлы, к ювелирным был установлен в продолжающем действовать Приказе Роскомдрагмета от 30.10.1996 № 146.

Под драгоценными камнями законодатель понимает природные алмазы, изумруды, рубины, сапфиры и александриты, а также природный жемчуг в сыром (естественном) и обработанном виде (статья 1 Федерального закона). Как и в случае с драгоценными металлами, перечень драгоценных камней является исчерпывающим (закрытым) и может быть изменен только федеральным законом.

К драгоценным камням приравниваются уникальные янтарные образования. Соответствующий порядок был установлен в Постановлении Правительства РФ от 05.01.1999 № 8.

## Зарубежная градация цветных камней по чистоте

### GIA Colored Gemstones Clarity Grade

Согласно этой классификации цветных камней по чистоте, все прозрачные ювелирные камни относятся к одному из четырех типов: 1, 2, 3 и Declasse. Данная классификация учитывает, какой степени чистоты обычно бывает камень, и делает на это поправку. Внутри каждого из трех типов чистота камня обозначается соответствующей аббревиатурой (от более чистых к более «забитым» включениями): VVS, VS, SI1, SI2, I1, I2, I3.

TYPE 1 clarity – обычно чистые. Для наиболее высокой градации VVS типичны незначительные включения, видимые при 10-кратном увеличении, но обычно не наблюдаемые невооруженным глазом.

К этому типу относятся: аметист, аквамарин, голубой топаз, танзанит, желтый хризоберилл и др.

VVS Type 1 – включения от ненаблюдаемых до едва заметных.

VS Type 1 – включения незначительные.

SI1 Type 1 – включения скорее значительные, вплоть до ясно видимых.

SI2 Type 1 – включения скорее ясно видимые, вплоть до выделяющихся.

I1 Type 1 – включения выделяющиеся, с умеренным негативным эффектом или повсеместные.

I2 Type 1 – включения выделяющиеся, дающие негативный эффект, повсеместные.

I3 Type 1 – включения выделяющиеся, повсеместный выраженный негативный эффект, подавляющий эстетичность и прозрачность камня.

TYPE 2 clarity – обычно содержат некоторые включения. Для наиболее высокой градации VVS типичны включения умеренного размера, свободно наблюдаемые при 10-кратном увеличении и с неко-

торым напряжением или под некоторым углом зрения — невооруженным глазом. Однако эти включения не влияют на прочность камня.

К этому типу относятся: александрит, хризолит, рубин, сапфир, шпинель, турмалин, тсаворит и др.

VVS Type 2 — включения незначительные;

VS Type 2 — включения скорее значительные, вплоть до ясно видимых;

SI1 Type 2 — включения значительные, но скорее ясно видимые;

SI2 Type 2 — включения ясно видимые, вплоть до выделяющихся;

I1 Type 2 — включения выделяющиеся, с умеренным негативным эффектом или повсеместные;

I2 Type 2 — включения выделяющиеся, дающие негативный эффект, повсеместные;

I3 Type 2 — включения выделяющиеся, повсеместный выраженный негативный эффект, подавляющий эстетичность и прозрачность камня.

TYPE 3 clarity — обычно не бывают чистыми. Для наиболее высокой градации VVS типичны включения, свободно наблюдаемые невооруженным глазом.

К этому типу относятся: изумруд, красный берилл, рубелит и др.

VVS Type 3 — включения скорее значительные, вплоть до ясно видимых;

VS Type 3 — включения значительные, но скорее ясно видимые;

SI1 Type 3 — включения ясно видимые до выделяющихся;

SI2 Type 3 — включения ясно видимые, но скорее выделяющиеся;

I1 Type 3 — включения выделяющиеся, со значительным негативным эффектом или повсеместные;

I2 Type 3 — включения выделяющиеся, дающие выраженный негативный эффект, повсеместные;

I3 Type 3 — включения выделяющиеся, повсеместный выраженный негативный эффект, подавляющий эстетичность и прозрачность камня.

DECLASSE — камень полностью непрозрачен из-за многочисленных включений.

## Американская классификация включений

FL (flawless) — включения полностью отсутствуют;

EY (eye clean) — одно или несколько крошечных включений наблюдаются только при 10-кратном увеличении;

VSI (very slightly included) — незначительные одно или несколько включений, хорошо «скрытых» огранкой или с трудом обнаруживаемых невооруженным глазом;

SI (slightly included) — «скрытые» огранкой включения, с трудом обнаруживаемые невооруженным глазом;

VLY (very lightly included) — небольшое одно или несколько включений, наблюдаемых невооруженным глазом;

LI (lightly included) — одно или несколько включений, свободно наблюдаемых невооруженным глазом, но не приводящие к утрате красоты камня и его прочности;

MI (moderately included) — «бросающиеся в глаза» включения при осмотре камня;

HI (heavily included) — в камне отсутствует пространство, свободное от включений (обычно у очень редких камней).

## Российская градация цветных камней по чистоте

Характеристики изумрудов по группе чистоты (ТУ 95 335–88):

G1 (граненый) — незначительные точечные включения и трещины редкие, едва видимые невооруженным глазом, в различных зонах камня;

G2 (граненый) — небольшие включения и трещины, образуют сгущения и сеть в отдельных зонах камня, видимые невооруженным глазом;

G3 (граненый) — включения и трещины образуют сгущения и сеть во всем объеме камня, видимые невооруженным глазом; при этом камень частично потерял прозрачность;

K1 (кабошон) — включения и трещины образуют сеть в объемах камня, видимые невооруженным глазом; при этом камень частично потерял прозрачность в периферийной зоне;

K2 (кабошон) — включения и трещины образуют густую сеть во всем объеме камня, видимые невооруженным глазом; при этом камень потерял прозрачность в центральной зоне или в объеме.

## Характеристики сапфиров по группе чистоты (прейскурант № 111, 1991 г.)

1-е качество — чистый или с незначительными дефектами в виде редких полосок, точек, включений в различных зонах камня;

2-е качество — небольшие дефекты в виде трещинок и полосок в сочетании с точечными включениями других минералов, образующих в отдельных зонах камня сгущения в сеть;

3-е качество — дефекты в виде трещинок, полосок и точечных включений других минералов, распространенные по всему камню, с участками помутнений в отдельных зонах; при этом камень частично потерял прозрачность.

### **Характеристики рубинов по группе чистоты (прейскурант № 111, 1991 г.)**

1-е качество — чистый или с незначительными дефектами в виде редких полосок, точек, включений в различных зонах камня;

2-е качество — небольшие дефекты в виде трещинок и полосок в сочетании с точечными включениями других минералов, образующих в отдельных зонах камня сгущения в сеть;

3-е качество — дефекты в виде трещинок, полосок и точечных включений других минералов, распространенные по всему камню, с участками помутнений в отдельных зонах; при этом камень частично потерял прозрачность.

**Таблица соответствия российской  
и западной классификаций бриллиантов**

Классификация бриллиантов				
	Цвет		Включения	
	Российская	Западная	Российская	Западная
1	1 — бесцветный высший или с оттенком голубизны	примерно D, E	1 — примерно	FL — IF
2	2 — бесцветный	примерно D, E	2 — примерно	IF — VVS 1
3	3 — с едва уловимым оттенком	примерно E, F	3 — примерно	VVS 1 — VVS 2
4	4 — с незначительным оттенком желтизны	примерно F, G	4 — примерно	VVS 2
5	5 — с небольшим аквамаринным, фиолетовым, серым, зеленым, желтым или незначительным коричневым надцветом	примерно G, H	5 — примерно	VS 1
6	6 — с видимым аквамаринным, серым, зеленым, желтым или небольшим коричневым оттенком	примерно H, I	6 — примерно	VS 1 — VS 2
7	7 — с ясно видимым аквамаринным, серым, зеленым, лимонным или желтым оттенком	примерно I, J	7 — примерно	VS 2 — SI 1
8	8 — желтый, с желтым, зеленым, лимонным цветом во всем бриллианте	примерно J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Z	7A — примерно	SI 1 — SI 2
9	9 — желто-коричневый и коричневый цвет	примерно Light Fancy Yellow, Fancy Yellow, Intense Yellow	8 — примерно	SI 2 — I 1
10			9 — примерно	I 1 — I 2
11			10 — примерно	I 2 — I 3
12			11 — примерно	I 3
13			12 — аналогов нет	

# Оглавление

<b>Чертова дюжина вредных мифов</b>	<b>5</b>		
<b>Ювелирный бизнес</b>	<b>9</b>		
Древнейшая профессия	10	Рубин	88
Тенденции в ювелирном бизнесе	12	Сапфир	95
Искусственные и облагороженные камни	18	Падпараджа	99
Модные дизайны	25	Изумруд	103
Каменный бизнес	27	Колумбийская специфика	109
Блеск и нищета бренда	31	Судьба русского изумруда	112
Российская специфика	35	Огранка и цена	114
Законы о драгоценных камнях в России	41	Александрит	117
<b>Огранка и оценка</b>	<b>44</b>	Шпинель	123
История огранки	45	Жадеит	127
Формы огранки	47	Демантоид	131
Принципы оценки драгоценных камней	51	Параиба	135
Каждый Охотник Желает Знать,		Танзанит	138
Где Сидит Фазан	55	Тсаворит	142
Золото и другие ценные металлы	57	Императорский топаз	145
Пробы золота	62	Опал	148
<b>Драгоценные камни</b>	<b>66</b>	Кошачий глаз (цимофан)	152
Алмаз	67	Жемчуг	155
Знаменитые алмазы	69	Редкие ювелирные камни	160
Многоликий «Де Бирс»	74	Советы напоследок	165
Алмазы России	82	Развенчание лукавых мифов	171
Цветные алмазы	85	<b>Приложения</b>	<b>177</b>

*Литературно-художественное издание*

Николай Валентинович Тимошук

## **Ювелирные тайны**

www.chess.su

*Редактор*

*С.Б. Воронков*

*Корректор*

*Л.М. Логунова*

*Дизайн макета,  
художественное оформление,  
верстка, допечатная подготовка*

*Е.М. Лацевский*

*acg.moscow@gmail.com*

Подписано в печать 20.10.08

Формат 70x90/16

Бумага мелованная. Гарнитура «NewBaskervilleC». Печать офсетная.

Усл. п. л. 37,50. Тираж 1000 экз. Изд. № 45

Заказ №

ООО «Русский мамонт»  
ОАО «Полиграфическо-издательский комплекс «Идел-Пресс»

Отпечатано в полном соответствии с качеством  
предоставленного электронного оригинал-макета  
в типографии ОАО ПИК «Идел-Пресс»  
420066, г. Казань, ул. Декабристов, д. 2



Николай Тимошук родился в Киеве, в раннем детстве был перевезен в Москву, где и вырос. Его дом, детский сад, школа, институт и аспирантура находились на одной улице, потому им рано овладела охота к перемене мест. Уже побывал в 82 странах, а Россию изездил вдоль и поперек. Свой бизнес начинал с добычи имперала (Саяны, Урал, Бирма, Балхаш), а затем бивня мамонта (Якутия, Таймыр, Чукотка, Кемерово). Для забавы начал придумывать ювелирные и шахматные дизайны, затем это хобби переросло в серьезное увлечение.

Я знаю Николая Тимошука уже 7 лет. В ювелирный бизнес он пришел через жадеит, который по праву считается королем камней в Китае. Он работал на трех жадеитовых месторождениях в России и превосходно изучил этот камень. Затем он отправился в Бирму, где так же подробно познакомился с рубином, сапфиром и шпинелью. Он помогал организовать бриллиантовый бизнес в Центральноафриканской Республике, вел дела на Мадагаскаре и в Колумбии. В Бразилии он работал вместе с известным потомственным геммологом доктором Чико Банком, проживающим в Идар-Оберштайне. Доктор Тимошук по натуре ученый-исследователь. Несколько раз он побывал и в нашей лаборатории в Люцерне. Я часто встречаюсь с Николаем в Таиланде и в Гонконге. Обычно мы беседуем о новостях на азиатском рынке, о том, как идут дела на месторождениях драгоценных камней. Он серьезно помог GGL лучше изучить русский рынок, понять менталитет и ювелирные пристрастия русских, помог нам разобраться в устройстве российской ювелирной индустрии. Николай познакомил нас с людьми, вовлеченными в ювелирный бизнес с Урала, Памира, Якутии и Казахстана. Я желаю Николаю успешно продолжить свои исследования, добывать новую увлекательную информацию, которая наверняка будет интересна читателям.



*Доктор Дитмар Шварц, –  
ведущий геммолог лаборатории Губелин (Gübelin)*

РУССКИЙ МАМОНТ



www.chess.su

www.chess.su

ОАО «Полиграфическо-  
издательский комплекс  
«Идел-Пресс»

