

СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ В РУКАХ МАСТЕРА.

**Методическое пособие
изданное в рамках проекта:
«НОВОЕ ЛИЦО
ТУЛЬСКОГО СУВЕНИРА.
ТРАДИЦИИ
И СОВРЕМЕННОСТЬ»**

**Автор и составитель:
Палевская Е.М.
Народный мастер РФ,
кандидат искусствоведения**

Тула - 2013



ВВЕДЕНИЕ.

Когда постиндустриальная эпоха сменила индустриальную, в которой основной ценностью было материальное благополучие, одним из факторов, необходимых человеку для осознания себя как полноценной личности, стала доступность впечатлений, ощущений, информированности, знаний. Эти факторы, в том числе, отразились и в повсеместном росте туризма.

Быстрое усиление финансово-экономических позиций туристской отрасли привело к тому, что во многих странах мира туризм стал существенным фактором регионального развития. Органы территориального управления различных уровней, заботятся о росте туристической активности и развитии местностей, обладающих ценными рекреационными ресурсами. Туризм рассматривается как катализатор региональной экономики, позволяющий задействовать не только весь комплекс рекреационных ресурсов, но и наиболее эффективным образом использовать совокупный производственный и социально-культурный потенциал территории при сохранении экологического и культурного разнообразия.

В тех регионах, где развивается туризм, существенно улучшается качество жизни граждан, растут показатели смежных отраслей, в первую очередь в сфере торговли, транспорта, сельского хозяйства, и, конечно, в сфере услуг — идёт дополнительный приток средств в бюджет.

В нашей стране осознана важная роль туризма не только для экономики, но и для комплексного развития территорий. В 2011 г. принята федеральная программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)». При этом каждый регион выдвигает собственную программу по реализации и развитию туризма. Тульская область по праву может стать одним из наиболее значимых и успешных туристических маршрутов в Центральном Федеральном округе РФ.

Сувенирная продукция в руках мастера.

Тульская область как никакая другая (кроме Московской) богата достопримечательностями. На её территории находятся 4 федеральных музея и множество небольших, но очень значимых и притягательных объектов туризма (не только музеев), потенциал которых ещё не до конца освоен.

Все это означает что мастера, художники и производители сувенирной продукции найдут своё место в развивающейся отрасли туризма. Среди множества составляющих программы по развитию туризма отдельное место занимает сувенирная продукция. Разумеется, в иерархии ценностей, в инфраструктуре туризма, сувенир будет стоять на одном из последних мест. Но значит ли это, что значение сувенира ничтожно? В паспорте федеральной целевой программы производство сувенирной продукции указано наряду с транспортом, связью, сельским хозяйством, торговлей и строительством. Значит, эта отрасль тоже жизненно важна для обеспечения туризма.

Это методическое издание поможет сориентироваться в важных вопросах, связанных с пониманием того, что такое сувенирная продукция, как с ней необходимо работать и каким образом культурный потенциал области может найти отражение в современных сувенирных изделиях.

Первая часть закладывает основы понимания рынка сувенирной продукции в свете развития регионального туризма.

Вторая часть призвана помочь настоящим, так и будущим профессионалам в области создания сувениров сориентироваться в вопросах самопозиционирования.

Третья часть сформирована в виде ответов на наиболее распространённые вопросы, которые возникают с началом практической деятельности по данному направлению.

Пособие предназначено для студентов и преподавателей профильных учебных заведений, профессиональных художников, мастеров и ремесленников, административных работников сферы культуры и туризма, а также для всех заинтересованных лиц.

ЧАСТЬ I.

Сувенир в современном мире.

1.1. Сувенир как лицо региона

Что такое сувенир в современном понимании? Во французском языке сувенир (souvenir) прошёл путь от глагола «вспоминать, припоминать» до существительного «память». Семантическое поле этого заимствованного слова в русском языке практически не поменялось — сувенир это вещь на память.

Итак, сувенир, прежде всего, это информационный носитель. А в современном мире информация играет первостепенную роль. Сувенирная продукция несёт информацию о том, где человек был, какие знания и впечатления получил. Т.е. это некое материальное воплощение интеллектуальных и эмоциональных ценностей, связанных с конкретным местом. Привезённый из поездки сувенир — это традиционно небольшой (или большой) знак внимания, подарок значимым людям (родственникам, друзьям, коллегам, партнёрам). Дополненный собственным рассказом и мнением дарителя о путешествии, командировке, поездке, сувенир приобретает статус рекламного носителя, а соответственно может положительно или отрицательно повлиять на субъективное мнение о регионе, откуда был привезён.

В целом сувениры призваны отражать колорит места, в котором они были произведены и приобретены. При этом нужно понимать, что не каждая вещь, купленная и привезённая из поездки, будет иметь значение как сувенир. В своё время советская торговля отнесла мелкие подарки и недорогие украшения к сувенирной продукции, что привело к искажению понятия «сувенир», которое до сих пор не изжито. Например, многочисленные китайские магниты изображающие фрукты и овощи, продаются в самых неожиданных точках российских туристических маршрутов. Однако это не сувениры, а скорее безделушки (без уничижительного оттенка а в прямом значении: нечто рассчитанное на привлечение интереса, украшение,

не принимаемое всерьёз), не имеющие права претендовать на статус сувенира. Но уже тот же магнит-помидор, привезённый из Буньоля, испанского города, в котором устраивают традиционные томатные сражения, будит у владельца уникальные воспоминания и называется сувениром по праву.

Создание, фиксирование, тиражирование знаковых образов происходит через сувенирную (рекламную) продукцию. Через зрительный образ начинается переосмысление объекта или его части, как со знаком плюс, так и со знаком минус.

Сувенир следует рассматривать как составляющую имиджа региона. Насущный вопрос, который требует внимательного подхода — это кто и как будет представлять то, что будет определено в качестве региональных брендов. И здесь мы напрямую переходим к вопросу о презентации внутреннего туризма средствами, к числу которых отнесём и сувенир. Сегодня, в государственном смысле выигрывает тот, кто доброжелателен и корректен и гостеприимен. Культура, искусство, ремесла, мастерство всегда были проводниками подобной политики и основной опорой. Россия пока сохраняет некоторое преимущество: национальная культура, ремесла и колорит не полностью утрачены и ещё относительно легко восстанавлимы. Именно художественные ремесла и живые традиции их производства продолжают быть интересны как тур-операторам, так и людям заинтересованным в туризме. А Тульская область известна как «Город мастеров».

Это не просто словосочетание, а устойчивое, знакомое всем выражение — т.е., бренд. Бренд в данном случае обозначает широко знакомое представление о том, чем славится та или иная местность и что оттуда можно привезти. Например: Мексика — сомбреро, Япония — кимоно, Турция — восточные сладости, Болгария — розовое масло. И список можно продолжать. Брендом будет то, что ассоциируется у нас с местом пребывания в качестве туриста. А в качестве сувенира будет продаваться все с этой символикой данного бренда или созданное в его рамках.

В случае с Тулой утверждение гласит, что созданное в Туле, создано мастерами своего дела: с выдумкой, качественно

и с душой. В образе нарицательного тульского Левши-мастера Лесковым обозначены как признак мастерства туляков высокие художественные и технические навыки, оригинальный подход, тонкость работы.

Однако последние десятилетия оставили в нашем обществе печальный след. В «Городе мастеров» Туле чувствуется дефицит сувенирной и художественной продукцией местного изготовления, имеющей свой колорит и при этом адаптированной к массовому спросу (а массовость качественных, но доступных изделий — один из признаков мастерства).

Поэтому так важно, чтобы в регионе увеличилось количество людей, занимающихся созданием изделий ремёсел и сувениров. Тула может и должна не только полностью обеспечивать себя сувенирной продукцией, но и «экспортировать» её за пределы области, превратившись в российскую столицу производства сувениров.

1.2. Об экономике

Качественная сувенирная продукция — это не только действенный инструмент маркетинга территорий. Также важно и то, что сувенирная продукция и в области производства, и в области реализации — важный источник дохода.

Опираясь на мировой опыт, можно заметить, что развитая инфраструктура продажи сувенирной продукции в любом посещаемом туристами месте говорит лучше всяких слов о том, что это оправдывает себя экономически.

Немаловажным в экономической составляющей будет понимание, что производство сувенирной продукции обеспечивает основную или дополнительную занятость (а значит и увеличение дохода населения).

Мы видим, как в мире, хотя и сокращаются в масштабе, но продолжают существовать традиционные и современные производства, несущие людям эстетику, радость, качественную продукцию, знания и положительные эмоции. Такие производства можно найти в каждой стране мира, в самом от-

далённом её районе. Но прежде всего они сосредоточены на туристических маршрутах или взаимодействуют с туризмом. Это путь их выживания.

Множество статей на тему ремёсел, традиционных народных промыслов и частных производств заканчиваются или начинаются словами об экономических или других трудностях. В большей части это, конечно справедливо. Первым обратил на это внимание ещё в первой трети XIX века У. Моррис, когда в Англии встал вопрос о сохранении искусств и ремёсел, гибнущих под тяжёлой пятой промышленного прогресса. Деятели искусства, культуры и ученые начала XX столетия в России, и даже советское правительство первых трудных лет нового государства понимало, что поддержка необходима. Сегодня ремесла и народное искусство нуждаются в системной государственной поддержке, в том числе, идеологической и товаропроводящей помощи. Мысль о том что промыслы являются неотделимой, эффективной и яркой доминантой понятия Россия, как внутри так и за рубежом, сегодня фиксируется на государственном уровне.

Говоря о продуманной региональной политике нужно иметь в виду массовость охвата гостей региона, доступность, в том числе, характерной материальной культуры, как отражения специфики местности. Поэтому сувенир должен быть не только хорошим, но и массово доступным. Есть и альтернатива: быть дорогим и эксклюзивным. Но туристский продукт окончательно превратился в экономическую категорию лишь в условиях массового туризма. Такая цель стоит перед отраслью и в нашей стране.

Производство сувенирной продукции может существовать в различных форматах — от индивидуальной деятельности, производимой на дому до крупной фабрики. В качестве примера последних, можно привести предприятия, образовавшиеся в советские годы в местах известных промыслов Гжели, Хохломы и др. Однако крупные предприятия не обеспечивают гибкого подхода который возможен в условиях небольших частных производств. Даже во времена, когда государство не поддерживало частных производителей ни в каких

областях экономики, для промыслов существовало исключение. Сам смысл и уклад производства сувенирной продукции традиционным методом существует как труд индивидуальный, в крайнем случае, артельный. Именно такие производства, а не крупные фабрики могут оказать поддержку региональному туризму, сделать так, чтобы его лицо в каждом отдельно взятом регионе не растворилось в изделиях национальных ремесленных брендов, выпускающих продукцию тысячными тиражами: хохлома, гжель, матрешка...

Общенациональные бренды отлично смотрятся в условиях туристических мест общероссийского масштаба. Но когда они представляют регионы, то теряют свою высокую идеологическую значимость за счёт неуместности, излишней тиражированности и несоответствию условиям и требованиям конкретной местности.

Каждый регион должен представить свои культурные и художественные традиции. Однако возникает вопрос: может ли культурная традиция обеспечить своё воспроизводство в условиях рынка? Ответ на этот вопрос уже дан нашими предшественниками, опыт которых можно позаимствовать сегодня.

Промышленный расцвет, который переживала Россия в начале 20 века, шёл параллельно с расцветом национальной идеи. Деятельность меценатов М. К. Тенишевой, С. Мамонтова, художников Е. Д. Поленовой, В. Д. Поленова, М. А. Врубеля, С. В. Малютина, К. А. Коровина, Н. К. Рериха, ученых Н. Д. Бартрама, В. С. Воронова и многих других передовых, образованных членов русского общества, а также ряда организаций — Кустарного музея, губернских и земских комитетов по ремёслам — не только подняли престиж национального художественного производства, но и обрели реальное экономическое воплощение. Период до 1917 года был отмечен не только ростом экономических показателей, в частности и в сфере ремесленной, но и ростом гордости за свою культуру и подъёмом национального самосознания, зафиксированного в вещах, сделанных в России, имеющих национальный колорит и окраску. Сегодня их вполне можно было бы отнести как к

произведениям искусства, так и к дорогим сувенирам. Их популярность росла как в России, так и за рубежом. Например, интересна такая статистика: Кустарный музей получил дохода в качестве меценатской и государственной помощи семь тысяч рублей, а остальное (35 тыс. рублей) - заработал путём реализации кустарно-ремесленных изделий. В дальнейшем ремесленное искусство, открытое в качестве оригинального и выгодного товара ещё до революции получило наименование «валютный цех страны Советов».

Сегодня изделия традиционного искусства как будто обретают второе дыхание. Уже не только специалисты, но и рядовые туристы, планируя свой визит, куда бы то ни было, изучают потенциал территории на предмет её культурного, в том числе традиционного художественного, наследия. И не только с познавательной целью, но и в качестве потребителей товаров и услуг, традиционно там развитых.

А это значит, что раз существует спрос, значит, существует и рыночная ниша, которая ждёт своих мастеров и предпринимателей. Хотелось бы, чтобы понимание этого пришло не только на уровне государственной политики, но и на уровне тех, кто эту государственную политику будет воплощать.

ЧАСТЬ 2.

Мастер народных художественных промыслов в современном мире

Чтобы успешно работать в сфере создания сувениров, в т. ч. изделий традиционных художественных промыслов (НХП) или сувениров на основе традиций НХП, требуется осознание того, чем именно вы занимаетесь и что именно вы создаёте.

Расхожий термин «народные промыслы» становится все более расплывчатым в современном мире. Большинство людей, использующих его в активной речевой практике, не всегда могут ответить на следующие вопросы:

- Какие традиционные промыслы характерны для того или иного региона и почему;
- Что такое художественная традиция и в чем она заключается в каждом конкретном случае;
- В чем отличие самодельного народного и профессионального народного искусства.
- Как промышленное производство соотносится с традиционными промыслами.

Каждый, причисляющий себя к мастерам народных промыслов, также должен уверенно понимать смысл следующих понятий, основополагающих при оценке, понимании и воспроизведении народных художественных промыслов (народного искусства). Вот некоторые из них.

Народный мастер — особая творческая личность, обладающая поэтическим складом мышления, духовно связанная со своим народом, его историей. Творчество народного мастера регулируется законом коллективности, принципами школы; определяется культурной преемственностью; развивается в коллективном творческом содружестве; представляет школу народного мастерства; осуществляется на основе известных образов и мотивов с использованием метода варьирования. Творцы в народном искусстве не выделяются как профессионалы. Коллективность в этом смысле является структурным качеством и эстетической категорией, а не ха-

рактирует сам процесс творчества. Принцип вариантности предполагает импровизацию мастера в рамках заданной системы.

Коллективность понимается исследователями как коллективный опыт, присутствие прошлого в настоящем. Начало коллективного в народном творчестве проявляется в создании народного произведения, в самой структуре творчества как процесса и в структуре художественного как результата. Форма выражения и средства подчинены строгой системе, но это не лишает произведения новизны и непосредственности, вносимых создателем. Понятие коллектива предполагает некое объединение людей, осознающих себя как индивидуальности. Коллективность была тесно связана с передачей традиций от мастера к мастеру, из поколения в поколение. Найденный кем-то новый приём или мотив быстро становился всеобщим достоянием. Народное искусство впитывает в себя какие-то внешние воздействия, постоянно обновляясь, как и любой живой организм. Но это обновление идёт в нём чрезвычайно медленно и, что самое главное, с большим отбором, так как народное искусство воспринимает лишь то, что способно органично войти в его плоть, не нарушая свойственную ему структуру, определяющую специфику и целостность его организма.

Промысел отражает историко-культурные особенности края и соотносится с понятием школы.

Школа в народном искусстве — это исторически сложившаяся художественная система, формирующая основу народных ремёсел и являющаяся отражением мышления народа, связывающая прошлое и настоящее. Кроме национальных особенностей школа несёт в себе культурные традиции, определяющие этнокультурные и эстетические особенности народа.

Промыслы — структура необычайно гибкая, подвижная, хотя и развивающаяся в рамках канона, но, тем не менее, чутко реагирующая на изменение стиля в профессиональном искусстве, индивидуализированном творчестве, на запросы времени в целом и на запросы конкретной социальной среды.

Сила искусства народных художественных промыслов заключается в передаче оригинальных приёмов местного профессионального мастерства.

Традиция — исторически сложившиеся, передаваемые из поколения в поколение обычаи, навыки, правила, художественные принципы, нормы, образы прошлого, осваиваемые и используемые для достижения целей, стоящих перед современным искусством.

Стилеобразование характерно для народного искусства на поздней стадии развития, когда уже имеет место индивидуализированное сознание. Но при этом в каждой конкретной культуре одновременно присутствуют различные пласты художественного мировосприятия, носителями которых являются сосуществующие слои общества. Приходя в сложное взаимодействие между собой, они определяют своеобразие облика той или иной культуры, искусства, ремесла.

Все изложенное разработано отечественными теоретиками в области народного искусства. Наиболее важными, определяющими суть народного искусства, являются труды М. А. Некрасовой и В. С. Воронова. Но также множество других талантливых ученых, художников, деятелей искусства начиная с конца 19 столетия внесли свой вклад в изучение и пропаганду народного искусства и промыслов.

В их числе семья Поленовых, занимавшаяся изучением развитием, поддержкой и пропагандой кустарных художественных промыслов и внёсшая большой вклад в их становление в современном понимании. В усадьбе Борок (сегодня Музей-усадьба Поленово), в Абрамцево (усадьба мецената и промышленника С.И. Мамонтова), в Талашкино (усадьба князей Тенишевых) впервые развернулась работа, которая оказала исключительно важное значение на то, что сегодня народные художественные промыслы являются национальным брендом России.

Чтобы уверенно относить себя к мастерам народных художественных промыслов вы должны чётко знать следующее о своём виде ремесла:

- Как это делается (технология и приёмы);

Сувенирная продукция в руках мастера.

- История ремесла (промысла);
- На какие исторические аналоги вы опираетесь, что привносите своего в изделия;
- Как передаются навыки (история наставничества или способ обучения); каков ваш собственный творческий путь; готовы ли вы делиться своими навыками и знаниями с другими, идущими следом за вами;
- Общаетесь ли вы со своими коллегами по цеху, сколько мастеров представляет этот вид ремесла на вашей территории, кто они, кто может считаться самым опытным;
- Занимаетесь ли вы этим профессионально или на самодеятельном уровне ;
- Где можно увидеть ваши работы, в каких мероприятиях вы участвуете.

2.1. Самодеятельное, любительское или профессиональное?

Народная художественная культура сегодня представляет собой не столько единый пласт культуры, сколько несколько взаимодействующих между собой культурных потоков. Современное гуманитарное знание выделяет несколько таких потоков, которые при этом «смешиваются» и в художественной практике, и в художественной теории:

1. Профессиональное искусство — формируется на базе широких академических знаний и опыте мирового искусства. Демонстрируется творческими индивидуальностями.

Отдельное направление, близкое народному искусству - профессиональное искусство художников-прикладников, сознательно работающих в русле народного творчества и стилизующих свои произведения в духе народного искусства (пример: творчество Е.Д Поленовой, М.В.Врубеля).

2. Народное искусство — основывается на выработанной веками традиционной и чёткой системе художественных средств, национальном каноне прекрасного, традиции, передающейся из поколения в поколение. Демонстрируется авторами, которые будучи индивидуальностями не ставят это качество на первое место, а действуют в русле коллективной

традиции.

С середины 20 столетия отдельное направление представляет народное искусство, перенесённое в область заводского промышленного производства: крупные фабрики производящие изделия художественных промыслов. (например Гжель, Тульская гармонь) .

3. Самодеятельное искусство — не имеет своей школы и устойчивой традиции. Представлено индивидуальностями не опирающимися на какой-либо художественный опыт последовательно, а вносящими своё авторское видение в процесс создания изделий.

4. Ручное ремесло, где художественная составляющая не является доминирующей (например, бондари)

Чаще всего возникает путаница о том, к какой категории относится творчество художника, работающего в русле национальных традиций. Действительно творчество может быть любительским (здесь мы поставим синоним «самодеятельным»), профессиональным и собственно относится к искусству народных художественных промыслов, исконно бытующих на данной территории. Чтобы подробнее разобраться в непростых вопросах о том, к какой линии искусства относится, например, ваши работы, ниже приведена краткая характеристика народного, профессионального и самодеятельного искусства.

Профессиональное прикладное и народное искусство. Различие между профессиональной художественной и народной культурой примерно такое же, как между национальной и этнической. Высокая культура, как и национальная, может быть только письменной, а этническая и народная — любой. Высокая (элитарная) культура создается образованным слоем общества, а народная и этническая не имеет связи с образованностью. Те для того чтобы быть профессиональным художником нужно образование, а для того чтобы профессионально заниматься народными художественными промыслами академическое образование не имеет значение.

Часто возникает путаница в терминах. Профессиональное художественное творчество применительно к на-

родным художественным промыслам означает, что человек профессионально владеет приёмами мастерства, может создавать изделия промысла на высоком профессиональном уровне в соответствии с критериями, которые принято применять к данному виду народного творчества. По существу не важным является, занимается ли художник-мастер своим делом как профессиональной деятельностью для заработка или владеет им на уровне навыка, не стремясь к зарабатыванию средств, а изготавливает изделия время от времени. На основании только последнего факта творчество не может быть отнесено к самодеятельному или любительскому, т.к. в основе критериев оценки лежат совершенно иные художественно-типологические принципы, а именно:

- *Нарративность*: отсутствие письменно фиксированных критериев при их наличии (известных в среде промыслов). При этом ремесло должно быть исторически укорененным в данных географических рамках, иметь историю места.

- *Традиционность*: народный коллектив веками отбирает, совершенствует и обогащает найденные отдельными мастерами решения. Этот механизм рождает преемственность, устойчивость художественных традиций, в рамках которых, в свою очередь, проявляется личное творчество.

- *Коллективность*: произведения народной художественной культуры не имеют закреплённого авторства не только по причине давности их существования, но и по причине основного принципа — вариативности его в процессе исполнения, в этом случае исполнитель выступает соавтором. В то же время авторство нивелируется за счёт следования традиции. Творческая индивидуальность в народном искусстве выражается через соответствие традиции, школе, канону. Этот принцип сохраняется и в современном мире, когда авторство часто известно. Но, как и прежде, общие принципы канона сильнее индивидуального вклада автора.

- *Полифункциональность*: наличие широкого спектра социальных и коммуникативных функций в народном искусстве предполагает естественную включённость зрителя в процесс. Деревенский дом, убранство, предметы быта, окружающая

природа воспринимаются как единый ансамбль, формирующий народную модель мировоздания. Это единство находит своё отражение в особом строе образов народного искусства, в частности, в так называемых «образах-уподоблениях», в которых совмещается космический и человеческий планы бытия. Отсюда активное возникновение и сохранение символическости природных явлений в народной культуре.

Самодетельное художественное творчество.

Отличительной чертой самодетельного творчества является самостоятельный и личный, в отличие от народного, взгляд на мир, непосредственность, развитие вне границ стиля или традиции. Произведения самодетельного искусства отличаются как от академических правил и норм, которые воспитываются профессиональной школой, так и от традиций и канонов народного искусства. К самодетельному творчеству в области художественного ремесла можно отнести формы творческой деятельности, находящиеся между профессиональным прикладным искусством (деятельность художника-прикладника с образованием) и традиционным народным искусством и промыслами, имеющими традицию, установленную локализацию и школу в смысле художественных и технических приёмов. А именно, к самодетельному искусству относятся: городские художественные ремесла, малые жанры рукоделия, творчество с использованием необычных или не принятых в традиционном или профессиональном искусстве материалов и технических приёмов.

Мастера самодетельного творчества могут подниматься до высот профессионального прикладного или другого искусства, образуя собственный стиль, авторское направление и переходить в разряд профессионального искусства.

Есть как примеры перехода самодетельного творчества в народное (Полхов-Майданская роспись), переходы профессионального в народное (мастерская ярославской майолики Павловой и Шепелева), и переходы самодетельного в профессиональное (творчество Пиросмани).

Народная культура нашего времени отличается от преобладающих периодов. Сегодня фольклор теряет своё универсальное положение и начинает приобретать новые формы. С одной стороны, он образует современные вторичные формы народной культуры, а с другой — повышается роль культурного наследия. И только конкретный мастер может решить для себя, в каком русле он хочет двигаться.

В настоящее время в культуре прослеживаются две глобальные, оппозиционные друг другу тенденции:

1. Процесс постоянного заимствования культурных ценностей в мире, образование неких единых эталонов универсальной и наднациональной культуры, обращённой ко всему миру и представляющей ценности, нормы, идеи, образы и символы, близкие всему человечеству. Обостряется возможность утраты народами своей культурной самобытности.

2. Процессы регионализации — потребность в осознании своего, самобытного культурно-исторического пути, в чувстве укоренённости в некоем своём социальном и культурном пространстве.

Часто взрывоподобное развитие и подключение новых областей знания, принципов производства, технологий, технических приёмов, образов и т.п. рассматривается как фактор, не позволяющий отнести искусство к традиционному народному, но это не обязательно. К традиционному прикладному русскому искусству могут быть отнесены виды творчества и изделия, которые создаются с учётом национальных художественных традиций, сохраняют то, что было создано в процессе истории народа, и приводят эти образы и технологии в соответствие с современным пониманием (имеется в виду техника, материал, художественные мотивы, в т. ч. в адаптированном виде).

К традиционным формам не конкретно тульского, но традиционного национального (в широком смысле) искусства, можно отнести роспись по дереву, плетение из лозы и других природных материалов, ковроткачество, некоторые виды бисероплетения и т.п.

В Туле эти промыслы не получили развития по ряду причин. Поэтому, если вести речь о традиционных промыслах Тульской области, то ими будут считаться те, что имели бытование (существовали в повседневной жизни) в данных географических рамках.

2.2. Что считать традиционными художественными промыслами Тульской области

К сожалению, в Тульской области нет полной системы описания промыслов и ремёсел, оценки их настоящего состояния и определения их статуса в современных условиях. Эта задача решается в настоящее время в рамках Художественно-экспертного совета по народным художественным промыслам Тульской области.

Также не всегда можно найти литературу, которая в полном объёме рассказывала бы начинающему мастеру о ремесленных традициях его края.

Чаще всего большим объёмом информации обладают опытные мастера, не один год занимающиеся своей работой, искусствоведы-специалисты и сотрудники музеев.

Поэтому каждый мастер сам должен изучать, собирать и систематизировать материал по своему виду творчества. Эта полезная работа может помочь как вам, так и людям, идущим следом.

Приведённая ниже таблица поможет сориентироваться в том, какие промыслы были традиционными для Тульской области. В ней систематизированы ремесла и промыслы по группам, а также даны некоторые необходимые данные: устойчивые названия промыслов и ремёсел (при наличии), описание среды и традиции, в которой они существовали, древняя и современная локализация, форма существования, зависящая от хода исторического процесса и экономической ситуации.

Таблица 1

Материал	Известное (устойчивое) название промысла или ремесла	Традиция, локализация, исторические данные,	Современное состояние (в т. ч. преимущественная форма хозяйственной деятельности)
Текстиль	Белевское кружево	Предположительно, промысел развивался в монастыре с XVII в., затем в усадьбах и мастерскими - кустарями в гг. Белев и Одоев. Расцвет промысла — середина конец XIX в.	Существует как прямая традиция. Представлен рядом мастеров в городах Тульской области.
	Традиционная вышивка и ткачество	Локализация — повсеместная, эти промыслы существовали как вид домашней хозяйственной деятельности. Спад в конце начале XX в. в связи с появлением мануфактурных товаров и разрушением крестьянского уклада жизни.	Существует как прямая традиция. Изучается и воспроизводится по оригинальным образцам. Представлен рядом мастеров.
	Обрядовая кукла		
Народный костюм			

<p>Металл и художественная обработка оружия</p>	<p>Тульский самовар</p>	<p>Тульские заводы (ТОЗ), Мануфактуры (Баташов, Лисицын и др.), мелкие кустарные мастерские, мастера - индивидуалы</p>	<p>Не прерывался. Представлен рядом мастеров и организованных производств.</p>
	<p>Тульская кудрявая всечка</p>		<p>Существует как прямая традиция. Представлен рядом мастеров, и в рамках организованных производств.</p>
	<p>Изготовление холодного и огнестрельного оружия в т.ч. миниатюрного оружия</p>	<p>Не прерывался. развивается на основе традиционных и современных технологий как прямая традиция производства. Представлен рядом мастеров, и в рамках организованных производств.</p>	
	<p>Декоративная обработка металла (литье,ковка, просечное и гнутое железо, алмазная грань, травление, тауширование, гравировка, басма, чеканка)</p>		
	<p>Изготовление украшений, скобяных и других изделий из металла</p>		<p>Тульские заводы (ТОЗ), Мануфактуры (Баташов, Лисицын и др.), мелкие кустарные мастерские, мастера-индивидуалы производство уменьшалось в связи с появлением новых фабричных технологий</p>

Дерево	Пряничные доски	Мастера - индивидуалы	Не прерывался. Представлен рядом мастеров, и в рамках организованных производств.
	Художественная резьба по дереву в т.ч. бытовых изделий и архитектурных деталей	Вид ремесла в Туле традиционно направленный на оформление оружия (ружейных прикладов), утвари на изготовление украшений интерьера (церкви, частные дома). Представлен мастерами индивидуалами, работавшими в русле художественной традиции не сложившейся в школу	Существует как прямая традиция. Развивается мастерами и организованными производствами в различных направлениях
Керамика	Филимоновская игрушка	Традиционная локализация - д. Филимоново, Красенки и др. Одоевского р-на ТО. В настоящее время - распыление в связи с миграцией мастеров (В т.ч. Одоев, Тула, Москва). Существует по научным данным с 17 в, по устным - с языческих времен, формирование современной образности - 19 в.	Не прерывался. Представлен рядом мастеров
	Тульская городская игрушка	Сформировался и существовал ограниченный период - середина - конец 19 в. В рамках гончарной слободы г. Тулы	Восстановлен. Изучается и воспроизводится по оригинальным образцам
	Гончарное ремесло	Возникал параллельно заселению земель ТО. Активная локализация в местах добычи глины (Одоевский р-н, Тула и проч).	Существует как прямая традиция. Представлен рядом мастеров.

<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Керамика</p>	<p>Керамический промысел: изготовление кирпичей, изразцов, др. керамических изделий хозяйственного и декоративного назначения.</p>	<p>Промысел развивался и существовал в период активного каменного строительства на территории Тулы с XVI в. По масштабам был вторым после оружейного производства. Расцвет художественной керамики: XVII - XVIII века, спад — XIX в. Мануфактуры (Малыгин, Хилл, Щекин) и мастера индивидуалы. Локализация в Туле изменялась от центра города (кремля) до так называемой Гончарной слободы (район Заречье). Существовал неразрывно с гончарным и игрушечным производством, которые в дальнейшем выделились в самостоятельные художественные промыслы.</p>	<p>Развивается на основе традиционных и современных технологий как прямая традиция производства. Представлен рядом мастеров, и в рамках организованных производств.</p>
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Пищевые промыслы</p>	<p>Белевская пастила</p>	<p>Региональная разновидность русской пастилы. С конца XIX века выпуск налажен Амвросием Прохоровым поддерживался в годы советской власти кустарями. Традицию в 2000-х гг. поддержал Белёвской консервный завод.</p>	<p>Не прерывался. Представлен рядом организованных производств.</p>

Сувенирная продукция в руках мастера.

	Тульский пряник	Самая известная региональная разновидность русского печатного пряника. Известны в Туле с XVII века. В настоящее время изготавливаются в Туле на нескольких крупных предприятиях, а также рядом более мелких производителей.	
Музыкальные промыслы	Тульская гармонь	кустарное массовое производство отечественных гармоней возникло в Туле в 1 пол. 19 века. Родоначальником считается оружейник Иван Сизов, а оригинальная (тульская) модель создана талантливым музыкантом-самоучкой Николаем Белобородовым.	Развивается на основе традиционных и современных технологий как прямая традиция производства. В настоящее время представлена организованным производством.

Другое	Кожа	Вид ремесла, оформившийся из традиционного кожедельного производства для не только для утилитарного, но и художественного и оформленные оружия и партикулярных изделий.	Развивается на основе традиционных и современных технологий как прямая традиция производства. В настоящее время представлена организованным производством
	Флористика	Вид творчества представляет создание композиций из засушенных цветов, не оформленный в промысел, но бытовавший в основном в рамках усадебной и городской культур повсеместно в России. В Тульской области ярко представлен творчеством С.А. Толстой.	Оформился в вид художественного ремесла с конца 20 в. Представлен рядом мастеров
	Резьба по камню	Кустарный промысел вобравший традицию резьбы по оружию. Представлен в основном надгробиями в г. Туле и в уездных городах ТО. Имеет несколько пиков активности связанных с демилитаризацией и уменьшением производства оружия (после Отечественной войны 1812 и после Крымской войны 1856 г.).	Не сохранился как художественная школа. Существует в Туле как производственная традиция.

2.3. Законодательная база в области НХП

Сегодня в России на региональном и федеральном уровне существует отчётливое понимание важности сохранения традиционных ремёсел и промыслов, а также того, что последние могут явиться основой национальной сувенирной экономики. Сохранение, возрождение и развитие художественных промыслов является важной государственной задачей.

Правовое регулирование отношений в этой области осуществляется в соответствии со следующими законами:

- Конституцией Российской Федерации;
 - Гражданским Кодексом Российской Федерации;
 - Налоговым Кодексом Российской Федерации;
 - «Основами законодательства Российской Федерации о культуре», от 9 октября 1992 года №3612-1;
 - Федеральным законом от 6 января 1999 года №7-ФЗ «О народных художественных промыслах»,
- и многими другими актами, направленными на поддержку НХП.

В Тульской области действует Художественно-экспертный совет по народным художественным промыслам Тульской области при Министерстве образования и культуры Тульской области. В его задачи входит:

- отнесение изготавливаемых изделий к изделиям народных художественных промыслов;
- содействие созданию экономических, социальных и иных условий организациям народных художественных промыслов и индивидуально работающим мастерам, деятельность которых направлена на создание изделий утилитарного и (или) декоративного назначения;
- участие в разработке научно обоснованной региональной политики и осуществлении мер, направленных на сохранение, возрождение и развитие народных художественных промыслов, в первую очередь, в местах их традиционного бытования;
- содействие творческому развитию коллективов худо-

жественных промыслов, индивидуально работающих мастеров и творческих групп, осуществляющих свою деятельность на территории Тульской области;

- подготовка предложений по совершенствованию правового регулирования отношений в сфере сохранения национального культурного наследия и традиций народных художественных промыслов;

- подготовка перечня образцов изделий народных художественных промыслов признанного художественного достоинства для регистрации их Министерством промышленности и торговли Российской Федерации.

Также существует Ассоциация народных промыслов России, Комиссия по народным промыслам при Союзе художников России, Всероссийский Дом народного творчества и другие организации, призванные содействовать сохранению, развитию и поддержке НХП. Все эти организации существуют для того чтобы оказывать помощь, в т. ч. консультационную мастерам народных художественных промыслов.

2.4. Создание сувенирной продукции на основе НХП

Одним из важнейших принципов в процессе создания востребованной сувенирной продукции является её создание с использованием художественных традиций НХП региона. Разумеется следует понимать особенности национального искусства, как явления в целом.

Однако наиболее ценной будет считаться сувенирная продукция представленная в регионе, на основе традиционного мастерства этого региона, поскольку именно региональный колорит в отношении техник, технологий и образов является ценным для туристической отрасли.

Сувенирная продукция региона может развиваться двумя путями. Сувенирный ассортимент может включать изделия традиционных художественных промыслов: филимоновская игрушка, пряник, гончарный подсвечник — сувенир. Или традиционные промыслы могут производить сувениры: закладка для книг или элемент открытки изготовленный кружевницей белевского кружева, миниатюрный изразец или керамический

кулон с изображением характерного орнамента.

Чтобы создавать новое, нужно знать истоки и традиции мастерства своего края, которые лежат

— в основе приемов изготовления (например, традиционные приёмы);

— в эстетике вещи, выраженной через орнамент, цветовую гамму, образность и проч..

— в назначении вещи,

Приведём 3 примера которые могут проиллюстрировать как можно работать с сувенирной продукцией на основе традиций региона.

1. Алмазная грань известна как приём художественной обработки металла широко за пределами Тулы. Но именно туляки имеют славу чудо-мастеров, которые украшали бытовые вещи и оружие этим оригинальным приёмом. Навыки изготовления алмазной грани не утрачены, но её производство не развито широко в связи с тем, что как отдельный приём грань не использовалась, а всегда являлась дополнением к более сложным и дорогостоящим техникам (гравировка, всечка, инкрустация по металлу). Поэтому работы оформленные алмазной гранью редки и дороги, хотя само изготовление отдельных элементов алмазной грани возможно и не является дорогостоящим.

Таким образом, возможно создать сувениры на основе алмазной грани в следующих вариантах и трёх ценовых категориях (по возрастающей):

- 1 «гвоздик» алмазной грани на бархатной подушечке с описанием техники и истории её производства в Туле.

- Женские украшения (перстни, серьги) оформленные алмазной гранью как самостоятельным элементом, без использования других техник и элементы украшений в брошах, заколках.

- Партикулярные изделия (табакерки, зеркала, брелки) в которых присутствует алмазная грань как основной элемент украшения

Создание такой линейки сувениров не только обогатит палитру местной сувенирной продукции, привнесёт на рынок статусные оригинальные изделия созданные в исконно туль-

ской традиции, но и обеспечит выраженный экономический эффект.

2. Белевское кружево известно своей красотой но также и тем, что на изготовление одной скатерти, к примеру, или женского воротничка уходят многие часы и в результате изделия стоит недёшево. Ценителей это не останавливает, но многие из тех, кто не имеет возможности или намерения обзавестись подобной вещью, хотели бы, тем не менее, привезти из поездки образец настоящего прославленного белевского кружева. Каким образом можно удовлетворить этот спрос? Небольшие кружевные элементы могут быть

- доминантой полиграфической открытки (кружевная розетка в вырубном окошке),
- украсить текстильную заколку для волос,
- продаваться как отдельные элементы для украшения одежды (в т.ч. свадебной)

3. Керамические изразцы. Тульские мастера делали «разных маниров печные кафли». Среди них встречаются и рельефно-расписные, и гладкие сине-белые, и гладкие многоцветные. Изразцы тульских «кирпичников» украшали летний дворец Анны Иоанновны - Анненхоф (проекту В.В. Растрелли). Это богатейший материал, который является основой для изготовления:

- Подставок под горячее и других изделий, используемых на современных кухнях
- Декоративных (единичных) элементов украшений каминов и печей, кухонных «фартуков» над разделочными столами.
- Миниатюрных сувенирных копий.

Все эти примеры показывают, как грамотное и творческое отношение с собственным традициям, основанное на профессионализме и творческой смётке, всегда присущей тульским умельцам может стать основой сувенирной экономики региона и повлиять на благосостояние как отдельных мастеров так и других участников рынка и туристической отрасли.

2.5. Обучение и возможности карьерного роста для мастера традиционных промыслов (художника прикладного искусства).

Чтобы заниматься описываемой сферой деятельности, вы можете получить образование в одном из учебных заведений по специальности декоративно-прикладное и народное искусство (кружево, вышивка, резьба по кости и дереву и проч.). Обычно каждый регион имеет учебное заведение, где готовят художников по традиционным для региона направлениям традиционного искусства. Эти учебные заведения имеют программу, направленную на углублённое изучение приёмов традиционного искусства. В нашей области это Тульский областной колледж культуры и искусства (керамика, кружево, вышивка, резьба по дереву), Профессиональное училище №10 в г. Новомосковске (роспись по дереву).

Можно закончить любое учебное заведение общего художественного профиля или пройти выучку у мастеров традиционного искусства и ремесла. Обучение проводится методом, который называется «подсадничество». Процесс заключается в том, что ученик перенимает мастерство непосредственно от мастера, из его рук и устных пояснений, работая как подмастерьем, так и самостоятельно, т.е. «подсаживаясь» к наставнику. В Тульской области планируется на организованной основе восстановить эту древнюю систему. Но пока это не сделано, по личной инициативе всегда можно найти мастера, который согласится на определённых условиях взять ученика.

Удачным опытом может стать обучение мастерству в Тульском Доме народного творчества (для взрослых) или в центрах дополнительного образования (для несовершеннолетних), которые существуют в каждом муниципальном центре.

Если вы сочтёте, что уровень вашего мастерства достоин того, чтобы его демонстрировать или сделать своей профессией, то наилучшим образом можно начать делать это через выставки, ярмарки, конкурсы различного уровня. Лучше, если это будут специализированные мероприятия. Как пример

можно привести всероссийские выставки-продажи «Ладья» и «Жар-птица», всероссийские выставки-смотры «Молодые дарования» и «Русь мастеровая», всероссийские конкурсы-фестивали, посвящённые отдельным видам ремёсел: кружеву, гончарному мастерству, текстилю, дереву. Информация о них присутствует в сети интернет, или за ней можно обратиться в соответствующие муниципальные, областные и федеральные структуры. Вот несколько примеров каналов, по которым можно получить информацию:

- Всероссийский Дом народного творчества
- Областной Дом народного творчества
- Областные и муниципальные учреждения культуры

(соответствующие отделы)

- Коллеги, владеющие такой информацией
- Сетевые ресурсы и средств массовой информации

В дальнейшем для вас открывается возможность стать народным мастером Российской Федерации (звание присваивает комиссия по народному искусству Союз Художников РФ, Москва) или получить статус мастера НХП Тульской области. Получив эти звания, вы можете обращаться за поддержкой, в т. ч. грантовой, в органы исполнительной власти. В Тульской области. В настоящее время это Министерство культуры и туризма Тульской области.

Для каждого человека естественно любить свою Родину, место, где он проживает. Если вам близко исконное творчество своего народа, и вы занимаетесь им, то нужно помнить, что вы являетесь проводником исконной традиции, её носителем, представителем живого ремесла в современном мире. Это почётно и ответственно одновременно. С уровнем профессионального роста должна расти и ваша активная творческая и жизненная позиция. Требуется участие в цеховых отношениях с коллегами, взаимодействие с людьми которые хотели бы узнать о вашем виде творчества, навыки взаимодействия с органами власти и организациями, представляющими ваши профессиональные интересы. Все это обеспечит вам успешный профессиональный путь.

ЧАСТЬ 3.

Практические рекомендации форме ответов на самые распространённые вопросы.

3.1. Как правильно выбрать свою нишу или с чего начать

В любой области нет рецепта лучше, чем этот: «занимайтесь тем, что вы любите». Вы уже мастер или хотите овладеть приёмами мастерства в какой-то области. Нет материала или вида творчества «хуже и лучше», есть только любовь, преданность делу, понимание его тонкостей и нюансов. Но, прежде всего, стоит заниматься тем ремеслом, которое характерно для местности, где вы проживаете. Неоспоримо, что самый верный путь к успеху — опираться на традиции, которыми сильна земля, область, страна, нация.

Однако в эпоху глобализации и распространения знаний границы стираются и, например, мастера филимоновской игрушки уже живут не только в Филимоново, но и в Одоеве, Туле, Москве, Калуге и даже других городах. Однако цениться игрушка будет на своей родине: в Тульской области. Именно отсюда ее привезут как сувенир.

Но даже если вы выбрали не привязанный регионально вид творчества, подумайте, какой местный колорит вы можете ему придать. Любой вид прикладного творчества с одной стороны, имеет единые корни, а с другой в разных регионах приобретает свои особенности художественного выражения, приёмов и техники. Например: резьба по дереву: промысел широко распространённый. В Туле — это изготовление пряничных досок и домовая резьба с определёнными приёмами и композиционными решениями. Но разве нельзя от домовой резьбы перейти к предметам интерьера? Прежде всего, изучайте ваши корни! Это всегда востребовано!

Другой способ найти себя — отследить потребность в чем-либо там, где вы живёте. Например, все знают о существовании квиллинга (искусство создания объёмных и плоских композиций из скрученных в спиральки длинных и узких полосок бумаги). Но, допустим, в нашем городе нет мастера квиллинга

или есть, но потребность в его работах больше, чем он может создавать. Попробуйте себя в этом виде творчества, и, может быть, это окажется вашим призванием.

Стоит помнить, что хороших мастеров много не бывает. Не бойтесь конкуренции. Посмотрите на это явление с другой стороны: в прошлом в Туле многие занимались изготовлением самоваров (открывались фабрики, торговые дома, ремесленные мастерские, а также многие делали самовары дома). И Тула прославилась своими самоварами, стала самоварной столицей! В наши дни в городе Мышкин многие жители делают мышек всех видов и размеров. И теперь именно этот сувенир привозят из этого небольшого города, именно он создал ему такую популярность, а музей Мыши стал визитной карточкой города.

Главное — чтобы ваши изделия были высокого художественного качества (см. раздел «как работать над качеством»).

3.2. Как определить наиболее удачную тематику своих работ для продажи.

Овладев традицией или переосмыслив её, попробуйте создать несколько образцов. Лучшие из них станут вашей визитной карточкой. Именно их вы сможете предложить потенциальным Продавцам. Предлагая свои изделия, вы должны ответить себе на следующий вопрос: «Где нужен такой ассортимент? Где мои изделия будут наиболее органично смотреться?». Следующим шагом необходимо предложить ваши изделия Продавцу. Это можно сделать любым способом: подготовив каталог с фотографиями, предоставив оригинальные образцы изделий, лично или по электронной почте.

Вы можете установить цены сразу или посоветоваться с Продавцом. Реакция продавца подскажет вам дальнейший ход ваших действий. Но даже если она оказалась отрицательной — это важная информация, которую стоит использовать! Спросите, в какой продукции Продавец был бы заинтересован, узнайте, какие вещи пользуются спросом и сделайте выводы. Повторите попытку позже, сразу договорившись с продавцом о такой возможности.

3.3. Что нужно знать о деловом общении.

Предлагая изделия своих рук, вы вступаете в отношения Продавец-Покупатель. Этот тип взаимоотношений подчиняется законам деловой этики, административному кодексу РФ, другими федеральными законами и нормативными актами Правительства РФ. Как и правила этикета, так и эти законы в целом понятны и известны, но никогда не лишнее их напомнить:

- По отношению ко всем участникам процесса необходимо соблюдать вежливость и следить за корректностью высказываний даже при наличии разногласий. В итоге, при возникновении существенных расхождений во мнении, возможно прибегнуть к третьей стороне. Не случайно один из пунктов стандартного договора гласит: «Товарно-денежные взаимоотношения строятся на фактах и цифрах. Поэтому главным доводом должны быть не слова, а документация, которую надо сохранять в безупречном порядке».

- О встрече обязательно надо договориться предварительно

- К встрече необходимо подготовиться: наметить круг вопросов к обсуждению, собрать материалы и образцы.

- Подготовить и отрепетировать небольшую презентацию о себе и своей продукции.

- Следует подумать как о «входе» в общение, так и о «выходе» из него. Ведь от того, насколько приятным партнёром вы оказались, зависит дальнейшее желание работать с вами. Даже расставаясь, не рвите взаимоотношений. Прощайтесь на позитивной волне, потому что главное верить в себя, и тогда в итоге все получится.

И ещё хотелось бы напомнить об этичном поведении к своим, пусть даже незнакомым, коллегам «по цеху».

- Не выпячивайте свои достоинства за счёт принижения достоинств других;

- Будьте справедливы и признавайте тех, кто работает пока лучше вас, ведь и вы когда-то станете на их место;

- Помните, тот, кто пренебрежительно отзывается о других, портит свою деловую репутацию: такое поведение ха-

рактирует его крайне негативно.

- Давайте всегда только проверенную и достоверную информацию. Не разносите слухи.

- Копирование идей нормальный процесс в искусстве, но это не должно переходить в воровство. Уважайте себя. Ваши изделия должны вдохновлять (в т.ч и тех, чьи идеи вы заимствовали), а не служить предметом споров, в т.ч. и судебных (помните, что такое тоже возможно).

3.4. Как вести текущую работу.

Как правило, в большинстве мест сувениры принимают на реализацию. Вы можете не переживать за ваши изделия, если составлена и подписана накладная и оформлен договор комиссии. Однако такая форма продажи накладывает на вас определённые обязательства, например, следить за реализацией ваших изделий, поддерживать текущий ассортимент и качество на должном уровне.

Следует определить с продавцом сроки отчётного периода. Наиболее распространённые варианты: месяц, квартал, год. В эти сроки вы можете обратиться к продавцу за предоставлением отчёта и выплатой денег (в случае если продавец не делает это автоматически).

Данные из отчёта должны дать вам представление о том, в какой именно продукции и в каком объёме нуждается продавец. На основании суммы таких данных за несколько периодов вы можете понять, сколько изделий вам стоит производить для каждого конкретного Продавца. Денежные средства выплачиваются параллельно или после составления отчёта.

3.5. Как работать над качеством.

Качество важная составляющая вашего успеха. Высокое качество делает вас уважаемым профессионалом и даёт вам материальную устойчивость в выбранной сфере работы. Никогда не стоит пренебрегать качеством или опускать его планку, уже добившись определённых успехов!

Под качеством мы понимаем несколько составляющих:

- непосредственно качество изделия (качественное, аккуратное изготовление),
- художественное качество (эстетическая значимость традиционного или оригинально стили и т. п.),
- качество вашего сервиса (упаковка, оформление, рекомендации по выкладке для Продавца и т. п.).

Если первый и последний пункт относительно понятны, то на втором, т.е на художественном качестве, стоит остановиться. Выше приводились примеры, как можно повысить свой профессиональный уровень в выбранной области творчества. Здесь лишь стоит упомянуть, что, не смотря на сложность оценки художественного качества в искусстве можно выделить такие критерии, говорящие о качестве, как мастерство, профессионализм, принадлежность к школе, следование традиции или художественное новаторство.

Художественное качество всегда останется важной составляющей в сувенирной продукции. Особенно если речь идёт о сувенире, созданном на основе или с учётом традиционных видов местных промыслов. С одной стороны требуется ценовая доступность, а с другой — для имиджа сувенира вредным может оказаться снижение качества. Примером может стать филимоновская игрушка, которую современные мастера в погоне за массовостью стали делать с короткими лапками и шеями, в то время как истинное достоинство этой игрушки заключалось как раз в вытянутых пропорциях. На лицо общее мнение о падении качества промысла, а, значит, и снижении значения игрушки как сувенира.

Художественное качество имеет два аспекта: технический и психологический. Такой подход оправдан сложившейся традицией выделять в произведении объективные свойства (материал и форму) и субъективные воздействие на воспринимающего.

Согласно классическому подходу, произведение как вещь становится ценностью за счёт технического мастерства художника и личностной зрелости художника.

Без техники (свободного владения формой) нет под-

линной креативности, так как только мастер не озабочен и не закрепощён проблемой средств выражения. Он сталкивается только с проблемой формализации цели. Художник, не овладевший академической техникой, (мастер, не овладевший традицией) остаётся ограничен личной проекцией и не может перейти к зрелым творческим задачам.

Рассмотрим второй аспект оценки качества художественного произведения — его воздействие на воспринимающий субъект, т.е. на зрителя.

Согласно крупнейшему мыслителю нашего времени в области искусства А. Менегетти, адекватным художественным языком для современности является не фигуративный, а информальный язык. Проще говоря, предмет искусства, в том числе и сувенир, имеет ценность лишь как связующее звено между зрителем и тем особым, уникальным переживанием, которое данное произведение призвано вызвать у зрителя в качестве ответной реакции. Т.е. ваши изделия должны обладать гуманистической ценностью, нести заряд положительных мыслей и чувств. Это должно быть заложено ещё при их создании, тогда они привлекут внимание покупателя и вызовут ответную реакцию — желание приобрести предмет.

3.6. Как заниматься ценообразованием.

Предлагая что-то на продажу, вы должны оценить в денежном эквиваленте произведённую вами материальную ценность, учтя все затраты:

- Материалы
- Ресурсы (электроэнергия, вода и т. п.)
- Амортизация оборудования и инструментов
- Вложенный труд
- Уплаченные налоги

Все эти пункты следует обчислить.

Материалы. Создавая изделие, художественную вещь, мастер не задумывается о потраченных материалах. Но в дальнейшем, если вы планируете это изделие повторять с целью реализации, вам надо точно посчитать затраты на материалы,

которые пойдут на его изготовление, и найти способы оптимизации этих расходов. Например, покупать их не в ближайшем магазине, а на оптовом складе, скооперироваться с коллегами и делать общие закупки, освоить использование российских и иностранных интернет-магазинов и т. п.

Ресурсы оплачиваются по существующим тарифам. Но если вы делаете изделие дома, то можете не замечать, что по вечерам у вас горит свет, а время от времени вы включаете воду чтобы вымыть руки. Однако это стоит учитывать. Пользуясь оборудованием, потребляющим, например, электроэнергию, вы можете рассчитать, сколько потрачено денег на производство одной вещи (мощность оборудования умножить на время его работы и на тариф за единицу времени). Освещение, воду, отопление можно рассматривать так же, как это делают арендодатели помещения (ведь на время работы вы как бы арендуете у себя помещение). А именно: все расходы суммируются и делятся на количество единиц изделий произведённых за месяц (или выбранную вами единицу времени). Например: ресурсы, которые вы потребовали, в денежном выражении равны 600 рублям в месяц. В этот же месяц вы изготовили 100 изделий. Делим 600 на 100 и получим, что к каждому изделию стоит прибавить по 6 рублей, т.к. это фактически понесённые вами затраты. Если вы этого не делаете, то помните, что сумма, которую вы получите как оплату вашего труда на самом деле фактически меньше (на сумму затраченных вами на оплату ресурсов сумм). Например: вы получили 6500 рублей. На самом деле только 5900 (6500-600).

Оборудование. При использовании оборудования вы должны учесть его амортизацию, т.е. износ. Оно же не будет работать вечно! Обычно это несколько лет, в зависимости от вида оборудования или инструментов. Например, вы занимаетесь лоскутным шитьём и используете швейную машинку и утюг. Утюг при постоянной работе проработает от года до трёх. Возьмём среднее число — два года. Разделим стоимость утюга на 24 месяца. Полученное число разделим на количество производимых в месяц вещей и получим сумму амортизационных отчислений, которую нужно закладывать в стоимость каждой

вещи.

Более сложный пример, где задействованы не одна, а несколько составляющих. А именно швейная машинка, и расходные к ней (шпульки, иглы, масло). Машинка служит дольше, поэтому срок её амортизации составит 5-10 лет. Но за это время, скорее всего, она будет нуждаться в ремонте, а также для неё требуются расходные материалы (те самые иглы, масло, шпульки и т. п.). Поэтому рассчитываем, так же как для утюга, месячную стоимость амортизации оборудования и прибавляем стоимость расходных материалов (например: вы покупаете 2 новые иглы в месяц, 1 новую шпульку раз в два месяца и бутылочку машинного масла раз в шесть месяцев). Произведя несложные математические вычисления и получив общую сумму стоимости расходных материалов за месяц, прибавим её к стоимости сумме амортизации машинки. Например, получилось 690 рублей. Теперь эту сумму необходимо распределить по количеству изделий. Вы сделали за месяц 5 подушек и 1 одеяло. Общая стоимость — 7500. Так вот из них 690 рублей — это амортизация оборудования.

Или можно применить другой метод расчёта: вы можете сделать 50 кукол в традиционном костюме. $690:50=13,8$ — это сумма, которая закладывается в каждую куклу как расход на амортизацию. См. комментарий выше.

Ещё пример с расчётом амортизации: вам на заказ изготовили инструмент, например резак. Сколько изделий вы создадите с помощью этого инструмента? Например, 150 пряничных досок (а потом будете его подновлять). Значит, стоимость инструмента нужно разделить на 150 и полученную величину иметь в виду как свой расход при производстве 1 доски.

Как рассчитать трудовые вложения. Какую зарплату вы рассчитывали бы получать за свой труд, если бы работали на кого-то? Представьте, что пришли договариваться с работодателем. Только будьте реалистичны. Никто не заплатит за неквалифицированный труд больше, чем за квалифицированный. Существует также понятие средней зарплаты на рынке труда в разных сферах деятельности и в разных регионах. Кстати, эти данные есть в центрах занятости, и их можно узнать. Например

Сувенирная продукция в руках мастера.

вы хороший художник, мастер прикладного искусства. Предположим, что вы хотите получать 25.000 рублей в месяц. По закону у нас восьмичасовой рабочий день и пятидневная рабочая неделя, т. е в месяце 21 восьмичасовой рабочий день, всего 168 часов. Это 149 рублей в час. Просчитайте, сколько времени уходит у вас на изготовление того или иного изделия, и вы получите стоимость вашего труда.

Например, вы изготавливаете партию из 50 деревянных ложек. Одну ложку вы режете в среднем за 30 минут (учитывайте длительность всего процесса, начиная с вырезки заготовок). Ложки вы дважды покрываете лаком (ещё $2 \times 5 = 10$ минут на одну ложку). Учтём также, что на подготовку и уборку рабочего места, материалов и инструментов ушло ещё 30 мин. Упаковка и составление накладной занимает 40 минут. Подсчитываем затраты времени на партию из 50 ложек:

Резка 50 x 30 мин. = 25 часов

Покрытие лаком 50 x 5 мин. x 2 = 8 часов 20 мин.

Составление накладной 40 минут

Подготовка и уборка 30 мин

Итого затраты времени около 36 часов

36 часов x 149 рублей = 5364 рублей всего стоит работа для партии из 50 ложек

$5364 \text{ рублей} / 50 \text{ ложек} = 107 \text{ руб } 30 \text{ коп}$ стоит сделать 1 ложку, если зарплата за такую работу составляет 25000 в месяц.

А далее вам следует сложить все расходы и оценить, конкурентоспособно ли ваше изделие на рынке. Единственная величина, которую вы можете менять это стоимость труда. Например, остальные расходы составляют 50 рублей в пересчёте на 1 ложку. Не забудем про 13% налог (см ниже). Итого вы готовы продавать 1 ложку за 190 рублей. Но купят ли её? Будем считать, что это не просто ложка, а красивая ложка, таких больше нет и вы делаете действительно интересную и качественную продукцию. А хороша ли ваша цена?

При оценке возможности продать ваше изделие следует учитывать что на ваше изделие Продавцом будет сделана наценка (от 50 до 100%), ведь и ему нужно платить налоги, возмещать расходы (например на амортизацию витринного обо-

рудования и отопление киоска), платить зарплату и, в конце концов, получать прибыль.

Итак, ваше изделие у Продавца стоит уже около 380 рублей. Проведите небольшое маркетинговое исследование, в результате которого вы должны понять следующее:

- Есть ли на рынке изделия, аналогичные вашему
- Сколько они стоят
- Чем они лучше или хуже ваших

Если вы все сделали правильно (выбрали нишу, нашли собственный выразительный язык, верно рассчитали стоимость), то вы начнёте реализовывать ваши изделия и получать за это оплату. Если вы понимаете, что в чем-то ошиблись (например ваши изделия хуже качеством или не такие интересные с художественной точки зрения, как у коллег), вы должны поработать над этим, а пока снизить уровень своих финансовых притязаний. Произведите обратные расчёты. Допустим продавец считает, что ваши ложки могли бы хорошо продаваться не за 350 а за 250 рублей. Таким образом, если неизменяемая составляющая себестоимости ложки (материалы, оборудование и проч.) составляет 50 руб., а наценка Продавца 100% , то вам остаётся 75 рублей. На такую зарплату за изготовление 1 ложки вы пока можете рассчитывать. Это составит около 104 рубля за час вместо 149, или 17500 рублей в месяц вместо 25000.

Однако следует помнить, что существует понятие «наполняемости рынка» и, возможно, вы не сможете продавать 200 ложек каждый месяц (примерно такое количество вы делаете за месяц, если на 50 ложек у вас уходит 36 часов, а в месяце 168 рабочих часов). Таким образом, вам необходимо подумать над разнообразием ассортимента и сделать для каждого изделия такой же расчёт. Далее все будет зависеть от вашей деловой активности и конкурентоспособности изделий.

Налоги эти суммы будут зависеть от той формы, по которой вы осуществляете свою деятельность. Если вы продаёте своё личное имущество (а ваш труд с использованием ваших материалов, т. е., купленных на ваши деньги, и есть ваше личное имущество) и не зарегистрированы как предприниматель, то раз в год вы должны сдать налоговую декларацию и запла-

Сувенирная продукция в руках мастера.

тить 13% с полученных сумм (в ряде случаев вы также можете получить профессиональные налоговые вычеты до 40%). Если вы зарегистрированы, то платите от 6 до 15% + пенсионные отчисления. Эти суммы также должны быть включены в стоимость вашего изделия.

3.7. Стоит регистрировать ИП или как можно работать по-другому.

Когда дело доходит до налогов, большинство художников думают, что их это не касается. Действительно, они могут сделать изделие у себя дома и продать его, например, своим знакомым или на традиционной ярмарке. Возможно, что, если вы занимаетесь этим время от времени, проблем не возникнет.

Дело в том, что когда мы платим налоги, мы как бы «материализуемся», становимся субъектами, осуществляющими «хозяйственную деятельность», с которой и платим налоги. Далее нам нужно сделать выбор: существовать так, чтобы никто не знал о нас, или во всеуслышание заявить о своём существовании. Для примера: если у нас нет свидетельства о рождении, паспорта и далее медицинского полиса, пенсионного полиса — нас как бы нет. Мы живём, но если захотим поехать куда-то, получить финансовую субсидию или медицинскую помощь, то не сможем это сделать. Ведь по документам нас нет! Если вы хотите работать в сфере, о которой мы говорим, то рано или поздно все равно столкнётесь с ситуацией, когда вам потребуется, чтобы ваше существование было признано. Кроме того если вы хотите получать помощь (а именно этого хотят большинство людей, которые работают в сферах, традиционно нуждающихся в помощи и дотировании, например в сфере науки, культуры, производства изделий народных промыслов), то сможете её получить только в случае если «вы есть».

Государство дотирует ряд областей производства, создаёт более приемлемые условия для ряда значимых для национальных интересов профессий (в том числе, поддерживает мастеров традиционных народных промыслов), но, чтобы по-

лучить эту помощь вы должны быть хозяйствующим субъектом. Например: вам хотят перечислить финансовую помощь, но для этого у вас должен быть... расчётный счёт! А знаете ли вы, что можете получить кредит на покупку оборудования по пониженной налоговой ставке или поехать на учёбу на курсы маркетинга (или другие) за счёт государства? Но для этого вы должны существовать, т.е. быть хозяйствующим субъектом, со всеми атрибутами: счётом, ИНН и прочими документами. Другой пример: вы хороший мастер и претендуете на то, что можете делать крупные заказы. Соответственно вы рассчитываете хорошо зарабатывать. Но значительные деньги это, как правило, безналичные деньги, это постепенно становится правилом, а значит, опять нужны счёт и прочие реквизиты!

Если вы «есть», вам проще добиваться своего от всех структур государственной власти и от государственных учреждений. Вы несёте финансовое бремя налогов, это обязанности, но, в то же время, получаете права. Не исключено, что именно необходимость, как это часто бывает, сделает вас активными и успешными.

Если все эти доводы для вас не являются убедительными, можно найти другие формы работы (устроиться на работу не по профилю или в смежную сферу и только часть времени уделять своим проектам), но у них также есть свои минусы и необходимо выбрать наилучший для себя вариант. Как я могу начать работать если у меня нет опыта и уверенности, но есть желание работать в этой сфере и зарабатывать своим мастерством?

Один из путей начать работать в данной сфере (создание изделий декоративно-прикладного искусства и сувенирной продукции), если вы не хотите начать работать сразу самостоятельно и взять риск на себя — это кооперация и взаимная интеграция с аналогичными производствами или людьми. Например, вы можете предложить свои услуги на 2-3 рабочих дня в неделю более крупному производителю или опытному мастеру. Не очень популярный сегодня институт «подмастерьев» служил в прошлом именно для этой цели — получить опыт и стать самостоятельным. В этом случае получаемая вами зарплата будет

Сувенирная продукция в руках мастера.

вашей «страховкой» от временных неудач. А в свободное время вы можете работать над своими личными проектами.

Также можно порекомендовать объединяться с такими же как и вы начинающими мастерами, и приобретать опыт совместно, страхуя друг друга, помогая на сложных этапах, оптимизируя расходы (например, транспортные, административные, оплату выставочных площадей и проч.) или снижая свои единовременные траты при оптовой закупке материалов. Возможно, что через такой интересный творческий союз различных направлений вы найдёте свой индивидуальный стиль в изделиях (например, сочетая в изделиях дерево и металл).

Вы должны помнить, что нельзя бесконечно бояться. В любом случае, не все способны к творческой и предпринимательской самостоятельности, и некоторым людям действительно лучше работать исполнителями, чем вести самостоятельную работу. Но если вы чувствуете себя способными когда-нибудь стать Мастером с большой буквы, будьте смелее, помня известную мудрость о том, что никто не избежит ошибок, но ошибки это плата за успех.

Оглавление

Введение	1
1. Сувенир в современном мире	3
1.1. Сувенир как лицо региона	3
1.2. Об экономике	5
2. Мастер народных художественных промыслов в современном мире	9
2.1. Самодеятельное, любительское или профессиональное?	12
2.2. Что считать традиционными художественными промыслами Тульской области	17
2.3. Законодательная база в области НХП	24
2.4. Создание сувенирной продукции на основе НХП	25
2.5. Обучение и возможности карьерного роста для мастера традиционных промыслов (художника прикладного искусства)	28
3. Практические рекомендации в форме ответов на самые распространённые вопросы	30
3.1. Как правильно выбрать свою нишу или с чего начать	30
3.2. Как определить наиболее удачную тематику своих работ для продажи	31
3.3. Что нужно знать о деловом общении.....	32
3.4. Как вести текущую работу	33
3.5. Как работать над качеством	33
3.6. Как заниматься ценообразованием	35
3.7. Стоит регистрировать ИП или как можно работать по-другому.....	40

ББК 32 -40-48

СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ В РУКАХ МАСТЕРА.

Методическое пособие изданное в рамках проекта:
«НОВОЕ ЛИЦО ТУЛЬСКОГО СУВЕНИРА.
ТРАДИЦИИ И СОВРЕМЕННОСТЬ»

Автор и составитель: Палевская Е.М.
Народный мастер РФ, кандидат искусствоведения,
гл. художник ООО «Сувенирная лавка и М»
info@palevskay-tm.ru

Информационный ресурс о промыслах:
промыслы-тулы.рф

Отпечатано на средства гранта правительства
Тульской области.

Издатель ООО «Сувенирная лавка и М»
www.palevskay-tm.ru

