

# «АГАТ» ПРЕДСТАВЛЯЕТ ЛИЦО БРЕНДА И ...

**Известные персоны, представляющие не менее известные бренды, смотрят на нас с рекламных постеров и экранов ТВ. Дима Билан предлагает весенние ароматы от «Орифлейм», Алексей Ягудин «выбирает «Снежную королеву». Все логично: легкая попса тяготеет к незатейливому парфюму, спортивные бицепсы и трицепсы неплохо смотрятся в кожанке...**

**Выбор компании «АГАТ» тоже закономерен. Элитное серебро, где каждое изделие – произведение искусства, может презентовать только артист, представляющий классическое высокое искусство.**

**Знакомьтесь: Оксана Лесничая, оперная певица (сопрано), приглашенная солистка Большого театра, ее имя украшает готовящееся в печати издание «Тольятти. 100 историй успеха».**

**В 2011 году Оксана Лесничая представляет бренд «АГАТ» на мировом ювелирном рынке.**



## ОКСАНА ЛЕСНИЧАЯ (сопрано)

Окончила Московскую государственную консерваторию им. П.И. Чайковского (класс профессора И. И. Масленниковой) и центр оперного пения Г.П.Вишневской.

Приглашенная солистка Большого театра РФ.

Участница фестивалей «Злата Прага» в Чехии, «Майские оперные вечера» в Скопье (Македония), «Декабрьские вечера» в Москве; концерта «Le Voci della Citta» в Милане (Италия),

В репертуаре:

партия Людмилы в опере М.Глинка «Руслан и Людмила», Марфы (Н.Римский-Корсаков «Царская невеста»), Маргариты (Ш.Гуно «Фауст»), Ксении (М.Мусоргский «Борис Годунов»), Царицы ночи (В.Моцарт «Волшебная флейта») Фьордилиджи (В.Моцарт «Cosi fan tutte»), Микаэлы (Ж.Бизе «Кармен»). Оратория «Илия» Ф. Мендельсона – Бартольди. Месса с-тоII и Реквием В. Моцарта, Месса G-dur Ф. Шуберта, кантата «Кармина Бурана» К. Орфа, каватина и стретта Нормы из одноименной оперы В. Беллини, Stabat Mater Дж. Россини.

Гастролировала в России, Украине, Германии, Италии, Франции, Болгарии, Японии, Грузии, Азербайджане, в странах Латинской Америки...

Я родилась в Тольятти, куда по распределению молодых специалистов на строящийся ВАЗ приехали мои родители с Украины, – рассказывает Оксана Лесничая. – В нашей семье музыка и пение звучали всегда. Мой дедушка был человеком редкого дарования: преподавал музыку, играл на всех струнных инструментах. Мама по образованию инженер, но владеет музыкальной грамотой, обладает прекрасным голосом, знает бесконечное количество песен... Окончив музыкальную школу по классу фортепиано, я поступила в музыкальное училище Тольятти на дирижерское отделение (увы, вокального не было). Но желание петь было столь велико, что, не доучившись, я уехала в Харьков. Окончила вокальное отделение Харьковского музыкального училища, а затем – Московскую консерваторию.

**Что было для вас самым сложным в овладении профессией?**

Кроме психологического аспекта – скучала по дому, было очень тяжело физически. Занятия вокалом требуют много энергии. Помню, на каникулах, будучи студенткой Харьковского училища, гостила у бабушки в селе на Полтавщине. Отдохнула, набралась сил на домашних борщах. Когда вернулась к учебе – сил было столько, что пелось само собой. Но запаса энергии хватило ровно на месяц. 1 октября организм дал сбой

# «ЦАРСКУЮ КОЛЛЕКЦИЮ»

**«Царская коллекция»: солидное приданное, элитный подарок, фамильная реликвия и... ВЫГОДНЫЕ ПРОДАЖИ!**

Изделия от «АГАТ» сегодня пользуются в России необычайно высоким спросом. Почему? Потому что в них есть все, что ценит покупатель «выше среднего»:

- качественные материалы (серебро, золото, драгоценные камни, эмаль... Вот, кстати, штрих к портрету: серебряные ложки от «АГАТа» и не гнутся, и не темнеют. Это не сувенир – ими можно и нужно пользоваться в быту);
- мастерство исполнения и разнообразие ювелирных техник (позолота, инкрустация камнями, ручная гравировка);
- солидность и статусность (тут, как говорится, без комментариев – достаточно полистать каталог);
- каждое изделие – больше чем предмет из серебра: за ним тянется шлейф истории.



– требовал подпитки: и духовной, и физической (нужно было хоть немного отдыхать и хорошо питаться, а на закупку продуктов и приготовления пищи ни сил, ни времени не было). И так повторялось из года в год. В консерватории было еще сложнее: я уже работала в театре. Трудилась вообще без выходных: воскресенье – выходной в консерватории, но рабочий день в театре. По понедельникам артисты отдыхают, но студенты-то учатся! К тому же в спектаклях нужно не только петь, но и двигаться, танцевать... Бывало, приедешь вечером после учебы и репетиции домой – буквально валишься с ног. Поспишь часов до четырех утра, потом можно чайку выпить, к занятиям подготовиться...

**Сколько времени нужно оперному певцу на новую роль?**

Чтобы выучить слова и партитуру, хватит и месяца. Но роль нужно не просто выучить – ее нужно пропустить через себя. Почувствовать, понять. Ведь артист должен донести до зрителя не столько эмоции, сколько образ... На это уходит около года. Знаете, как говорят: оперный певец – это образ мысли. Чтобы партия сложилась, нужно постоянно работать головой. Только в этом случае удастся передать аудитории энергетику роли. Легкомысленную халтуру зритель распознает сразу... и не прощает.

**«Роскошно, но не вычурно. Богато, но интеллигентно. Это вечная классика, которая с годами становится только ценнее, как Моцарт, Вивальди, Гендель... Этими вещами хочется владеть».**

*Оксана Лесничая о «Царской коллекции»*

**Представим себе: вам предложили спеть партию, о которой вы давно мечтали. Неужели у вас будет год на ее освоение?**

Когда артист мечтает о конкретной партии, то он ее уже знает хорошо. Времени нужно не так много, – только на то, чтобы вписаться в спектакль.

**О каких ролях вы мечтаете?**

Мне близки сильные драматические образы. С удовольствием бы исполнила партию Амелии в опере Д.Верди «Бал-маскарад». А одна моя мечта уже сбылась – мне посчастливилось спеть Клеопатру в опере «Юлия Цезарь и Клеопатра» в Камерном музыкальном театре имени Покровского. Борис Александрович был моим учителем, наставником. Благодаря ему, мне удалось открыть в себе совершенно новые вокальные и артистические возможности.



В основе либретто оперы «Юлий Цезарь» – исторический сюжет о том, как римский полководец Юлий Цезарь вступает в Египет, преследуя своего противника Помпея. Здесь он знакомится с египетской царицей Клеопатрой, влюбляется и принимает ее сторону в споре за власть с ее братом царем Птолемеем. Параллельно развивается еще один сюжет: Корнелия – вдова казненного по приказу Птолемея мятежного римского консула, и ее сын Секст, желая отомстить за смерть мужа и отца, организуют покушение на ненавистного Птолемея. Не сразу, но месть им удастся. Цезарь передает престол Клеопатре, и она признает господство Рима над Египтом.

### Где найти кастрата?

Партию Юлия Цезаря Георг Фридрих Гендель написал для знаменитого на весь мир тенора-кастрата Сенесино (Франческо Бернарди). По имеющимся данным, это была безмерно капризная, нервная и истеричная личность. Однажды на представлении оперы в тот момент, когда Сенесино должен был петь: «Цезарь никогда не знал, что такое страх», упала декорация. От неожиданности волевой и непобедимый Цезарь – он же Сенесино – онемел и... заплакал. Будучи заносчивым и скандальным, Сенесино редко заканчивал репетицию без выяснения отношений. В сердцах Гендель называл певца «чертовым глупцом». Но Сенесино обладал превосходным чарующим голосом, собирал полные залы. И композитору приходилось мириться со скверным характером звезды.

В свое время оперы Генделя имели сокрушительный успех. Но сегодня они – как и другие барочные оперы (написанные в эпоху и в стиле барокко) – редкость. Немногие театры и режиссеры берутся за постановку этих музыкальных шедевров.

Почему современные театры «не жалуют» барочные оперы? Одна из основных причин – проблемы с подбором исполнителей на главные мужские партии.



В XVI–XVII веках – когда, собственно, и создавались барочные оперы, – в искусстве были чрезвычайно сильны итальянские традиции. Как известно, самыми популярными и выдающимися певцами в итальянской опере были кастраты (castrati или evirati, как их корректно называли). Это удивительное явление музыкального мира эпохи Генделя. Они давали театрам колоссальные кассовые сборы. Публи-



ка буквально заходила в овациях. Слыша их чарующие голоса, дамы рыдали от восторга.

В Италии XVII века кастрация была довольно распространена, хотя и запрещена законом. Ежегодно под нож отправлялись около четырех тысяч мальчиков. Далеко не каждому удавалось покорить сцену. Но родители, ослепленные относительно простым «началом певческой карьеры» и желанием обеспечить сыновьям без-

бедное существование и мировую славу, готовы были идти на риск.

Говорят, кастраты были очень высокими, жили чрезвычайно долго, в подростковый период голос их не ломался, голосовые связки не утолщались, сохраняя высокий голос и нежный тембр до конца жизни.

Популярность певцов-кастратов сошла на нет во времена Наполеона. Бонапарт услышал в их пении «старорежимные мелодии». В результате evirati вышли из моды, и в фаворе оказались полнокровные теноры.

Сегодня, как уже говорилось, театры редко ставят оперы Генделя. Но все же ставят! Как режиссеры решают кадровый вопрос? Кого приглашают на главные мужские роли вместо кастратов?

На этот вопрос мы попросили ответить Оксану Лесничую – исполнительницу партии Клеопатры в премьерной постановке оперы «Юлий Цезарь и Клеопатра» Камерного музыкального театра имени Покровского.

«Существуют специальные методики обучения певцов, обладающих высокими голосами, – контратеноров. Разумеется, на подготовку такого вокалиста требуется не один год упорных занятий. И лишь немногие певцы достигают действительно высокого мастерства в исполнении барочных арий. В Европе, например, их работа оплачивается хорошо, их умение востребовано, поэтому недостатка в желающих овладеть этим искусством нет.

Наши театры, постоянно испытывая дефицит финансирования, как правило, не могут себе позволить держать в штате контратеноров – каждый артист должен быть задействован и в других (не барочных) постановках, хоре, ансамбле... А это бывает затруднительно для обладателей таких высоких мужских голосов. К тому же, как показывает практика, голос, адаптированный для барочных арий, так устает на репетициях, что во время премьеры нередко случаются срывы. Нужно немало времени, чтобы голос, как говорится, встал на место. Но театр не всегда может финансировать отложенный успех...»

## Чтобы заработать больше – нужно продавать не просто изделие, а комплект: изделие плюс легенда, с ним связанная.

Согласитесь: всегда приятнее вложить деньги не просто в металл, а в реликвию, ценность которой со временем только возрастет;

- многообразие тем и широта ассортимента: столовое серебро, посуда, иконы, сувениры и подарки...

Теперь о сервисе – важно, чтобы вещь было не только приятно иметь, но и удобно покупать (заказывать, коллекционировать). Возьмем, к примеру, «Царскую коллекцию» – это «реплика» на царский сервиз дома Романовых выполнена в стиле ампир из серебра, украшена позолотой, топазами, аметистами. Коллекция включает 308 предметов – все, что нужно для полной сервировки стола в едином стиле. В частности, набор тарелок с подтарельниками, чайный и кофейный

сервизы, наборы для крепких спиртных напитков, ваза для фруктов, икорница, набор для специй, супница, хлебница, креманки, мороженицы, подсвечники, кольца для салфеток ...

Понятно, что приобрести сразу даже часть коллекции под силу единичным покупателям. В то же время предметы «Царской коллекции» – это прекрасный свадебный подарок, шикарное приданое для дочерей, фамильная реликвия, достойная передаваться от отца к сыну... Покупатели это понимают и готовы формировать свою коллекцию семейных ценностей. Так воспользуйтесь этим! У вас есть уникальная возможность пополнить списки постоянных клиентов. Как?

Предложите посетителям вашего магазина:

- приобретать по одному предмету из коллекции, дозаказывая по мере возможности и необходимости изделия по каталогу. Таким образом можно собрать, к примеру, прекрасное приданое – на зависть соседям;
- попросить гостей, приглашенных на свадьбу, распределить между собой элементы коллекции – так молодожены получают в подарок семейную реликвию, начнут формировать фамильную коллекцию. За остальными предметами супруги придут сами или «командируют» гостей, приглашенных уже на другие торжества;

- воспользоваться предложением «АГАТа» и самостоятельно сформировать комплектацию. Можно, например, вместо стандартного «графин + 6 рюмок» заказать набор «графин + 12 рюмок». Или вообще заменить рюмки фужерами... Стандартный чайный набор на шесть персон можно расширить до 12 или 24;
- эффектно оформить подарок: если вы оформляете заказ заранее, «АГАТ» предоставляет фирменную стилизованную упаковку.

### ТОРГОВЫЙ ДОМ «АГАТ»



#### У ВАС ЕСТЬ ВОПРОСЫ?

Вы не знаете, с чего начать сотрудничество с «АГАТом»?

Звоните:

Тел.: (495) 649-17-23; факс: (499) 257-02-72

Пишите: info@agat-zavod.ru

Заходите на сайт: www.agat-zavod.ru

Приезжайте:

125040, Москва, Ленинградский пр-т, 8, офис 315

