



ADAMAS

Золото, спорт и космос – звенья одной цепи

Вряд ли для кого-то будет секретом, что золотое время для ювелирного бизнеса в прошлом. Снижение спроса, избыточное регулирование, наконец, пандемия – выбили из отрасли большинство участников, которые хотели «просто продавать красивые украшения».

Однако не все компании попали под нож новой экономики. Потому что в сложные времена рассудили так: «Можно, конечно, попробовать и дальше жить одной ювелиркой, но отчего бы не диверсифицировать деятельность, распределив производство по разным областям?»

Правда, чтобы стать носителем разных компетенций в производящем секторе экономики, надо очень постараться! Наш рассказ – именно о такой компании и ее команде.

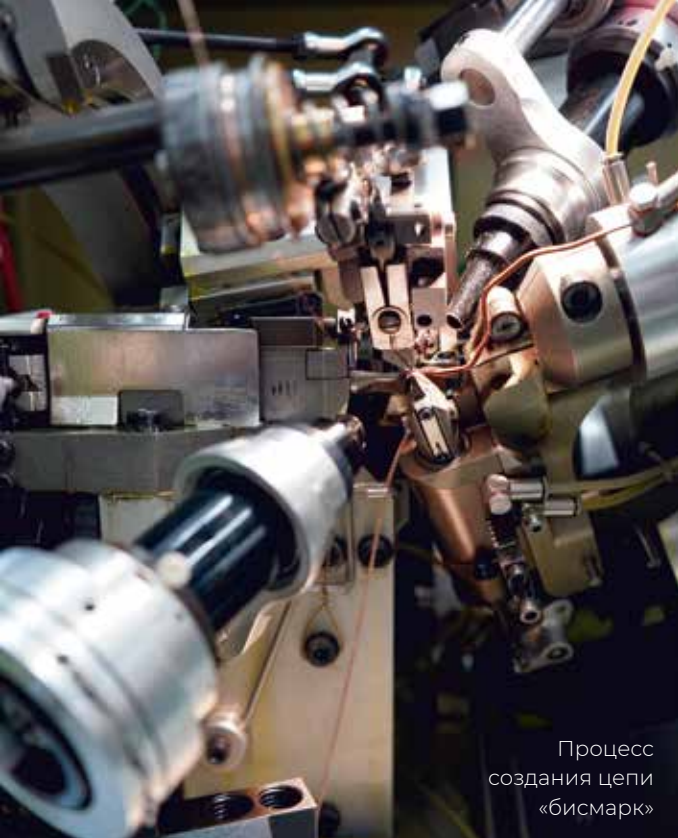


Алексей ЛАГУТЕНКОВ, независимый эксперт

Научные звания: G.G. GIA (дипломированный геммолог, Геммологический институт Америки), A.J.P. GIA (аккредитованный ювелирный профессионал Геммологического института Америки), MBA Kingston University UK (магистр делового администрирования Университета Кингстон, Великобритания).

Автор книги-бестселлера «Драгоценные камни»





Процесс
создания цепи
«бисмарк»



Стенд с
наградами
разных лет

«АДАМАС» начал свою историю в 1993 году. Если вспомнить тот период – в стране хаос. Но именно в это время акционеры «АДАМАС» решают открыть ювелирное производство. Иначе как очень смелым такой поступок не назовешь! Время показало, что это было правильное решение.

«АДАМАС» 2021 года мало напоминает то предприятие, каким оно было 28 лет назад. И дело тут не в оборудовании и не в разросшихся за 28 лет производственных площадях. До этого мне довелось посетить многих производителей. Однако я пока не встречал ювелиров, настолько свободно рассуждающих об экономике, бизнес-процессах, а также об особенностях и недостатках кайдзен в условиях России.

Сотрудники – это не средство производства. Сотрудники – это люди!

До начала экскурсии на «АДАМАС» я познакомился заместителем генерального директора Юрием КОЛЕРОВЫМ и руководителем департамента оптовых продаж Еленой РЕМНИКОВОЙ. Первое, что я услышал от них: «Главня наша ценность - люди!»

На предприятии без преувеличения трудятся династии сотрудников, а само отношение к труду – очень уважительное. Это большая редкость в наше время!



Руководство некоторых иностранных ювелирных предприятий увешивает себя золотом, чтобы подчеркнуть свою значимость. Другие хвастаются оборотом предприятия. Европейское начальство любит порассуждать о личных достижениях.

«АДАМАС» – полная противоположность! Здесь я впервые столкнулся с тем, что первые лица гордятся, что в их компании низкая текучесть кадров и уже несколько поколений одной семьи выбирают своим местом работы эту ювелирную компанию.

Еще одна особенность «АДАМАС» – диверсификация производства. Деятельность компании разделена на три направления: цепевязальное, инструментальное и ювелирное. Если в самом начале статьи разговор шел о диверсификации, то в отношении «АДАМАС»



можно применить еще модное слово «синергия». Все три направления, несмотря на их различия, поднимают предприятие на более высокий уровень. Впрочем, обо всем по порядку.

Через цепи к звездам

Первая часть экскурсии была посвящена инструментальному и цепевязальному производству, которым с самого основания компании руководит **Александр КАЙЗЕР, директор цепевязального производства**. Собственно, на первый взгляд производство цепей – процесс достаточно автоматизиро-

отзывам клиентов, эти компетенции на предприятии имеются в полной мере. За внешней простотой сложно оценить, сколько труда и мысли вложено, чтобы все внешне выглядело так, как будто достаточно купить станок и воткнуть его в розетку.

В качестве подтверждения высокого уровня инженерной мысли «АДАМАС» удалось самостоятельно разработать и запустить процесс изготовления замков-карабинов для цепочек. На первый взгляд, что сложного в таком замке? Если же попробовать решить эту задачу самостоятельно, возникает множество труднопреодолимых технических моментов. Самый сложный из них – стабильное качество при любых объемах производства. «АДАМАС» спроектировал, изготовил и запу-



Готовая продукция «АДАМАС»

ванный и формализованный. Казалось бы, что может быть проще: покупай оборудование, запускай его в работу с помощью консультантов, и дальше все будет происходить автоматически. Однако многие, кто так думал, потеряли вложенные деньги. На самом деле каждое плетение цепей требует особых, уникальных компетенций. Судя по ширине производимого «АДАМАС» ассортимента и



Цепевязальное производство «АДАМАС»



Процесс производства ювелирной цепи



стиль технологические линии, которые производят замки высокого качества двух типоразмеров. В наше время, когда буквально все закупается в Китае или Италии, такая квалификация работников вызывает чувство искреннего уважения.

Собственное инструментальное производство позволило «АДАМАС» самостоятельно проектировать и изготавливать автоматизированное оборудование. Сейчас производство не ограничивается одними драгметаллами. Продукция «АДАМАС» находит применение в аэрокосмической отрасли и других высокотехнологичных областях российской экономики.

Олимпийские технологии

Наличие высоких инженерных компетенций и хорошая производственная база в области металлообработки стали одной из причин, по которой «АДАМАС» был выбран главным производителем и поставщиком наградных медалей для Олимпиады в Сочи в 2014 году.

1284 олимпийские и паралимпийские медали были изготовлены из серебра, бронзы и оптического поликарбоната. В их дизайне соединились красота города Сочи с его снежными вершинами и песчаными пляжами и Patchwork Quilt – «лоскутное одеяло», фрагменты которого символизируют единство разных культур и национальностей Российской Федерации. Дизайн и качество изготовления наград вызвали восторг международного сообщества.

Вторую часть экскурсии провел **директор ювелирного производства Олег МАЛЬЦЕВ**.

Оказывается, Олимпиада и Паралимпиада в Сочи коснулись и ювелирного производства – по заказу Олимпийского комитета РФ «АДАМАС» изготовил наградные перстни для всех призеров, выиграв тендер у других компаний, в том числе зарубежных. Каждый перстень был выполнен по индивидуальному размеру и имел гравировку с фамилией спортсмена. Торжественное вручение состоялось на Балу олимпийцев в Кремле.



Олимпийская медаль «Сочи 2014». Производство «АДАМАС»

Наградной олимпийский перстень



Как улучшить то, что нельзя улучшить

Основные методы изготовления ювелирных украшений придуманы много веков назад. Современные технологии, конечно, более совершенны, но доля ручного труда сократилась незначительно и составляет до 90% даже в наши дни. Большинство крупных производств имеют примерно одинаковое оснащение, поэтому трудно придумать что-то новое в этой области, но «АДАМАС» и здесь смог приятно удивить. Чтобы стать лучшими, нужно искать внутренние возможности развития – улучшать организацию производствен-

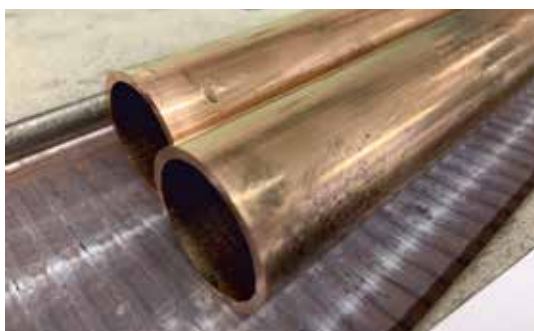
Восковые модели с закрепленными камнями, подготовленные к отливке



ных процессов. Как показывает практика «АДАМАС», в этом направлении реально добиться больших успехов.

В 1978 году сотрудник компании «Тойота» Тайити Оно, поднявшийся по служебной лестнице от рядового инженера до руководителя компании, опубликовал книгу «Производственная система Тойоты». В ней он рассказал о новых принципах управления запасами и организации «бережливого производства». После выхода в свет этой книги аббревиатура TPS (англ. Toyota Production System) стала известна во всем мире. Такой подход к организации производства превратил маленькую семейную компанию, производящую ткацкие станки, в крупнейшего автомобильного гиганта с мировым именем.

Путь «Тойоты» пытались пройти многие компании в различных отраслях по всему миру, в том числе в России, однако удалось это далеко не всем. Основная ошибка неудачного внедрения в слепых административных попытках ввода TPS как она есть, без адаптации к реалиям конкретного бизнеса. Это долгий, дорогой и очень сложный путь, на который мало у кого хватает сил и воли. Кроме того, японский и русский образ мышления



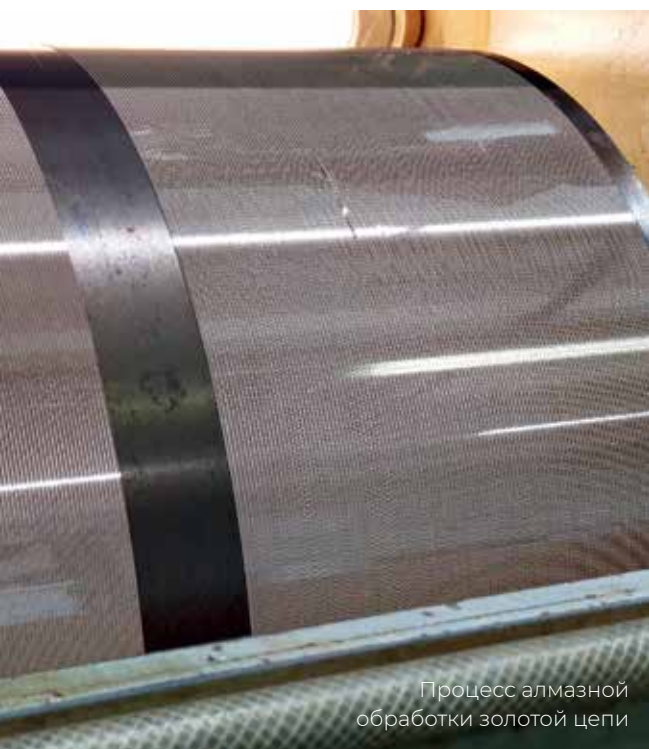
Производство обручальных колец

Заготовки обручальных колец. Золотые трубки, из которых производится нарезка колец

различаются кардинально. Поэтому производство «АДАМАС» отказалось от копирования и пошло по другому пути.

Мирового опыта внедрения TPS в ювелирной отрасли не было, поэтому не на кого было равняться. Однако знания, в том числе полученные в Японии, в учебном центре Toyota, не пропали даром! В результате скрупулезного анализа внутренних производственных процессов, а также методом проб и ошибок были отобраны для реализации те правила и методики, которые реализуемы в ювелирном деле. Как результат – значительное повышение эффективности производства и снижение общих затрат.

Также в результате внедрения и адаптации принципов компании «Тойота» улучшилось качество продукции. Об этом можно судить хотя бы по известным на всю Россию обручаль-



Процесс алмазной обработки золотой цепи



Химический анализ золотых сплавов методом купелирования



ным кольцам от «АДАМАС». Однажды мои знакомые перед свадьбой потратили почти три месяца на выбор колец. Происходило это в США, и окончательное решение было в пользу Tiffany. Скажу прямо, я – не эстет, и мне не понять, как и почему пара обручальных колец с типовым дизайном без камней может стоить 5500 долларов. Отличие этой luxury-продукции от изделий «АДАМАС» будет очевидно, только если заглянуть на внутреннюю сторону, чтобы увидеть там известный всему миру логотип.

Понятно, что бренды – это бренды, но разница цен в 10 раз – это разница в 10 раз. Маркетологи сразу скажут, что сравнивать премиальный и доступный массовый сегменты некорректно. Но и там, и тут золото без особых затей... Впрочем, не буду настаивать. Каждый делает свой выбор сам.

Кризис бьет по одним видам бизнеса, а экономический подъем – по другим. Сейчас не нужно прилагать усилий, чтобы заказать доставку украшения из любой страны мира. Даже если экономика вновь пойдет в гору, вряд ли обычные перекупщики, ранее просто привозившие ювелирку из Турции, Индии или Таиланда, вновь когда-нибудь поднимут голову. Подводя итог этой экскурсии, думается, что будущее, по всей видимости, за диверсифицированными компаниями. И «АДАМАС» – одна из них. ●



Процесс
покрытия
родием

ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД «АДАМАС»

КОНТАКТЫ ДЕПАРТАМЕНТА ОПТОВЫХ ПРОДАЖ «АДАМАС»:

МОСКВА, УЛ. ДЕКАБРИСТОВ, ВЛАДЕНИЕ 51

ТЕЛ.: +7 (800) 250-33-44, +7 (495) 730-50-51,

+7 (495) 737-37-97