

Драгоценные знания для индустрии драгоценностей

Становление и развитие цивилизованной индустрии драгоценностей создает спрос на профессиональное образование и профессиональные компетенции. Эти вещи взаимосвязаны, и в этой статье мы хотим поговорить о том, как меняется ювелирная индустрия, и что нужно, чтобы быть в ней успешным. Мы будем делать акцент на драгоценных камнях и связанных с ними геммологических компетенциях, не умаляя при этом роль ювелирных и других компетенций.

Геммологический Центр МГУ
к.г.-м.н., руководитель ГемЦентра МГУ,
Шелементьев Юрий Борисович
к.э.н., директор по развитию ГемЦентра МГУ,
Алексеева Анна Александровна



Многие десятилетия наша страна в промышленных масштабах занималась эксплуатацией недр, в том числе добычей драгоценных металлов, алмазов и других камней. Все это было в интересах государства. По сути, страна была добывающей. В какой-то момент советские министры поняли, что можно гранить и отправлять камни из наших недр, создавать ювелирные украшения, и что на них будет внутренний спрос. Была попытка наполнить рынок дешевыми ювелирными изделиями из 583 пробы с синтетическими корундами. Именно с тех пор в сознании людей термин «корунд» ассоциируется с подделкой, хотя на самом деле это название минерала, разновидностями которого являются любимые многими сапфир и рубин.

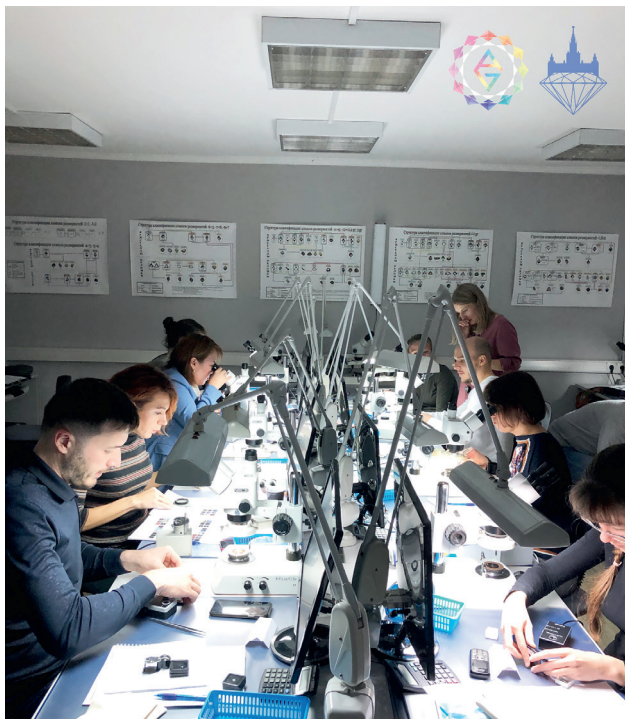
В нашей стране за десятилетия советского периода, при отсутствии свободной экономики, культура потребления драгоценностей была утрачена. После распада СССР, в момент перехода от плановой эко-

номики к рыночной, начинается становление общества потребления и возникает рынок.

За 30 лет существования рыночной экономики в нашей стране сформировалась индустрия ювелирных изделий. Она проходила разные стадии становления, об этом мы писали в предыдущей статье журнала Русский Ювелир в январе 2021. Чтобы эта индустрия достигла текущего уровня, ее участники проделали большой путь, воссоздав ювелирный рынок прак-



ОТКРЫВАЕМ
ДВЕРЬ
В ИНДУСТРИЮ
ДРАГОЦЕННОСТЕЙ



стоимости за счет своей красоты и редкости. Зачастую создание ювелирного изделия начинается от камня. Именно камень становится его центральной и главной частью. Он обуславливает высокую стоимость. Разнообразие камней очень велико, и в нем довольно сложно разобраться. Помимо множества терминов – названия минералов, их разновидностей, торговые «имена», камни характеризуются различными свойствами. Причем одни свойства являются диагностическими и используются при определении камня, другие – определяют возможное применение определенных методов облагораживания, третьи свойства обуславливают технологию их огранки, четвертые – диктуют правила их ношения и хранения. Также нужно не забыть и о том, какие именно свойства обуславливают стоимость того или иного камня и влияют на выбор потребителя. Обширные знания о камнях накапливает геммология: и поскольку камни проходят долгий путь от месторождения до потребителя, геммологические знания необходимы на каждом этапе этого «каменпровода».

тически с нуля, заимствуя подходы, которые на мировом рынке используются давно. Нужно отдать должное ювелирам: сегодня российскому потребителю предлагают камни практически со всего мира.

Мы считаем, что само понятие «ювелирный рынок» пора заменить на понятие «индустрия драгоценностей». Слово «ювелирный» отсылает скорее к тому способу, как изготавливаются вещи, в то время как понятие «драгоценный» ассоциируется с главным фактором, притягивающим потребителей. Любовь человека к камням прошла через тысячелетия, взлет и падение цивилизаций и смены эпох. Люди по-прежнему любят украшать себя и накапливать драгоценности. Индустрия драгоценностей привлекает своим блеском не только покупателей. Многие хотят войти в эту индустрию, стать ее частью. Но вот как туда попасть и какие компетенции для этого нужны – понимают не все. Развитие индустрии привело к появлению спроса на профессиональные компетенции: геммологические, ювелирные, рекламные, организаторские и другие.

Органичной частью драгоценностей являются драгоценные камни. Не только те, что относятся к драгоценным по закону, но и многие другие, достигшие высокой

В последнее время бурно развивается индустрия образования, появляются учебные центры во всех сферах. Ювелирная отрасль не стала исключением. Причем компетенции в этой сфере настолько разные, что и центры эти специализируются на различных направлениях. Добыча, огранка, дизайн, эскиз, 3D-моделирование, литье, монтировка, гальваника, ювелирные обозреватели (блоггеры)... Мы можем наблюдать, как возникают новые профессии, о появлении и особенно о востребованности которых никто ранее не задумывался.

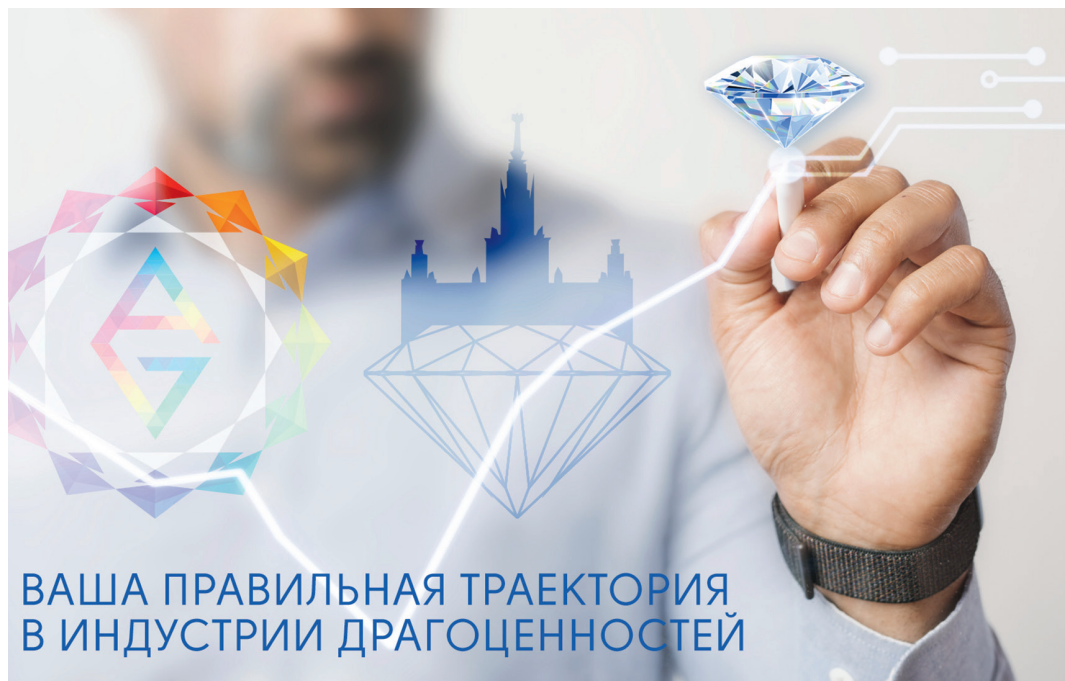


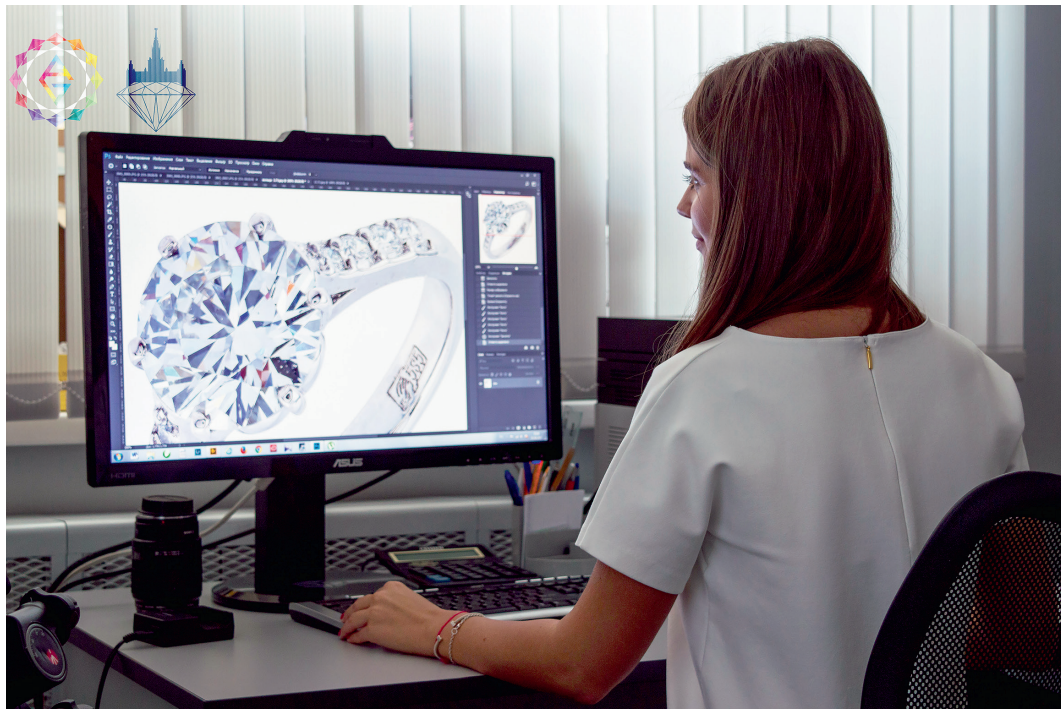
Геммология в нашей стране за последние 30 лет также прошла большой путь. Раньше, до появления рыночной экономики, камни изучались как кристаллы, как минералы, как сырье для извлечения химических элементов, как лазерные материалы и абразивы... как угодно, но только не как драгоценные объекты. Камни не воспринимались как предметы роскоши, как концентрация огромной стоимости в малом объеме, несмотря на то, что по законам того времени они считались валютными ценностями и накапливались в подземных хранилищах как стратегический запас. И когда в нашей стране возникли геммологические институты и лаборатории, многое было заимствовано из зарубежного опыта. Далее предстояло пройти долгий путь интеграции в ювелирную индустрию, получить в ней признание и занять ту нишу, которую институты и лаборатории занимают на развитых рынках.

Сегодня можно сказать, что этот путь пройден, российские геммологические институты признаны ювелирным сообществом. Российское геммологическое образование вышло на уровень, сравнимый с мировым, и при этом учитывает специфические для России стандарты. Когда возник Гемцентр МГУ, в нашем портфолио было всего две учебные программы. На сегодняшний день их два десятка: курсы по бриллиантам, цветным камням, алмазному сырью, специализированные программы по ювелирному эскизу, 3D-моделированию, тренинги для ритейла, кастомные программы для ведущих ювелирных ком-

паний, бизнес-программы. Программы разделяются на уровни: одни для новичков, другие для более опытных слушателей. Такое многообразие, с одной стороны, отражает разнообразие задач и запросов нашей индустрии, а с другой стороны, при таком количестве разных программ людям становится трудно ориентироваться во всем этом многообразии.

Поэтому возникло понятие как «индивидуальная образовательная траектория». Мы, по сути, открываем дверь в индустрию драгоценностей, для тех, кто хочет в нее войти и занять свое место. И перед тем, как слушатель выбирает ту или иную учебную программу, мы консультируем его, не просто рассказывая, чему посвящен тот или иной курс, а принимаем во внимание бэкграунд слушателя, его индивидуальные особенности и личный опыт, его нацеленность на то или иное направление, в какой-то мере его потенциал. При планировании индивидуальной образовательной траектории, зачастую, нужна не одна, а больше учебных программ, и в правильной последовательности. Есть случаи, когда после прохождения базового курса выпускник идет работать в индустрию, и после такой практики снова приходит на курсы, но уже на специальные, или более углубленные. Мы также организуем поездки на месторождения, рынки, международные выставки, и мыслим их как продолжение обучения. Мы проводим также курсы, посвященные планированию и организации бизнеса, что в совокупности с геммологическими программами позволяет создавать добавленную стоимость, получать





прибыль и находить в индустрии свое место. В свою очередь, наши выпускники, имеющие свою историю успеха и практический опыт, приходят на наши курсы в качестве приглашенных участников рынка и делятся своим опытом.

Такая система позволяет увеличить эффективность обучения и сблизить его с практической работой на рынке. Мы подбираем для каждого слушателя такую траекторию обучения, которая отвечает задачам его бизнеса, и это позволяет воплощать самые амбициозные планы и мечты. Индустрия драгоценностей, традиционно закрытая и консервативная, когда все компетенции передавались от отца к сыну и от деда к внуку, получает приток новой крови, новых идей и новых талантов. Таким образом, от этого выигрывают все.

Специализированные курсы вместе с новым подходом в обучении резко сокращают то время, которое необходимо для получения профессии. И есть еще одна важная составляющая. Если консультант, работающий с клиентами, не владеет предметом, не является экспертом, не может грамотно рассказать о товаре, то клиенты это видят и теряют доверие к такому «консультанту», уходя от него без покупки. Профессиональное обучение позволяет повышать уровень продавцов и консультантов, позволяет им выглядеть экспертами своего дела и, в свою очередь,

заниматься расширением знаний потребителей. И таким образом, все участники рынка могут сообща работать над возрождением культуры потребления драгоценностей.

Спрос на осознанное потребление приводит к появлению учебных программ для потребителя. Важно понимать, что образовательные продукты, созданные для профессионалов, не подойдут конечному потребителю. Когда мы видим, какие свойства бриллианта делают его привлекательным товаром, мы создаем отдельные учебные программы на тему «как продать бриллиант», рассчитанную на дилеров, ювелиров и консультантов. И, помимо этого, создаются программы «как выбирать и покупать бриллианты», в которых те же свойства камня подаются полезным и понятным для потребителя способом. Люди любят драгоценности, но прошло то время, когда покупки делаются без понимания, спонтанно. В современном мире все очень быстро меняется: сама индустрия, рынок, потребитель. И в условиях этих изменений важно быть в потоке – повышать свою квалификацию, улучшать свой продукт, завоевывать доверие к своему бренду. Значит, пришло время для еще одной важной компетенции – способности жить в меняющемся мире, способность видеть эти перемены, получать новые знания и использовать их для роста и развития.

gem-center.ru