



Александр Николаевич РАК,
генерал-есаул Запорожского
казачества

УКРАИНСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «АГАТ» ОБРАЗОВАЛОСЬ В НАЧАЛЕ 90-Х ГОДОВ. В ТО ВРЕМЯ НА НЕМ РАБОТАЛИ ВСЕГО ТРИ ЧЕЛОВЕКА, А СЕГОДНЯ ОКОЛО 500 ПРОФЕССИОНАЛОВ СОЗДАЮТ НА ЗАВОДЕ ИЗЫСКАННЫЕ ЮВЕЛИРНЫЕ ИЗДЕЛИЯ ИЗ ЗОЛОТА И СЕРЕБРА. СТОЛОВОЕ СЕРЕБРО «АГАТА» ИЗВЕСТНО ДАЛЕКО ЗА ПРЕДЕЛАМИ УКРАИНЫ. В РОССИИ ЖЕ ПРОДУКЦИЯ СТАЛА НАСТОЛЬКО ПОПУЛЯРНОЙ, ЧТО НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД БЫЛО ОТКРЫТО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ. СТОЛЬ УСПЕШНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ОКАЗАЛАСЬ БЫ НЕВОЗМОЖНА БЕЗ УЧАСТИЯ ТАЛАНТЛИВОГО РУКОВОДИТЕЛЯ И ИДЕЙНОГО ВДОХНОВИТЕЛЯ – ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ЗАВОДА «АГАТ» АЛЕКСАНДРА НИКОЛАЕВИЧА РАКА, КОТОРЫЙ ВКЛАДЫВАЕТ В ДЕЛО НЕ ТОЛЬКО ЗНАНИЯ И РЕСУРСЫ, НО И ДУШУ...

О РОСКОШИ – С ДУШОЙ

Александр Николаевич, предприятию «Агат» в недалеком будущем исполнится 20 лет. Нелегко было начинать? Какая ситуация была в то время на рынке изделий из серебра и насколько быстро Вам удалось занять свою нишу?

Начало 90-х годов можно охарактеризовать как время активной коммерциализации, когда многие предприятия и их подразделения переходили на самоокупаемость. Само время подтолкнуло нас к развитию – от небольшой ювелирной мастерской до открытия фирмы «Агат». Рынка столового серебра на тот момент в Украине практически не было: я обошел несколько антикварных магазинов посуды и понял, что это направление можно хорошо развивать. Так мы начали заниматься посудой. В дизайне ориентировались исключительно на опыт наших прародителей, который черпали из антикварных журналов и иных

источников. А что касается технологий, то постепенно на отраслевых выставках приобреталось все необходимое производственное оборудование. Поначалу востребованность продукции была невысокой: в советское и постсоветское время люди отвыкли от подобных предметов роскоши. Но времена меняются, вкусы и запросы людей тоже. Постепенно мы вышли на достойный уровень по качеству продукции, объемам производства и продажам. Сегодня посуда ювелирного завода «Агат» очень востребована.

Продукция «Агата» ориентирована в основном на VIP-сегмент. В чем, по-Вашему, особенность работы с данной категорией покупателей?

Думаю, главная особенность – это предъявление высоких требований к товару, в част-

ности, к его качеству, за которое люди готовы платить немалые деньги. Уровень жизни наших граждан стал выше, соответственно возросли их запросы. Могу сказать, что нас, производителей, это даже дисциплинирует: из года в год мы совершенствуем качество и внешний облик своей продукции.

Московское представительство завода – ТД «Агат» было открыто недавно. Оправдались ли ожидания, связанные с ним?

Конечно, пока не все идеально и, признаюсь, нам приходится сталкиваться с некоторыми «подводными камнями». Однако регулярно участвуя в российских ювелирных выставках, мы поняли, что нас ждали и нам здесь рады: покупатели восхищены продукцией завода «Агат», которая, по словам некоторых из них, «достоинна выставляться в Лувре». Менеджеры «Агата» ведут активную работу по налаживанию связей и сотрудничества с российскими покупателями. Так что в плане укрепления своих позиций на российском рынке мы успешно продвигаемся вперед.



Ассортимент изделий завода «Агат» поражает воображение. Откуда черпаются идеи для создания дизайна роскошных столовых наборов и другой продукции? Участвуете ли Вы сами в этой творческой работе?

Как я уже упомянул, почти все наши идеи мы черпаем из опыта прародителей, из древних русских традиций. Безусловно, я лично участвую в процессе создания и утверждения эскизов. Когда получается особенно удачный

предмет, впоследствии стабильно пользующийся спросом у покупателей, мы развиваем тему и создаем коллекцию. Например, у нас есть замечательная коллекция столового серебра «Царская». Все изделия выполнены в единой стилистике, напоминающей орнаменты императорской посуды династии Романовых, – благородная, сдержанная, величественная, поистине императорская коллекция. Кстати, подобные вещи пользуются огромным успехом





за рубежом. Продукцию завода «Агат» мы неоднократно возили в Германию, Канаду, Польшу, Чехию. В каждой из этих стран живет большое количество русских людей, которые с восторгом и ажиотажем раскупают столовое серебро от «Агата». Для них это – как весточка с родины.

Насколько важен ручной труд в производстве изделий столового серебра на заводе «Агат»?

Главная особенность продукции «Агата» состоит в том, что при изготовлении каждого изделия может применяться несколько ювелирных техник одновременно: и позолота, и посеребрение, и литье, и эмаль, и инкрустация камнями... Безусловно, здесь широко используется ручная работа. Я убежден, что это крайне важно. Без ручного труда не оживет и не задышит, не будет привлекательным ни одно изделие. Только мастер своими руками может вдохнуть жизнь в предмет и подарить ему душу.



Некоторые коллекции из ассортимента «Агата» – авторские. Что входит в эту формулировку?

Уже несколько лет с нами сотрудничают заслуженные художники Украины, которые разрабатывают эскизы посуды и участвуют в процессе создания великолепных эксклюзивных изделий. Такие предметы смело можно назвать произведениями искусства, у каждого из них есть автор. Кроме этого на базе Луганского государственного педагогического университета имени Тараса Шевченко мы открыли кафедру художественной обработки металлов, где ежегодно подготавливаем и выпускаем талантливых специалистов – художников по металлу. Некоторые из них уже работают в штате «Агата». Таким образом, мы сами себе готовим ценные кадры.

Сколько коллекций столового серебра насчитывает ассортимент завода «Агат»?

На сегодняшний день в ассортименте завода «Агат» 29 коллекций столового серебра и около 3,5 тысячи наименований товаров в целом. Уже этой весной на текущей ювелирной выставке в Москве мы собираемся удивить и порадовать покупателей совершенно новыми коллекциями роскошной посуды и богатым ассортиментом литых икон.

Столовое серебро и золото – довольно дорогая продукция, относящаяся к роскоши. Не секрет, что многие будут передавать ее по наследству. Насколько для Вас актуально понятие культуры и традиций фамильных драгоценностей? Было что-то подобное в Вашей семье?

Я родился в семье простых людей: мой папа – шахтер, мама – домохозяйка. Каких-то особенных традиций у нас не было. Но сегодня – другое время. Все постепенно возрождается: все благородные начинания и традиции русской интеллигенции, владение семейными реликвиями и фамильными драгоценностями... Поэтому, конечно, сегодня у нас в доме имеются прекрасные коллекции столового серебра, которые достойны считаться фамильными ценностями в будущем.

На каких условиях «Агат» работает с розничными магазинами? Какими интересными товарными предложениями Вы можете порадовать эту категорию клиентов?

У нас особые условия работы с ювелирными магазинами – индивидуальный подход, гибкая система скидок, отсрочки платежей. А в некоторых торговых точках мы даже устраиваем так называемые краткосрочные выставки – бесплатно предоставляем свою продукцию на какое-то время для продажи. Естественно, магазин должен соответствовать ряду определенных серьезных требований, а торговля должна быть организована соответствующим образом, но в этом плане мы активно помогаем нашим

партнерам: даем рекомендации по проведению акций, обеспечиваем рекламными материалами, обучаем персонал.

Теперь о том, что касается интересных предложений. Вы верно сказали: столовое серебро – это роскошь. Я знаю, что многие покупатели, приобретая столовые наборы от «Агата», ставят их в серванты и любуются ими, аккуратно протирают, редко пользуются. Мы считаем, что это не совсем правильно. Столовое серебро не должно пылиться в шкафу, оно должно каждый день радовать людей своей красотой, служить их здоровью своими целебными свойствами. Движимые этой мыслью, мы специально создали для наших покупателей коллекцию «Роскошь на каждый день». Это наборы столового серебра достойного качества, но в упрощенном дизайне и облегченном весе, которые имеют крайне привлекательную для покупателей цену. Такая посуда не менее красива и ценна, и при этом ее не жалко использовать в обиходе каждый день. Коллекция «Роскошь на каждый день» уже поступила в российские ювелирные магазины и пользуется хорошим спросом.

Большое место в ассортименте завода «Агат» отведено иконам и церковной утвари из золота и серебра. Почему Вы столь широко развиваете это направление? Что лично Вам интересно и особенно важно в работе с данной товарной группой?

Когда-то я прочитал у одного великого старца: «Храни, Русь, веру православную – ибо в ней твое утверждение». Эта мысль и стала главной идеей, которая подвигла меня заниматься иконами и церковной утварью. Я делаю это даже не ради бизнеса, а именно за идею. Только подумайте, на протяжении 70 лет в нас искореняли и выбивали из нас все духовное: не только знание, не только слово, но и предметы культа. А когда Украина и Россия разделились, у нас остался единственный завод, изготавливающий церковную утварь. Образовался вакуум, который требовалось восполнить, хотелось помочь нашим священнослужителям и православным людям. Так что, можно сказать, сама жизнь и «дефицит духовности» подтолкнули меня к развитию церковного направления на заводе «Агат». Слава Богу, сегодня времена изменились, люди стали духовнее. Сегодня они дарят друг другу иконы, а что может быть ценнее такого подарка для православного человека?

Поднять завод, сделать его имя брендом, а продукцию – достойной самых почетных наград, – задача, посильная только лидеру, творческому и волевому человеку. Вам это удалось. Расскажите, в чем секрет успеха? Что в своей работе Вы всегда ставили на первое место?

Самое главное – нужно любить свои кадры, ведь, как известно, «любого короля делает сви-



та». Каждый руководитель прежде всего должен понять и уяснить для себя, что, становясь во главе предприятия, он несет ответственность перед обществом и перед Богом за тех людей, которые вверены ему в подчинение. Он также несет ответственность за свою работу перед подчиненными и людьми, которые его окружают. Директор – это официальный лидер в компании, однако для успеха этого недостаточно. Важно быть неформальным лидером, способным завоевать доверие коллектива и повести за собой людей. А для этого нужно знать и понимать коллег, с которыми ты работаешь, быть внимательным к каждому сотруднику. Так что на первом месте для меня всегда были и остаются люди, человеческие отношения.

Какие цели Вы как руководитель ставите перед собой на 2010 год?

Очень хотелось бы, чтобы компания «Агат» вошла на российский рынок не на один день, а навсегда. Мы надеемся, что со временем большинство российских ювелирных магазинов станут нашими партнерами. А со своей стороны обещаем не сдавать позиций и регулярно радовать российских покупателей прекрасной продукцией самого высокого качества. ■

*Беседовала Ксения Баранникова,
заместитель главного редактора
журнала «Навигатор ювелирной торговли»*



Торговый дом «Агат»

125040, Москва,

Ленинградский пр-т, 8, офис 315

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

www.agat-zavod.ru; info@agat-zavod.ru