



Арменак Урумянц,
руководитель
сети ювелирных
магазинов
г. Южно-Сахалинска



«ЗОЛОТО ОСТРОВОВ. ПУТЬ ВПЕРЁД...»

Не похож, как все,
на глыбу,
А похож он на
большую рыбу,
Что от косяка
отбилась
И навеки тут
остановилась.

ЭТО ПОЭТИЧНОЕ ПРИЗНАНИЕ В ЛЮБВИ К САХАЛИНУ НАПИСАЛ ОДИН ИЗ МАЛЕНЬКИХ ЖИТЕЛЕЙ ОСТРОВА. ДЕЙСТВИТЕЛЬНО, ЛЮБОЙ ЧЕЛОВЕК, ХОТЬ РАЗ ПОБЫВАВШИЙ В САХАЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ (МЕСТЕ ПОИСТИНЕ УНИКАЛЬНОМ, ВЕДЬ ЭТО ЕДИНСТВЕННАЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОБЛАСТЬ НА ОСТРОВАХ), ПОЙМЁТ И РАЗДЕЛИТ ВОСХИЩЕНИЕ МАЛЕНЬКОГО САХАЛИНЦА КРАСОТОЙ ЕГО РОДНОГО КРАЯ. САХАЛИН ПО-НАСТОЯЩЕМУ БОГАТ, И НЕ ТОЛЬКО О ДАРАХ ПРИРОДЫ ЗДЕСЬ ПОЙДЕТ РЕЧЬ. НАСТОЯЩЕЕ БОГАТСТВО ОСТРОВНОГО КРАЯ – ЕГО ЖИТЕЛИ, ТЕ САМЫЕ «НЕМНОГОСЛОВНЫЕ МУЖЧИНЫ», ЖИВУЩИЕ «В КРАЮ, ГДЕ СПОРЯТ ВОЛНЫ И ВЕТРА» – ОТВЕТСТВЕННЫЕ, МУЖЕСТВЕННЫЕ И ОТЗЫВЧИВЫЕ, ВЕРЯЩИЕ В СВОИ СИЛЫ И ГОТОВЫЕ СДЕЛАТЬ ВСЁ ОТ НИХ ЗАВИСЯЩЕЕ, ЧТОБЫ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА.

Как все начиналось

Арменак Артёмович Урумянц приехал в эти края более десяти лет назад. Приехал погостить к друзьям и землякам, а задержался надолго, посвятив Сахалину свою жизнь. Здесь он занялся предпринимательством, а именно – торговлей ювелирными изделиями. В ту пору на Сахалине уже было несколько магазинов, предлагающих драгоценности, но Арменак Урумянц твердо решил сделать так, чтобы и сахалинцы могли приобрести ювелирные изделия высочайшего качества, что называется, «столичного уровня».

Стратегия торговли предпринимателем была также выбрана с ориентацией на Москву: его магазины начали предлагать жителям Сахалинской области товары, предоставленные российскими заводами-производите-



Россия, Сахалинская обл.,
г. Южно-Сахалинск,
ул. Ленина, д. 123
Тел.: 8 (4242) 42–36–81
50–52–75
e-mail:almaz-dt@mail.ru

лями и по столичным ценам. Однако выбранная стратегия принесла свои плоды: работа только с официальными российскими производителями, уделяющими большое внимание качеству изделий, позволила занять одну из ведущих позиций на ювелирном рынке Сахалина.

Бизнесмен, начинавший собственное дело с арендованной секции в «Южно-Сахалинском Доме торговли», со временем по совету близких друзей и партнёров занялся созданием собственной сети магазинов. Сегодня сеть вполне оформилась: она представлена 4 магазинами и 4 отделами в крупных торговых центрах Южно-Сахалинска и портовом городе Корсакове. До конца года в планах открытие ещё одного магазина и собственного офиса в одном из престижнейших районов столицы островной области.



Серебро, но – «живое»

Выстраивая свой бизнес, Арменак Урумянц учёл ещё одну особенность Сахалина. Дело в том, что в деятельности областных предприятий ювелирной торговли сезонность продаж – с присущими ей периодами подъёма и спада – проявляется особенно ярко, не так, как на материке. Летом на островах наблюдается существенный отток на-

селения: люди уезжают в материковую часть страны, чтобы провести там летний отпуск. Те же, кто остаётся, в большинстве случаев заняты рыбным промыслом, ведь лето на Сахалине – время путины, то есть сезона интенсивного рыболовства, когда производится основной вылов «живого серебра» – рыбы – и добыча «червонного золота» рыбного промысла – красной икры.

Такая ситуация была умело использована предпринимателем, грамотно распорядившимся предоставленной ему уникальной возможностью заняться диверсификацией деятельности, то есть на практике реализовать стратегию уменьшения риска посредством распределения инвестиций и других ресурсов между несколькими направлениями. Более 9 лет назад на Кунашире, самом южном острове Курильской гряды, им было создано береговое рыбоперерабатывающее предприятие «Айленд Фиш Инвест». Этот бизнес оказался весьма прибыльным и успешным: за прошедшие годы «Айленд Фиш Инвест» вышел на передовые позиции по добыче рыбы в Южно-Курильском районе и был включён в перечень областных рыбодобывающих компаний. Предприятие Арменака Урумянца, занимающееся не только промышленным рыболовством, но и экспериментальной марикультурой (разведе-





нием ценных промысловых животных – гребешка и трепанга), получило широкую известность не только в области, но и за её пределами. А в результате – опять успех: предложив потребителям не только серебро и золото ювелирных изделий, но и серебро и золото морских богатств Сахалинской области, предприниматель сумел в результате совмещения различных видов деятельности существенно усилить финансовый эффект для обоих направлений своего бизнеса – как рыбопромыслового, так и ювелирного.

Секрет его успеха

Магазины ювелирных украшений Арменака Урумянца пользуются большой популярностью у жителей Южно-Сахалинска. Одной из важных причин роста продаж в магазинах сети стало расширение ассортимента ювелирных изделий с учетом запросов разных категорий покупателей. Компания предлагает украшения для людей всех возрастов, как для малышей, для которых украшение, скорее, очередная игрушка, так и для людей взрослых – энергичных, преуспевающих, которые воспринимают драгоценности как неотъемлемую составляющую часть стиля, модного образа и показатель успешности. По оценкам специалистов компании, именно молодежь составляет наиболее многочисленную возрастную группу покупателей магазинов сети. В первую очередь это, конечно, женщины, однако в последние годы к традиционным любительницам драгоценностей активно присоединились мужчины: в погоне за индивидуальностью они охотно покупают золотые зажигалки, зажимы для денег, автомобильные брелоки и другие изделия. Учтены компанией и интересы старшей возрастной группы покупателей – людей среднего и по-

жилого возраста. Они, как известно, предпочитают классические модели ювелирных украшений – в магазинах Арменака Урумянца и они обязательно найдут для себя то, что им придется по душе. Покупателей магазинов сети объединяет ещё одно обстоятельство: несмотря на разницу в возрасте и достатке, большинство сахалинцев неизменно отдают предпочтение изделиям отечественных производителей – так что и здесь предприниматель не ошибся.

Но на достигнутом компания не останавливается: ее руководство ведет планомерную работу по разработке и внедрению единого узнаваемого стиля сети – не только в оформлении интерьера, но и оборудования, формы продавцов-консультантов. Большое внимание уделяется персоналу магазинов, его обучению организации тренингов и последующему тестированию.

Жесткая конкуренция на ювелирном рынке заставляет осваивать новые формы привлечения покупателей: в сети начала действовать федеральная система скидок по накопительным дисконтным картам, широко практикуется заказ изделий покупателями по каталогам. Магазины сети широко практикуют индивидуальный подход к покупателям, ставший ещё одним фактором достижения успеха: торговые предприятия, зная предпочтения постоянных клиентов, стараются заранее подготовить именно те изделия, которые будут им интересны. Не забывают здесь и о проведении усиленных рекламных акций по телевидению, радио, особенно, когда покупатели начинают думать о подарках своим близким и родным, например, к 23 Февраля, 8 Марта, профессиональным праздникам и к Новому году.



Сам Арменак Урумянц – успешный предприниматель и личность, достаточно известная среди жителей островного края, всегда помнит о том, что большой бизнес – это ещё и большая социальная ответственность – то есть ответственность того, кто принимает бизнес-решения, перед теми, на кого прямо или косвенно эти решения могут повлиять. За достойную работу, а также проведение социальной политики на Южных Курилах, население выбрало Арменака Урумянца. депутатом районного собрания «МО Южно-Курильский городской округ».

О секретах своего успеха Арменак Урумянц говорит так: «Главное – объединить людей общей идеей, убедить их в реальности поставленных целей и задач, подсказать и научить, как эти задачи реализовать на практике». По его словам, важно создать в компании домашнюю обстановку, когда каждый работник становится как бы членом одной большой семьи. «И если глава такой семьи – начальник – работает и день, и ночь, то и коллектив берёт с него пример», – считает предприниматель.

Отвечая на вопрос «Навигатора ювелирной торговли» о пожеланиях читателям журнала, Арменак Урумянц сказал о том, что людям не надо бояться обстоятельств и трудностей: нужно впустить их в себя, взглянуть им в лицо, осознать причины случившегося и тогда, в каждом конкретном случае, придёт понимание того, что и как нужно делать. «Ничто и никогда не бывает так плохо, как кажется. Непокоримо верить в свои силы – это значит иметь их – вот старая истина», – добавил он.

Бизнес – дело семейное

Но в одиночку мало кому удавалось сделать что-либо серьёзное. Арменак Урумянц рассказал о том, как важна для него поддержка и понимание его семьи и его друзей. Самый крупный вклад был сделан его женой Жанной Георгиевной. Благодаря её помощи и терпению, становление и развитие Арменака Артёмовича оказалось возможным. Она способствовала созданию основы для развития бизнеса. Говоря о тех, кто принимал участие в создании его нынешнего бизнеса, предприниматель также упомянул своего брата Роберта Оганезова: именно он приехал вслед за Арменакон на Сахалин и стоял у самых истоков создания бизнеса. Первые продавцы – Шкотова Надежда, Кудрявая Галина, офис – Чебыкин Анатолий и Каплун Галина. «Сегодня коллектив насчитывает 60 сотрудников, – говорит Арменак Артёмович. – Не буду упоминать поимённо, скажу, что для меня важен и дорог каждый работник как офиса, так и торговой сети. Потому что все они воплощают все мои идеи и стремления в жизнь, составляя живое по-



лотно нелегкого, но такого увлекательного и прекрасного бизнеса, как наш. Особые слова благодарности хочу сказать московским бизнесменам и работникам столичных ювелирных компаний: Флуну Фагимовичу и Хидае Фагимовне Гумеровым, Сергею Тихонову, Ирине Рудаковой, Андрею Юрьевичу и Павлу Юрьевичу Сидоренко, Марине Пышкиной, Верре Семеновой, Юлии Наливкиной, Дмитрию Морозову, Гагику Гургеновичу Геворкян, Михаилу Юрьевичу Хрычёву, Захарову Владиславу, Владимиру Михайловичу Садовникову, Елене Леонидовне Пустоваловой. Дизайнеру Скуратовскому Георгию Семёновичу, а также производителям оборудования для ювелирных магазинов Булычёву Сергею Борисовичу, Куликову Юрию Александровичу, Михаилу Борисовичу и Алексею Борисовичу Горчаковым.»

...На торжественной церемонии открытия одного из магазинов Арменака Урумянца в Южно-Сахалинске разрезать красную ленточку доверили его младшей дочери Изабель. Она очень гордилась отведённой ей ролью и была по-настоящему счастлива. А что? Пусть привыкает, ведь серьёзный бизнес – дело семейное. И начинать его нужно с праздника. ■

Светлана КИРЕЕВА

