



Создание Таможенного союза открывает границы между Россией и Казахстаном и расширяет рынки сбыта для отечественных предприятий. Не является исключением и ювелирная отрасль. Особенно с учетом того, что в Казахстане больше всего любят и ценят и, как следствие – покупают золотые изделия именно российского производства. Поэтому ювелирный центр «Жана Алмаз» открывает в Шымкенте Центр оптовой торговли российскими ювелирными изделиями. О самом центре и о том, как стать его партнером, рассказывает Данияр Эльмуратович ЭЛЬМУРАТОВ, финансовый директор ювелирного центра «Жана Алмаз».

Данияр Эльмуратович ЭЛЬМУРАТОВ, финансовый директор ювелирного центра «Жана Алмаз»:

«В КАЗАХСТАНЕ БОЛЬШОЙ СПРОС НА РОССИЙСКУЮ ЮВЕЛИРНУЮ ПРОДУКЦИЮ»

Данияр Эльмуратович, когда Центр оптовой торговли российскими ювелирными изделиями начнет свою работу и где он будет находиться?

Открытие Центра оптовой торговли российскими ювелирными изделиями планируется 25 июня 2011 года. Он будет находить-

ся на собственных площадях ювелирного центра «Жана Алмаз» в центре города Шымкента. У нас много места, поэтому на работу магазина это никак не повлияет. Вход для оптовых покупателей будет организован с торца здания. Это очень удобное месторасположение, здесь есть хорошие подъездные пути.

А как возникла мысль об открытии центра?

Мы уже давно представляем на юге Казахстана большой ассортимент ювелирных изделий из России. И среди наших покупателей всегда были не только розничные потребители, но и другие магазины. К нам приезжали из близлежащих городов (Сарыагаш, Кентау, Туркестан, Кызыл-Орда, Ленгер, Аксукуент и др.), из бутиков в «Мега-центре», «Гипер-хаузе», ЦУМе и многих других ювелирных салонов Шымкента. Представители магазинов закупали ювелирные изделия российского производства по две, пять, десять штук – то есть мелким оптом. И мы не могли им отказать, даже в ущерб себе. Мы, конечно, зарабатывали меньше, чем могли бы, если бы продавали украшения в своих магазинах, но шли на это, потому что это нас радовало, мы думали: пусть мы не так много заработаем, зато сохраним клиентов. И все покупатели всегда к нам возвращались.

Мы поняли, что спрос есть и что он будет увеличиваться, если мы начнем работать как оптовики. Мы увидели, что это направление перспективно, особенно в связи с созданием Таможенного союза. Ведь магазинам не надо будет ехать в Россию и покупать ювелирные изделия мелким оптом, тратя при этом средства на дорогу и проживание, а можно будет приобрести товары здесь, в Казахстане, в Шымкенте по тем же ценам. Небольшим магазинам гораздо удобнее приезжать за юве-

лирными изделиями к нам, а не ехать на закупки в Россию, тратя при этом много сил и времени. Кроме того, все знают, что мы представляем только высококачественную продукцию российского производства. При этом у нас всегда широкий ассортимент и доступные цены, много изделий с новым интересным дизайном.

В Казахстане так велик спрос на российскую ювелирную продукцию?

Да, спрос на российские украшения у нас традиционно очень большой. И на каменку, и на бескаменку. Хотя, конечно, менталитет южного Казахстана таков, что люди предпочитают красивые ювелирные изделия с драгоценными камнями. Вообще, большой популярностью пользуются цепи, браслеты, кольцо без камней и с драгоценными и полудрагоценными камнями, серьги и кольца в комплекте... В последнее время неплохо идут легковесные изделия – тоже в комплекте. В общем, есть определенные группы товаров, которые пользуются у нас постоянно высоким спросом. И российские производители эту продукцию выпускают, мало того – на выставке в мае в Москве мы увидели новые модели этих изделий. Возьмем, например, цепи. У нас популярна так называемая «лавка» – раньше она была достаточно тяжелая, но сейчас заводы делают облегченные модели. В результате – и по цене доступно, и дизайн не пострадал.





С кем из российских производителей вы уже работаете? И как планируете расширять сотрудничество?

Наш ювелирный центр сотрудничает с более чем пятнадцатью известными производителями из России, и мы продолжаем расширять этот список... Это «Алмаз-Холдинг», «Юверест», «Юверос», «Красцветмет», «Лазурит», «Прима-Эксклюзив», «Балтийское золото», «Эстет» и другие. С каждой ювелирной выставки в Москве мы привозим новые контракты: например, в мае 2011 на выставке в ВВЦ заключили до-

говоры с двумя компаниями – ООО «Сенат» и «Август». Мы стараемся, чтобы выбор покупателя был практически неограничен, чтобы любое изделие было доставлено в кратчайшие сроки. Конечно, мы бы хотели, чтобы российские производители отпускали нам продукцию по тем же оптовым ценам, что и в России. Мы вот уже почти десять лет работаем на таких условиях с «Алмаз-Холдингом» – в результате и мы, и они очень довольны.

Я уверен, что в ближайшее время мы расширим список своих партнеров. Ведь российским заводам, чтобы продавать свою продукцию в Казахстане, не надо будет арендовать или покупать здесь помещения (а это немалые деньги!), вкладывать свои средства в обустройство или в раскрутку... Зачем? Ведь есть мы с нашим опытом работы, с нашими собственными площадями, с нашими материальными ресурсами и с нашими клиентами. Кроме того, за годы работы с российскими производителями наш ювелирный центр зарекомендовал себя как надежный и, что немаловажно, платежеспособный клиент.

Вашим партнером может стать любая российская компания?

Да, но самое главное, чтобы это было исключительно российское производство – только российская продукция с российским клеймом. Дело в том, что российское производство – это гарантия высокого качества изделий. Как я уже говорил, мы, например, давно работаем с «Алмаз-Холдингом», все эти годы компания поддерживает нас, и у нас никогда не было никаких



нареканий по поводу их продукции. Ни одной жалобы за почти 10 лет работы! Поэтому мы будем отбирать только высококачественные российские украшения. Ведь это изделия, которые люди берут на века. И которые пользуются у нас большим спросом.


А в чем секрет успеха вашего бизнеса?

Секрет успеха нашего ювелирного центра – тщательный подбор ювелирной продукции, постоянное внедрение новинок, высокое качество изделий и обслуживания, новые способы удивить своих клиентов – будь то подарок, фуршетный стол или дисконтные карты, а также многое другое... И, конечно же, поддержка наших российских партнеров – таких как, например, «Алмаз-Холдинг».

А вот интересные идеи мы очень часто берем из вашего журнала. Открыв однажды «Навигатор ювелирной торговли», мы не закрываем его по сей день. Спасибо, что вы стараетесь для нас, магазинов, для нашего бизнеса в целом!

Вообще, очень приятно, когда твой труд не напрасен. У нас много лет назад была мечта сделать красивый магазин из натурального камня, в котором все было бы удобно, красиво, где продавалось бы много разных изделий. К этой мечте мы шли почти десять лет. Получили дипломы от всех ювелирных компаний. Но самый главный наш приз – победа в 2009 году в конкурсе «Лучший ювелирный магазин года», проводимом журналом «Навигатор ювелирной торговли». В такие моменты понимаешь, что твой труд не напрасен, что он полезен, что



все не зря. Очень важно получить признание в среде своих коллег и партнеров. Это многого стоит! 

*Беседовала Юлия НОВИКОВА,
главный редактор журнала «Навигатор
ювелирной торговли»*

Ювелирный центр «Жана Алмаз»
Республика Казахстан, Шымкент, ул. Х. Дулати, 9.
Тел.: 8 725 2 53-78-16, факс: 8 725 2 53-09-85,
8 (906) 773-59-83, 8 (701) 900-44-46,
8 (700) 334 00 81,
e-mail: janaalmaz@mail.ru

