



**Сегодня его можно застать в России чаще, чем раньше. Спокойный, уверенный, элегантный Артак Санасарович Мелтомян. Разговор прежде всего об «Адаманте», новых идеях, новых технологиях в ювелирном производстве, а также о планах. «Кроме знаний нужен интерес к работе, а также уверенность в своем деле и в своих силах. И позитивный взгляд на вещи», – говорит мой собеседник. Кажется, это и есть секрет его успеха.**

**Артак МЕЛТОНЯН,**  
председатель совета директоров  
ОАО «Дзулакентрон»,  
акционер ювелирного завода «Адамант»:  
**«Все решают  
НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»**

**Артак Санасарович, компания «Адамант» – значимая фигура на ювелирном рынке России. И ваш приход в компанию не может остаться незамеченным и не вызывать интереса в ювелирном сообществе. Давайте познакомимся. Расскажите немного о себе.**

Родом я из Армении. Мне 43 года. По образованию экономист. Являюсь учредителем компании «Дзулакентрон». В Армении это одно из известных металлургических предприятий, которое было основано еще в 1966 году.

**Вы возглавляете металлургическое предприятие, недавно стали акционером ювелирного завода. Почему обратили внимание именно на это направление?**

Во-первых, наша компания занимается плавкой черного металла, и «Адамант» с его технологией изготовления продукции близок к нашему технологическому процессу. Только у нас черный металл, а здесь – золото, наши печи рассчитаны на несколько тонн, а здесь – на килограммы. Принцип плавки металла один и тот же. Меня привлекает сам подход к этому процессу для ювелирной продукции, интересные нюансы.

Во-вторых, на нашем заводе в Армении мы добились очень высоких показателей. Там все четко налажено, и мне хотелось заняться еще каким-то делом, попробовать новое. Я присматривался к российскому рынку какое-то время и остановил свой выбор на «Адаманте».

**В чем успех такой налаженной работы, о которой вы говорите?**

Прежде всего – в коллективе, в рабочих. Это очень важно, какие люди у вас работают. Между ними должно быть понимание. Также большую роль играет знание технического процесса. Я сам детально разбираюсь в технологии, потому что в молодые годы работал на производстве. Когда стал управляющим, эти знания мне очень помогли. Кроме знаний нужен интерес к работе, а также уверенность в своем деле и в своих силах. И позитивный взгляд на вещи.

**Новый человек в руководстве компании, как правило, приходит с новыми идеями и, возможно, новыми продуктами. Расскажите о своих планах.**

## Справка

*Открытое акционерное общество «Дзулакентрон» – одно из передовых предприятий Республики Армения.*

*С целью развития станкостроительной промышленности в июне 1966 года в Армении был построен Чаренцаванский завод «Центролит».*

*В 1997 году завод был приватизирован, в результате было создано ОАО «Дзулакентрон».*

*Продукция завода предназначалась для станкостроительных, машиностроительных и других предприятий бывших республик СССР в литейных изделиях, товарах широкого потребления и нестандартном оборудовании.*

*Сегодня выпускаемая предприятием продукция и предоставляемые им услуги обладают уникальными характеристиками, касающимися технических и качественных параметров.*

*В настоящее время ОАО «Дзулакентрон» производит стальные и чугунные литейные изделия и детали, а также шары мелющие, которые в основном используются в горно-перерабатывающей отрасли.*



В 2016–2017 годах у «Адаманта» были некоторые проблемы. Меня это несколько не испугало, потому что в любой работе есть проблемы. Я думаю, что их можно решить. Если бояться сложностей, значит, ничего не получится.

Поэтому на сегодняшний день одна из наших главных задач – повышение продаж. У нас есть новая технология изготовления продукции, которая поможет добиться поставленной цели.

**Новая технология? Как скоро мы сможем о ней узнать?**

Я думаю, это произойдет в самое ближайшее время. Несколько компаний мы уже ознакомили с этой технологией и видим с их стороны интерес к продукту и поддержку. Я изучал товар других компаний, общался с другими производителями и убедился сам, что «Адамант» производит хороший, достойный продукт. Изделия завода отличаются высоким качеством. И новая технология дает возможность как и раньше выпускать товар, который по качеству будет одним из лучших рынку.

**Заинтриговали. А как же быть с тем, что спрос на ювелирные изделия падает, потому что падает платежеспособность населения? Купить украшение очень хочется, но возможности изменились.**

Вот как раз эта новая технология позволит всем, точнее, большому числу покупателей приобрести ювелирное украшение. Оно станет для них доступнее. Мы уверены, что покупатели оценят эту замечательную возможность, которую им предоставит «Адамант». Они





получат современный и качественный товар за приемлемую цену.

**«Адамант» по-прежнему будет бороться за соотношение цены и качества?**

Думаю, это одна из сильных сторон компании. Мне кажется, что в нашем случае именно на этом строится успех изделий у покупателей – доступная цена и высокое качество. Также внешний вид товара имеет большое значение. Вы видите продукт «Адаманта» и понимаете, что он выглядит идеально. Благодаря этим трем составляющим – внешний вид, качество и цена – товар хорошо продается в магазинах. Довольны все: и покупатели, и продавцы.

**Чтобы поддержать новый продукт, выпущенный по новой технологии, нужны знания о первом и втором. Где их взять продавцу и покупателю?**

Мы со своей стороны позаботимся о том, чтобы грамотно и удобно преподнести этот продукт магазинам, потому что понимаем, что им нужно презентовать изделие покупателю. Мы планируем выпуск буклетов, где кратко, наглядно и очень доступно будет рассказано о продукте и технологии его изготовления. Эти же буклеты будут интересны и покупателю – благодаря им он сможет лучше понять, что за продукт перед ним, и оценить его по достоинству. У покупателя не останется вопросов об изделии и ему будет проще и легче сделать правильный выбор.

**Вы как производитель понимаете, насколько важна роль продавца в реализации товара, и со своей стороны максимально облегчаете ему задачу по продажам вашего нового продукта.**

Для продавца главное – это продажи. Чем больше он продает, тем лучше для него. И здесь вновь нужно сказать, что цена и качество играют большую роль. Доступность по цене нового продукта «Адаманта» при сохранении его высокого качества сыграет очень важную роль в выборе покупателя. И как только продавец увидит, что этот товар хорошо и легко продается, у него будет большой интерес к этому изделию и к его продажам.

**Продавцу – прибыль, а покупателю, соответственно, качественное изделие?**

Самое важное, что даст новый технологичный продукт от «Адаманта», – у покупателя появится реальная возможность более широкого выбора. Мы не отказываемся от изделий, которые хорошо себя зарекомендовали и пользуются любовью покупателей. Но мы расширяем ассортимент и таким образом выходим к покупателю с интересным и выгодным для него предложением. Новая технология «Адаманта» – единственная на сегодняшний день в России. Мы довольны результатами и рады представить ее на рынке.

*Беседовала Ольга КОРЧАГИНА,  
главный редактор журнала  
«Навигатор ювелирной торговли»*



# РОССИЯ

ЮВЕЛИРНЫЙ ДОМ

Цепи и браслеты  
из золота и серебра  
различных проб,  
проволок и огранок



[www.rossia.gold](http://www.rossia.gold)

г. Москва, ул. Минская, д. 2г, корп. 1  
Тел.: (495) 543-99-05, 744-70-83



АДАМАНТ



СИРИН