

Артак МЕЛТОНЯН,
председатель совета директоров
ОАО «Дзулакентрон», акционер ювелирного
завода «Адамант»:

«В 2018 году «Адамант» показал рекордные результаты, а в 2019-м уже превысил их»



Год назад мы беседовали с Артаком Санасаровичем МЕЛТОНЯНОМ, который только что стал акционером компании «Адамант». Разговор шел о новых идеях и технологиях, которые будут внедрены на предприятии, а также о стратегии и масштабных планах на будущее. Прошедший год показал, что все новшества были верными и успешными. Итоги работы «Адаманта» за 2018 год и первый квартал 2019-го по-настоящему впечатляют. О секретах такого быстрого развития и успеха мы поговорим с Артаком Сансаровичем МЕЛТОНЯНОМ.

Артак Санасарович, в 2016–2017 годах у «Адаманта» были некоторые проблемы. Вы пообещали их решить и сдержали свое слово. В 2018 году «Адамант» показал рекордные результаты. Давайте для начала их озвучим.

Да, все были удивлены результатами, которых «Адамант» достиг в прошлом году. Но не мы. Ведь мы сделали все, чтобы так произошло. В 2018 году мы произвели 7,2 тонны серебряных и золотых изделий – и это только по официальным данным Пробирной палаты России. На самом деле с учетом серебряных изделий до 2 граммов, не подлежащих опробованию и клеймению, объемы нашего производства за прошлый год гораздо больше – около 10 тонн! Кстати, объем продукции, произведенной «Адамантом» за последние 10 лет, превысил цифру в 100 тонн! Это более 22 миллионов изделий. Ни для кого не секрет, что сейчас большим спросом пользуются легковесные изделия, и их доля в производстве и продажах у всех предприятий достаточно высока. И мы в этом плане не исключение.

А что происходит в первом квартале 2019 года?

Итоги работы за первый квартал 2019 года нас тоже очень радуют: за три месяца мы выпустили 3 тонны изделий из золота и серебра. Это результат правильно разработанной стратегии и всех тех производственных и ассортиментных изменений, которые произошли в прошлом году. Все наши мероприятия по адаптации к новым реалиям потребительского рынка начали давать колоссальную отдачу. Как я уже говорил, большую долю в производстве занимают легковесные изделия до 3 граммов – как классические, так и новая фэшн-коллекция.

То есть вы серьезно пересмотрели структуру ассортимента?

Да, сегодня мы не просто делаем то, что всегда. Жизнь изменилась, изменились и предпочтения покупателей. Мы адаптировались, трансформировались и достойно отвечаем на запросы времени. Все эти новшества мы вне-

дряли с прошлого года и к сегодняшнему дню полностью переформатировали свою работу. Предприятие, как и раньше, выпускает классические цепи, пустотелые и полнотелые, золотые и серебряные, но драйвером роста являются новинки и модные коллекции.

Хочу подчеркнуть, что мы не отказываемся от изделий, которые хорошо себя зарекомендовали и пользуются любовью покупателей. Но мы серьезно изменили ассортимент и вышли к покупателю с новыми интересными и выгодными предложениями.

Давайте подробнее поговорим о ваших новинках и модных коллекциях.

Мы внедрили новые технологии производства, которые позволяют большому числу покупателей приобретать ювелирные украшения. Ведь наши изделия стали доступнее. И потребители оценили эту замечательную возможность – они получают современный и качественный товар за приемлемую цену. А мы – высокие





продажи. Расскажу подробнее, почему и как это стало возможным.

Мы серьезно облегчили золотые изделия сегмента «пустотел плюс». Разница в весе с изделиями сегмента «пустотел» у них составляет 30–40%. Это делает золотые украшения «Адаманта» актуальными по цене для сегодняшнего розничного российского покупателя.

В сегменте серебряных изделий – а они сейчас вышли на первый план, – было сделано еще больше. Во-первых, мы возобновили производство изделий религиозной тематики. Во-вторых, появились цепи-новинки – как классические, так и фантазийные. В-третьих, мы учли, что серебро особенно актуально для подростков и молодых людей. Соответственно оно должно быть модным. И мы стали производить изделия, ориентируясь на самые последние модные тенденции, то есть начали развивать фэшн-направление. Например, этой зимой выпустили коллекцию ARIA. Продажи показывают,

что ARIA весьма востребована – она доступна по цене и актуальна. Еще мы разработали и в мае презентуем нашим клиентам новую летнюю коллекцию LUCI. Мы уверены, что ее продажи в рознице с учетом сезона тоже будут очень высокими.

И как всегда – у ваших изделий идеальное соотношение цены и качества?

Да, это одна из сильных сторон нашей компании: доступная цена при высоком качестве продукции. Оно обеспечено новейшим оборудованием и уникальными производственными технологиями. Даже самые легкие цепочки сегмента «пустотел плюс» у «Адаманта» очень прочные. Мы не раз это демонстрировали, в том числе с привлечением авторитетных сторонних независимых экспертов из сферы оценки качества продукции.

А какие у вас планы на 2019 год?

Стратегия 2019 года – развивать сегмент «пустотел плюс», сегмент «пустотел» в серебре и фэшн-направление. Фэшн в ювелирной отрасли – это то, что пользуется огромным спросом на международном рынке. В Россию эти изделия привозят и продают в основном под иностранными брендами, и это стоит дороже. Мы уже делаем и продолжим делать ювелирную фэшн-продукцию качественной и доступной. У нас эти изделия стоят от 100–150 рублей. Они, с одной стороны, красивые, воздушные, модные, а с другой – доступные по цене. Предприятие у нас большое, оно нацелено на то, чтобы производить большие объемы. И мы предлагаем российским оптовикам и рознице работать вместе. С нами можно и нужно зарабатывать!



ADAMANT
СОЕДИНЯЯ МЕЧТЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Москва, ул. Верейская, 29, стр. 33

БЦ «Верейская Плаза»

8 (499) 682-60-20

www.adamant.gold









АДАМАНТ
СОЕДИНЯЯ МЕНТЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

ПУСТОТЕЛ+

www.adamant.gold

Сравнительная таблица пустотелых цепей из золота 585°

№	Плетение (длина 50 см)	Ø	ВЕС средний, г		ЦЕНА готового изделия, руб.	
			Пустотел+ (3 000 p/г)	Пустотел (2 850 p/г)	Пустотел+ (3 000 p/г)	Пустотел (2 850 p/г)
1	 Панцирная	80	3,30	4,82	9 900	13 737
				-1,52		-3 837
				46%		39%
2	 Якорное ролло	70	2,85	3,65	8 550	10 403
3	 Нонна	80	3,03	4,25	9 090	12 113
				-0,80		-1 853
				28%		22%
4	 Двойной ромб	50	2,35	3,68	7 050	10 475
5		60	3,29	4,85	9 870	13 823
					-1,33	
6	 Бисмарк	80	6,40	9,06	19 200	25 821
7		60	3,11	4,70	9 330	13 395
					-2,66	
				42%		34%
				-1,59		-4 065
				51%		44%
8	 Бисмарк	90	10,13	13,23	30 390	37 706
9		100	12,00	16,42	36 000	46 787
				-3,10		-7 316
				31%		24%
				-4,42		-10 787
				37%		30%

+ Средний вес одного изделия по технологии «Пустотел+» ниже \approx на 30%.

+ Из 1 кг чистоты можно сделать \approx на 40% больше изделий по технологии «Пустотел+».

+ Розничная цена одного изделия «Пустотел+» ниже за счёт меньшего веса, что увеличивает оборачиваемость.



А. Привольнов проверяет цепи «Пустотел+». Видео.