



В ВЫСШЕЙ СТЕПЕНИ ПЕРФЕКЦИОНИЗМ, СЛЕДОВАНИЕ ИСТИННЫМ СЕМЕЙНЫМ ЦЕННОСТЯМ И НЕВЕРОЯТНОЕ ТРУДОЛЮБИЕ ПРИВЕЛИ К ТОМУ, ЧТО В СВОИ 32 ГОДА АЛЕКСАНДР ЧАМОВСКИХ ВОЗГЛАВИЛ КРУПНЫЙ ЮВЕЛИРНЫЙ ХОЛДИНГ CARAT. НА ВОПРОС: ЧЕГО ВЫ ХОТИТЕ ДОСТИЧЬ В ЮВЕЛИРНОМ БИЗНЕСЕ? ОН ОТВЕЧАЕТ УВЕРЕННО И НЕ ЗАДУМЫВАЯСЬ: «СОВЕРШЕНСТВА».



СТРЕМЛЕНИЕ К СОВЕРШЕНСТВУ. БЕЗУПРЕЧНОСТЬ В КАЖДОЙ ГРАНИ

Создавать украшения, достойные своих близких, быть безупречным в деталях и мелочах – по такому принципу живет и работает Александр Чамовских. Он привык зарабатывать с раннего возраста, привык работать много и только на себя.

Этот дух свободы прослеживается в его либеральном подходе к работе, дружественной манере общения с сотрудниками. При этом Александр очень требователен и привык досконально вникать в рабочий процесс, зная всю технологическую цепочку производства. Главные атрибуты его успешности – динамизм в работе, открытость новому и готовность к экспериментам.

ОБРАЗ ЖИЗНИ

Его день может начаться с поездки с детьми в детский сад и школу, продолжиться в офисе встречей с израильскими партнерами, тестированием новой машины для производства, проектированием выставочного стенда и закончиться вылетом вечерним рейсом в Индию к поставщику изумрудов. Невероятная, насыщенная событиями жизнь молодого руководителя ведет его к заветной цели, и останавливаться он не намерен. Делать ювелирные украшения безупречного качества, выйти на мировой уровень с российским брендом – не мечта, а основная цель.

ОТКРЫТИЕ ПРОИЗВОДСТВА

Производство для Carat стало закономерным этапом развития. Начало творческого пути – открытие первого ювелирного салона в 1996 году соучредителем компании Евгением Захаровым. Постепенно из одного ювелирного магазина выросла целая сеть. Но качество продукции и трудности в работе с поставщиками не устраивали компанию.

В 2006 году партнерами было принято решение об открытии собственного производства. Здесь уже, по словам Александра, они постарались учесть все пожелания заказчиков. Во-первых – это высочайшее качество украшений и разнообразие ассортиментного ряда. Во-вторых – презентация готовой продукции на самом современном оборудовании с безупречным светом и комфортными условиями для отборок. «Клиенты не раз благодарили нас за возможность выпить чашечку отменного кофе в условиях напряженной работы на выставке», – говорит Александр.

В-третьих, неотъемлемый атрибут брендовой ювелирной компании – рекламная продукция: фирменные золотые таблички для витрин, подарочные футляры из ценных пород древесины, DVD-сопровождение для магазинов, сертификаты качества украшений и др. Все это не просто производственная необходимость, а целый творческий процесс, совместная работа инициативной творческой группы Carat. Так, например, для нового печатного каталога в качестве моделей были привлечены сотрудницы компании. Концепция и цветовая палитра издания, качество бумаги и наполнение – также утверждалось коллегиально.

СЕМЬЯ

Ювелирный бизнес в России – преимущественно семейный бизнес. Пример Александра и Анны Чамовских еще раз подтверждает это. Они знакомы 16 лет, женаты – 10. Анна и Александр работают вместе. Имея первое высшее образование лингвиста, Анна сопровождает супруга в заграничных командировках, ведет деловые переговоры и переписку с зарубежными партнерами. По второму образованию она геммолог – помогает на производстве. Но основную часть своего времени Анна, конечно, посвящает детям. «Можно сказать, что бизнес для нас – образ жизни, увлечение, которое нас объединяет и которому мы безраздельно преданы», – говорит Александр.

ФРУКТОВЫЙ КОКТЕЙЛЬ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ

К слову сказать, Александр и Анна – это не единственная пара, которая работает рука об руку в Carat. За время работы холдинга в нем

Делать ювелирные украшения безупречного качества, выйти на мировой уровень с российским брендом – не мечта, а основная цель

сложился коллектив, в котором трудятся вместе друзья, родственники, целые семьи. В компании сложилась атмосфера доверия.

По словам Александра, сотрудники Carat – фанаты своего дела. Дух коллектива проявляется при подготовке к ювелирной выставке, где все трудятся сообща и без выходных, или... на «Фруктовом коктейле с генеральным директором». Это новшество – своего рода «витаминация» предприятия, когда в конце рабочей недели сотрудники в непринужденной атмосфере могут пообщаться и обменяться новостями. К новшествам в Carat привыкли, и любая инициатива амбициозного руководителя всегда встречается с воодушевлением и оптимизмом.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Александр Чамовских: «Быть узнаваемым и востребованным брендом с безупречной репутацией – вот к чему мы стремимся. Я понимаю, что эти качества нарабатываются только временем и что пройдут годы, но мы идем именно этим курсом. Каждый день инициативная группа Carat занимается развитием торговой марки, разрабатываются новые эскизы, коллекции, совершенствуются технологии производства, ведется анализ рынка.

Ювелирная сфера – бесконечное творчество, простор для самовыражения. Путешествуя по зарубежным ювелирным выставкам, я постоянно открываю для себя что-то новое. Мы ведем непрерывную работу над совершенствованием качества наших ювелирных украшений, соблюдая традиции уральских ювелирных мастеров. Сегодня мы – их достойное продолжение». ■

Беседовала Ольга КОТЕЛЬНИКОВА



Сын Павел – первоклассник, хоккеист, к тому же музыкально одаренный ребенок, поет в хоре. Любит собак и немецкие автомобили.
Дочь София занимается фигурным катанием. Любит книги больше, чем игры с куклами.

SARAT: КУРС НА ПОВЫШЕНИЕ

ЗАКОНЧИЛСЯ УЖЕ КРИЗИС ИЛИ ЕЩЕ НЕТ, НО ФАКТ ОСТАЕТСЯ ФАКТОМ: ЮВЕЛИРНАЯ ОТРАСЛЬ НЕМНОГО ОПРАВИЛАСЬ ОТ НЕДАВНЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТРЯСЕНИЯ. ПЕРВОЙ ЛАСТОЧКОЙ, ДОНЕСШЕЙ ДО НАС ЭТУ РАДОСТНУЮ ВЕСТЬ, СТАЛА КОМПАНИЯ SARAT (ЕКАТЕРИНБУРГ). В ТО ВРЕМЯ КОГДА МНОГИЕ ЕЩЕ ПЕРЕВОДЯТ ПРОИЗВОДСТВА С ЗОЛОТЫХ ИЗДЕЛИЙ НА БОЛЕЕ БЮДЖЕТНЫЕ СЕРЕБРЯНЫЕ, SARAT ВЗЯЛ КУРС НА... УДОРОЖАНИЕ КОЛЛЕКЦИЙ. С ЧЕМ ЭТО СВЯЗАНО И ПОЧЕМУ МАГАЗИНЫ И ОПТОВИКИ СО ВСЕЙ РОССИИ ТАК ЦЕНЯТ ИЗДЕЛИЯ SARAT? ПРЕДЛАГАЕМ АДРЕСОВАТЬ ЭТИ ВОПРОСЫ ГЕНЕРАЛЬНОМУ ДИРЕКТОРУ КОМПАНИИ АЛЕКСАНДРУ ИВАНОВИЧУ ЧАМОВСКИХ.



Сегодня, когда большинство ювелирных компаний продолжают выпускать пустотелые изделия и украшения из серебра (вместо золота), Вы планируете создание более дорогих коллекций. Что это: пир во время чумы? Тонкий PR?

Это закономерный шаг и требование рынка. Говорить о безусловном окончании кризиса, конечно, еще нельзя, но некоторая стабилизация имеет место быть. Украшения стали покупать чаще и платить за них суммы бóльшие, чем, например, еще полгода назад. Кроме того, все больше покупателей рассматривают ювелирные украшения не только как подарок, удовольствие, но и как надежные инвестиции. Наконец, выпуск элитных украшений с эксклюзивными камнями – очередной этап развития нашей компании.

Когда начался этот очередной этап развития?

Можно сказать, в самый разгар кризиса. Дело в том, что именно в период общего экономического спада наша компания сделала колоссальный рывок вперед. Помимо того, что мы запустили серию новых очень интересных коллекций, Sarat в два раза увеличил производство.

Нам удалось «обогатиться» высококвалифицированными ювелирами, которые остались не у дел, когда другие крупные предприятия не смогли более обеспечивать их работой. Создать новый отдел продаж: вместо четырех менеджеров сегодня у нас трудятся 12 высококлассных специалистов, которые строят взаимодействие с клиентами, учитывая современные требования рынка: скорость, внимание, результат и при этом соблюдают сервисность в обслуживании. Итоги кризиса таковы: в нашей команде – лучшие ювелиры Урала, и мы ощущаем дефицит склада.

А конкурентов не боитесь? Ювелирный рынок довольно «тесный».

Для компаний, которые специализируются на дорогих украшениях, понятие «конкуренты» в ювелирном бизнесе довольно условное. Можно сказать, что мы не конкурируем, а соседствуем, и каждый занимает свою нишу. Так, например, есть ювелирные компании, которые специализируются на крупном жемчуге, фантазийного цвета бриллиантах или космическом абстрактном дизайне – у них свои приверженцы. У фабрики Sarat, которая главным образом ориентирована на драгоценные камни высокой чистоты, свой круг клиентов.

Делая ставку на ценителей высококачественных камней, мы в отличие от многих других работаем с драгоценными камнями ТОЛЬКО высоких характеристик: бриллиантами 2/2, 3/3, изумрудами, сапфирами и рубинами класса «Экстра». При этом драгоценные камни мы закупаем напрямую у производителей. Нередко я сам езжу с геммологами на отборки больших лотов и лично отслеживаю качество камней.

С чем связана такая предусмотрительность?

Для нас камень – основа изделия. Вообще для уральской ювелирной традиции характерно при создании украшения отталкиваться именно от камня: его формы и цвета. В отличие, например, от московской или костромской ювелирных школ, где камень крепят в уже готовое изделие. Только имея реальный камень перед глазами, держа его в руках, дизайнеры отрисовывают гарнитуры. Так, можно сказать, по велению самой природы рождаются ювелирные шедевры.



Как обстоят дела с качеством готовых изделий?

У нас в штате есть специалисты, которые проверяют качество изделия на выходе – так называемая финишная обработка. Они работают с микроскопами и вручную убирают погрешности: микропоры, царапины... Мы много работаем с изумрудами – такую роскошь может себе позволить далеко не каждая компания: изумруд – очень капризный, мягкий камень. В процессе производства бывает много сколов. Но к потребителю поступают безукоризненные украшения. Претензии по качеству – исключительная редкость, и мы всегда прислушиваемся к мнению наших заказчиков, которые, имея за плечами десятки лет опыта в ювелирной сфере, советуют нам изменить замок серьги или внести корректировку в конструкцию украшения для большей комфортности при носке.

Расскажите об изумрудной коллекции, которая была представлена на JUNWEX в сентябре и отмечена номинацией «Коллекция сезона».

Этой весной в Индии была закуплена партия замбийских изумрудов класса «Collection» (уникальной огранки – в виде капли). Они легли в основу коллекции изумрудных гарнитуров CARAT «Emeralds exclusive». Стилистически изумрудная коллекция выполнена в ключе элегантной классики с ноткой утонченной современности. Лимонное золото 750° особенно подчеркивает насыщенный прозрачно-зеленый цвет редких африканских камней. Особый шарм и дополнительное сияние гарнитурам придает бриллиантовая инкрустация.

К Вам никогда не обращались с предложением выпустить более демократичные изделия с камнями более низких характеристик?

Давайте все-таки различать понятия: бюджетные коллекции и менее качественные камни. У нас есть демократичные серии. Например, среди новинок – серьги-пуссеты с сапфирами за две с небольшим тысячи рублей. Что касается использования камней с низкими характеристиками (4/4, 4/5), то с такими предложениями к нам обращались. И не раз. Но мы отказываемся. Массовку – пусть даже бриллиантовую – у нас в стране есть кому делать. А Carat известен именно как производитель украшений только с самыми чистыми бриллиантами. И нет необходимости «размывать» бренд. Мы выпускаем не так много украшений, но все они – безупречного качества. Убежден: лучше мы будем ощущать дефицит продукции, чем «гнать» поток.

Получается, что Вы не готовы работать «под заказ»?

Почему не готовы? Работали всегда и сегодня успешно работаем с индивидуальными заказами. Часто к нам обращаются магазины (по просьбе своих клиентов) за догарнитуриванием украшений: купили, к примеру, кольцо и



серьги – нужно еще разработать кольцо или браслет. Мы оперативно выполняем заказ. Недавно одна пара решила отметить 10-летие супружеской жизни и заказала новые обручальные кольца. Условие заказчика было такое: кольца должны стоить не менее полумиллиона рублей. Мы сделали эксклюзивные обручальные кольца с бриллиантами в два карата каждое.

Среди последних индивидуальных заказов – гарнитур с крупным жемчугом, инкрустированный бриллиантами.

В работе всегда учитываем особенности ювелирного вкуса и пристрастий в различных регионах. Например, нашим партнерам из Сибири предлагаем в первую очередь красное золото. Из Владикавказа и Центрального региона – белое и желтое.

Назовите 10 причин, по которым магазинам и оптовым компаниям выгодно работать с вами.

1. Расширенная гарантия на изделия – 3 года.
2. Пожизненное бесплатное обслуживание: полировка, подкрепка, поджимка камней, корректировка размеров. Чистка изделий.
3. Высокие характеристики камней.
4. В любое время возможно догарнитуривание.
5. Проверенный ассортимент (апробация новинок происходит в собственной розничной сети).
6. Профессиональные менеджеры, готовые выехать в любой момент в любую точку страны: проконсультировать, привезти образцы.
7. Транспортные расходы на доставку изделий берем на себя.
8. Удобство заказа: можно через сайт, можно по каталогу.
9. Постоянное обновление ассортимента.
10. Обучающие семинары для продавцов магазинов-партнеров. Рекламная полиграфия, фирменная упаковка, качественные каталоги. ■

Беседовала Ольга ЗАРЖЕЦКАЯ

Carat
jewellery factory
Ekaterinburg

Екатеринбург, ул. Крестинского, 44-1114
Тел.: (343) 383-46-01 (многоканальный)
E-mail:caratpro@mail.ru
www.jfcarat.ru