



50 ювелирных магазинов в 37 городах Республики Беларусь, 20 лет успешной работы, признание покупателей и уважение партнеров... О том, как группе компаний «Славия» удалось всего этого добиться, о начале пути и дне сегодняшнем, о планах на будущее мы побеседовали с Артемом КУСТОВЫМ, учредителем, членом совета директоров группы компаний «Славия», коммерческим директором ЗАО «ПроРАМПО».

**Артем КУСТОВ,
учредитель, член совета директоров группы
компаний «Славия», коммерческий директор
ЗАО «ПроРАМПО»:**

«Наша главная задача – развитие ювелирного рынка в Республике Беларусь»

Артем, давайте начнем традиционно – с истории вашего предприятия. Как все начиналось? И что представляет собой группа компаний сегодня?

История развития нашего предприятия тесно связана и сопряжена в целом с развитием малого бизнеса в Республике Беларусь. Огля-

дываясь назад, могу сказать с уверенностью, что развитие, а затем и становление предприятия прошло в очень сложное, непростое время и не могло бы быть без трудностей. «Славия» является зарегистрированной торговой маркой ЗАО «ПроРАМПО». ЗАО было создано в 1994 году как розничное торговое предприятие по продаже элитных товаров отечественного и



иностранным производством, отличающихся высоким качеством, оригинальным дизайном, доступных по цене, и входит в состав группы компаний «Славия». На сегодняшний день наша группа компаний является одним из наиболее крупных и активных предприятий в южном регионе Республики Беларусь. Наряду с продажей ювелирных изделий мы занимаемся строительством, производством мебели, девелопментом, оказанием туристических услуг.

Кстати, ЗАО «ПроРАМПО» – одна из первых частных компаний в Республике Беларусь, которая получила лицензию Министерства финансов на осуществление деятельности по продаже ювелирных изделий. Сделать это в те далекие времена было непросто. Контроль за выполнением требований всех положений, инструкций, связанных с этим видом деятельности, был жесточайшим. Вместе с тем хочется поблагодарить, как бы это ни парадоксально звучало, представителей контролирующих органов, которые с первого дня создания предприятия регулировали его деятельность так, чтобы наш бизнес оставался в правовом поле. Ни для кого не секрет, что соблазнов в молодом государстве с несовершенной правовой системой всегда много. И даже если в какой-то момент действия контролирующих органов казались нам чересчур жесткими и несправедливыми, именно благодаря этому мы выросли в прозрачную и публич-

ную компанию. Активно участвуя в пополнении бюджета страны, решая задачу занятости населения, занимаясь благотворительностью и другими общественно-значимыми мероприятиями, руководство и сотрудники компании чувствуют себя патриотами. И это дорогого стоит!

А есть ли у вас достойные конкуренты?

Мы счастливая компания, потому что у нас есть и всегда были сильные достойные конкуренты. Я считаю, что это счастье. Здоровая конкуренция способствует укреплению и развитию любой компании на любом этапе. Это дополнительный стимул работать лучше, становиться сильнее. Только так мы можем идти в ногу со временем, стремиться к большему и достигать новых высот. Конкуренция заставляет всех сотрудников компании двигаться быстрее, подходить творчески к своей работе, стараться, чтобы компания оставалась для клиентов ювелирных магазинов своеобразным флагманом.

Безусловно, если сравнивать начало нашего пути и день сегодняшний, то можно отметить, что конкуренция значительно возросла. И это хорошо. Это говорит о том, что ювелирный рынок в Республике Беларусь не стоит на месте, а активно развивается. Хочется отметить, что в силу белорусского менталитета, хотя мы со многими компаниями и являемся конкурентами по



определению, мы не настроены агрессивно друг против друга. Более того, в кризисные моменты мы активно общаемся, обмениваемся информацией и вместе находим общие пути, чтобы дать будущее не только своему бизнесу, но и конкурентам. Потому что как ни крути, но наша общая задача гораздо шире – развитие ювелирного рынка в Республике Беларусь. И это очень ответственно. Мы делаем историю!

Наверняка у вас прекрасные и длительные отношения с партнерами...

Говоря об истории развитии ювелирного направления, хочется выразить особые слова благодарности нашим давним партнерам по бизнесу – тем, кто сегодня является флагманами по производству ювелирных изделий в своих странах. Они поверили в серьезность наших намерений, в наши деловые качества и порядочность, они в ущерб своей экономике, подвергая свой бизнес опасности, с понимани-

ем отнеслись к нам в кризисном 2011 году. Мне хотелось бы назвать их, это: ОАО «Красноярский завод цветных металлов им. Гулидова», ОАО «Красносельский ювелирпром», ОАО Торговый дом «Золотой Орел», костромская ювелирная фабрика «Топаз», «Диамант», «Национальное достояние (Москва)», «Ювелирный дом «Эстет», «ЮТД «Камяя». Благодаря пониманию ситуации с их стороны и сегодня на прилавках наших магазинов можно увидеть изделия уровня лучших европейских брендов, которые являются лучшими подарками для близких и родных, символом счастья и любви для влюбленных и просто вечными спутниками прекрасного настроения. Огромное спасибо нашим партнерам!

Что нужно сделать, чтобы стать вашим поставщиком? Много ли среди них российских производителей?

Мы очень серьезно относимся к качеству товаров, так как не привыкли подводить наших покупателей. Также, учитывая специфику белорусского рынка, мы предъявляем определенные требования к условиям сотрудничества. Условия таковы, что мы вынуждены работать с отсрочкой платежа минимум в 90 дней – это связано с тем, что весь товар, поступающий на территорию РБ, должен пройти повторное опробование в Белорусской государственной инспекции пробирного надзора, а это занимает примерно месяц.

Как я уже сказал, отношения со многими российскими производителями зародились на заре нашего бизнеса и имеют достаточно долгую историю. Мы относимся с большим уважением к нашим партнерам и стараемся их не подводить даже в самые тяжелые времена. Со многими нашими поставщиками отношения из сугубо деловых переросли в дружеские. Ну а если перейти на сухой язык цифр, то изделия российских производителей на сегодняшний день составляют примерно 60% в ассортименте наших магазинов, около 30% занимают украшения белорусских заводов и около 10% – продукция из других стран.

Раз уж мы перешли на язык цифр, скажите, сколько у вас магазинов и где они расположены?

Что касается количества магазинов, то оно растет год от года. Вот для примера количество магазинов по годам: 2007-й – 8 магазинов; 2008-й – 9 магазинов; 2009/2010-й – 12 магазинов; 2011-й – 17 магазинов; 2012-й – 20 магазинов; 2013-й – 34 магазина; 2014-й – 45 магазинов. Всего на сегодняшний день их 50 в 37 городах Республики Беларусь. Что касается параметров выбора места для открытия магазина, то это ни для кого не секрет: в первую очередь мы обращаем внимание на

проходимость торговой точки, также немаловажным для нас критерием являются условия аренды или покупки помещения.

Какова специфика спроса на ювелирные украшения в Республике Беларусь? Как вы формируете ассортимент магазинов?

Специфика спроса примерно такая же, как и на российском рынке: покупатели предпочитают красное золото белому, также хорошим спросом пользуются изделия без вставок и т.д. А вот изделия с бриллиантами у нас продаются хуже, так как на рынке присутствует очень сильный игрок – государственное предприятие Гомельский ювелирный завод «Кристалл». Ассортимент магазинов мы формируем, исходя из модных тенденций рынка, мы регулярно посещаем крупнейшие ювелирные выставки, проходящие не только в России, но и в дальнем зарубежье.

Почему покупатели идут именно к вам? В чем ваши преимущества?

Говоря о становлении компании, нельзя не сказать о наших покупателях. Без них наша работа бессмысленна. Наши клиенты – это наша жизненная сила. И именно благодаря им мы на рынке уже более 20 лет! За эти годы мы приобрели среди покупателей репутацию магазинов честных цен. И это не голословное утверждение. У нас очень гибкая и прозрачная система скидок, и покупатели это ценят. Цель нашей работы мы видим в том, чтобы предложить ассортимент и цены на ювелирные изделия, рассчитанные как на скромного, так и на самого требовательного клиента. Как нам кажется, мы справляемся со своей целью. И об этом говорит динамичное развитие нашей торговой сети по всей республике, мы стремимся стать ближе к нашим покупателям!

Наше предприятие изначально задумывалось как семейный бизнес, мы не планировали расти до масштабов республиканской сети. В связи с этим одним из главных наших преимуществ на сегодняшний день является малочисленность, гибкость и взаимозаменяемость управленческого состава. Также к сильным сторонам нашего предприятия можно отнести и то, что многие торговые объекты находятся в собственности, что позволяет значительно снизить расходы. Еще одним нашим преимуществом можно назвать большое количество разнообразных поставщиков, что помогает постоянно поддерживать широкий ассортимент.

Мы стараемся в каждом из наших магазинов представить максимально широкий ассортимент по каждой группе товара, независимо от того, где расположен наш магазин: в столице или в небольшом городке. Наши торговые точки рассчитаны на все категории потребителей. Мы всегда позиционировали себя как ювелир-



Александр Михайлович КУСТОВ,

учредитель, председатель совета директоров группы компаний «Славия», генеральный директор ЗАО «ПроРАМПО»:

«Продажа ювелирных изделий доставляет

истинное удовольствие всему нашему коллективу. Мы стараемся радовать своих покупателей не только изящными, поэтическими украшениями, но и высокой культурой обслуживания, даря тем самым волнующие моменты от прикосновения к прекрасному».





Артем КУСТОВ
и Елена Васильевна
КУСТОВА, заместитель
генерального директора
ЗАО «ПроРАМПО».

ные магазины, доступные каждому, и главными нашими преимуществами являются: многочисленные маркетинговые акции, качественное обслуживание и доступные цены.

Как вы подбираете сотрудников? Какова квалификация специалистов вашей компании? Как они ее повышают?

Это очень важный аспект. Было бы несправедливо не сказать о тех, кто ежедневно на протяжении 365 дней в году с чувством огромной ответственности уже много лет достойно представляет ювелирные украшения, – о руководителях и сотрудниках ювелирных магазинов. Именно они являются главным проводником между производителем и покупателем, и от того, насколько профессионально они это делают, зависит успех нашего бизнеса. К подбору сотрудников мы относимся очень тщательно. Не так давно у нас начал работать центр подготовки и обучения кадров. И это тоже очередной этап развития нашей компании. Сейчас центр еще достаточно молодой, есть свои трудности. Это переломный момент, но мы верим в то, что результат будет. Сегодня к продавцу ювелирного магазина предъявляются высокие требования. И уже

во время обучения на первых этапах многие не справляются со взятыми на себя обязательствами. В какой-то степени это влечет за собой большую текучесть кадров. Но благодаря такой системе мы находим своих работников, которые способны выдерживать нужный режим, творчески мыслить и работать на результат.

В итоге в нашей компании работают высококлассные специалисты, а самое главное – это инициативные и ответственные люди, которые, даже если чего-то не знают, ищут пути для совершенствования своих профессиональных навыков. Мы всегда поощряли инициативу в плане развития наших сотрудников, что касается руководящего состава – многие из них прошли и проходят регулярные курсы/тренинги, позволяющие им углубить свои знания в той или иной отрасли. Как правило, это обучение они проходят в Москве. Что касается работников непосредственно на местах, то для них у нас разработана специальная программа, состоящая из нескольких тренингов и семинаров, после которых они в обязательном порядке проходят проверку усвоенных знаний и навыков. Это позволяет растить профессионалов своего дела.

Резюмируя могу сказать: именно наши сотрудники формируют успех нашего предприятия! Ведь знаменитую фразу: «Кадры решают ВСЕ!!!» еще никто не отменял.

Какими достижениями вы особенно гордитесь? И каковы ваши планы на ближайшие годы?

Если говорить о бизнесе, то самое главное достижение – это более чем 20-летняя история нашего предприятия. Экономика развивается волнообразно, со взлетами и падениями, но мы не только удержались на плаву, мы твердо стоим на ногах, мы признаны покупателями, ведущими производителями ювелирных изделий разных стран, и прежде всего России, конкуренты нас уважают.

В наших планах – дальнейшее развитие торговой сети, открытие новых торговых объектов, продажа товаров всемирно известных брендов. В планах – успех, вперед и только вперед! Развитие – это и есть наши планы. Это касается не только увеличения количества магазинов, но и работы над качеством предоставляемых услуг.

Если же говорить о достижениях, которые совершаются не ради имени или прибыли, а по зову сердца, то мы, конечно, считаем важным событием в нашей деятельности спонсирование строительства церковно-приходской школы в городе Гомеле. Ведь мы ведем не только предпринимательскую деятельность, мы активно участвуем в жизни нашего города и республики в целом. Как один из важных моментов хочу отметить, что наша компания была инициатором создания общественного объединения содействия развитию частного предпринимательства «Единство»,



единственной в Гомельской области и самой юной в Республике Беларусь общественной организации предпринимателей, которая сегодня успешно, а главное – активно работает. И можно с уверенностью сказать, что общественное объединение «Единство» вывело отношение власти и бизнеса на платформу диалога.

Давайте немного поговорим о личном. Как вы сами пришли в ювелирный бизнес? Любите ли вы украшения, носите ли их?

Так как я являюсь сыном владельца этого бизнеса, а на сегодняшний день уже и совладельцем, я думаю, что вопросы о том, как я попал в ювелирный бизнес, излишни 😊 Я окунулся в него с головой с самого раннего детства. Оба родителя работали на благо нашего семейного предприятия, и многие вопросы, которые оставались нерешенными в рабочее время, обсуждались дома, за семейным ужином. Это и погружало меня в атмосферу ювелирного бизнеса. У меня свое отношение к ювелирным изделиям, в моем понимании ювелирные изделия изначально были задуманы людьми, для того чтобы подчеркнуть свой статус или привлечь к себе внимание. Ни первое, ни второе не является для меня приоритетным, поэтому из ювелирных украшений у меня есть только серебряный крестик на веревочке – в качестве оберега.

Тем не менее лично для меня ювелирное дело, как и любое другое, в первую очередь является искусством. Для того чтобы делать что-то хорошо, находить выходы из нестандартных ситуаций, принимать быстрые решения, нужно подходить ко всем вопросам не только добросовестно, но и творчески. А любое творчество – это искусство!


Кто вам помогает в работе, на кого вы опираетесь?

Стабильным и неизменным костяком нашей компании является наша семья, поэтому мы всегда готовы прийти на выручку друг другу, поделиться знаниями и опытом, а если нужно – заменить друг друга. В нашей ситуации семья и дело неотделимы.

Как вы проводите свободное время? Есть ли у вас хобби?

Свободного времени у меня, к сожалению, остается очень немного, но я стараюсь проводить его с пользой. Очень люблю читать, книги меня сопровождают везде, благо современные технологии позволяют это. Также всю свою сознательную жизнь я занимаюсь спортом, на сегодняшний день это бокс. Ну и естественно – общение с семьей, один день в неделю, как правило, это суббота, я стараюсь проводить с родителями.

И в заключение – что, с вашей точки зрения, является основой успеха в бизнесе?

Честность и порядочность! Особенно в таком бизнесе, как ювелирный. 

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

ЗАО «ПроРАМПО»
Центральный офис
Гомель, ул. Кирова, 1
+375 232 70-04-90
+375 232 70-04-83
Info@slavia.by