



В следующем году у компании «Ремикс» юбилей – ей исполнится 25 лет. В отличие от многих других предприятий, которые сначала торгуют ювелирными изделиями, а затем открывают завод, «Ремикс» начал свой путь именно с производства. И к нему же – вернее, к его расширению и модернизации, компания возвращается сегодня, чтобы еще больше укрепить позиции лидера ювелирной отрасли России. О ситуации на предприятии, о планах развития и секретах успеха мы побеседовали с генеральным директором компании «Ремикс» Валерием Ивановичем БУРДОЙ.

Валерий Иванович БУРДА, генеральный директор компании «Ремикс»: «За ближайшие четыре года мы увеличим объемы производства в три раза»



Неделя ювелирной моды

Валерий Иванович, прежде чем перейти к основной теме нашего интервью – производственной, расскажите, что собой представляет компания «Ремикс» сегодня, на пороге своего 25-летия.

В 1992 году я создал собственную компанию «Ремикс», тогда в ней работал всего один мастер-ювелир. Постепенно фирма росла, увеличивался коллектив, мы приобретали современное оборудование, осваивали новые технологии, обрастали связями и набирались опыта. Вскоре у нас появились розничные магазины, где мы сначала продавали свою продукцию, а затем – и изделия наших партнеров. А в 2003 году мы открыли свой оптовый отдел. Таким образом, сегодня у нас есть производство – ювелирная фабрика «Ремикс», розничная сеть магазинов в Красноярске с одноименным названием (девять магазинов) плюс один магазин премиум-класса (более 1000 квадратных метров, четыре этажа) и отдел оптовых продаж. В компании работают 140 сотрудников, у нас слаженный коллектив и большие планы.

Но в настоящий момент вы делаете ставку именно на расширение производства? С чем это связано?

Мы, как и большинство российских предприятий, «увлеклись» торговлей, долгое время делали ставку именно на нее. Чего уж греха таить, правильно говорят: торговля дает деньги, а производство дает хлопоты. В последние восемь лет я с головой ушел в торговлю, развивал оптовое направление и розничную сеть, а производство немного ушло на второй план. Ведь гораздо легче купить чужое и продать его. Но год назад я понял, что в организации оптовой и розничной торговли мы уже



Неделя ювелирной моды

достигли очень многого, поэтому мне пора переключать свои личные силы на производство. Ведь в этой сфере тоже многое изменилось, нужна модернизация. В последние полгода я сосредоточился именно на производстве, сам себя назначил генеральным директором ювелирной фабрики ☺. И я поставил себе задачу – за четыре года не только создать суперсовременное производство, но и увеличить объемы выпуска украшений в три раза.

И с чего вы начали?

У меня есть ясное понимание того, что нужно делать – мы расширяемся, модернизируемся и выводим производство на новый уровень. Делаем ставку не только на обновление оборудования и технологий (закупили лазеры, 3D-принтеры и т.п.), но и на новые кадры и их обучение. Ищем монтажников, закрепщиков, учим их прямо на рабочих местах – сейчас у нас на обучении находятся 15 человек. Создали группу специалистов (6 человек) по 3D-моделированию, чтобы расширить производство новых изделий и новых моделей. Бросили клич и привлекли несколько молодых художников, с которыми уже начали тесно сотрудничать. Подписали договор с факультетом художественной обработки металлов и камней Сибирского федерального университета и создали у себя на предприятии базовую кафедру, где будут учиться студенты, – в феврале уже начнутся занятия. Я думаю, что это нам поможет и наших сотрудников «подтянуть», и обучить людей, которые будут работать на нашем производстве в будущем.

Кстати, торговля нам очень помогает в формировании и обновлении ассортимента фабрики. И не только в этом. 25 лет назад, когда мы только запускали производство, у нас были весьма ограниченные средства – мы не могли себе позволить купить лишний напильник, горелку... Сейчас, благодаря торговле, у нас устойчивое финансовое положение, и мы можем приобрести хорошее оборудование, которое позволит производству сделать большой шаг вперед.

Многие ювелиры сегодня жалуются, что ситуация в отрасли сложная, торговля идет плохо и денег практически нет. А у вас в рознице не просто все нормально, вы можете с ее помощью еще и вложения в производство делать. В чем ваш секрет?

Мы уже давно сделали вывод, что ювелирные изделия продаются только тогда, когда о них говорят. И чем больше действий ты производишь (маркетинг и реклама), тем лучше продаются украшения. Сейчас мы значительно увеличили затраты на продвижение наших магазинов и их продукции. Мы очень



**Полный текст интервью
читайте на нашем сайте:
www.njt.ru**

много занимаемся продвижением, например, девять лет подряд проводим Неделю ювелирной моды. Это громадное, мощное мероприятие, на которое мы приглашаем известных артистов и привлекаем медийные лица. Мы проводим много мероприятий и акций, постоянно разрабатываем различные программы лояльности, издаем свой журнал. На все это с благодарностью откликаются наши покупатели, которые приходят к нам в магазины и покупают украшения даже в кризис. В итоге наша розничная сеть уверенно стоит на ногах.

И производство тоже – ведь, по данным Восточно-Сибирской государственной инспекции пробирного надзора, ювелирная фабрика «Ремикс» – лидер по объемам производства в 2016 году. Кстати, какие у вас отношения с ГИПН?

У нас хорошие, теплые и в то же время по-деловому четкие отношения с инспекцией пробирного надзора и ее руководством. Они помогают нам, и мы стараемся помогать им. Мне очень нравится позиция начальника Восточно-Сибирской ГИПН Александра Георгиевича ДЕНИСЕВИЧА. Он не просто контролер, он работает таким образом, что не только контролирует, но и развивает ювелирную отрасль нашего региона. Он помогает нам решать сложные вопросы и даже пытается сплотить ювелиров. Не секрет, что ювелиры – народ сложный, мы не всегда легко сотрудничаем, а он очень много делает для нашего объединения. Большая его заслуга – поддержка ежегодного конкурса профессионального мастерства среди ювелиров «Лучшее украшение Сибири» в рамках выставки «Ювелирный салон Сибири». Конечно, он не забывает и про функцию контроля, не дает нарушителям сделать «шаг вправо – шаг влево», но в то же время от него мы не видим и лишних придирок. Так что наше взаимодействие организовано оптимальным образом, что также помогает нам расти и развиваться! **Н**



Ювелирный дом РЕМИКС
Красноярск, ул. Перенсона, 23а
www.remixgold.ru
Тел.: (391) 219-17-19