

Сергей СЕРДЮК

Генеральный директор сети ювелирных салонов «Золотой Ларец» отмечает юбилей дела его жизни. За двадцать лет он занял лидирующие позиции на рынке и обратил на Краснодарский край внимание ведущих итальянских ювелиров.

Интересно узнать, как прошло детство руководителя ювелирной компании?

Я родился в поселке Афицкий, рос в окружении добрых и простых людей, что не могло не оставить свой отпечаток. Деревенская жизнь отличается от городской. Я и сейчас не перестаю удивляться, как мало общаются горожане, хотя многие вышли из такой же деревенской среды. Поэтому и жить здесь сложнее, и дело вести. Воспоминания о детстве очень радуют. Был как все дети: играл, бил коленки, ходил на рыбалку с бамбуковой удочкой.

А кем мечтали стать, когда вырастаете?

Ну, тогда все хотели быть космонавтами. О бизнесе никакой речи не было. Это сегодня каждый ребенок хочет стать юристом, экономистом.

Однако в ювелирной сфере престижно работать всегда.

Мы идем вперед, планируем расширяться. Но ювелирные украшения — товар не первой необходимости, поэтому конкуренты появляются в основном в совершенно других сферах: недвижимость, путешествия, авто.

Ювелирным делом вы начали заниматься не сразу.

Каким был путь в бизнес-элиту?

К этому я шел очень долго. Образование у меня техническое, всегда нравилось работать с машинами, приборами. А уже в перестроечные времена попал в бизнес-среду. Сначала открыл швейное дело. Потом увидел перспективы в торговле: реализовывал мороженое, спиртные напитки.

Но и от этого вскоре решил отказаться. По натуре я, наверное, романтик, всегда хотел внести в работу что-то творческое. Так заинтересовался ювелирным делом и вот уже двадцать лет ему не изменяю, хотя работать в этой отрасли очень непросто.

Какими были первые шаги в этой сфере?

Двадцать лет назад мы не имели ни малейшего представления о ювелирных ярмарках и выставках, с кем и на каких условиях нужно работать. На первом этапе мне очень помог генеральный директор московской ювелирной компании «Лукас» Карл Шахнис. Первые знакомства заводили на московских и питерских выставках с представителями итальянских брендов. Может, прозвучит непатриотично, но их украшения существенно отличаются от того, что предлагают российские фирмы. Кроме того, именно Италия диктует ювелирную моду всему миру. В данный момент мы работаем с такими итальянскими брендами, как

Giovanni Ferraris, Palmiero, Roberto Coin, Baraka, Graziella, Giloro, Falchinelli.

Говорят, что вкусы российских клиентов сильно отличаются от вкусов европейцев. Как в России, и в частности в Краснодарском крае, относятся к итальянским ювелирным коллекциям?

У наших женщин прекрасный вкус, они любят и умеют носить такие украшения. Что касается других стран, большинство европейцев очень сдержанны, они предпочитают скромные, неяркие изделия. А такого выбора, как на прилавках краснодарских ювелирных магазинов, в Европе вы не увидите. Наверное, именно поэтому к нам тянется и вся Россия.

А что насчет российских ювелирных марок?

Есть российские представители, которыми мы гордимся: «Смоленские бриллианты», МЭЮЗ, «Ювелирный дом», «Арт Модерн», «Арт Ювелир», «Ринго», «Наталиголд» и другие. Очень достойные как в оформлении, так и в качестве.

В 2011 году вы дополнили ассортимент еще и коллекциями швейцарских часов. Чем это обусловлено?

Мы старались привлечь как можно больше клиентов. Украшения все-таки интересуют в первую очередь женщин, хотя в наших салонах есть и мужской ассортимент. В какой-то момент мы поняли, что его нужно расширять, так в «Золотом Ларце» появились часы марки Parmigiani, Corum, Longines, Frederique

Constant, Rado и многие другие.

Когда вы делаете выбор новых коллекций, чем руководствуетесь?

У нас работает аналитический отдел, который ежедневно делает выборку, где и что продается, какие тенденции сейчас в моде. Наша задача — ни одного клиента не оставить недовольным. Если сегодня у нас не найдется нужной модели, она появится завтра.

Обыватели привыкли видеть в руководителе крупной компании строгого, бескомпромиссного начальника. Вы таким стараетесь быть для подчиненных?

Наш офис держится на взаимном уважении. Все праздники мы отмечаем в дружном кругу, стараемся вместе выезжать на природу, несмотря на большую нагрузку — работаем, можно сказать, без выходов. В прошлом году, например, устроили олимпиаду: играли в футбол, волейбол. Командный дух у компании есть, это я могу вам сказать совершенно точно.

А на семью время остается?

Семья — это самое главное. Да она, собственно, всегда рядом, ведь здесь работают мои сыновья. На старшем держится внутренняя работа салонов, то, что не заметно клиенту, но без чего совсем нельзя обойтись. А младший пока учится, он ровесник компании, но, уверен, продолжит семейное дело.

Какими принципами руководствуетесь в ведении дел?

Главный мой принцип — жить открыто, ничего не таить за пазухой. В жизни важно быть честным и с собой, и с окружающими. Мне так легче. ©

ГЛАВНЫЙ МОЙ ПРИНЦИП —
ЖИТЬ ОТКРЫТО, НИЧЕГО
НЕ ТАИТЬ ЗА ПАЗУХОЙ.
МНЕ ТАК ЛЕГЧЕ

**а еще
важно
знать,
что**

На сегодняшний день «Золотой Ларец» — крупнейшая сеть розничных ювелирных магазинов Краснодарского края. За двадцать лет работы она получила множество наград, в том числе титул «Бренд года», звание «Лучшее предприятие отрасли». Сеть является членом Торгово-промышленной палаты и участником губернаторской программы «Качество».