

МАРМУРОВИЙ БУТІК

Альбіна Ніконенко: "Компанія "Bareks Marmur" намагається задовольнити бажання найвимогливіших замовників"

Декоративне каміння в Україні видобувають і обробляють у значних кількостях, попри те його ще й імпортують. Частка імпорту складає п'яту частину від загального обсягу вітчизняного експорту цієї продукції. Імпортується декоративне каміння переважно у вигляді полірованих слябів, плитки, мозаїчних панно, оздоблень камінів, фонтанів та інших

архітектурно-оздоблювальних виробів. Одним із провідних імпортерів декоративного каміння на ринку України є компанія "Bareks Marmur".

Державний гемологічний центр України (далі – ДГЦУ) зустрівся з директором "Bareks Marmur" Альбіною Ніконенко, яка люб'язно погодилася відповісти на деякі наші запитання.

ДГЦУ: Яка профільна напрямленість Вашого підприємства?

Компанія "Bareks Marmur" займається продажем природного каміння на всій території України як у вигляді сировини, так і готової продукції. Крім того, виготовляє і виконує монтаж виробів з каміння будь-якої складності.

Перевагою нашої фірми є те, що все декоративне каміння ми купуємо безпосередньо у виробників. У кожній країні-імпортері каміння є наш представник або цілий офіс, які беруть участь у відборі продукції й контролюють відвантаження замовлень. Асортимент товару на нашому складі нараховує більше 250 видів каміння, а загальна кількість складає понад 23000 м². Усе це дало нам можливість за короткий термін посісти одне з перших місць в оптовому продажі мармуру і граніту в Україні.

Також ми інтенсивно розвиваємо напрямки роботи з кінцевим споживачем. За допомогою кваліфікованого персоналу, який працює в мережі наших салонів "Мармуровий бутік", ми намагаємося виконати бажання найвимогливіших замовників. Беремося за будь-які види робіт з природним камінням.

ДГЦУ: Яку продукцію Ви виготовляєте та які надаєте послуги?

Перелік настільки великий і постійно поповнюється, що боюся щось пропустити. Це – каміни, сходи, балясини, підлоги, фасади, колони, підвіконня, стільниці, умивальники, душові піддони, ванни, бордюри, мозаїки, орнаменти, капітелі й ін. Надзвичайно втішає, що фантазія в застосуванні каменю у наших покупців тільки розвивається.

Наша компанія забезпечує виїзди фахівця на об'єкт замовника для консультації, вимірювання, також вибір матеріалу для замовника на складі або постачання каменю за індивідуальними замовленнями. Ще ми виготовляємо різні вироби як за власними проектами, так і за ескізами замовників. Здійснюємо монтаж виробів на об'єкті, облицювання фасадів, доріжок, підлог, стін під ключ, реставрацію мармуру, його шліфування і полірування.

ДГЦУ: Яким видам природного каміння Ви надаєте перевагу у своїй роботі?

В основному це мармур і граніт, але також часто використовуємо травертин, доломіт, онікс і туф.

ДГЦУ: У своїй роботі Ви використовуєте імпортовану чи вітчизняну сировину і продукцію з природного каміння?

Ми імпортуємо і продаємо як сировину сляби з декоративного каміння, а також готову продукцію – плитку, мозаїку тощо. Виготовлення виробів за індивідуальними замовленнями виконуємо тільки в Україні. Це дає можливість оперативно реагувати на зміни, які можуть виникати після оформлення замовлень і початку їх виробництва, та прискорити власне строки виготовлення виробів. Також ми реалізуємо сляби і плитку з граніту, габро, лабрадориту українських родовищ і виготовляємо з них вироби на замовлення.

ДГЦУ: З якими країнами Ви співпрацюєте з метою постачання чи збуту товарів з природного каміння?

У своїй роботі ми використовуємо як імпортовану сировину, так і вітчизняний граніт. Працюємо з такими країнами, як: Італія, Іспанія, Індія, Бразилія, Єгипет, Греція, Туреччина, Оман, Португалія і Пакистан.

ДГЦУ: Конкуренція зі штучним камінням – чи загострилася вона останнім часом?

На щастя чи на жаль, ні. Конкуренція – найкращий стимул для розвитку. Але штучний камінь ми не вважаємо конкурентом природного, і лише тому, що в кожного з них свій покупець. Той покупець, що "визрів" придбати природне каміння, ніколи не змінить своє рішення на користь штучного. Але ось той, хто хоче собі стільницю зі штучного каміння, в результаті правильного роз'яснення продавцем переваг природного і за наявності гарного смаку, навпаки, може змінити свою точку зору. Хіба можна порівнювати унікальність природного дива з імітацією? Вибираючи камінь, людина повинна розуміти, що їй дарована можливість стати єдиним у світі

власником того, що вона придбає. Адже в природі немає дублікатів і серійного виробництва однотипних предметів.

Наш основний аргумент – мода на все штучне: плитку, скло, пластик – мінлива. Наприклад, зробивши ремонт у своєму будинку із застосуванням найсучаснішої і модної кераміки, через 3-5 років розумієте, що матеріал, використаний у вашому інтер'єрі, втратив свою актуальність. Тоді як природний камінь використовують уже протягом тисячоліть, а ми і сьогодні захоплюємося ним в оздобленні палаців, церков, будинків та інших споруд.

ДГЦУ: Які напрямки використання декоративного каміння Ви вважаєте найбільш перспективними?

Ми вважаємо, що в порівнянні з Росією чи Польщею потенціал використання каменю в Україні тільки починає розкриватися. Ну, а найкращим прикладом буде Італія, Туреччина, Греція та інші країни, населення яких ставиться до каменю як до екологічно чистого, природного і порівняно недорогого будівельного матеріалу. В Україні досі існує стереотип, що камінь – дорогий оздоблювальний матеріал. Але це не так, адже в багатьох випадках він коштує замовнику дешевше, ніж пряма його заміна – кераміка. Як тільки роз-

віється цей міф, можна буде широко використовувати камінь у приватному і промисловому будівництві.

ДГЦУ: Як Ви можете оцінити ситуацію, що склалася на ринку декоративного каміння України в 2009-2010 роках?

Нам здається, ситуація на нашому ринку не така критична, як у багатьох інших видах бізнесу, але теж досить складна. Ні для кого не секрет, скільки проектів було зупинено як на стадії документації, так і на стадії будівництва. "Заморожені" були і приватні об'єкти, і громадські. Обсяги продажів та імпорту істотно знизилися порівняно з 2008 роком. Багато компаній на ринку закрилися, деякі з них були нашими партнерами.

Тим компаніям, що змогли скоротити свої витрати і бути гнучкими до нових умов ринку, вдалося залишитися на плаву і закрити роки з прибутком.

ДГЦУ: Яким був 2010 рік для Вашого підприємства?

У масштабах нашої компанії 2010 рік є результативним. Ми активно розвивалися, відкрили новий салон у Києві на Печерську. Його оформлення викликає захоплення навіть в італійських майстрів. Розширили асортимент мармуру і граніту більш ніж на 40 позицій.



Ми відкрили для себе дві нових країни-постачальники декоративного каміння – Бразилію й Оман. У 2010 році ми звідти завезли до України велику кількість різного за кольором і текстурним малюнком мармуру та граніту.

ДГЦУ: Чи не могли б Ви поділитися досвідом роботи Вашого підприємства в сучасних умовах?

Компанія "Bareks Marmyr" має великий досвід насамперед у продажу природного каміння. Успіх у цій справі забезпечений нашою стабільністю, відкритістю та щирістю. Також важливими є гарні стосунки з постачальниками.

Наприклад, дуже важко було вести переговори про товарні кредити з постачальниками з Європи. Адже через деякі нечесні українські компанії в європейців склалася думка про нас, як про недобросовісних бізнес-партнерів і постійних неплатників.

Тільки завдяки порядній репутації нашої компанії та її стабільності на ринку ми змогли завоювати довіру багатьох каменеобробних заводів і одержати вигідні умови на постачання товару.

ДГЦУ: Які головні проблеми постають перед каменярами України в наш час і Вашим підприємством зокрема?

Крім економічної кризи в усьому світі, одна з основних проблем, які виникають у нашого підприємства, – це відсутність логіки української митниці щодо цінової політики для імпортерів ка-

меню. У деяких регіонах митне очищення контейнера з однаковою продукцією обходиться у 2 рази дешевше, ніж у Києві. Про яку чесну конкуренцію у такому випадку може йти мова?

Друга проблема – неінформованість споживачів. Наприклад, найбільш хибні стереотипи, які серед них поширені: "Мармур і граніт радіоактивні", "Мармур використовувати для стільниць не можна", "Товщина плит з мармуру для викладення підлоги повинна бути не менше 3 см, а то й більше", "Мармур використовувати на вулиці не можна", "Італійський мармур найдорожчий, а тому найбільш якісний", "Чим дорожчий мармур, тим він якісніший", "Якщо мармур не з Європи – він низької якості" і т. ін.

ДГЦУ: Які перспективи розвитку ринку природного каміння Ви очікуєте у 2011 році?

Нам хотілося б сказати, що ми чекаємо збільшення споживання і попиту на ринку декоративного каміння. І як запеклі оптимісти ми так собі і говоримо. Але ринок, на жаль, не може існувати окремо від держави, в якій він знаходиться. Ті події, що відбуваються в економічній і законодавчій сферах, не можуть не вплинути на ціноутворення і на споживчий настрій. Наприклад, тільки в січні і перших числах лютого через штучний ажіотаж серед транспортників, пов'язаний із закриттям на 3 тижні одеської митниці для перевірки, наші витрати на одному контейнері імпортованого каміння збільшилися на 2 \$/м².

Ми дуже сподіваємося, що з витратами в населення будуть паралельно рости і доходи, а тоді, безсумнівно, в кожного з'явиться бажання зробити собі ремонт та змонтувати мармурові підвіконня або гранітну стільницю.

ДГЦУ: Якими Ви бачите шляхи виходу з кризи для вітчизняних каменеобробних і каменеобробних підприємств? Чи вбачаєте в цьому роль держави і яку?

Будучи знайомою з багатьма власниками і директорами вітчизняних компаній, можу сміливо заявити: якби вони і ми, зокрема, могли вплинути на швидкий вихід із кризи – ми б давно вже це здійснили. Ми знаємо, що ті, хто сьогодні працює на ринку, пройшовши 2009 – 2010 роки, зробили все можливе, аби їх компанії обійшлися мінімальними втратами і продовжили працювати.

Ми розуміємо, що одна галузь не може вийти з кризи незалежно від усієї держави. Тому дуже сподіваємося на те, що наша влада почне робити необхідні кроки назустріч бізнесу. Знизить тиск на нього, створить стабільні умови для його діяльності. Буде відновлено кредитування, створено прийнятні умови для залучення іноземних інвестицій. Але з цього приводу є ще маса розумних думок економістів, політологів, криз-менеджерів.

Інтерв'ю підготував І. Сергієнко



Міністерство Фінансів України

Державний гемологічний центр України

з д і й с н ю є

НЕЗАЛЕЖНУ ЕКСПЕРТНУ ОЦІНКУ КОШТОВНОГО ТА ДЕКОРАТИВНОГО КАМІННЯ

на замовлення фізичних і юридичних осіб!

Об'єктивно і точно!

Виконується досвідченими фахівцями!

Включає новітні методики інструментальної діагностики!

Експертиза:

- діамантів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення
- напівдорогоцінного каміння
- декоративного каміння та виробів з нього

За результатами експертизи видається Експертний висновок, затверджений Міністерством фінансів України

Лабораторні дослідження:

- вивчення властивостей декоративного каміння
- консультації з напрямів його використання

Навчання:

- підготовка експертів-гемологів
- семінари

По закінченню видається диплом державного зразка

Контакти:

тел. **492-93-21, 492-93-22, 492-93-25,**

492-93-29, 495-54-80

(діаманти, дорогоцінне каміння, дорогоцінне каміння органогенного утворення)

тел. **492-93-26, 492-93-27** (напівдорогоцінне і декоративне каміння),

тел./факс - **495-54-85** (навчання)

Адреса:

04119, м. Київ

вул. Дегтярівська, 38-44

Детальна інформація розміщена на <http://www.gems.org.ua>

