

# ВИСИТ ГРУША – НЕЛЬЗЯ СКУШАТЬ...

## ЭКСПОРТ ИЗ ГОНКОНГА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

**Ювелирные изделия из Гонконга – это здорово! Актуальные модели, достойное качество, невысокие цены. К тому же китайцы научились привлекать клиентов: все время переговоров – вам почет, уважение, обещания... договор подписан – какова реальность? Опыт общения с китайскими производителями делится Андрей ЯНЧЕВСКИЙ, генеральный директор компании «Голдэкс» (одна из ее услуг – организация бесплатных поездок российских ювелиров на закупки в Гонконг).**



**Андрей ЯНЧЕВСКИЙ,**  
генеральный директор компании «Голдэкс»

**Вы давно сотрудничаете с гонконгскими ювелирными фабриками, живете и работаете на две страны. Есть ли, на ваш взгляд, принципиальные отличия в подходе к бизнесу у россиян и жителей Поднебесной?**

Различий между нами, россиянами, и китайскими бизнесменами больше, чем сходства (сходство, пожалуй, одно, но глобальное – желание заработать). Они и мыслят по-другому, и к сотрудничеству относятся иначе. Но первое, с чем приходится сталкиваться и что сразу бросается в глаза, – это эмоциональная закрытость. Они не будут переживать и терзаться муками совести, если, к примеру, не успевают в срок подставить товар. «Не успели? Ну что же, значит, будет позже». И им совершенно не важно, что из-за этой задержки вы теряете прибыль, не успеваете обновить ассортимент к началу свадебного сезона или новогодних праздников. И ваша волна эмоций (а мы с вами, что греха таить, привыкли вкладывать душу в то, что делаем, особенно если это дело – свой собственный бизнес) наталкивается на стену... нет, не спокойствия, а какой-то отчужденности. Люди не чувствуют, не реагируют на ваши эмоции. К таким отношениям привыкать сложно, но приходится, поскольку именно это отсутствие эмоций определяет и другие особенности ведения бизнеса.

**Несоблюдение срока поставок – большая проблема. Что посоветуете магазинам?**

Понимаете, тут нет универсальных решений. Трясти перед партнерами подписанными документами можно, но что это даст? Вам нужен товар и

в срок, расторгать договор нет смысла – предоплата внесена (к слову, практически всегда китайская сторона начинает работу только после предоплаты). Деньги эти все равно не вернешь, требовать неустойку можно, но реально взыскать только через суд. Лететь в Гонконг судиться смысла нет – финансовые затраты будут несоизмеримо больше, чем стоимость заказанного товара...

**Но вы ведь как-то решаете эти вопросы? Вас не подводят со сроками...**

Мы работаем с китайскими компаниями давно. У нас уже сложилась определенная репутация, есть некоторый вес на ювелирном рынке Китая и Гонконга. Кроме того, не стоит забывать, что мы работаем с большими объемами, они держатся за нас, ценят нас – все-таки мы помогаем им зарабатывать неплохие деньги. Хотя, не скрою, и нам приходится тратить немало сил и нервов, чтобы получить в срок заказы для наших российских партнеров. Но эти рычаги – уже коммерческая тайна...

**Чем еще могут «порадовать» китайские производители?**

Весьма неприятная особенность некоторых китайских бизнесменов – легкое отношение не только к заключенным договоренностям, но и к партнерам. Это проявляется следующим образом. К примеру, вы заключаете с китайскими производителями договор на производство и поставку товара, проводите предоплату (как правило, 100-процентную). Производители начинают работать, но тут в их жизни появляется новый партнер – с большим заказом, чем ваш, и соответственно более выгодный. Тут невозможны варианты: ваш заказ откладывают до лучших времен и нарушают сроки поставки. При этом как только новый партнер отпадет – перестанет сотрудничать с производителями, вы тут же опять оказываетесь в фаворе и все внимание – вашему заказу.

Еще один возможный инцидент – рост цен в процессе выполнения заказа. Иными словами,



предоплата не всегда гарантирует, что вы получите товар по оговоренной цене. Все зависит от конъюнктуры рынка: подорожало сырье – производитель поднял цены на изделия. Не хотите – читайте договор, который подписали! Не доплачиваете разницу? Есть вероятность остаться и без денег, и без товара. Судиться, как я уже говорил, дороже, чем размещать заказ на производство.

Или вот представьте себе ситуацию: вы были на выставке в Гонконге, отобрали красивый товар, разместили заказ, его китайская сторона выполнила, а отправить готовые изделия в Россию китайцы не могут. Почему? У китайской фабрики нет разрешения на ведение внешнеэкономической деятельности (как ни странно и такое бывает). Приходится срочно оформлять, на это, понятно, уходит время. А время – деньги.



**Понятно, что все эти нюансы вы – посредник между российскими магазинами и китайскими производителями – можете нивелировать. А есть не столь очевидные причины, по которым магазины предпочитают работать с вами, а не напрямую с производителями?**

Представьте себе ситуацию: вы купили в Гонконге товар, а он не продается. К тому же проявился брак: из некоторых украшений выпал камень. И вы остались один на один с проблемами. При этом цены, по которым вы приобрели изделия, не самые низкие – среднерыночные (объемы закупок единичного заказчика невелики). Сотрудничая с нами, магазин получает по среднерыночной цене еще и сервис: возможность обменять то, что не продается, вернуть (обменять, починить) брак...

## **ВСЕМ ФИНАЛИСТАМ КОНКУРСА «ЛУЧШИЙ МАГАЗИН ГОДА» – наши поздравления и подарок:**

**7%-ная скидка на изделия с драгоценными камнями в июле.**

Зачастую и российская компания начинает сотрудничать с китайской фабрикой, не являясь участником ВЭД. Представитель компании летит в Гонконг на выставку, отбирает изделия, приобретает их и... зависает с ними на таможне. Приходится в экстренном порядке собирать пакет документов для регистрации в качестве участника внешнеэкономической деятельности, а это недели. Таможенный пост, где проходит оформление, один. И находится он в Москве

Значит, если компания из региона, она вынуждена тратить на гостиницу для своего представителя (несложно посчитать, сколько это стоит – пожить в Москве месяц. Плюс недополученная прибыль от зависшего товара).

### **Наверняка есть и свои особенности ведения переговоров с китайской стороной...**

Безусловно. Довариваясь о чем-либо с китайскими предпринимателями, нельзя забывать: то, что очевидно для нас, совершенно неочевидно для них. Значит, все детали соглашения нужно оговаривать и тщательно прописывать, начиная от сроков поставки и до мелочей вроде родирования крапанов.

Есть тонкости и с сертификацией бриллиантов. Российская сертификация бриллиантов предполагает четкое определение класса камня, в частности, по цвету и чистоте. Международная сертификация допускает более размытые границы. Что подразумевается под прописанным в договоре 4/6: SI2 или SI3, а может быть I1. Как вы думаете, что поставит производитель? А если товар не соответствует вашим требованиям, вернуть его после растаможки очень непросто. Есть еще масса нюансов, которые абсолютно неочевидны для людей, никогда не занимавшихся поставками товара из-за границы.

К тому же надо понимать:

- ни в Китае, ни в Гонконге компании не держат большие склады. Все, что вы предполагаете приобрести, нужно изготавливать на заказ (все вытекающие последствия см. выше);
- на выставках присутствуют не только производители, многие участники – всего лишь посредники. И если они показывают вам производство, это вовсе не означает, что это производство принадлежит им;
- если вы два раза в год – в марте и сентябре – по результатам выставок оформляете заказы на 30 тысяч долларов, это значит, что ваш годовой объем – 60 тысяч долларов (около 150 тысяч рублей в месяц). Как вы думаете, наши российские производители дадут самые лучшие условия магазину, который покупает всего на 150 тысяч рублей в месяц? А на каком основании тогда мы ждем хороших цен от китайцев?

Подводя итог, могу сказать, что многие магазины, которые в свое время пробовали самостоятельно сотрудничать с китайскими фабриками, стали нашими партнерами. Очень обидно за отечественных ювелиров, которые по неопытности теряют большие деньги и разочаровываются в китайском продукте. Хотя на самом деле он хорош по качеству и очень привлекателен по цене. **И**

## **«ГОЛДЭКС» – ВАШ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ В ГОНКОНГЕ:**

- формирование коллекций,
- организация поездок в Гонконг,
- размещение заказов на производство ювелирных изделий на фабриках Китая,
- контроль сроков и качества изготовления,
- оформление документов для получения товара в России,
- отправка товара из Гонконга и прием его в России,
- таможенное оформление и клеймение,
- решение всех проблем с логистикой, сроками, качеством и пр.

**ООО «ГОЛДЭКС»**  
г. Москва, ул. Б.Семеновская, д. 40.  
Тел.: +7 (495) 665-63-34  
<http://www.opt.gold4u.ru>