



**«Росювелирторг» – единственная на сегодняшний день оптовая компания в Казахстане, успешно продающая и продвигающая на этом рынке продукцию лучших российских заводов. Партнерство с «Росювелирторгом» – не только залог успеха производителя, это единственный возможный вариант эффективной работы в таком сложном регионе. Почему российские заводы, пытающиеся работать в Казахстане самостоятельно, терпят убытки и закрывают свои представительства? Почему нужно сотрудничать именно с «Росювелирторгом»? Что компания предлагает своим партнерам и почему им это выгодно? Обо всем этом мы побеседовали с Сергеем ВАСИЛЬЕВЫМ, генеральным директором ТОО «Росювелирторг».**

---

**Сергей ВАСИЛЬЕВ,**  
генеральный директор ТОО «РОСЮВЕЛИРТОРГ»:

**«ПОКОРИТЬ КАЗАХСТАН  
ВЫ СМОЖЕТЕ ТОЛЬКО  
ВМЕСТЕ С НАМИ»**

---



**Сергей, почему российские производители терпят убытки, когда пытаются самостоятельно «зайти» на казахский рынок?**

Давайте проанализируем, что значит «зайти» на рынок Казахстана. Первое: нужно как минимум арендовать офис, а цены на аренду у нас высокие – приблизительно такие же, как в Москве. Кроме того, для торгового представительства подходят всего два города – Астана и Алматы. Открывается офис – значит, в него нужен штат сотрудников: директор, менеджер, бухгалтер и т.д. А это дополнительные расходы, и немалые.

Следующий момент: на сегодняшний день 90% российских заводов работают так – сидят в офисах, а люди приезжают к ним со всей России. Максимум – открывают представительство в Москве, и из близлежащих регионов народ едет за товаром в столицу.

В Казахстане так работать не получится. Наша торговля привыкла, что приезжают к ним. Поэтому директора, бухгалтера и одного офис-менеджера в представительстве будет недостаточно, надо еще нанимать разъездных менеджеров, которые будут выезжать на места. А это зарплаты, билеты, командировочные, гостиницы, питание... То есть – еще расходы. Среднему заводу просто не под силу содержать такой штат и дистанционно им управлять. Ведь сотрудни-

ков представительства надо как-то контролировать, регулярно прилетать...

Поясню, почему люди не едут в представительство, а ждут на местах. Они, может быть, и хотели бы купить украшения этого завода, но за 200 граммами золотых изделий, например, из Атырау в Алматы никто не поедет: нужно лететь 4 часа.

У нас в Атырау 10 клиентов, каждый берет 100, 200, 300 граммов. В итоге мы можем продать 3–4 кг золота там, на месте, мы знаем: они сюда не полетят, чтобы у нас покупать. А вот российские заводы не могут перестроиться и понять самое главное: здесь нужны ноги, нужен штат менеджеров.

Еще один фактор: мы работаем с проверенными клиентами. Уже не первый год работаем, мы даем им товар с отсрочкой платежа. 90% казахских ювелирных магазинов покупают украшения с отсрочкой платежа, у нас так сложилось. Но мы знаем, с кем можно сотрудничать, кто является добросовестным партнером. А вот наши российские коллеги этого не знают: отдают товар, потом не могут забрать, судятся... Это тоже не под силу среднему российскому заводу.

В итоге заводы открывают офисы, работают примерно год, терпят убытки и закрываются. Таких примеров много. Есть редкие исключения: заводы с развитой оптовой сетью,



заводы, открывшие свои магазины... Но таких единицы. Да и им несладко приходится.

#### **И что же делать? Как покорить Казахстан?**

Сотрудничать с «Росювелирторгом». Мы гарантируем, что российские заводы, которые с нами работают, будут успешно продвигаться и продавать свою продукцию в Казахстане.

Мы работаем уже со многими российскими предприятиями. Среди них такие лидеры отрасли, как SOKOLOV, заводы «Александра», «Аквамарин» и другие. Сотрудничество у нас успешное и взаимовыгодное. «Аквамарин», например, наградил нас грамотами и дипломами за лучшее партнерство.

Конечно, не все сразу складывалось так, как хотелось бы. Был период адаптации, но потом мы притерлись друг к другу, и теперь у нас полное доверие. По звонку отгружаемся, по звонку любая информация, люди прилетают – мы их встречаем, полностью делаем все отчеты, все довольны, у нас все прозрачно и просто.

Условия сотрудничества мы обсуждаем индивидуально с директорами предприятий. Первым делом изучаем информацию и выдаем заводу схему: как плавно войти на рынок Казахстана. Нельзя сразу привезти кучу изделий и ждать – продадутся они или нет. Мы проводим анализ, делаем отчеты, а завод принимает решения по ассортименту и т.д.

#### **А какова специфика спроса на ювелирные украшения в Казахстане? Пользуются ли российские изделия повышенным спросом?**

На сегодняшний день все казахские магазины торгуют российскими изделиями, абсолютно все. В среднем магазине (среднего класса) почти 100% украшений российского производства. Небольшой процент – из Турции, но, как правило, на рынках... У нас же это не лицензированный вид деятельности, как в России, можно торговать украшениями как семечками. Но это низший сегмент, дешевые и некачественные товары. Все приличные магазины торгуют российскими ювелирными изделиями. И нормальная, средняя часть населения покупает украшения только в салонах. И обязательно первый вопрос у любого покупателя среднего сегмента: а чьи это изделия? Украина, Россия или Казахстан? На первом месте по популярности – Россия. Покупатели смотрят бирку, видят название российского производителя и считают это гарантией качества. Так что российским заводам есть где развернуться. А мы им с удовольствием поможем!

#### **Что вы предлагаете российским заводам?**

На сегодняшний день схема работы примерно такая: мы заключаем договор о сотрудничестве, завод видит, что у нас есть клиентская база, мы предоставляем открытую





бухгалтерию (то есть – любой бухгалтер с завода может проводить товар), делаем анализ ассортимента... Мы не просто торгуем, раз в месяц совместно со специалистами завода мы смотрим, что продается, а что нет, что надо сделать, чтобы продавалось. Мы даем советы производителям, что будет продаваться на рынке Казахстана – какие камни, какого размера. Например, полудраги есть у многих, но мы видим, что у одного завода есть мелкие, но нет крупных, а другого – наоборот. Дополняем одно другим. То же самое по фианитовой группе.

Заводы, проработав с нами примерно полгода, начинают понимать, что нужно рынку Казахстана. Такой анализ мы проводим постоянно. Приезжаем на заводы, советуем, делаем какие-то возвраты, обмены и т.п.

Мы проводим выставки, распродажи, позиционируем заводы, делаем и запускаем разную рекламу... Конечно, партнеры нам помогают. Ведь мы же не просто продвигаем компанию «Росювелирторг» – мы в первую очередь продвигаем российские бренды, с которыми работаем.

У нас огромная клиентская база, в каждом городе Казахстана по несколько десятков салонов. На базе этих магазинов компания «Росювелирторг» проводит выставки-продажи практически по ценам завода-изготовителя, предоставляет дополнительные скидки и т.п. За две-три недели до акции мы запускаем рекламу на телевидении: например, «с такого-то

такое-то число будут представлены такие-то заводы в таком-то салоне или салонах».

В штате нашей компании есть все необходимые для совместной работы специалисты: директор и его заместитель, начальник отдела оптовых продаж, финансовый аналитик, бухгалтерия и разъездные менеджеры. Есть еще небольшой штат розничной торговли: директор и продавцы.

**И в заключение – что бы вы хотели пожелать российским производителям, заинтересованным в работе на рынке Казахстана?**

Конечно же, успехов! А самое главное – найти здесь нормальных партнеров для продвижения российской продукции на рынке. Надежных, стабильных, хороших, платежеспособных партнеров. Именно таким партнером является наша компания, и мы открыты для сотрудничества. [И](#)

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

**ТОО «РОСЮВЕЛИРТОРГ»**

Казахстан, Алматы  
ул. Шевченко, 1566/72г  
(угол улицы Родостовца)  
офис 904в  
Тел.: 8 (727) 237-77-20  
Gold9999-kz@mail.ru