

ЧТО ВЕЗТИ ИЗ ГОНКОНГА?

РАЗУМЕЕТСЯ, ТО, ЧТО МОЖНО ВЫГОДНО ПРОДАТЬ ДОМА...

Поездки в Гонконг, отборка и закупка украшений, а затем выгодная их реализация в России – так работают многие магазины. Как правило, все участники поездок довольны результатами. Но, по наблюдениям Андрея ЯНЧЕВСКОГО, гендиректора ООО «Голдэкс», на восемь человек непременно находится один недовольный. Сначала он не может выбрать изделия, потом – быстро их реализовать. Как не оказаться в числе таких «неудачников»? Первый способ – еще до поездки четко определиться с моделями. Ответить на вопрос: «Зачем мы едем?»

– Главная ошибка тех, кто едет в Гонконг за ювелиркой – непонимание цели своей поездки, – говорит **Андрей ЯНЧЕВСКИЙ**. – Отсюда и проблемы с отборкой. Хотя тут все просто: надо выбрать и заказать те изделия, которые хорошо продаются у вас в магазине. Для этого проанализируйте свои продажи, запаситесь данными статистики, выделите основные ценовые сегменты и модели, которые в них продаются.

По статистке, южные регионы приобретают изделия с крупными камнями, а также оригинальные дизайнерские украшения класса люкс от брендов второго эшелона (стоимость изделий 3–5 тысяч долларов, а смотрятся они на 10–15 тысяч. Поэтому ювелиры и не боятся вкладываться – украшения продаются и окупаются моментально). Дальний Восток или Сибирь – украшения средней ценовой категории с бриллиантами (7–10 тысяч рублей). А Москва «всегда»: все зависит от конкретного магазина – на что сориентирован его клиент.

И еще один совет: отправлять на закупку ювелирки стоит того специалиста, который досконально знает ассортимент магазина, модельный ряд, статистику продаж и закупочные цены. Поэтому, уважаемые владельцы, если вы не вдаетесь в такие подробности, а осуществляете общее руководство магазинами, командуйте в Поднебесную маркетолога или товароведа. Или поезжайте вдвоем.

Вот наименее удачный сценарий поездки, продолжает **Андрей ЯНЧЕВСКИЙ**. – Владелец сети магазинов, который недостаточно владеет ситуацией с продажами и покупательским спросом, летит на закупку сам. Понятно – он выбирает то, что понравилось ему: интересные дизайнерские дорогие вещи. Прекрасный выбор! Тонкий вкус! Но! Продаются-то в магазине совсем другие украшения, а именно – недорогая массовка.

Когда на отборку прилетают товароведы, они, зная самые ходовые модели, их и выбирают, и возвращаются за ними снова и снова.

Предвидим вопрос: а зачем лететь в Гонконг, если то, что хорошо продается, можно купить в России? Отвечаем: китайские аналоги дешевле процентов на 15–20% и, что уж греха таить (особенно если брать массовку), – качественнее.

Почему «у них» дешевле?

На однотипные изделия, произведенные в России и Гонконге, закупочные цены разнятся. И чаще всего не в пользу российских. Китайские украшения выигрывают в цене благодаря рачительности «тамошних» хозяев. Минимизация потерь на производстве, оптимальное качество с наименьшими потерями – ключевая идея всех китайских фабрик.

Вот пример: на выходе из производственного помещения лежит коврик. И это не просто элемент дизайна интерьера. Подошвы каждого, кто покидает помещение, в обязательном порядке «отмечаются» на коврике. Результат – ежегодно этот коврик возвращает владельцу фабрики три килограмма чистого золота.

Любое изделие начинается с эскиза. Чем технологичнее модель, чем выше качество литья, тем меньше будут потери – теряем меньше металла на шлифовке и монтажке. А до чего доведено у



НОВИНКИ. НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ

В этом году компания «Голдэкс» представляет новую весенне-летнюю коллекцию – более 7 тысяч моделей. Изделия качественные, красивые и эффективные (по цене). В частности:

- украшения с полудрагоценными камнями: от розового кварца до голубого топаза. Очень эффектные украшения с аметистами;
- оригинальные изделия из черного золота;
- комбинации камней необычных расцветок (в том числе голубых бриллиантов или цвета «матовая роза»);
- максимально облегченные вещи с одним крупным камнем или с множеством камней (у таких украшений каратность большая, а цена низкая: 0,5 карата – менее 15 тыс. руб.);
- сочетания бриллиантов – 17-гранников и 57-гранников, позволяющие удешевить изделия не в ущерб дизайну.

китайцев качество литья: значок «14 карат» или логотип сразу пропечатывается на отлитой модели (а не проставляется отдельно штампом на финальной стадии производства).

Сотрудники, задействованные на производстве, сидят в цехах рядами: часто отдельно мужчины, отдельно женщины. То есть все внимание – работе. За каждым рядом закреплен наставник – он постоянно курсирует между рабочими: подсказывает, поправляет, контролирует... Никаких перекуров, чаепитий и пр.

Как правило, на разных фабриках максимально отлажены – а значит, требуют наименьших затрат, определенные виды работ: закрепка, сборка, шлифовка, очень развита кооперация. Привлечь к выполнению крупного заказа соседнюю фабрику и на этом сэкономить – в порядке вещей. Так что, размещая заказ на одной фабрике, заказчик зачастую получает готовые украшения, изготовленные «совместными» усилиями.

Подводные камни

И вот тут могут проявиться не самые приятные нюансы. Конечно, подобная «взаимовыручка» позволяет сэкономить, и на выходе изделие получается дешевле. Но, с другой стороны, при такой кооперации гораздо сложнее отследить качество украшений, особенно это касается изделий со вставками.

Итак, поговорим о камнях. Вернее, об их качестве. Российская сертификация бриллиантов предполагает четкое определение класса камня, в частности, по цвету и чистоте. И мы привыкли к однозначной трактовке параметров: «тройка» – так «тройка». «Пятерка» – так «пятерка». Международная сертификация предполагает более размытые границы. Например, внутри бриллиантов-«троек» различаются камни, классифицируемые по цвету как G или H. Разницу можно разглядеть только в лупу. А по документам оба камня будут проходить как «тройки».

Фабрики закупают материал большими лотами, среди общей массы – понятно – будут камни цветности и G, и H, и даже I. То же самое касается и чистоты камня. Чаще всего на вопрос: «Какие камни вы предлагаете?», китайцы отвечают: «VS или SI». Постойте, но SI это SI1, SI2 или SI3? А уж кому из заказчиков какие достанутся, видно будет только «на выходе». При этом все формальности будут соблюдены – изделия соответствуют заказу.

Советы бывалых: как не пролететь с бриллиантами

Но ведь сотни ювелирных компаний торгуют китайскими украшениями. И довольны результатами. Значит, есть способы не пролететь с бриллиантами и получить именно то изделие, на которое рассчитывали. Секретами делится **Андрей ЯНЧЕВСКИЙ**:

«Мы много лет занимаемся производством и оптовыми поставками ювелирных изделий из Гонконга в Россию и страны СНГ. И мы (в том числе я лично) отвечаем перед нашими клиентами – российскими магазинами за качество товара, поскольку договор заказчик (магазин) заключает с нами – с компанией «Голдэкс», а не с малоизвест-



ЭТО ВЫГОДНО!

Хотите поработать с китайскими изделиями, но сомневаетесь в эффективности?

1. Вы можете отобрать 10–15 своих самых ходовых моделей. Отправить их в «Голдэкс». И получить в ответ аналогичные образцы китайского производства с расценками.
2. Каждый месяц «Голдэкс» объявляет спецпредложение на определенный модельный ряд. Цены – более чем привлекательные. Зарегистрируйтесь на сайте <http://opt.gold4u.ru/> и вам не потребуется лететь в Гонконг. Сидя дома перед монитором, вы будете в курсе самых выгодных предложений!

ной ему китайской фирмой. И получить украшения нужного качества – наша задача. Каким образом нам это удастся?

1. У нас существует система штрафных санкций к производителю. Китайские фабрики прекрасно об этом осведомлены, поэтому не рискуют отгружать нам неликвидный товар.
2. Поскольку мы не первый год сотрудничаем с китайскими производителями и приобретаем у них изделия большими партиями, у нас есть преимущественное право оплачивать заказ по факту. То есть после того как украшения готовы и можно проверить их соответствие заказу.
3. Мы предельно тщательно и скрупулезно оформляем заказ, указывая такие детали, которые другая компания посчитала бы очевидными. Как показывает наш опыт, китайские фабрики, которые выполняют большие заказы для Великобритании, США, Италии, ориентированы на европейские стандарты. А российские предпочтения несколько иные. Например, во всем мире сережки-гвоздики производятся без винта. Только в России винт – обязательный атрибут гвоздика. Не так давно мы принимали партию украшений с изумрудами: из 500 штук 10 оказались без винта. Пришлось китайцам потрудиться. Хорошо, что мы отследили этот брак еще в Гонконге – наш российский клиент получил стопроцентно качественный заказ.

Так что контроль, контроль и еще раз контроль – еще до отгрузки заказа с фабрики. В этом – залог успеха и получения качественного товара. **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.Ж +7 (495) 665-63-34**