



В ГОНКОНГЕ И БРИЛЛИАНТЫ ДЕШЕВЛЕ, И ЛОБСТЕРЫ ВКУСНЕЕ

ВЫСТАВКА + ЗАКУПКА С «ГОЛДЭКС» = ВЫГОДНО

На фоне постоянно растущих в цене драгоценных металлов и камней продажи украшений бриллиантовой группы продолжают проседать. Покупатели не готовы втридорога приобретать украшения, которые еще весной стоили вполне адекватно. Магазины, которым надоело бороться с непродажами, отсутствием интересных и недорогих моделей и увеличившимися сроками поставок у российских поставщиков, устремили взоры в сторону Гонконга. Здесь можно купить актуальные качественные украшения по более выгодным ценам, оставаясь не просто на плаву, а еще и с хорошей прибылью. Одни ритейлеры посещают выставки, другие пользуются услугами посредников, третьи – самые дотошные и рачительные – успешно сочетают эти два варианта. О том, как пользоваться возможностями гонконгских производителей с максимальной для себя выгодой, рассказывает Андрей ЯНЧЕВСКИЙ, генеральный директор компании «Голдэкс» (одна из ее услуг – организация бесплатных поездок российских ювелиров на закупки в Гонконг).

Положа руку на сердце: что выгоднее магазинам – лететь в Гонконг на выставку или сотрудничать с вами? Вы оплачиваете перелет и проживание. Но на выставке – широкий выбор поставщиков и товара...

Зачем выбирать одну из крайностей: или – или? Оптимально – посетить выставку, посмотреть, что предлагают, а потом – отправиться к нам: детально знакомиться с товаром, отбирать, заключать договоры на поставку. Такая комбинация: два дня выставки + два дня отбора – самая востребованная и наиболее удобная. Скажу больше, если вы самостоятельно прилетели на выставку и отобрали товар у нас на определенную сумму, мы так же компенсируем вам стоимость перелета и проживания.

Если магазины посещают выставку, сами знакомятся с производителями, зачем тогда вы?

Во-первых, цены у нас, как правило, приятнее выставочных. Во-вторых, в выставочной суете можно понять, что понравилось, но сконцентрировать-

ся на заказе и заключении договора невозможно. В-третьих, китайцы даже не практикуют заключение договоров на выставке – в любом случае придется ждать ее окончания. В-четвертых, как показывает опыт, окончательную стоимость вашей выставочной отборки вы узнаете после выставки (если речь идет не о пяти изделиях, конечно). В-пятых, более половины экспонентов – посредники, не имеющие собственного производства, а значит, нельзя быть уверенным в соблюдении договоренностей по срокам поставки и окончательной цене. Есть еще очень много нюансов, к которым многие оказываются не готовы. Кроме этого существуют определенные риски, связанные с взаиморасчетами, со сроками, с качеством, с таможенным оформлением и т.п.

С нами бóльшая часть рисков просто отсутствует, взаиморасчеты в России, ОТК в Гонконге, сроки производства соблюдаются, в итоге то, что вы делали бы самостоятельно, стоит дороже и занимает больше времени, чем с нами.

Какой выставочно-офисный план предлагаете вы?

Как я уже сказал, мы выделяем на знакомство с выставкой два дня. Затем – день отдыха для осмысления увиденного, культурной программы и прочего. И потом – два дня плотной работы в нашем офисе на отборке товара. Мы намеренно приглашаем ритейлеров сначала на выставку, а только потом – к нам. Только сравнивая, можно понять, что у нас товар интереснее и условия выгоднее.

Представим себе ситуацию: директору магазина понравилась определенная выставочная коллекция конкретного производителя. Что делать? У вас же не могут быть абсолютно все существующие модели...

Начнем с того, что практически все, что может заинтересовать российские магазины, у нас есть (мы много лет работаем между Гонконгом и Россией/СНГ и отлично знаем вкусы и требования соотечественников). Но даже если магазину приглянулась коллекция, которой у нас нет, производителя, с которым мы не сотрудничаем, клиент не будет страдать. Тут, как показывает практика, возможны два варианта развития событий. Первый – мы связываемся с нужным поставщиком и договариваемся о поставках. Второй – зачастую увиденная магазинов коллекция – не эксклюзив. И аналогичные модели есть у других производителей, в том числе у тех, с кем мы плотно работаем.

Почему у вас цены ниже, чем дают магазинам производителя? Вы же посредники...

В какой-то мере да, нас можно назвать посредниками. Однако мы не просто покупаем или продаем – мы формируем собственную коллекцию, которую для нас производят разные фабрики. В части привлеченного товара – дело в объемах закупок и продолжительности сотрудничества. Мы покупаем большие объемы товара и платим вовремя. Конечно, производителям работать с нами выгоднее, чем напрямую с магазинами. Мы размещаем заказы на производство еженедельно. Магазины – приедут в Гонконг в лучшем случае два раза в год. Купят украшения на 1 миллион рублей с учетом таможи, что эквивалентно примерно 23,5 тысячи долларов в ценах производителя. Разве это объемы? На каких основаниях китайцы будут давать скидки, хорошие цены?

Что еще входит в пакет ваших услуг?

Мы компенсируем стоимость билетов (или покупаем их сами для наших партнеров из России), оплачиваем проживание в отеле, организуем культурную программу и т.п. В нашем офисе в Гонконге вы проводите отборку товара, мы предоставляем полную информацию о заказе, согласовываем его, в России заключаем договор, производим взаиморасчеты. Клиент в России получает стопроцентно качественный, растаможенный, клейменный, готовый к продаже товар. Если вдруг что-либо из приобретенного не продается – у нас



можно частично обменять изделия (вернуть имеющиеся и купить другие модели). В отличие от китайских производителей мы соблюдаем сроки поставок, гарантируем магазинам получение именно тех изделий и с теми характеристиками, которые они выбрали...

Разве соответствие полученного товара заказанному не очевидная вещь?

К сожалению, в случае с Гонконгом – нет. Дело в том, что принятые у нас и у них стандарты качества тех же бриллиантов – не идентичны.

Российская сертификация бриллиантов предполагает четкое определение класса камня, в том числе по цвету и чистоте. Международная сертификация допускает более свободные границы.

Например, в договоре прописано: «бриллианты 4/6». Только в нашем сознании это вполне конкретные характеристики камней. Для представителей других стран этим характеристикам могут соответствовать камни SI2, SI3 и даже I1. Поэтому, что вы получите на выходе, заранее неизвестно.

И существует еще множество подводных камней. Мы хорошо знаем специфику работы с китайцами и можем, заранее «подстелив соломку», гарантировать, что вы получите именно тот товар, что хотели, и в заранее оговоренные сроки. Китайцы, мягко говоря, не очень пунктуальны. И задержка заказа на месяц-другой – для них не что-то выходящее за рамки. У нас же есть проверенные рычаги влияния на партнеров из Гонконга и Китая, и всю ответственность по договору несем мы.

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 и сроки поставки, поскольку договор заказчик (магазин) заключает с нами – с компанией «Голдэкс», а не с неизвестной китайской фирмой. И получить украшения нужного качества в нужное время – наша задача.

«ГОЛДЭКС» – ВАШ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ В ГОНКОНГЕ:

- организация поездок в Гонконг,
- актуальные коллекции,
- производство ювелирных изделий,
- решение проблем с логистикой, сроками, качеством и пр.

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