

ВЫСТАВКА ЗАКОНЧИЛАСЬ, ВОПРОСЫ ОСТАЛИСЬ, ИЛИ ГОНКОНГ ПРЕПОДНОСИТ СЮРПРИЗЫ...

В сентябре прошли две крупнейшие ювелирные выставки – в Москве и Гонконге. Если на ВВЦ все было относительно прогнозируемо, то китайцы преподнесли российским магазинам пару сюрпризов. Ситуацию комментирует генеральный директор компании «ГОЛДЭКС» Андрей ЯНЧЕВСКИЙ.



Андрей ЯНЧЕВСКИЙ,
генеральный директор компании «Голдэкс»

Андрей, поделитесь, пожалуйста, впечатлениями от московского ювелирного форума...

Выставка на ВВЦ ничего принципиально нового не показала. В очередной раз было очень много серебра. И надо отдать должное – много интересного. Но лично я считаю, что рынок перенасыщен предложениями по серебру и ажиотаж уже прошел.

Оправдались прогнозы относительно выставленного товара в общем: многие (не скажу – все) производители распродавали изделия, оставшиеся с мартовской выставки, по старым ценам, хотя в то же время товара по адекватной ситуации на рынке цене появилось достаточно много. Не стоит забывать, что «свежий» товар был изготовлен как минимум за 2–3 месяца до начала выставки, а именно в эти последние месяцы цены росли очень заметно, то есть товар по «дорогой» текущей цене придет в Россию как раз под Новый год.

Те магазины, которые польстились на «хорошие» цены и закупили-таки товар (хотя если быть откровенными, то это все лишь весенние цены на весенний неликвид), опять будут жаловаться на низкую покупательскую активность и забитые прилавки. Можно было бы им посочувствовать, но сколько раз уже можно наступать на одни и те же грабли?! Покупать относительно дешевый, но низкооборотачиваемый товар и ждать, что его купят – по меньшей мере наивно.

Как бы вы поступили на месте магазинов, где действительно завис товар, и денег на новый – нет?

Во-первых, ни в коем случае не покупать дешевый неликвид только потому, что он дешевый. Не увлекаться товаром, который дают на реализацию или с очень длинными отсрочками по оплате. Товар, который лежит у вас на реализации, чаще всего просто занимает место на витрине. Он вам действительно нужен?

Товар, на который вам предоставляют «льготные» условия по взаиморасчетам в виде длительной отсрочки платежа, надо отбирать особенно тщательно. Ведь его все равно придется выкупить. Обычно производитель/торговый дом относительно легко дает на отсрочку тот товар, от которого не знает, как избавиться. Чаще всего к концу срока, в течение которого надо оплатить товар, большая часть изделий все еще на витрине.

Таким образом, вы похоронили на витрине свою прибыль. Что делать? Нужно найти в себе силы избавиться от балласта – в конце концов, объявить акцию и продать его ниже себестоимости или сдать производителям на переплавку. На вырученные деньги купить ликвидные быстрооборотачиваемые изделия, желательнее те, которые покупатель не найдет у ваших основных конкурентов.

Предвижу вопрос: где их взять, ведь все продают одно и то же?

С этим вопросом вы обратились по адресу: эти украшения с бриллиантами выгодно приобретать в Гонконге, где драгоценные и полудрагоценные камни существенно дешевле, чем в нашей стране, а производство (обработка, огранка и пр.) – на высочайшем уровне. Что же касается дизайна – то китайские производители ориентируются на ведущие европейские тренды. Поэтому если с умом подойти к выбору коллекций (с учетом целевой аудитории магазина), то можно быстро выйти в плюс.

Теперь – Гонконг. Все говорили, что там очень ждали российских покупателей. В связи с чем такое гостеприимство? Ведь Россия не входит даже в десятку крупнейших импортеров ювелирки?

Дело в том, что российские покупатели активно, как никакие другие, покупают изделия на выставке. Китайцам это очень выгодно: они избавляются от склада и сразу получают 100-процентную оплату. А наши соотечественники попадают в ловушку, вырытую своими собственными руками: застревают в Гонконге с товаром, который не могут ввезти в нашу страну.

Российские покупатели – особенно те, кто впервые попал на выставку в Гонконг, – рассуждают так: раз это выставка, значит, и цены здесь самые хорошие, надо срочно брать. И совершенно не задумываются над тем, что же им делать с купленным товаром после выставки. Ввезти изделия в Россию легально никто не хочет: нужно растаможить, заплатить пошлины и налоги, отдать товар на клеймение в пробирной палате и только после этого – выставить в магазине. С одной стороны, это удорожание примерно на 50% от цены в Гонконге, с другой – довольно

сложная в плане документооборота процедура, затянутая во времени. Даже если изделия еще необходимо изготовить, то проблема ввоза в Россию не исчезает, а лишь откладывается на срок изготовления.

Так как время пребывания в Гонконге ограничено, многие, чтобы решить все эти вопросы, срочно ищут помощников, которые могли бы доставить этот товар в Россию. На гонконгской выставке существуют предложения по доставке товара, минуя таможенную. При этом цена вопроса – около 20% от стоимости товара.

Сразу хочу предостеречь покупателей: покупая товар, ввезенный в Россию нелегально, вы несете несоизмеримые со стоимостью официального таможенного оформления риски. Документы оформляются через третьи фирмы – найти концы при необходимости будет невозможно. Каким образом предприимчивые дельцы собираются получать клеймо от пробирной палаты – неизвестно. Даже если вам предоставили накладную на товар, самостоятельно заклеить изделия вы не сможете, так как отсутствуют документы, подтверждающие пересечение товаром границы РФ и оплату таможенных платежей.

Чем еще отличилась гонконгская выставка 2011?

Китайские компании несколько изменили правила сотрудничества. Если раньше покупатель мог заключить договор на поставку товара с предоплатой 30%, то сейчас многие требуют полной предоплаты для фиксации цен на золото и камни. При этом отношение китайских производителей к соблюдению договоренностей не изменилось: как и раньше, никто не дает гарантий, что товар будет поставлен точно в срок и именно тот, что заказывали.

Вы тоже изменили условия сотрудничества?

У нас правила оплаты не изменились (30% при размещении заказа, 50% по окончании производства, оставшиеся 20% – по факту готовности товара к отгрузке, в России). Изменилась только сумма заказа, при которой мы оплачиваем своим партнерам перелет и проживание. В связи с подорожанием драгоценных металлов и камней она выросла с 900 000 рублей до 1 200 000 рублей, что для изделий с бриллиантами не особо критично.

Ваш ассортимент значительно отличается от выставочного?

Ассортимент, представленный на выставке, огромен. С той массовой, которая подходит для России, совпадение – около 80%. Но это не значит, что все модели одинаковые, – товар похож стилистически и по своим характеристикам (вес золота, вес вставок, стоимость). Остальные 20% приходятся на изделия, практически не представленные на выставке. Иными словами, наш ассортимент практически полностью закрывает потребности отечественного покупателя в сегменте изделий с бриллиантами и драгоценными/полудрагоценными камнями.



Что нового вы предложили своим розничным партнерам?

Поскольку в России возрос спрос на бриллианты от 0,50 карата мы предлагаем магазинам выбрать каст и приобрести отдельно камни – сертифицированные бриллианты необходимой характеристики. Более того, камни есть в наличии на нашем складе в России по очень привлекательной цене. Выбор кастов очень большой, можно «собирать» украшения для себя или предлагать такую услугу своим клиентам.

Не за горами зима – время подарков и продаж. Когда вы приглашаете магазины за праздничным ассортиментом?

Мы гарантируем поставку товара до середины декабря тем, кто оформил заказы в первых числах октября. Признаюсь: у нас есть рычаги влияния на производителей, и мы можем ускорить процесс производства, но таможенную погоропить не удастся.

Не надо забывать, что Новый год – это не единственный праздник. В феврале мы отмечаем День святого Валентина, в марте – Международный женский день... Чтобы гарантированно получить изделия к началу февраля, нужно лететь на закупки в ноябре.

Что интересного вы предлагаете магазинам?

Если интересует оригинальный товар на Новый год и 8 Марта, то сейчас у нас на складе в Гонконге порядка 800 дизайнерских изделий, большинство – в комплектах. Их отличает необычный интересный дизайн, но адаптированный к нашей действительности и к вкусам российских потребителей. Иными словами, это абсолютно носибельные украшения – для жизни, а не для подиумов. Роскошные камни: бриллианты, кораллы, турмалины... Но еще раз призываю магазины поторопиться: мы отмечаем Новый год в январе, а китайцы – в феврале. А праздники, как известно, – время нерабочее... 

«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»

Москва, ул. Б.Семеновская, 40.

Тел.: +7 (495) 665-63-34

<http://www.opt.gold4u.ru>