

САМ СЕБЕ ИМПОРТЕР, ИЛИ ВЫВЕЗТИ ТОВАР ИЗ ГОНКОНГА ТЕПЕРЬ МОЖЕТ КАЖДЫЙ

В прошлом номере журнала (№ 10, 2011) мы писали о новых «услугах», которые стали доступны российским оптовым покупателям ювелирной выставки в Гонконге. А именно: серые схемы доставки купленного товара в Россию с сомнительной документацией, оформленной через левые фирмы за 20% от стоимости изделий. Мы также подробно рассказывали о том, с какими проблемами с таможенным оформлением, клеймением и легальной продажей изделий может столкнуться российский магазин, воспользовавшись сомнительным предложением «китайских товарищей». Среди российского ритейла оказалось немало предпринимателей, заинтересовавшихся возможным сотрудничеством (но, к счастью, не успевших им воспользоваться). Для ряда сетевых магазинов становится все более привлекательным вариант самостоятельной (а не в составе организованной группы) поездки в Гонконг – для отбора и заказа изделий. Таким компаниям «Голдэкс» предлагает новую услугу – ведение и доведение сделки до конца, в том числе проверку качества изделий, оформление документации и пр. Подробнее об услуге и ее целевой аудитории рассказывает Андрей ЯНЧЕВСКИЙ, генеральный директор компании «Голдэкс».



Андрей ЯНЧЕВСКИЙ,
генеральный директор компании «Голдэкс»

Андрей, на кого ориентирована услуга «сам себе импортер»?

Самое важное – у многих появилась принципиальная возможность привезти товар с выставки (ранее многие отбирали товар и на этом все заканчивалось). Наиболее интересна наша новая услуга будет компаниям, которые отбирают и заказывают изделия одновременно у нескольких китайских фабрик. Давайте себе представим, на что себя обрекает клиент, если

он решает самостоятельно еще и собрать заказ воедино с 10 фабрик.

Чтобы получить такой консолидированный заказ, российский покупатель должен заключить 10 договоров, оформить в банке 10 паспортов сделок, приобрести валюту на 10 сделок. После того как договор будет заключен, магазину предстоит отследить изготовление каждого заказа, проверить качество товара и его соответствие ранее подписанному договору, оформить документы на ввоз в Россию.

Не следует забывать, что в 90 случаях из 100 сроки изготовления соблюдены не будут (такова уж специфика работы китайских фабрик), каждый производитель закончит работу в свое время. Между тем, чтобы вывезти товар в Россию, нужно собрать полный пакет документов на все заказы, а готова только половина... Разумеется, сразу по окончании работ каждый производитель будет требовать полной оплаты. А как оплачивать, если изделия еще не прошли контроль качества? Откуда гарантия, что вам отгрузят именно то, что вы заказывали? Нужно

направлять сотрудника в Гонконг для контроля качества. Если готов не весь товар – летать придется несколько раз.

Сюрприз ждет новичков и при оформлении таможенной документации. Как правило, возникают нюансы, которые должны быть оперативно скорректированы поставщиком – китайской стороной. Но с несколькими поставщиками работать оперативно довольно сложно.

Теперь давайте посчитаем, в какую сумму магазину выльется этот заказ с учетом перелета и проживания сотрудника в Гонконге и затем – в Москве для прохождения таможенных формальностей. Во время оформления документации и проверки качества изделий человек тоже должен где-то жить, чем-то питаться... По нашим подсчетам, на одного человека подобные командировки обходятся в 7–15 тысяч долларов только на проверку качества заказов перед отправкой. Не считая сумм, необходимых для оформления и транспортировки груза.

Какие из вышеперечисленных проблем вы готовы взять на себя?

Если магазин хочет сам заняться растаможкой и клеймением, мы можем ограничиться проверкой качества готового заказа и логистическими задачами: оформлением документации, формированием консолидированного заказа со всех производителей и подготовкой груза к отправке в Россию.

Сколько стоят эти услуги?

Стоимость зависит от объема заказов и составляет 10–15% от стоимости товара в Гонконге.

Есть еще второй, более полный вариант подобных услуг...

В этом случае компания сама выбирает производителей, отбирает товар, и на этом ее самостоятельность заканчивается. Далее она делегирует полномочия по общению с производителями и таможней, оформлению документации, клеймению и транспортировке товара нам. В этом случае стоимость наших услуг 10–15% от стоимости товара в России после таможенного оформления.

На чем магазин может сэкономить? Иными словами, как бы вам поменьше заплатить?

Способов экономии несколько. Самый простой – консолидировать заказы. Если у магазина нет острой потребности получать товар сразу по окончании производства, можно присоединить его заказ к нашему грузу. Поскольку наши собственные грузы приходят несколько раз в месяц, мы можем присоединить к нему груз клиента. Это, разумеется, будет стоить несколько дешевле.

Но если клиент и в самом деле хочет сэкономить, то проще сразу передать реше-



ние вопросов по поставке нам и не терять время и деньги.

Итак, в чем же выигрывает магазин, воспользовавшись услугой «сам себе импортер»?

Во-первых, магазин практически исключает риск поставки некачественного товара или товара, не соответствующего заказу. Во-вторых, экономит много времени на оформлении документации и получает необходимую документацию в полном объеме. В-третьих, экономит деньги, отправляя товар одной посылкой, а не несколькими, и не оплачивая перелеты/зарплату/проживание сотрудников.

Что нового появилось в вашем ассортименте за последний месяц? За какими изделиями вы сейчас приглашаете магазины?

Есть очень интересная коллекция с бриллиантами по очень «вкусной» цене, актуальная для 14 февраля и 8 Марта. Как всегда, много новинок и очень большой выбор.

«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>