

НЕ ПРОСТО ИМПОРТ. ОТКРЫВАЕМ ГОНКОНГ ЗАНОВО

Практически все розничные ювелирные компании из России, Украины, Казахстана и Белоруссии уже открыли для себя ювелирные изделия из Гонконга, Таиланда и Индии. Многие из них самостоятельно посещают международные выставки и работают напрямую с зарубежными производителями. В сентябре прошла 30-я юбилейная ювелирная выставка в Гонконге. На ее примере предлагаю разобрать сильные и слабые стороны работы с поставщиками из Юго-Восточной Азии.



Андрей ЯНЧЕВСКИЙ,
генеральный директор компании «Голдекс»

Разберем ситуацию, когда вы покупаете товар напрямую из Гонконга.

Для начала определимся с товаром, о котором пойдет речь. В данной статье мы говорим исключительно об изделиях с бриллиантами, драгоценными/полудрагоценными камнями низкого и среднего ценового диапазона. По сути, это и будет ответом на первый и, пожалуй, самый важный вопрос: «Что выгодно покупать?»

У большинства из нас, покупателей, сформировался стереотип, что в Гонконге (читай, Китае) все дешево. Так ли это? Чтобы понять, насколько дешев или дорог товар на рынке, необходимо понять, из чего складывается цена. Безусловно, для всех вас, как профессиональных игроков рынка, структура ценообразования понятна. Стоимость ювелирного изделия складывается из стоимости материалов (золото и драгоценные вставки), производственных потерь (в металле и камнях), стоимости изготовления украшения и маржи производителя.

Давайте сравним составляющие стоимости ювелирного изделия, изготовленного, скажем, в Китае и России.

Стоимость банковского золота во всем мире одинакова и определяется стоимостью унции на Лондонской бирже. Безусловно, есть способы приобретать золото по более низкой цене, например, аффинированное золото из ломбардов. Но раз мы рассматриваем ситуацию глобально, примем стоимость золота для сравнения единой. Даже если вы попытаетесь возразить и решите для себя, что ломбардное золото все же дешевле, я, пожалуй, соглашусь. Но вспомните, какой товар вы покупаете (изготавливаете) из давальческого сырья – в основном бескаменка, цепи и изделия с фианитами. Поэтому примем вышесказанное, что стоимость золота в целях нашего сравнения во всех изделиях с бриллиантами одинакова во всем мире.

Стоимость вставок заслуживает отдельного внимания. На цену больше всего влияет наличие на рынке бриллиантов российского производства. Поясню: бриллианты весом от 0,15 карата и выше широко представлены российскими производителями-огранщиками, более мелкие бриллианты в основном импортные – из Индии, Китая и т.п. Крупные



производители закупают камни напрямую за границей, но многие покупают их и в России у локальных дилеров. Получается, что в лучшем случае стоимость бриллианта в готовом изделии из Китая определяется рыночной стоимостью бриллиантов в Китае, а стоимость бриллианта в изделии российского производства может дополнительно включать в себя маржу нескольких посредников, так как не каждое производство может позволить себе держать в стоке большое количество бриллиантов и проще покупать их по мере надобности. С драгоценными и полудрагоценными камнями ситуация подобна, и для товара, о котором идет речь, практически 100% камней – импортные. В итоге вставки в России значительно дороже.

Стоимость изготовления, безусловно, ниже в Китае – начиная от стоимости заготовки и до стоимости полной обработки. Кроме того, много более сложной с технологической точки зрения продукции. Такие изделия, если производить их в России, не совсем реально получить в аналогичном качестве, массово и по такой же цене.

Маржа производителя – увы, не определяется курсом на Лондонской бирже. Трудно сравнивать аппетиты производителей из разных концов света. В конечном итоге стоимость любого продукта определяется самим рынком, то есть готовы люди покупать товар по данной цене или нет. Если принять стоимость материалов и производства на локальном рынке за константу (материалы все покупают по одной цене и себестоимость производства примерно одинакова на аналогичный товар по всему рынку), то и маржа у всех производителей на рынке будет примерно одинакова ввиду большой конкуренции производителей. Если сравнивать рынки разных стран, то на уровень маржи будет значительно влиять уровень накладных расходов и налогов.

В итоге стоимость золота – одинакова, стоимость работы – ниже в Китае, стоимость вставок – ниже в Китае, маржа производителя – условно одинакова, но... Теперь мы ввозим готовый товар в Россию, при ввозе обязаны заплатить таможенную пошлину в размере 20% и НДС в размере 18%.

Про НДС предлагаю забыть, так как его платит как импортер, так и локальный производитель, покупая золото и вставки.

Тогда при пересечении границы импортное изделие растет в цене: стоимость золота – на 20%, стоимость вставок – на 20%, стоимость изготовления – на те же 20%. Маржа производителя – добавленная стоимость (как же без нее) – тоже возрастает на 20%.

Получается, что какие-то изделия станут дороже аналогичных, произведенных в России, за счет размера пошлины, а какие-то – нет.

В первую очередь добавка в виде пошлины отразится на стоимости золота, ведь его цена была одинакова как в России, так и в Китае, а теперь стоимость китайского золота возросла на 20%.

Стоимость работы в Китае ниже, чем в России, более чем на 20%, и с учетом пошлины стоимость китайской работы в худшем случае сравняется со стоимостью работы в России.

Стоимость вставок останется более низкой, так как бриллианты и драгоценные камни, используемые российскими производителями, были ввезены в Россию и также



ООО «ГОЛДЭКС» – более 8000 моделей правильного товара из Гонконга по правильной цене.

подорожали за счет пошлины. Кроме того, к стоимости камней добавится маржа российского продавца драгоценных камней.

Думаю, что для вас очевидно, что важна пропорция: чем больше доля стоимости золота в конечной стоимости изделия, тем больше будет прибавка к стоимости и тем дороже будет изделие по отношению к аналогичному, произведенному в России.

Получается, чем легче изделие, чем сложнее в нем работа и чем больше в нем мелких бриллиантов, тем более выгодным оно будет по отношению к аналогичному, произведенному в России. Если вы понимали это, когда ехали на выставку, то вы наверняка выбрали правильный товар и нашли оптимальное сочетание дизайн/цена.

С уважением,
 Андрей Михайлович ЯНЧЕВСКИЙ,
 генеральный директор
 ООО «ГОЛДЭКС»

Если у вас возникли вопросы, вы можете задать их по телефону: +7 (495) 790-72-24

И, когда будете в Москве, – посмотреть образцы изделий в московском офисе: ул. Малая Семеновская, 9

Ответы на актуальные вопросы: как и у кого покупать ювелирные изделия, как оптимально перевозить товар через границу, как извлечь из поездки максимальную пользу и купить на самом деле то, что выгодно – читайте в следующем номере журнала.