



Ярон Барзилай, управляющий директор IDEX Индия, встретился с Сабьясачи Рзем, исполнительным директором GJEPC (Совет по содействию экспорту драгоценных камней и ювелирных изделий) во время IJS (Индийская международная ювелирная выставка), чтобы узнать о его взглядах на банковское дело, роль Индии в качестве лидера отрасли и работу GJEPC, отраслевой организации Индии.

*Написано с помощью Висмай Бханария
для лучшего понимания интервью было отредактировано*

INDEX

www.idexonline.com

magazine

INCORPORATING MAZAL U'BRACHA



БЕРЕМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НА СЕБЯ: GJEPC и индийская алмазная промышленность



Сабьясачи РЭЙ, исполнительный директор GJERC
(Совет по содействию экспорту драгоценных камней и ювелирных изделий)

Ярон Барзилай: Вопрос, который всех сейчас волнует, – это банки. Каковы взгляды GJERC на сложившуюся ситуацию?

САБЬЯСАЧИ РЭЙ: В Индии есть индийские банки и международное финансирование, а также два вида финансирования – национальное и частное. Если вы посмотрите на то, что происходит сейчас, то увидите, что главная проблема – международное финансирование. По крайней мере 3–5 миллиардов долларов США были изъяты из финансирования алмазного сектора. В то же время индийские банки увеличили объем финансирования до 6–7 миллиардов долларов с 2008 по 2018 год.

Проблема, с которой мы сталкиваемся, заключается в том, что международные банки больше не финансируют этот сектор. Нет банка, который бы заполнил этот пробел. Индийские банки заполнили некоторые пробелы, но они не могут сделать больше.

ЯБ: Некоторые международные банки, такие как ABN Amro, говорят, что они потеряли веру в отрасль.

СР: Как я уже говорил, проблема в международных банках. Индийские банки работают с теми же факторами риска, поэтому тут нет ничего общего с потерей веры. Эта тема просто раскручивается в СМИ. Но это происходит в каждом секторе, не только в нашем. В конечном итоге индийские национальные банки восстановятся.

В GJERC мы пытаемся нарастить малый сектор. Мы работаем с частными банками и встречаемся с ними индивидуально, а также ведем переговоры с правительством.

В совете мы ищем нужные финансы для нужных людей, которые будут включены в объемы финансирования. Мы работаем с правительством, чтобы получить дешевое кредитование для мелких предприятий, что очень важно.



ЯБ: Я понимаю, что это деликатный вопрос, но мы слышали о проблемах на таможнях в Индии, отражает ли это отношение правительства, потерю доверия к правительству или это что-то еще?

СР: Могу сказать одно, это не новое явление. Что бы вы ни говорили о таможне, мы слышим об этом последние 20–40 лет. Проблема заключается в простоте ведения бизнеса для законопослушных людей.

Мы не говорим о легкости ведения бизнеса для людей, нарушающих законы. Да, есть информация о «гнилых яблоках» (это те, кто пытается обойти таможенный процесс). Но, исходя из этого, подавили весь сектор.

Мы работаем над тем, чтобы облегчить этот процесс, и за последние три-четыре месяца мы подготовили важные документы, которые помогли сектору. Мы пытаемся разработать стандартные рабочие процедуры для таможни, которым люди должны будут следовать.

ЯБ: Это то, что касается Индии, а как насчет других стран?

СР: В Индии у меня есть контроль, в других местах я не могу ничего контролировать. Я могу там работать с людьми, но это очень сложный вопрос. На самом деле прибыльность нашей торговли подорвана, и нет возможности ее восстановить.

Соответствие установленным требованиям – это одно, и оно должно быть обязательным, но цена этого соответствия – то, на что отрасль должна обратить внимание. В Индии мы очень чувствительны к издержкам соблюдения налогового законодательства... Издержки растут, а цена конечного продукта не увеличивается. Существует также ограничение в кредитах, и банковский процент растет.



«В GJERC мы пытаемся нарастить малый сектор. Мы работаем с частными банками и встречаемся с ними индивидуально, а также ведем переговоры с правительством».

ЯБ: В некоторых странах были проведены маркетинговые акции, призванные установить различия между природными бриллиантами и камнями, выращенными в лаборатории. Некоторые утверждают, что это нехорошо, так как создает негативное отношение к бриллиантам. Что может сказать GJEPC об общем продвижении?

СР: Вы помните, как в конце 2012 и начале 2013 года в мире было обнаружено не раскрываемое смешивание этих камней? И люди впервые поняли, что это новая реальность.

В GJEPC мы были единственными, кто заявил, что это самая большая проблема, с которой мы столкнулись в мире. Мы кричали на всех перекрестках, создавали комитеты, тратили деньги, чтобы разобраться в приборах идентификации. С тех пор мы утверждаем, что природные и выращенные в лаборатории бриллианты – это два разных продукта. И не надо их путать.

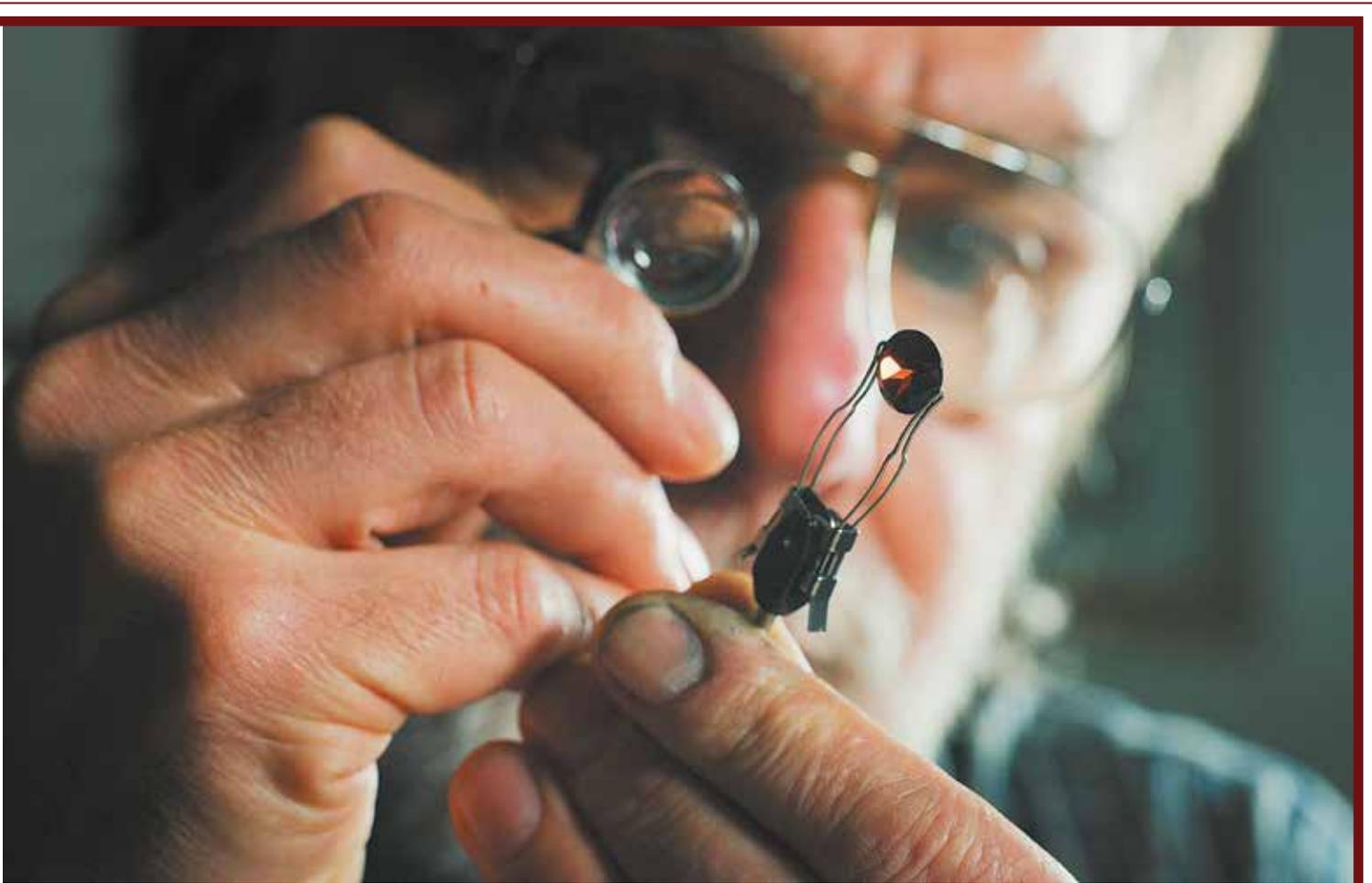
Мы не очень обеспокоены. Конечно, если выращенные в лаборатории бриллианты окажутся жизнеспособными, они найдут свое место на рынке, и мы не сможем это остановить. Но иногда, когда вы агрессивно боретесь с чем-то, вы поддерживаете это. В конце концов лучше принять.

Я думаю, что благодаря усилиям GJEPC индустрия поняла, что не стоит слишком беспокоиться и проявлять нетерпение. С самого начала нас интересовало, как этот новый феномен повлияет на бизнес натуральных алмазов. Мы говорим, что оба продукта должны быть разделены. Пусть каждый существует в своем пространстве. Чем быстрее мы это поймем, тем лучше будет.

ЯБ: Идем дальше. Все говорят, что индустрия нуждается в руководстве. Я считаю, что это руководство может осуществлять GJEPC. Происходит ли так на самом деле?

СР: Мы уже осуществляем руководство. Каждые два года наш председатель меняется. В целом мы осуществляем руководство там, где требуется. У нашей отрасли есть потенциал, и GJEPC будет в авангарде этого,

потому что именно для этого он и существует. Это мобильный орган, поэтому, когда что-то случается, первое, что он делает, – обращается к торговле, которую представляет. GJEPC выслушивает и находит решение, потому что понимает, что он – голос торговли.



«Стандартизация лабораторий может иметь аналогичный эффект. Когда все будут работать по одним и тем же стандартам, а результаты сертификации будут одинаковые, вы можете быть уверены, что сможете пойти туда, где сделана отметка о стандартизации, и получить подтверждение».

ЯБ: Видите ли вы большую роль GJEPC и большую роль Индии в мировой торговле?

СР: Мы единственные, кто вкладывает деньги в продвижение бриллиантов. Мы единственные, кто предложил создать международный комитет по мониторингу алмазов, и единственные, кто заявил, что обнаружение выращенных в лаборатории бриллиантов является ключевым. Сейчас появилось много оборудования. Мы управляем алмазной отраслью во всех вопросах, и GJEPC будет продолжать делать это. Для нас это очень важно, потому что дает средства к существованию миллиону людей.

В 2008 году мы стали лидерами. Вы сами можете видеть, что мы сделали за последнее десятилетие для обеспечения эффективного руководства. Я не хочу критиковать такую страну, как Израиль. Возможно, 10 лет назад их люди занимали ведущие позиции во всех главных ассоциациях в мире. Я не знаю, что случилось с торговлей в этой стране сегодня. Мы всё понимаем, но это не имеет никакого отношения к тому, что мы делаем. Мне очень жаль, потому что в алмазной отрасли они занимали очень сильную позицию.

ЯБ: И, наконец, каков ваш прогноз на 2020 год?

СР: Все зависит от состояния экономики. Как мы уже видели в 2008-м, проблема заключается в настроении рынка. Люди покупают ювелирные украшения, потому что это «счастливый продукт». Если вы счастливы, вы покупаете ювелирные украшения. В настоящее время настроение рынка не способствует покупке ювелирных изделий. Это не такая специфическая проблема, как выращенные в лаборатории бриллианты или банковские проблемы. Это проблема, с которой отрасль сталкивается постоянно.

Мы надеемся, что в 2020 году настроение рынка изменится. Если оно вернется, все будет нормально. В 2008 году предсказывали конец света, но за последнее десятилетие бизнес удвоился. В конце концов, если настроение рынка вернется, рынок оживится.



«Если вы счастливы, вы покупаете ювелирные украшения. В настоящее время таких настроений на рынке ювелирных изделий нет. Это не такая специфическая проблема, как выращенные в лаборатории бриллианты или банковские проблемы. Это проблема, с которой отрасль сталкивается постоянно».

Diamant

Безупречность классики по доступной цене

Сделайте свой ассортимент ещё более эффективным, а бизнес – прибыльным. Diamant – это безупречность классики, а значит – идеальное решение для подарка к любому значимому поводу. В ассортименте Diamant представлены исключительно модели с высоким коммерческим потенциалом. При разработке мы фокусируемся на главном – создании продуктов с максимально высокой оборачиваемостью за счёт соотношения цены и привлекательного дизайна.



Ваш бизнес станет ещё более выгодным вместе с Diamant

Самые продаваемые модели и новинки сезона

Качество мирового уровня
Маркетинговая поддержка продаж

Целевое продвижение на территории присутствия

Обучение торгового персонала

8 800 600 01 10
diamant.ru

Крупнейшая в мире

Ювелирная торговая площадка

Более 4,600 экспонентов и
90,000 посетителей в 2019

Модные показы

Тематические зоны и
международные павильоны

Отраслевые семинары и
новые деловые контакты

Программы
компенсации затрат
на поездку для компаний,
впервые посещающих
выставку*

+7 (495) 787-98-25

moscow.consultant@hktdc.org

Получите электронный
пропуск на выставку и
экономьте HK\$100!

Конкурс ювелирного дизайна

HKTDC
Hong Kong International
Diamond, Gem & Pearl Show

2-6 марта 2020
AsiaWorld-Expo
hkdgp.hktdc.com/ex/85



Регистрация

HKTDC
Hong Kong International
Jewellery Show

4-8 марта 2020
Hong Kong Convention & Exhibition Centre
hkjewelleryshow.hktdc.com/ex/85



Регистрация

* согласно положениям программы

34-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА

APU АЛМАТЫ

18+
Реклама



2-5
апреля
2020



КАЗАХСТАН, г. Алматы, ВЦ «АТАКЕНТ», пав. 11

ОРГАНИЗАТОРЫ: «КАЗЭКСПО»
«ВМ EXPO»



Тел.: 8 (727) 313-76-28
Моб.: +7 707 456-53-96
e-mail: kazexpo@kazexpo.kz

www.kazexpo.kz