



# В ГОНКОНГ С «НАВИГАТОРОМ»!

## Репортаж из поездки российских ритейлеров на международную ювелирную выставку Hong Kong International Jewellery Show

В МАРТЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ РОССИЙСКОЙ ЮВЕЛИРНОЙ ТОРГОВЛИ ПОСЕТИЛИ ГОНКОНГСКУЮ МЕЖДУНАРОДНУЮ ВЫСТАВКУ HKJDS 2010 В РАМКАХ ЭКСКЛЮЗИВНОГО ПРОЕКТА «В ГОНКОНГ С «НАВИГАТОРОМ!». БЛАГОДАРЯ ЛЮБИМОМУ ЖУРНАЛУ И МОСКОВСКОМУ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВУ СОВЕТА ПО РАЗВИТИЮ ТОРГОВЛИ ГОНКОНГА УЧАСТНИКАМ ПРОЕКТА ПРЕДОСТАВЛЯЛИСЬ БЕСПРЕЦЕДЕНТНЫЕ УСЛОВИЯ ПЕРЕЛЕТА, ПРОЖИВАНИЯ И ПОСЕЩЕНИЯ ПРЕСТИЖНОЙ ЮВЕЛИРНОЙ ВЫСТАВКИ. КТО РЕШИЛ ОСТАТЬСЯ И ОТМЕТИТЬ 8 МАРТА ДОМА, ВОЗМОЖНО, ПОЖАЛЕЛИ ОБ ЭТОМ. ПОТОМУ ЧТО КТО ПОБЫВАЛ НА ВЫСТАВКЕ, ПОДЕЛИЛИСЬ СВОИМИ ВОСТОРЖЕННЫМИ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ!

То, что поездка будет интересной и продуктивной, стало понятно уже в самолете – лайнер почти на две трети был заполнен ювелирными ритейлерами. Большинство из них были хорошо знакомы друг с другом, а те, кто не встречался до этого лично, имели прекрасную возможность познакомиться и вдоволь пообщаться. Так что обстановка на борту была самая что ни на есть дружеская. На протяжении всех пяти дней путешествия **Оксана Сенаторова** была личным куратором «навигаторской» группы, решала все организационные

вопросы. Надо сказать, что никаких проблем не возникло. И это неудивительно, потому что организация тура, по оценкам большинства участников проекта, была по-настоящему безупречной. Представительство Совета по развитию торговли Гонконга обеспечило группе три дня бесплатного проживания в комфортабельных отелях Гонконга, имеющих хорошую

**Господин Бенджамин Чао  
(Benjamin Chau),  
исполнительный директор НКТС:**



*«Как организаторы выставки Hong Kong International Jewellery Show, мы восхищены тем, что приток иностранных покупателей в Гонконг вырос на 28% по сравнению с 2009 годом. Были отлично представлены как уже состоявшиеся, так и относитель-*

*тельно молодые рынки, все выступили хорошо. Россия фактически стала рекорсменом по количеству посетителей – приток россиян увеличился на 98%. Мы считаем, что это признак глобального восстановления экономики. Этот факт также демонстрирует, что Hong Kong International Jewellery Show для покупателей из России и других стран – полезная платформа, где можно приобрести качественную ювелирную продукцию и ознакомиться с последними тенденциями рынка». ■*

транспортную доступность. Кроме этого принимающая сторона предоставила всем желающим необходимые трансферы и услуги переводчика.

Сама ювелирная выставка оставила сильные впечатления. Третья по величине в мире Hong Kong International Jewellery Show проходила на крупнейшей выставочной площадке The Hong Kong Convention and Exhibition Centre и собрала в этом году 2600 экспонентов из 44 стран и регионов. Здесь были и китайцы, и израильтяне, и немцы, и индийцы, огромное количество итальянских производителей...

Кстати, Италия была, пожалуй, одной из самых многочисленных и ярких стран-участниц из-за рубежа: было организовано несколько деловых событий и громких культурных мероприятий в рамках выставки. Особенно незабываемым оказалось красочное итальянское шоу Jewels of Italy – Gala Evening and Jewellery Parade: показ моделей лучших ювелирных украшений итальянских производителей.

По официальным данным, выставку Hong Kong International Jewellery Show 2010 посетили более 32 тысяч байеров со всего мира. Многие из числа экспонентов, а также организаторы выставки отметили непривычно большое количество российских гостей в этом году. Отчасти в этом есть заслуга журнала «Навигатор ювелирной торговли», который привез в Гонконг весьма солидную русскую делегацию.



**Оксана Сенаторова,**  
издатель журнала «Навигатор ювелирной торговли»:



«Я выражаю огромную благодарность московскому представительству Совета по развитию торговли Гонконга и организаторам выставки Hong Kong International Jewellery Show за возможность льготного посещения Гонконга для наших байеров, а также за заботу и повышенное внимание к нам на ювелирной выставке.

Мы провели огромную работу, собрав представителей российской ювелирной торговли в одном проекте и привезя их на крупнейшее международное ювелирное мероприятие. Я как издатель ездила на выставку по журналистской программе и могу сказать, что нигде мне не доводилось встречать такого внимательного и радушного отношения к представителям прессы. Работать было невероятно комфортно! У меня, как и у большинства журналистов, был универсальный пропуск «ПРЕССА», который открывал буквально все двери. Нас были рады видеть на любых мероприятиях выставки. Сам пресс-центр был небольшим, но оснащен всем необходимым: оргтехниккой, компьютерами, интернетом, любыми видами связи. Информация курсировала максимально оперативно: после каждого мероприятия выставки в личный ящик журналиста поступали пост-релизы и диски с фотографиями. Кроме того, приятно было отметить маленький бонус – в пресс-центре для журналистов бесплатно предлагался мини-ланч.

Если говорить об экспонентах и их ювелирной продукции, то, конечно, «глаза разбегались» от многообразия дизайна, новых видов закрепок, бесчисленного количества камней!.. Но по-настоящему удивило

другое: к кому бы мы ни подходили на выставке – к китайским экспонентам или индийским, к итальянцам или израильтянам – всех без исключения интересует русский рынок. Некоторые счастливицы уже имеют партнеров в России, есть те, кто пока не решается, но хотел бы «закинуть удочки», а другие просто мечтают об этом! Зарубежные производители считают наш рынок крайне перспективным с точки зрения покупательской способности населения. В общем, все были рады нас видеть и активно общались с русскими байерами. Приятной неожиданностью стала встреча с представителями компании «АЛРОСА» в качестве экспонентов. И хотя их стенд работал в «закрытом» режиме, по их словам, результатами участия в выставке они были довольны.

Я хочу также поблагодарить наших хороших партнеров – ювелирную компанию «Премьер» и компанию «Gold4u», – которые любезно предложили всем желающим участникам нашего проекта посетить их гонконгский офис. Для нас была устроена презентация уже готовой к продаже в России ювелирной продукции, произведенной на лучших китайских фабриках. Предложение было выгодным, ведь эти компании берут на себя все обязательства по логистике, прохождению таможенного контроля, клеймению и доставке товара до магазина. Все мы были приглашены на банкет в настоящий китай-



ский национальный рыбный ресторан. Это тоже вызвало много положительных эмоций: живые морепродукты, которые были приготовлены практически на наших глазах, – все очень качественное и невероятно вкусное! Руководитель компании «Gold4u» Андрей Янчевский организовал для нашей группы замечательную экскурсию на Пик Виктория – самую высокую горную вершину острова Гонконг, откуда открываются неописуемые виды на небоскребы, на залив и горы...

В заключение необходимо отметить, что я осталась довольна результатами этого проекта и обещаю: на этом мы не остановимся! Хочется регулярно вывозить наших ритейлеров на международные выставки, потому что это полезно и с познавательной точки зрения, и для бизнеса. Поэтому сегодня мы уже ведем переговоры с компаниями, способными предоставить интересные условия для наших байеров. А по поводу выставки Hong Kong International Jewellery Show могу сказать, что у меня есть огромное желание в следующий раз посетить ее не в качестве гостей, а организовать там настоящий «Русский день» с бизнес-мероприятиями и культурной программой!.. ■



**Светлана Потапенко,**  
вице-президент ООО «Арт-Ювелир»:



«Любой форум с участием большого количества специалистов ювелирной отрасли – событие интересное и важное, тем более что выставка в Гонконге по числу участников является крупнейшей в мире. Большой интерес она вызывает и у представителей российского ювелирного бизнеса. Данный факт усилиями бизнес-издания «Навигатор ювелирной торговли» воплощен в интересную деловую поездку, которая объединила специалистов со всех концов страны. Наша компания на протяжении

почти 10 лет является участником внешнеэкономической деятельности, поэтому нам есть с чем сравнивать. Гонконгская выставка выгодно отличается от других не только количеством участников, но и продуманностью организации экспозиции, инфраструктуры и сервиса. Все это способствует плодотворной работе участников и гостей в течение пяти дней.

Что касается нашей компании, то заинтересовала продукция ряда новых для нас гонконгских компаний, которые предложили сделать отборку продукции и при этом брали на себя все обязательства по доставке и таможенной очистке выбранных нами изделий. Этот принципиально новый вид сервиса несет определенные риски для российских оптовых компаний, поскольку исключает их из цепочки поставок.

Слова благодарности хочу адресовать организаторам выставки и ТПП Гонконга, которые послужили «навигатором» во всем многообразии экспонентов-производителей и рекомендовали наиболее интересных и надежных. Это в конечном счете и определило успех участия нашей компании в выставке.

Основные выводы, которые я сделала, вернувшись из поездки, заключаются в том, что рынок становится более конкурентным, вместо традиционных центров ювелирной отрасли приходят новые. И это сопровождается взаимопроникновением и взаимообогащением подходов, технологий и культур. В высококонкурентной среде успеха добьется тот, кто более гибок, динамичен и удачлив. От лица компании «Арт-Ювелир» я желаю удачи всем участникам отрасли!» ■



**Гайша Куандыковна Жумашева,**  
«Казахювелир»:



«Организация выставки Hong Kong International Jewellery Show была на высшем уровне. Гостям и экспонентам предоставлялись условия для свободного общения, был организован специально отведенный холл, где участники выставки

и посетители могли отдохнуть, обменяться впечатлениями. На выставке мы познакомились с новыми тенденциями в ювелирном производстве, новыми технологиями. Поразил и очень заинтересовал новый дизайн ювелирных изделий. После посещения гонконгской выставки у меня осталось много полезных контактов, с которыми мы планируем начать сотрудничество. Это касается как сырья для собственного производства изделий из серебра и золота, так и сопутствующей фурнитуры (футляры, планшеты и так далее)». ■

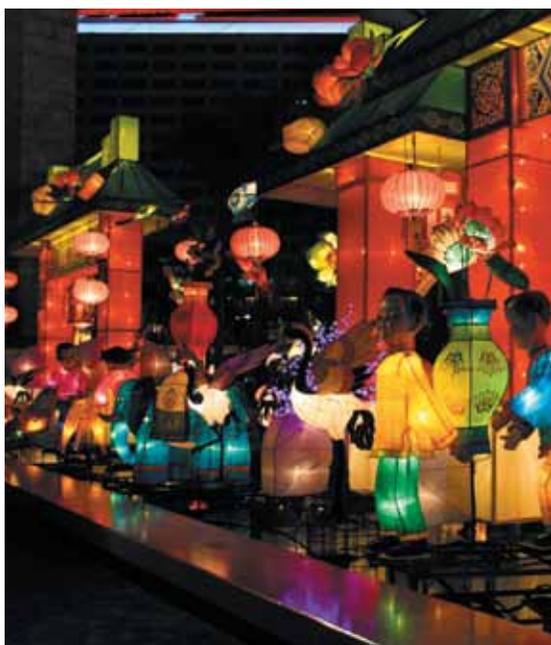
**Татьяна Прокофьева,**  
генеральный директор сети салонов  
«Занзибар» (Саратов):



«Поездка в Гонконг с журналом «Навигатор ювелирной торговли» оставила самые приятные впечатления. Меня порадовал хороший уровень организации поездки: все было известно заранее, на протяжении всего пребывания

мне было понятно что, где, когда. Из того, что особенно удивило во время поездки, могу отметить, конечно, масштаб ювелирной выставки и сам город Гонконг, особенно во время ночных экскурсий!..

На гонконгской выставке я познакомилась с интересными людьми, с которыми мы обменялись профессиональным опытом. Интересно было увидеть работу самой большой выставки Азии, познакомиться с возможными партнерами, увидеть новые коллекции. Много продукции мне понравилось – в украшениях используется большое количество драгоценных камней фантазийных цветов и различных огранок». ■



**Ирина Аникина,**  
ювелирный салон «Черный бриллиант»  
(Томск):



«Выставка Hong Kong International Jewellery Show 2010 оставила самые хорошие впечатления. Организация – на высоком уровне, приятной была возможность пользования VIP-залом, где мы встречались с соотечественниками и обменивались мнениями.

Сильнее всего меня удивило на выставке большое количество коллег из России! Заметный интерес зарубежных производителей к российским посетителям говорит о желании сотрудничества, о потенциале нашего рынка. Что, несомненно, радует.

Предложения по товару, которые я увидела на гонконгской выставке, принципиально отличаются от того, что делают наши производители. Прежде всего изделия отличаются по дизайну, цвету золота (преобладание белого) и высокой пробе (18 карат). Сочетание тенденций европейской моды и азиатского этнического колорита кажется сначала странным, а потом такой симбиоз воспринимается как новое оригинальное решение. Приятно удивила готовность производителей менять модель, вставки и т.д. – под заказчика.

Работать с оптовыми компаниями, конечно, проще, но конечные покупатели хотят видеть розничные цены ниже, что заставляет крупные магазины искать оптимальные варианты. Мы сделали пробный заказ, объединившись с оптовой компанией, теперь будем ждать. Уверены, что новый ассортимент изделий разнообразит наши витрины и понравится покупателям». ■

**Арменак Урумянц,**  
владелец региональной сети ювелирных магазинов на Сахалине:



«Выставка Hong Kong International Jewellery Show была для меня очень интересной – там действительно было на что посмотреть. Общая атмосфера располагала к продуктивной работе. Поразил невероятно большой выбор интересной современной ювелирной продукции. Конечно, многое из увиденного меня заинтересовало. Но о каких-либо планах говорить пока рано. Определенно могу сказать только то, что хочется съездить еще раз в сентябре.

Если говорить об итогах выставки для меня лично, то самое главное, на мой взгляд, – быть в курсе последних веяний моды. В этом плане мне удалось не только посмотреть на определенные ювелирные новинки, но и оценить, понять тенденции отрасли в целом. Это крайне важно для долгосрочного планирования деятельности компании. Ну и, конечно, представилась отличная возможность познакомиться с новыми производителями. Новые контакты непременно пригодятся в дальнейшем.

Если говорить о самом ярком впечатлении от поездки в Гонконг, то, не считая километровых очередей в бутик «Шанель» ☺, всех впечатлил масштаб этой ювелирной выставки и организация мероприятия – все было на высшем уровне». ■

**Андрей Янчевский,**  
компания «GOLD4U»:



«Для группы российских ритейлеров в Гонконге мы организовали презентацию ювелирной продукции, производимой в Китае. В бизнес-центре, расположенном на территории выставочного комплекса, за несколько часов они посмотрели порядка 8 тысяч моделей ювелирных украшений из ассортимента нашей торговой компании.

Результат очень хороший: мы получили достаточное количество заказов, сейчас работаем уже по поставкам продукции с имеющимися клиентами. Для ювелиров такое предложение выгодно: во-первых, мы не требуем 100-процентной предоплаты; во-вторых, наша компания решает все вопросы по доставке товара, таможенному оформлению, клеймению и т.д., а в-третьих, расчеты идут через российскую фирму «в белую» – у клиента нет риска, что его обманут за границей.

По такой схеме мы работаем давно, российские клиенты летают с нами не только на выставки, но и на отборки товара ежемесячно, мы полностью оплачиваем перелет и проживание, разумеется, при соблюдении определенных условий.

В этот раз, как, впрочем, и всегда, мы организовали для наших гостей культурную программу с осмотром достопримечательностей Гонконга и банкетом в хорошем китайском ресторане.

Мне понравилось работать с участниками проекта «Навигатора». Это настоящие профессионалы, которые знают, чего они хотят. Со многими из них мы были хорошо знакомы до этого, так что работать в дружеской обстановке было легко и приятно!» ■