

2 x 2 = ...5



ЗАКУПКИ В ГОНКОНГЕ: КОГДА ЭТО ВЫГОДНО

1. «Это прекрасно! Отличные ходовые модели, цены значительно ниже, чем если бы закупились в России, готовы ехать через две недели».
2. «Ну-у-у-у-у. Что тут скажешь? Модели – отличные, но делать пусть даже частичную предоплату и ждать полтора-два месяца никакого желания нет. Какой смысл везти золото из Гонконга, если я могу купить дома?!»

Это две реакции (как видно – диаметрально противоположные) на поездку в Гонконг, где представители ювелирной розницы отбирают новые модели для своих магазинов. Почему такая разная оценка одного и того же события, одних и тех же украшений? Все дело – в арифметике и ложных страхах, считает Андрей ЯНЧЕВСКИЙ, генеральный директор компании «Голдэкс» (одна из ее услуг – организация бесплатных поездок российских ювелиров на закупки в Гонконг).



Подобная неоднозначная оценка – удел любой иностранной ювелирной компании, – говорит Андрей ЯНЧЕВСКИЙ. Для начала давайте разберемся, откуда возникает разница в цене между импортным и российским товаром. Дело в том, что цена на золото во всем мире едина. Поэтому получается, если человек (или магазин) покупает украшения здесь, в России, он платит только НДС, а если везет их из-за рубежа – к стоимости изделий кроме НДС прибавляется еще и таможенная пошлина – 20% от стоимости.

Таким образом, если примитивно разложить ювелирное украшение на составляющие – золото + камни, – получается, что импортировать его невыгодно из-за «дополнительной» пошлины на золото. Но это утверждение примерно так же справедливо, как «дважды два будет пять». Поэтому давайте попробуем разобраться.

«Если взять бескаменку, не отличающуюся оригинальным дизайном, везти ее из-за рубежа особого смысла не имеет, разница в стоимости работы не закроет удорожание золота на 20%, – объясняет **Андрей ЯНЧЕВСКИЙ**. – Если же брать изделие с бриллиантами – ситуация меняется. За счет разницы в стоимости вставки и стоимости работы 20-процентная «золотая» разница окупается мгновенно».

Очень важно правильно выбирать изделия. Практически всегда изделия с бриллиантами везти из Гонконга выгодно! (Разница в цене камней и стоимости работы с лихвой перекрывает удорожание золота.)

Правильный подход при выборе товара должен быть следующий: если на рынке представлены аналогичные изделия от российского производителя, смело сравнивайте цену и берите только то, что выгодно. Если аналогов от российского производителя нет, соотносите дизайн и стоимость: если изделие выглядит дороже, чем оно стоит, – однозначно его надо брать!



Так зачем все-таки ехать?

Самая большая проблема для всех ювелирных магазинов – неликвидный товар. Откуда он берется? Российский поставщик, продающий товар со склада, ограничивает ваш выбор собственными финансовыми возможностями, вкусом, видением рынка. Я уверен, что многие из вас были в ситуации, когда ходового товара нет на складе у поставщика, зато есть большое количество товара, который вам предлагают купить с отсрочкой платежа или со скидкой. Таким образом, поставщик избавляется от неликвидного товара, который благополучно оседает в магазинах и за который вы расплачиваетесь собственной прибылью, в итоге большая часть вашей прибыли остается у вас в магазине в виде изделий. Выезжая на зарубежные выставки, вы видите огромный ассортимент интересного товара, которого нет в России, что вполне объяснимо: оптовики, продающие импортный товар, исключительно избирательно подходят к выбору коллекции, будучи ограничены в объеме инвестиций в товар и стараясь максимально снизить риск ввезти новый товар в большом объеме, боясь с ним застрять. В нашем офисе в Гонконге мы собрали для вас всё лучшее, что вы видели на выставках, мы не ограничиваем вас в выборе, в объеме заказа, количестве штук на модель и т.п.

Наш подход очень простой: мы предлагаем высоко ликвидный, быстро оборачиваемый товар по разумной цене. И не стоит забывать, что выбранный вами товар выгодно отличается разнообразием и современными моделями от товара ваших конкурентов!

Страховка от... непродаж

«Вдруг мы не сумеем продать пришедший товар – он так и зависнет на прилавке», – опасаются те, кто в первый раз отправляется в Гонконг на отборку. Ну что тут можно сказать? Во-первых, если вы будете заказывать то, что нравится вам, а не клиентам вашего салона, то, разумеется, зависнет. Поэтому правило номер один: выбирайте товар с учетом спроса, а если не уверены – везите домой только то, что однозначно продается (покупайте российские модели, но по более привлекательной цене). И, во-вторых, у вас есть право обмена 10% от суммы заказа в течение полугода.

А вдруг не понравится?

«Вдруг мы прилетим в Гонконг, а там – ни одной модели, которая нам понравилась бы». «Такое невозможно даже гипотетически. Поскольку в нашем гонконгском офисе вы увидите не менее 8000 моделей, – уверяет **Андрей ЯНЧЕВСКИЙ**. – Но чтобы вы чувствовали себя более уверенно, уважаемые коллеги, предлагаю вам связаться по телефону +7 (495) 665-63-34 с менеджером Зыбиной Еленой, она подготовит для вас фотографии и описания 100 моделей, и вы сможете познакомиться с нашим ассортиментом еще до поездки. Вы увидите, что модели интересные, а цены – приятные». 

ООО «ГОЛДЭКС»

г. Москва, ул. Б. Семеновская, д. 40,
Тел.: +7 (495) 665-63-34
<http://www.opt.gold4u.ru>