

# НЕ ПРОСТО ИМПОРТ. ОТКРЫВАЕМ ГОНКОНГ ЗАНОВО

## ЧАСТЬ 2

**В предыдущем номере журнала мы рассказывали о плюсах и минусах работы с поставщиками из Юго-Восточной Азии. О том, какой товар выгоднее всего везти из Гонконга, Таиланда, Индии, и почему.**

**Тема сегодняшнего разговора не менее актуальна. У кого лучше закупать товар. Как транспортировать его через границу. Как и с кем сотрудничать, чтобы извлечь максимальную выгоду.**



Андрей ЯНЧЕВСКИЙ,  
генеральный директор компании «Голдекс»

### У кого брать?

На выставке много поставщиков (производителей гораздо меньше) из Гонконга, Китая, Индии и других стран. С точки зрения качества и соответствия заказанного товара произведенному – а именно это волнует вас в первую очередь – практически нет никакой разницы, с какой компанией работать, **ЕСЛИ ВЫ МОЖЕТЕ КОНТРОЛИРОВАТЬ КАЧЕСТВО В ПРОЦЕССЕ ИЛИ В КОНЦЕ ПРОИЗВОДСТВА.** И нет никакой разницы, если не можете: брак – лотерея. С точки зрения сроков изготовления условия более или

менее одинаковые у всех – 1–1,5 месяца. Хотя встречаются компании, которые обещают поставить заказанную продукцию за 60 дней.

### Как везти?

То, что не в кармане, – даже не обсуждается. Если приобретено всего пять изделий, то вы вряд ли назовете это бизнесом. Помните, что совокупные расходы на доставку, таможенную очистку, пошлины, налоги, клеймение и т.п. составляют не меньше 50% от стоимости товара в Гонконге. Насколько реально все сделать самостоятельно? Абсолютно реально! Только когда вы летите за товаром сами и заказы-



вааете товар в Гонконге на 10 000–20 000 долл., не удивляйтесь, что в конечном итоге (уже в России) он обойдется вам в 20 000–35 000 долларов. Возможно, кто-то предложит привезти товар в Россию и отдать его вам здесь с удорожанием менее 50%. Вы должны понимать и отдавать себе отчет, что в этом случае товар пересек границу нелегально и вы будете нести огромные риски, связанные как с происхождением товара, так и с наличием подлинного клейма Пробирной палаты.

## Как извлечь из поездки пользу и купить то, что выгодно?

К сожалению, рамок данной статьи не хватит, чтобы поделиться более чем пятилетним опытом работы с различными поставщиками из Юго-Восточной Азии. Но попробую вкратце изложить суть и преимущества разработанной мною схемы действий, основанной на многолетнем успешном опыте сотрудничества с производителями Гонконга, Таиланда, Индии и российским ритейлом.

В текущей рыночной ситуации ни одна российская компания не может позволить себе представлять настолько широкий ассортимент изделий с бриллиантами, насколько он представлен даже средней компанией из Гонконга. Простая математика: если стоимость одного изделия в Гонконге 250 долл., то в России после таможи – 375 долл., ассортимент из 1000 таких моделей будет стоить 375 000 долл. Если их 3000, то 1 025 000 долл. А если мы хотим продавать оптом, то 10 штук будут стоить 10 250 000 долл., а когда речь идет о 5000 моделей? В итоге российские покупатели довольствуются малым, точнее тем ассортиментом, который привозят крупные оптовики. И надо признать, преуспевают в этом. Увы, они не видят большей части товара и интересных моделей. Понимая эту ситуацию, мы в сотрудничестве с китайскими и индийскими партнерами предлагаем клиентам из России посетить наш офис в Гонконге, где представлено более 8000 моделей! Такого ассортимента вы не найдете ни у одного российского поставщика.

А что с ценами? Правильный вопрос! Вы можете посетить любого другого поставщика во время поездки в Гонконг, равно как и работая на выставке. Вы можете отбирать товар у нас или у любой другой компании, и мы прекрасно отдаем себе отчет в том, что в этой ситуации мы не можем быть дороже, чем остальные китайские поставщики. Если обобщить вышесказанное, то наши цены абсолютно в рынке, на уровне китайских производителей.

В отличие от остальных поставщиков мы самостоятельно привозим изделия, проводим таможенную очистку и предоставляем готовый к продаже товар со всеми необходимыми документами. Формально вы покупаете товар у российской компании, которая стабильно работает на рынке с 2007 года и несет юридическую ответственность по поставке, а также за качество товара.

Мы выбираем товар, адекватный рынкам России, Украины, Белоруссии и Казахстана. Мы не ограничиваем вас в сумме заказа и количестве изделий на модель.

Мы компенсируем вам стоимость поездки в Гонконг при заказе на сумму от 1 200 000 руб. на человека и полностью оплачиваем поездки постоянным клиентам.



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

Мы предлагаем ряд сервисов, недоступных вам при работе с другими поставщиками, начиная от брендирования заказанных изделий и заканчивая... Пожалуй, не буду раскрывать все карты.

Мы любим наших клиентов, они живут только в пятизвездочных гостиницах на берегу моря и успевают поужинать в самых изысканных ресторанах Гонконга.

Мы летаем с клиентами в офис в Гонконге каждый четверг, и я искренне надеюсь увидеть вас в числе наших клиентов уже в следующую поездку.

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

**Наверняка у вас возникли вопросы. Их можно задать по телефону +7 (495) 790 72 24**

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