

Корпоративная презентация



A venture of Ambrosia Holdings Limited

Содержание

1

Кто мы

- › Цель
- › Идентичность

2

Вызовы

- › Сложность цепочек поставок
- › Барьеры выхода на рынок

3

Наше решение

- › Уникальность нашего подхода
- › Преимущество двойного хаба

4

Что мы предоставляем

- › Индивидуальные закупки для европейских клиентов
- › Выход на рынок ЕС для азиатских производителей
- › Снижение рисков и соблюдение нормативных требований

5

Наш вклад

- › Создание ценности
- › Отрасли будущего

6

Почему AsiaLink

- › Наши преимущества по сравнению с альтернативами
- › Мост между Азией и Европой

Заявление

1

AsiaLink это надежный мост между Большим Китаем и Юго-Восточной Европой, предоставляющий клиентам индивидуальные решения в сфере закупок и выхода на рынок, основанные на:

- › прозрачности,
- › соблюдении норм и
- › глубокой локальной экспертизе.

Мы соединяем производственную мощь Большого Китая с возможностями Европы. Мы упрощаем сложные процессы трансграничной торговли, обеспечивая соблюдение нормативных требований, контроль качества, логистику и доступ к покупателям с точностью и безупречной репутацией.

Выступая в роли продолжения операций наших клиентов, мы защищаем их интересы, минимизируем риски и создаём устойчивую ценность.

Опираясь на инновации и локальное знание рынков, мы переосмысливаем подход к закупкам и выходу на новые рынки, помогая бизнесу расти уверенно в условиях всё более взаимосвязанного мира.

We connect Asia & Europe

Цель

AsiaLink создана для того, чтобы упростить и снизить риски трансграничной торговли между Большим Китаем и Юго-Восточной Европой. Мы выступаем продолжением команд наших клиентов, объединяя локальные закупки, строгое соблюдение нормативных требований и эффективную логистику с прямым доступом к покупателям и рыночной аналитикой.

Мы защищаем интересы клиентов, уменьшаем операционные издержки и превращаем сложность цепочек поставок в предсказуемые коммерческие результаты.

Идентичность

Мы позиционируем себя как консервативный, институциональный партнёр для серьёзного бизнеса: не маркетплейс, не игра на арбитраже, а надёжный мост между производством и спросом. Наша идентичность основана на двойном обещании:

- › Операционная строгость (соблюдение нормативных требований, дисциплина исполнения контрактов, логистическое совершенство),
- › Коммерческое развитие (доступ к покупателям, эффективный выход на рынок).

Мы действуем как доверенная часть организаций наших клиентов: добросовестно, ответственно и стратегически выверенно в соответствии с их коммерческими целями.

ВЫЗОВЫ

Проблемы

- › **Избирательная экономика покупателей:** импортеры отдают предпочтение либо проверенным эксклюзивным поставщикам, либо минимальной цене «на условиях поставки», что сжимает маржу для новых игроков.
- › **Дефицит доверия к поставщикам:** даже высококачественные фабрики часто не имеют надёжных коммерческих партнёров, способных открыть для них премиальные каналы продаж.
- › **Конфликты каналов и эксклюзивность:** наличие дистрибьюторов или эксклюзивных дилеров на рынке затрудняет прямые выходы.
- › **Потеря маржинальности:** многочисленные посредники и условия дистрибьюторов «съедают» прибыль производителя и клиента.
- › **Асимметрия коммерческих обязательств:** несоответствие в объёмах, штрафах и гарантиях пополнения мешает уверенно масштабироваться.
- › **Риски защиты бренда и ИС:** опасения разбавления бренда или потери интеллектуальной собственности снижают готовность ритейлеров работать с новыми поставщиками.
- › **Несоответствие рыночного позиционирования:** продукт, успешный на уровне фабрики, терпит неудачу при выходе на рынок из-за различий в мерчендайзинге, ценовой политике или форматах упаковки.
- › **Финансовые барьеры / кредитные ограничения:** дистрибьюторы требуют торговых кредитов или гарантий закупок, которые многие производители не могут предоставить в достаточном масштабе.



Наше решение



Уникальность подхода

Избирательные партнёрства не массовый брокераж

Мы не торгуем объёмами; мы представляем отобранных производителей и соединяем их с серьёзными покупателями.

Преимущество двойной перспективы

Будучи одновременно встроенными в экосистемы Большого Китая и Юго-Восточной Европы, мы уравниваем интересы обеих сторон без предвзятости.



Коммерческая дисциплина не разовые сделки по случаю

Каждый проект строится с учётом защиты маржи, чётких обязательств и возможности масштабирования а не ради разовой выгоды.

Стратегическая готовность к рынку

Выходя за рамки соблюдения правил, мы формируем позиционирование продуктов и поставщиков для их премиального принятия на рынках Юго-Восточной Европы.

Стратегическое присутствие в двух регионах

Гонконг: окно в Большой Китай

- › Близость к ведущим производителям в материковом Китае, на Тайване и в Азиатско-Тихоокеанском регионе
- › Локальная проверка, ведение переговоров и управление деловыми связями
- › Встроенность в региональные торговые, нормативные и финансовые потоки

Афины: окно в Европу

- › Прямой доступ к покупателям, дистрибьюторам и лицам, принимающим решения в ЕС
- › Стратегическое расположение, соединяющее Балканы, Анатолию и Кавказ
- › Соответствие стандартам ЕС в области регулирования, логистики и выхода на рынок

Плавный мост между двумя мирами

- Координация в реальном времени между поставщиками и покупателями •
- Сбалансированное представительство, защищающее интересы как производителя, так и клиента •
- Более быстрое, менее рискованное и коммерчески согласованное масштабирование торговли •

Что мы
предоставляем

Наши решения

Индивидуальные закупки для европейских клиентов

- Прямой доступ к отобранным, проверенным производителям по всему Большому Китаю
- Индивидуальный отбор поставщиков с учётом требований клиента по цене, качеству и объёмам
- Структурированные контракты и защита маржи для долгосрочной стабильности
- Локальный контроль в Азии для обеспечения надёжности, непрерывности и соблюдения нормативов

Выход на рынок ЕС для азиатских производителей

- Представление клиентов для формирования доверия у премиальных европейских покупателей
- Навигация по эксклюзивности ритейлеров и дистрибьюторов, открытие закрытых каналов
- Адаптация упаковки, цен и мерчендайзинга под местные требования рынка
- Стратегическое руководство по масштабированию объёмов, пополнению запасов и долгосрочным партнёрствам

Снижение рисков и соблюдение нормативных требований

- Контроль нормативных, договорных и финансовых аспектов для защиты интересов обеих сторон
- Защита интеллектуальной собственности и бренда через соглашения и операционное исполнение
- Дисциплинированное управление обязательствами, штрафами и сроками поставки
- Независимая гарантия прозрачности, снижение споров и утечек маржи



Наш вклад



Отрасли будущего

5

1

Системы точного земледелия

- Умное орошение и оптимизация водных ресурсов
- Мониторинг посевов с использованием дронов и датчиков
- Автоматизированное оборудование для уборки урожая
- Агрокультура с контролируемой средой (теплицы, гидропоника)
- Технологии мониторинга животноводства

2

Специализированное промышленное оборудование

- Станки с ЧПУ и высокоточной обработкой
- Робототехнические и автоматизированные линии
- Оборудование для текстильной и швейной промышленности
- Машины для переработки пищевых продуктов
- Современные системы обработки и транспортировки материалов

3

Инновационные строительные решения

- Модульные системы жилых зданий
- Сборные конструктивные элементы
- Современные технологии утепления и фасадов
- Экологически чистый бетон и устойчивые строительные материалы
- Умное оборудование для строительных площадок

4

Альтернативная энергия и чистые технологии

- Солнечные фотоэлектрические системы и накопители энергии
- Компоненты ветряных турбин
- Решения по преобразованию отходов в энергию
- Инфраструктура для зарядки электромобилей

5

Судовое оборудование для офшорной промышленности

- Буксиры и портовые вспомогательные суда
- Пилотные катера и суда для перевозки экипажа
- Сервисные и снабженческие суда для офшорной деятельности
- Баржевые системы и модульные понтоны
- Специализированные модернизации для соблюдения экологических норм (например, обработка балластных вод, сокращение выбросов)

6

Коммерческий и специализированный транспорт

- Электробусы и городской транспорт
- Специализированные логистические транспортные средства (холодовая цепь, сбор отходов)
- Электрические грузовики для строительства и горнодобычи
- Инновационная сельскохозяйственная и лесозаготовительная техника

Почему AsiaLink

Наши преимущества по сравнению с альтернативами

Альтернативы

1. **Агенты:** оппортунистичные, ограниченный охват, нет масштабируемости; часто связаны с несколькими фабриками.
2. **Трейдеры:** «съедают» маржу; непрозрачное ценообразование; фокус на объёмах, а не на потребностях клиента.
3. **Прямые закупки / выход на рынок:** высокий риск: ограниченная репутация, культурные барьеры, контрактные риски.
4. **Консалтинговые компании:** дают рекомендации, но не участвуют в исполнении; оторваны от фабрик и рынков.

Преимущества AsiaLink

Институциональный мост с широкой базой проверенных поставщиков и структурированным управлением.

Прозрачность, прямое взаимодействие с производителями, защита маржи.

Двойная база обеспечивает близость, доверие и снижение рисков.

Встроенность в обе экосистемы, мы самостоятельно реализуем закупки, выход на рынок и соблюдение нормативов.

МОСТ



- › **Плавный выход на рынок** — соединяем производственные мощности Азии с европейским спросом.
- › **Преимущество двух хабов** — Гонконг для близости к фабрикам; Греция для близости к рынкам.
- › **Культурная и коммерческая компетентность** — переводим не только язык, но и бизнес-логику и доверие.
- › **Сбалансированное распределение ценности** — гарантируем справедливую маржу и производителям, и покупателям.
- › **Устойчивое партнёрство** — долгосрочное сотрудничество, построенное на прозрачности и надёжности.

Contacts Us



Email

asialink@am-ho.com



Website

asialink.am-ho.com



Office

702, Kowloon Building,
555 Nathan Road,
Kowloon, Hong Kong