

Арсений Петров

# Параллельные миры



**П**о итогам года объем параллельного импорта может превысить 15 млрд долларов и более 2 миллионов тонн, прогнозируют в Федеральной таможенной службе. О том, как устроен этот рынок и с какими рисками могут столкнуться импортеры и потребители, — в материале FBR.

«Параллельный импорт — вынужденная мера, и в легальном секторе экономики она не может стать основной».

Тема параллельного импорта в России возникла сразу после начала массового ухода иностранных производителей, ретейлеров и поставщиков: в марте было принято постановление, разрешающее ввоз в страну определенных товаров без разрешения правообладателя, напоминает **Инна Сафаргали**, руководитель отдела продаж имущества частной собственности по Москве и Московской области Российского аукционного дома. Продукция поступает теперь не через авторизованных дистрибьюторов, а альтернативными способами и, как правило, при измененных логистических

цепочках. Параллельный ввоз может осуществляться и через страну, в которой был произведен товар, и через другие страны. В случае с Россией это дружественные государства, которые не ввели против страны санкции.

Свои проблемы такая схема имеет, сталкиваясь, например, с решениями отдельных правообладателей тщательно отслеживать места назначения отпускаемых товаров, говорит **Алексей Станкевич**, партнер **Orchards**. Сложности создают и санкции, затрудняющие логистику и оплату. Все это ведет к существенному удорожанию товара для конечного потребителя. Кроме того, иностранные партнеры, работающие с

фото: freepik.com



российскими игроками, рискуют попасть под вторичные санкции, а таможенным органам теперь стало гораздо сложнее отслеживать контрафактные товары. Указанные моменты в свою очередь не позволяют использовать параллельный импорт в промышленных масштабах, констатирует эксперт.

«Правительства большинства стран мира стремятся сократить «теневой» сектор экономики, — напоминает Александр Бражко, координатор федерального проекта «#За честные продукты». — Параллельный импорт — вынужденная мера, и в легальном секторе экономики она не может стать основной. Это лишь временная помощь бизнесу на время поиска новых поставщиков, альтернативных товаров. Предприниматель в долгосрочной перспективе не будет строить работу на продаже импортной продукции, ввезенной в отсутствие согласия производителя: риск предъявления претензий от владельца торговой марки остается, и отвечать придется тем, кто задействован в обороте».

### Дорогие наши

Параллельный импорт позволил не допустить тотального дефицита и товарного голода, однако рост цен на некоторые позиции составил до 300%, уточняет Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate.

«Разница в цене связана с тем, что закупки происходят теперь в меньших объемах и зачастую у посредников. Платежи за границу стали дороже и иногда оказываются настоящим ребусом. Логистика же из сравнительно простой отрасли стала весьма интеллектуальной: чтобы эффективно привозить товары, которые компании перестали поставлять в Россию, нужно не просто заказывать транспорт, а продумывать сложные маршруты и схемы для того, чтобы не потратить груз за границей», — объясняет Дмитрий Чумаков, генеральный директор Vector Market Research.

Основные проблемы связаны еще и с желанием или нежеланием поставщика отправлять свою продукцию. Из всей номенклатуры товаров из санкционных списков, поставляемых в Россию, не менее 70% объема согласовывается между российскими грузополучателями и западными поставщиками. Разумеется, такая транспортировка грузов подразумевает использование посреднических схем, добавляет Кирилл Латинский, коммерческий директор SOTA Logistic. По его словам, хотя российский потребитель уже «значительно трансформировался», изменения продолжаются:

«Есть успешные кейсы, когда отечественные компании смогли

наладить бесперебойное снабжение своих производств и складов необходимыми товарами, попавшими под санкции. Как правило, это становится возможным в случае, если западные поставщики не против, что их продукция окажется на рынке РФ. Транспортировка таких грузов происходит через территории третьих стран, используются посреднические схемы, при которых производителям гарантирована юридическая и финансовая конфиденциальность. Да, есть поставщики, которые не желают работать с российскими компаниями, но при этом не делают ничего для того, чтобы убедиться, что их товар не окажется в нашей стране. Ввоз такой продукции не редкость, и это тоже можно считать успехом. Но есть и проблемные кейсы, когда компании, отказавшиеся от сотрудничества с Россией, очень тщательно рассматривают всех новых клиентов во избежание того, что их продукция окажется в нашей стране. В таких случаях транспортировка зачастую невозможна».

Логистический сегмент вообще изменился первым, подчеркивает собеседник: импорт товаров из западных стран, отсутствующих в санкционных списках, попадает в РФ преимущественно путем перегрузки или перецепки в зонах ТЛЦ, небольшой процент продукции продолжают ввозить европейские перевозчики. Подобные искусственные ограничения увеличили транзитные сроки доставок и их стоимость в 2—5 раз. Механизм доставки продукции финализируется путем создания крупных хабов в соседних, лояльных либо нейтральных к России странах. Там вообще в ближайшее время и будут консолидироваться товарные группы для последующих поставок в РФ. Этот процесс позволит обеспечить бесперебойность транспортировки грузов в нашу страну, а также стабилизирует стоимость логистики, которая остается крайне волатильной.

Однако и эти тренды могут быть скорректированы на фоне ухудшения геополитической ситуации, отношений между Россией и соседними государствами или давления «коллективного Запада» на страны, чья территория и инфраструктура используется для поставок в РФ. Отдельное внимание эксперт предлагает обратить и на значительные изменения в диверсификации поставщиков: появляются все новые и новые поставки от альтернативных компаний из стран, не присоединившихся к западным пакетным санкциям. Кроме того, многие производители громко или тихо возвращаются после официального ухода и процедуры ребрендинга, даунбрен-

Параллельный импорт позволил не допустить дефицита товаров, но рост цен на некоторые позиции составил до 300%.

Быстрее всего растет импорт в РФ из Турции (в 2,3 раза больше, чем год назад), Казахстана (на 41% больше) и Кувейта (на 21%).



**Модель параллельного импорта лишила зарубежных правообладателей юридических возможностей по судебной защите своих прав в РФ.**

динга или дауннейминга. В итоге Россия уже получила титул главного в новейшей истории капитализма рынка и родины подобных схем.

### Одежду дарят на заре

Уже по данным на сентябрь, быстрее всего рос импорт в РФ из Турции (объем был в 2,3 раза больше, чем год назад), Казахстана (на 41% больше) и КНР (на 21%). Доля Китая достигла 43% против 30% в начале года, белорусский экспорт в Россию вырос примерно на 30%. Немецкий экспорт с января по сентябрь в стоимостном выражении составил 11,6 млрд евро, что на 40,9% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Армяно-российский же торговый оборот за 9 месяцев 2022 года вырос почти на 80% и составил \$3,2 миллиарда. При этом в ЕС пока не видят активного участия Турции в реэкспорте товаров из ЕС на рынок РФ, и никаких данных на этот счет нет, отметил глава европейской дипломатии Жозеп Боррель.

Однако тектонические сдвиги на рынках будут продолжаться еще долго и во всех без исключения сегментах, уверены аналитики. Уже сейчас,

например, меняются ключевые игроки, указывает Роман Михайлов, ведущий маркетолог CDEK Forward. Да, официальные дилеры брендов, которые ушли с российского рынка, больше не имеют возможности поставлять продукцию по всей России. Но их бывшие покупатели, более мелкие оптовые и розничные компании, продолжают продавать, практикуя параллельный импорт самостоятельно или уже через других дистрибьюторов. Таким образом, в цепочке дистрибуции появляются новые игроки, а те, кто не успел перестроиться, либо теряют свою долю, либо уходят с рынка.

Кроме того, выстраиваются целые новые бизнесы и для конечных клиентов: например, покупки или выкупа товаров ушедших из России брендов. «И задолго до их ухода услугами CDEK Forward клиенты активно пользовались, как минимум потому, что те же товары за границей было покупать значительно выгоднее, чем в России, — сообщает Роман Михайлов. — Иногда разница в цене достигала 70%. Но после ухода иностранных компаний появилась новая категория покупателей, которая привыкла





пользоваться любимыми брендами. Мы придумали новую услугу по выкупу товаров через наших проверенных байеров-партнеров. Наиболее популярными брендами среди покупателей оказались H&M, Zara, New Balance, Massimo Dutti, Calvin Klein, Bershka, IKEA».

На большинстве электронных площадок, включая Avito, теперь вообще работают сотни бизнесов и отдельных байеров, предлагающих покупку, выкуп или доставку недоступных в России товаров. В Сети продолжается настоящий бум предложений по созданию магазинов по продаже импортной продукции на популярных маркетплейсах, рассказывает Александр Бражко. Инвестору обещают организовать торговлю товарами популярных категорий с минимальными вложениями и значительным уровнем рентабельности.

«С учетом существующего уровня конкуренции полагаю, что подобные варианты строятся именно на товарах параллельного импорта и контрафактной продукции, — уточняет он. — Очевидно, что начинающий владелец онлайн-магазина дистанционно не сможет проверить

легальность и качество приобретаемых им для продажи товаров. Беря на себя ответственность перед покупателями, подписывая «тяжелый» договор с онлайн-платформами, предприниматель принимает значительные риски, о которых «застывалы» умалчивают».

Организация традиционной розничной торговли только продукцией, поступающей в режиме параллельного импорта, — значительный предпринимательский риск, считает эксперт. Решиться на открытие монобрендового магазина в отсутствие согласия правообладателя сможет предприниматель в регионе в надежде, что информация не попадет в социальные сети. Но отсутствие судебной практики требует от импортеров большей осторожности: поскольку общий срок исковой давности составляет три года, есть риск судебных разбирательств по значительному количеству закупок.

Модель параллельного импорта фактически лишила зарубежных правообладателей юридических возможностей по судебной защите своих прав на российском рынке, добавляет Бражко. Оставленная без

*Россияне чаще всего заказывают из-за границы продукцию H&M, Zara, New Balance, Massimo Dutti, Calvin Klein, Bershka, IKEA.*

контроля система будет развиваться по наихудшему сценарию, считает он: должны быть выработаны свои инструменты защиты качества, противодействия контрафакту, фальсификату, возможно, на основе системы маркировки. В соответствии с нормами Закона о защите прав потребителей, у покупателя должна быть возможность предъявлять претензии, связанные с качеством приобретенных товаров, не только продавцу, но и производителю, уполномоченному им лицу.

## Ягодки и цветочки

Уже по итогам первых 9 месяцев года Россия сократила импорт лекарств из 27 государств: по данным RNC Pharma, больше всего сократился импорт препаратов с Кипра — на 85% год к году, на 79% — с Украины, на 62% — из Канады, на 58% из Израиля и на 13% из Германии. Из-за проблем с логистикой некоторым иностранным компаниям пришлось отгружать продукцию не с европейских заводов, а с латиноамериканских. В итоге в России уже возник дефицит ряда препаратов. На этом фоне активно наращиваются поставки от небольших компаний из дружественных и не очень стран.

Сложная ситуация и с посадочным материалом для приусадебных участков: ограничение поставок из стран, которые ранее были основными поставщиками растений, привело к дефициту в рознице отдельных позиций. И даже если активно развивать в сегменте параллельный импорт и продвигать российские культуры, на замещение, по прогнозам аналитиков, уйдет не менее трех-пяти лет. В итоге мэры некоторых российских городов говорят о возможном сокращении программ озеленения весной 2023-го.

Именно на фоне санкций, катастрофы с логистикой и сложностей с параллельным импортом Китай становится лидером российского автомобильного рынка: с начала года в стране стало больше на триста китайских шоу-румов. Так, по итогам недели с 7 по 13 ноября 2022 года, новые китайские грузовики были куплены в количестве 831 единицы, что составляет 46% от общего объема рынка и является рекордным показателем.

Минпромторг, в свою очередь, готов практически моментально исключать из схемы параллельного импорта те марки, которые хотят вернуться в страну или поставлять напрямую, однако и здесь не обходится без казусов. Например, осенью ведомство запретило параллельный импорт парфюмерно-косметической продукции марок Lancome,

Redken, Yves Saint Laurent, Giorgio Armani и Kerastase, якобы готовых вернуться, но затем сами бренды громко открестились от официального возвращения в Россию.

Настоящие чудеса логистики проявляют и поставщики напитков компаний Coca-Cola и PepsiCo: с тех пор, как они закончились на российских складах, в магазинах можно встретить турецкую, азербайджанскую, казахскую, польскую, венгерскую, иранскую и афганскую колы. Тайваньский же производитель компьютерной техники и комплектующих Asus зарегистрировал в ЕАЭС новые видеокарты и перерегистрировал старые: мера поможет ввозить товары в единую экономическую зону и продавать их на законном основании в РФ, Белоруссии, Казахстане, Армении, Киргизии.

Основная потребность рынка непродовольственных товаров — бытовая техника, электроника, косметика и парфюмерия. Это связано с тем, что в России производится не более 10–30% товаров этих категорий, говорит Инна Сафаргали. Также катастрофически не хватает запчастей, автомасел, автомобильной косметики, особенно в среднем и выше сегментах.

«Есть категории, которые практически полностью парализованы, но есть и вполне успешные, — констатирует Кирилл Латинский. — Некоторые компании смогли диверсифицировать своих поставщиков сырья и товаров, найдя новых продавцов в странах, не присоединившихся к санкциям. Кто-то смог организовать схемы параллельного импорта и ввоза в Россию товаров из санкционных списков. Автомобилестроение, авиация, производство электроники и химическая промышленность — самые пострадавшие сегменты. Значительная же часть поставок в Россию является различным сырьем и комплектующими, и сейчас не представляется возможным оценить, чего поставяется больше: готовой продукции или сырья и комплектующих, поскольку в импорте участвуют как юридические, так и физические лица».

Сложнее всего — с алкоголем и люксом, особенно «тяжелым»: там производители быстро внедрили схемы слежения за товаром через индивидуальную маркировку и/или коды, отмечает Иван Головкин, руководитель направления международных автоперевозок «Россия и страны СНГ» Noytech Supply Chain Solutions. В остальном же все зависит от группы товаров и быстроты принятия решений со стороны государства. Например, формальный ввоз транспортных средств подпадал изначально под разрешенный параллельный импорт, но из-за нюансов сертификации

**Россия сократила импорт лекарств из 27 государств. Больше всего — с Кипра (на 85%), с Украины (на 79%), из Канады (на 62%), из Израиля (на 58%) и из Германии (на 13%).**

**На фоне санкций, катастрофы с логистикой и сложностей с параллельным импортом Китая становится лидером российского авторыннка.**





некоторые положения требовали доработки; когда их приняли, проблема решилась. Аналогично с запчастями, акцизными изделиями и так далее: мало купить и привезти, нужно растаможить и учесть все внутренние положения и регламенты.

Безусловно, параллельный импорт продолжит изменять рынки, но это скорее будет перераспределение, чем реальное изменение, считает Головкин. Одни компании в итоге полностью прекратят импортные поставки или сконцентрируются на чем-то одном, другие, наоборот, громко заявят о себе. Некоторые игроки откроют собственные склады, остальные воспользуются услугами складских и 3PL-провайдеров. Многие ретейлеры начнут (а некоторые уже начали) соб-

ственный параллельный импорт или привлекут подрядчиков для этого.

«Импортные товары остаются востребованы покупателями, значит, есть спрос, и бизнес найдет возможность удовлетворить его», — резюмирует Иван Головкин. — Просто классический импортер, ранее, как правило, выступавший официальным дистрибьютором, теперь заменяется более мелкой компанией и даже ИП. Соответственно, мы увидим вместо одного крупного, с многомиллиардным оборотом, двадцать-тридцать мелких импортеров. Параллельно будет и далее процветать схема «торговых домов» за границей (для закупки тех или иных товаров и последующего импорта в РФ), и это будут разные страны — в зависимости от политической ситуации». ■

*Автомобилестроение, авиация, производство электроники и химическая промышленность — самые пострадавшие от санкций сегменты.*