

# ИССЛЕДОВАНИЕ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА В РОССИИ

Подготовлено для            Ассоциации европейского бизнеса

Время проведения:        июль-август 2013

Подготовлено:              ООО «Международный институт  
маркетинговых и социальных исследований «ГфК-Русь»»

## Оглавление

<b>Введение .....</b>	<b>3</b>
Описание исследования	3
Описание методологии	5
<b>Раздел 1. Описание основных последствий либерализации ПИ .....</b>	<b>7</b>
1.1 Влияние на размер инвестиций в экономику РФ	7
1.2 Влияние на размер таможенных и налоговых поступлений	9
1.3 Влияние на степень локализации производств на территории РФ	10
1.4 Влияние на долю контрафактной продукции	15
1.5 Влияние на уровень конкуренции	16
1.6 Влияние на занятость населения	17
1.7 Влияние на качество товаров и обслуживание потребителей	18
1.8 Выводы по Разделу 1	21
<b>Раздел 2. Влияние легализации параллельного импорта на уровень розничных цен и ассортимент продукции .....</b>	<b>22</b>
2.1 Влияние на уровень розничных цен	22
2.2 Анализ структуры цены.	23
2.3 Сравнение цен и ассортимента	28
2.3.1 Спортивные товары (одежда и обувь)	28
2.3.2 Легковые автомобили и автозапчасти	30
2.3.3 Запчасти для грузовиков и спецтехники	34
2.3.4 Бытовая техника	35
2.3.5 Сравнение ассортимента	36
2.4 Выводы по Разделу 2	38
<b>Раздел 3. Анализ социально-экономических последствий .....</b>	<b>39</b>
3.1 Экономический анализ влияния легализации параллельного импорта на оптовые и розничные цены	39
3.2 Экономический анализ влияния легализации параллельного импорта на отечественных и иностранных производителей	46
3.3 Выводы по разделу 3	50
<b>Основные выводы .....</b>	<b>51</b>
<b>Приложение. Перечень опрошенных компаний .....</b>	<b>54</b>

## Введение

### Описание исследования

В последние несколько лет на различных площадках обсуждаются возможности либерализации параллельного импорта. Параллельный импорт (далее также - ПИ) можно определить как ввоз товаров, на которые право интеллектуальной собственности было исчерпано, через каналы, не связанные напрямую с правообладателем (производителем), и являющиеся альтернативными авторизованной дистрибуции.

Заинтересованные стороны приводят доводы как в пользу либерализации параллельного импорта, так и против неё. Например, Министерство экономического развития РФ, Министерство промышленности и торговли РФ, Роспатент, представители других министерств и ведомств высказывают опасения из-за возможных негативных последствий легализации параллельного импорта, тогда как Федеральная антимонопольная служба России поддерживает данный процесс.

В целях изучения вероятных последствий либерализации параллельного импорта среди инвесторов в России ООО «Международный институт маркетинговых и социальных исследований ГфК-Русь» по заказу Ассоциации европейского бизнеса провела исследование на данную тему. Тема либерализации параллельного импорта широко обсуждается в Правительстве РФ, заинтересованных министерствах и ведомствах, СМИ, а также различных научных и исследовательских организациях. По данному вопросу также было проведено несколько исследований, в том числе Фондом «Сколково», НИУ «Высшая школа экономики», Аналитическим Центром при Правительстве РФ и др. Указанные исследования не входят в объект данного исследования, методами которого являются проведение экспертного опроса и экономического анализа. Все выводы и

аргументации, приведенные в настоящем отчете, сделаны на базе экспертных оценок опрошенных компаний.

В данном исследовании

В ходе исследования было проведено 34 экспертных интервью с представителями руководящего звена крупных компаний – основных игроков различных рынков: автомобильного, включая легковые и коммерческие автомобили и запчасти к ним (18 интервью), строительной техники и оборудования (3 интервью), бытовой техники и электроники (5 интервью), сетевой розничной торговли бытовой техникой и электроникой (3 интервью), другие рынки (5 интервью).

## Описание методологии

### Цель исследования:

Анализ финансовых рисков и социально-экономических последствий легализации параллельного импорта в России.

### Задачи исследования:

1. Оценка влияния легализации параллельного импорта на:
  - 1) Инвестиционный климат в стране
  - 2) Процесс и степень локализации производств в России
  - 3) Экономическая устойчивость уже локализованных производств
  - 4) Количество и качество рабочих мест, создаваемых производителями, дистрибьюторами и дилерами
  - 5) Розничные цены
  - 6) Изменение доли контрафакта
  - 7) Изменение доли импортных товаров на изучаемых рынках
  - 8) Качество обслуживания потребителей
  - 9) Качество развития конкуренции
  - 10) Перспективы развития НИОКР
2. Сравнение цен на сопоставимые товары на изучаемых рынках в России и 2-3 европейских странах.
3. Анализ социально-экономических последствий либерализации параллельного импорта

### Целевая аудитория:

Представители высшего и среднего управленческого звена компаний:

- 1) Иностраных инвесторов
- 2) Членов АЕВ
- 3) Игроков рынка: крупнейших розничных и оптовых компаний

Метод исследования:

- 1) Анализ финансовых рисков – экспертные интервью.
- 2) Сравнение цен на сопоставимые товары<sup>1</sup> - анализ цен аудита розничной торговли ООО «ГфК-Русь» (бытовая техника и электроника), а также цен по другим категориям, доступных в открытых источниках, по России и 2-3 европейским странам (для сравнения).

Таблица 1. Изучаемые рынки и их охват экспертными интервью<sup>2</sup>

	Рынок	Охват	
		В доле рынка	В численности сотрудников
1	Автомобильная промышленность	63%	Более 25 000
2	Бытовая техника и электроника	53%	Более 6 000
3	Строительная техника и оборудование	71%	Более 4 000
4	Розничная торговля бытовой техникой и электроникой	52%	Более 21 000
5	Прочие рынки	-	Более 28 000

---

<sup>1</sup> Товары для исследования были выбраны ГФК произвольно, исключительно для анализа объективной ситуации на рынках.

<sup>2</sup> Приведённые в исследовании рынки выбраны ГфК как наиболее подверженные возможным рискам в случае либерализации параллельного импорта.

## Раздел 1. Описание основных последствий либерализации ПИ

### 1.1 Влияние на размер инвестиций в экономику РФ

Почти все опрошенные компании предполагают, что в связи с либерализацией параллельного импорта упадет рентабельность их бизнеса или бизнеса их дилеров из-за недобросовестной внутрибрендовой конкуренции. В связи с этим им придется сократить инвестиции по текущим проектам, а также заморозить планы по будущим инвестициям, в том числе, в локализацию производства на территории Российской Федерации.

О снижении объемов инвестиций заявили 17 компаний из 34 опрошенных, причем 4 собираются полностью свернуть свои инвестиционные программы в России. Ни одна компания из опрошенных не собирается при легализации параллельного импорта увеличивать объемы инвестиций и только 2 из 34 собираются сохранить их на прежнем уровне. 15 компаний из 34 ожидают увеличения сроков окупаемости инвестиций.

*«Из-за хаоса, неразберихи и неуверенности, куда движется бизнес, мы заморозим наши планы по дальнейшим инвестициям»* (эксперт № 9, см. Приложение).

Кроме этого, либерализация параллельного импорта негативно скажется на инвестиционном климате Российской Федерации из-за применения рычагов стимулирования импорта за счет интеллектуальной собственности, а не снижения таможенных пошлин. Одним из способов стимулирования импорта могло бы стать снижение ввозных таможенных пошлин и это бы не наносило ущерб интеллектуальной собственности, в то время, как либерализация параллельного импорта позволяет независимым импортерам использовать результаты инвестиций в объекты интеллектуальной собственности компаниями - производителями.

По средней оценке опрошенных компаний, уровень инвестиций в экономику Российской Федерации сократится на 30%-50% в

зависимости от отрасли. Так, наибольшее сокращение можно ожидать в автомобильной промышленности: снижение около 60%-70%.

*«Большинство автопроизводителей, которые уже локализовали свое производство на территории Российской Федерации (больше 20 компаний), в настоящее время рассматривают возможность начала производства автокомпонентов на существующих мощностях с целью реализации конечному потребителю (не для сборочных предприятий)» (эксперт № 18, см. Приложение).*

Стоит отметить, что некоторые розничные сети, которые сейчас производят закупки продукции у производителей или их официальных представителей в России (т.е. все операции купли-продажи происходят в России) из-за сокращения объемов локального производства и более выгодных условий покупки товаров за рубежом будут вынуждены менять модель своего бизнеса. Если сейчас они производят закупки товара напрямую у российских представительств компаний - производителей, при этом все расчеты происходят в российских рублях, то с либерализацией параллельного импорта они вынуждены будут самостоятельно закупать и ввозить продукцию из-за рубежа (т.е. фактически они станут параллельными импортерами).

*«При либерализации параллельного импорта возможна ситуация, что розничным сетям придется стать «параллельными импортерами»: открыть валютные счета, закупать большие объемы валюты для осуществления закупок за границей (при этом Центральному Банку нужно будет поддерживать валютные резервы), далее валюта будет уходить за рубеж для оплаты закупаемого товара» (эксперт № 26, см. Приложение).*



## 1.2 Влияние на размер таможенных и налоговых поступлений

Представители всех опрошенных компаний ожидают снижения налоговых поступлений в бюджет при легализации параллельного импорта. Это объясняется тем, что определенная доля продаж производителей и их официальных представительств в РФ перейдет к независимым импортерам. Соответственно, налоговые отчисления производителей сократятся, а налоговые отчисления независимых импортеров не компенсируют данного сокращения.

Связано это с тем, что независимые импортеры в виду специфики своего бизнеса могут использовать облегченные схемы налогообложения. Например, сейчас обсуждается законопроект освобождения индивидуальных предпринимателей (ИП), регистрирующихся в первый раз, от налогов на 2 года. Некоторые эксперты опасаются, что это может повлечь за собой махинации недобросовестными игроками.

*«К примеру, ИП может 2 года работать без налогов, а потом закрыться и открыть ИП на родственника и так далее. И каждый раз это будет впервые зарегистрированный ИП»* (эксперт №20, см. Приложение).

При этом представители опрошенных компаний считают, что кроме облегченных схем налогообложения, некоторые независимые импортеры могут использовать незаконные схемы минимизации и ухода от уплаты налогов.

Также нужно отметить, что при либерализации параллельного импорта ожидается рост объемов импорта, но при этом возможно, что таможенные поступления в бюджет не увеличатся настолько, чтобы компенсировать потери от налоговых поступлений в бюджет РФ из-за возможности растаможивания продукции с использованием схем минимизации уплаты таможенных платежей независимыми импортерами.

*«Эта мера (либерализация параллельного импорта) приведет к откату в 90-е годы по уровню налоговых и таможенных махинаций».*

*Параллельные импортеры занижают как таможенную стоимость ввозимого товара, так и его количество. Это позволяет им существенно экономить и увеличивать уровень своей прибыли».* (эксперт №27, см. Приложение).

*«Рынок электробытовой техники один из самых «белых» в России за счет высокого уровня консолидации и контроля. Легализация параллельного импорта приведет к возвращению в «серость» из-за возникновения множества мелких игроков-однодневок, заточенных на получение быстрой прибыли»* (эксперт №26, см. Приложение).

Кроме этого, ожидается снижение отчислений в бюджет в среднем на 5-10%, связанных с оплатой труда из-за сокращения рабочих мест.

Также необходимо отметить, что упадет прозрачность рынка ввиду появления множества мелких компаний, оперирующих на рынке и ведущих торгово-посредническую деятельность, деятельность которых сложно будет отследить.

*«Крупные компании, как большие белые слоны: за ними легче следить, чем за маленькими серыми мышками (независимыми импортерами)»* (эксперт №3, см. Приложение).

### 1.3 Влияние на степень локализации производств на территории РФ

По объективным причинам, либерализация параллельного импорта не увеличит объем рынка, так как он растет вследствие увеличения покупательной способности. Также очевидно, что либерализация параллельного импорта окажет стимулирующее действие на импорт, а не на внутреннее производство.

О том, насколько легализация параллельного импорта затронет локализованные производства, можно судить по данным нашего экспертного опроса. Из опрошенных в ходе исследования компаний о снижении объемов локального производства заявили 12 компаний из

34, о сохранении status quo заявили 7 компаний, об увеличении – 1 компания, остальные затруднились ответить.

Влияние на локализацию производств на территории Российской Федерации необходимо рассматривать с точки зрения различных компаний:

- Компании, которые уже локализовали производство

По оценкам большинства экспертов (30 из 34 опрошенных экспертов), объем заказов на внутреннее производство снизится, так как часть внутреннего производства будет замещена импортом, в том числе, параллельным. Это приведет к сокращению рентабельности внутреннего производства, и компании будут вынуждены сокращать объемы производства, которое они локализовали. Снижение составит, по некоторым оценкам, около 20% в первый год либерализации параллельного импорта.

Увеличатся сроки окупаемости инвестиций, которые компании произвели в локализацию производства. В среднем, около половины опрошенных компаний отметили, что сроки окупаемости вырастут на 40%-50%. При этом некоторые компании, которые только недавно вложили средства в локализацию производства, указали, что срок окупаемости инвестиций вырастет в два раза. При снижении спроса на локальное производство компании-производители будут вынуждены производить меньше товаров, чтобы не накапливать нераспроданные запасы продукции.

*«Наша компания видит угрозу в увеличении импорта (в случае легализации параллельного импорта) для развития производства в России, т.к. часть производства станет нерентабельной»* (эксперт №9, см. Приложение).

*«С одной стороны, это (либерализация параллельного импорта) повлечет за собой сокращение рабочих мест и, соответственно, рост безработицы, а с другой стороны, сокращение загрузки завода может сделать производство в РФ нерентабельным»* (эксперт №2, см. Приложение).

Ниже приведена карта локализованного производства бытовой техники на территории Российской Федерации. Большая часть находится на территории Центрального ФО (Федерального округа), а также в Северо-Западном ФО и Приволжском ФО, т.е. наиболее приближены к самым емким рынкам страны: Москве и Санкт-Петербургу.

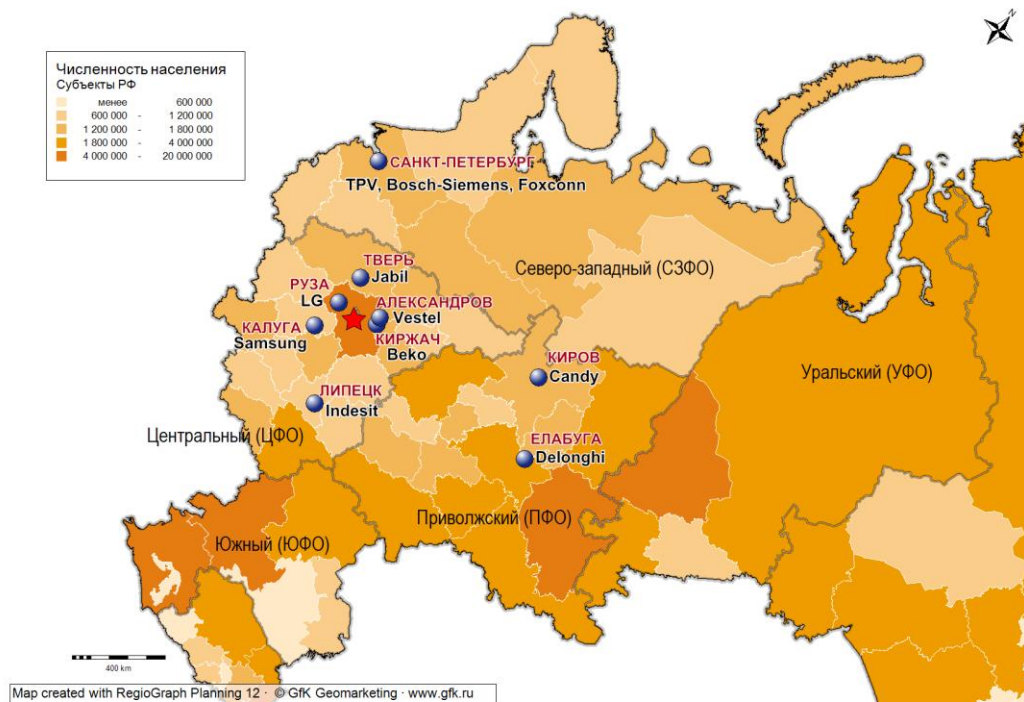


Рисунок 1. Карта локализованного производства бытовой техники

(Легализация параллельного импорта – это) «удар по локальным производителям, как российским, так и зарубежным. Из-за разницы заработной платы будет выгодно выносить производство в Азию даже для российских компаний» (эксперт №9, см. Приложение).

При этом самые пессимистично настроенные эксперты высказывали мнение о том, что компании, которые локализовали производство в РФ, закроют его и переведут в близлежащие страны. Наиболее вероятные потенциальные страны-претенденты: Польша, Венгрия, Китай. Ниже приведена карта заводов производителей бытовой техники в близлежащих странах, которые будут производить больше продукции в ущерб внутреннему российскому производству.

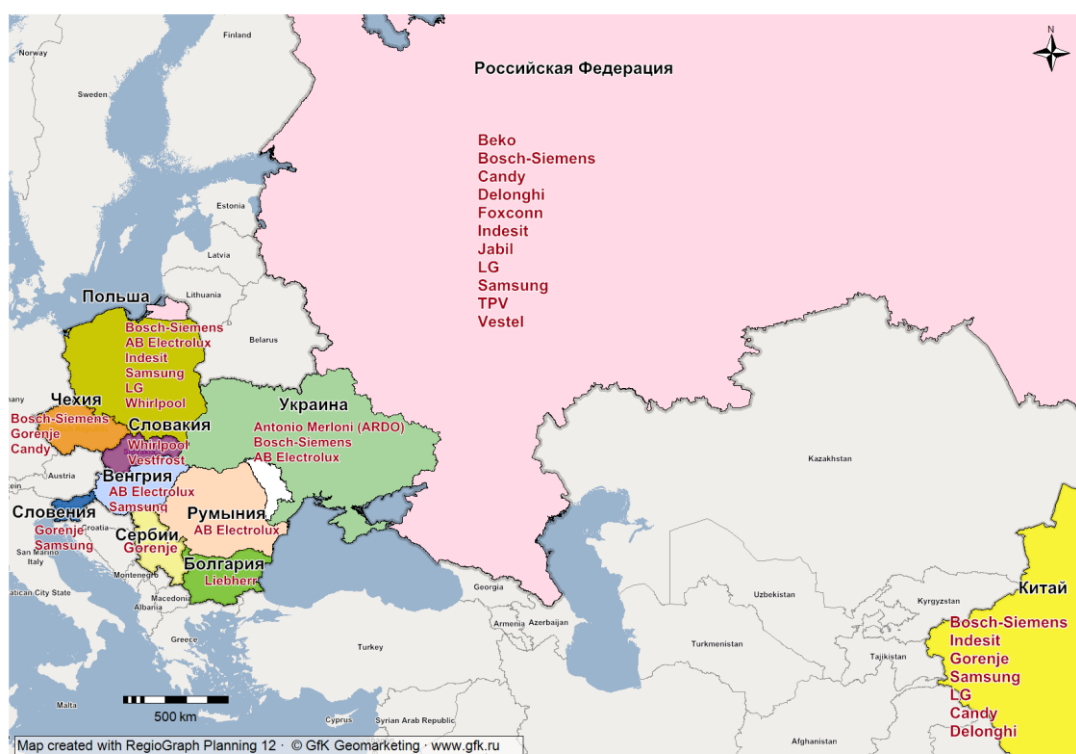


Рисунок 2. Карта заводов производителей бытовой техники в близлежащих странах

- Компании, которые рассматривали возможность локализации

По мнению опрошенных экспертов, некоторые компании, которые рассматривали и обсуждали возможность локализации производства на территории Российской Федерации в краткосрочной и среднесрочной перспективе заморозят данные планы и будут, как и прежде, импортировать свою продукцию. Это произойдет из-за риска не окупаемости инвестиций и роста недобросовестной внутрибрендовой конкуренции (конкуренции с собственным брендом, произведенным не в РФ, а импортированным).

Наглядным примером могут служить крупнейшие производители автомобилей, которые уже локализовали производство на территории Российской Федерации. Многие из этих компаний рассматривают возможность расширения производства на территории РФ за счет производства запасных частей на существующих производственных мощностях с целью реализации конечному потребителю (не с целью использования на сборочном предприятии). В случае либерализации

параллельного импорта такие планы могут быть отложены или вовсе не реализованы.

На карте приведены производственные мощности компаний-автопроизводителей на территории Российской Федерации и СНГ. Более 20 компаний локализовали в той или иной мере свое производство на территории РФ и возможно дальнейшее расширение производства за счет дополнительно производства запасных частей.



Рисунок 3. Производственные мощности компаний-автопроизводителей на территории Российской Федерации и СНГ

- Компании, которые не планировали локализацию своего производства

Данные компании, как и раньше, будут продолжать импортировать продукцию, не планируя ее локализацию. .

## 1.4 Влияние на долю контрафактной продукции

Наряду с несертифицированной продукцией, существует проблема контрафакта, благодаря которому независимым импортерам также удается снижать цены на продукцию. На данный момент от контрафакта страдает большинство опрошенных компаний (25 из 34 опрошенных экспертов). Большая часть контрафакта производится в КНР и растворяется в череде посредников.

Так, большинство автомобильных компаний при обработке претензий от клиентов периодически сталкиваются с контрафактом, от которого страдают как компании, так и потребители. Нередки случаи, когда, например, установленный контрафактный фильтр приводил к неисправности всего двигателя. Зачастую выявить контрафакт возможно только по результатам экспертизы, т.к. внешне он ничем не отличается от оригинальной детали. При этом, такие контрафактные детали могут быть куплены у крупного импортера: при одной из проверок подобного случая выяснилось, что в поставленной партии запасных частей 30% деталей оказались контрафактом.

В среднем, компании ожидают, что уровень контрафакта увеличится на 10% - 30% в зависимости от отрасли. При этом наибольшую долю контрафакта ожидают представители компаний - производителей автозапчастей, шин и спортивных товаров / одежды: увеличение доли контрафакта до 30% - 50%.

На примере автомобильной отрасли видно, что независимые импортеры зачастую сами не могут отличить официальный товар от контрафактного за счет высокого качества внешнего копирования, если конечно это не делается специально.

Борьба с контрафактной продукцией активно ведется крупными игроками-правообладателями (или их представителями), чьи товарные знаки зарегистрированы в ТРОИС (таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности). Правообладатели или их представители совместно с таможенными органами отслеживают некачественные товары, которые могут быть опасными для потребителей и вредят имиджу производителей. В случае легализации

параллельного импорта инструментов для борьбы с контрафактом у легальных производителей будет значительно меньше, что, вероятно, увеличит долю контрафактной продукции и, соответственно, негативно скажется на качестве ввезенных товаров и, соответственно, на конечном потребителе.

*«Исследования, а также устные свидетельства часто говорят о том, что параллельно ввезенные товары часто перемешиваются с контрафактными. Подделки скрыты среди подлинных продуктов. Каналы распространения параллельно ввезенной продукции идеально подходят и для контрафактной. Собственники брендов обычно используют обычные рейсы и порты, где таможенники имеют опыт работы с постоянными поставками. Параллельные торговцы и распространители контрафакта избегают таких систематических маршрутов и получают выгоду от путаницы, созданной использованием нескольких портов и агентств» (эксперт №2, см. Приложение).*

## 1.5 Влияние на уровень конкуренции

По мнению экспертов, либерализация параллельного импорта окажет сильное воздействие на конкуренцию на различных рынках. Причем можно отметить как положительные, так и негативные последствия.

Некоторые компании отмечают, что появление новых добросовестных импортеров на российском рынке приведет к усилению добросовестной конкуренции. Такая конкуренция при определённых условиях может способствовать тому, что компании предпримут ряд действий по оптимизации своей структуры и расходов.

Однако эксперты также высказывают опасения, что при либерализации параллельного импорта на рынок могут выйти недобросовестные импортеры, которые могут уклоняться от уплаты налогов и таможенных платежей, минимизировать выплаты заработной платы и отчислений. В дополнение к этому данные компании не несут расходов на маркетинг, рекламу, сервис и другие накладные расходы,



необходимые для создания прочного имиджа бренда. Все это позволит этим игрокам рынка устанавливать цены на рынке ниже допустимого минимума для производителей и официальных дилеров, так как они обременены дополнительными расходами, и это приведет к росту недобросовестной внутрибрендовой конкуренции.

При условии ограничения допуска недобросовестных игроков на рынок, либерализация параллельного импорта могла бы оказать положительное воздействие на конкуренцию на российском рынке. Однако многие опрошенные эксперты высказывают опасения, что в краткосрочной перспективе сделать это будет достаточно сложно.

## 1.6 Влияние на занятость населения

Многие опрошенные эксперты высказывали мнение, что одним из последствий либерализации параллельного импорта может стать сокращение занятости населения в Российской Федерации. Это произойдет из-за возможного сокращения внутреннего производства, которое будет замещено импортом. При этом компаниям, которые будут заниматься импортом, не будет нужно столько персонала как компаниям, которые имеют собственное производство. Соответственно, часть персонала будет сокращаться вслед за сокращением внутреннего производства.

Нужно отметить эффект «снежного кома», например, в автомобильной промышленности. Так, одно рабочее место в сфере автопроизводства создаёт 10 рабочих мест в смежных отраслях. А эти 10 рабочих мест, в свою очередь, создают новые рабочие места. Такой эффект свойственен рабочим местам в производственной, а не в торгово-посреднической деятельности.

*«Одно рабочее место на сборочном конвейере создает примерно 12 рабочих мест в экономике. Выпущенный лишний автомобиль дает работу еще 12 гражданам в сервисе, продажах, логистике и даже на АЗС. Можно бесконечно продолжать эту цепочку» (эксперт №18, см. Приложение).*

В среднем компании, которые локализовали свое производство, оценивают объемы сокращения производства и количества рабочих мест примерно на 20%-25% в зависимости от отрасли.

Наибольшее сокращение рабочих мест ожидается в таких отраслях, как шинная промышленность, автозапчасти и сервисное обслуживание техники. Эксперты оценивают сокращение рабочих мест в этих отраслях на 40%-60%. Это будет следствием глобального передела рынка, когда независимые импортеры будут продавать товар по более низким ценам, поскольку, в отличие от официальных производителей, они не несут расходов на маркетинг, рекламу, сервис и минимизируют свои таможенные и налоговые отчисления.

Кроме снижения уровня производства, на количестве создаваемых рабочих мест отразится замораживание планов по инвестициям в локализацию производства на территории Российской Федерации зарубежных производителей.

## 1.7 Влияние на качество товаров и обслуживание потребителей

Владельцы торговых марок инвестируют и защищают свои марки, предоставляют гарантии потребителям в качестве товаров, продаваемых под этими марками.

Конечный потребитель, приобретая брендованную продукцию, получает:

- подтверждение того, что продукция надежна и определенного качества;
- уверенность в том, что брендованная продукция такая же, как та, которая покупалась ранее, и она в точности соответствует потребностям;
- ожидание, что продукция будет поддержана владельцем бренда гарантиями качества и послепродажным сервисом.

Независимые продавцы, не предоставляющие эти преимущества потребителю, подрывают ценность бренда для его собственника и

вводят в заблуждение или обманывают потребителя. По мнению опрошенных экспертов, либерализация параллельного импорта приведет к среднему снижению уровня качества обслуживания клиентов. Это касается как снижения качества самого продукта, так и качества сервисного обслуживания.

Под снижением качества продуктов понимается тот факт, что на рынок РФ будут попадать товары не предназначенные, не адаптированные или не сертифицированные для территории Российской Федерации.

Абсолютное большинство экспертов уверены, что независимые импортеры не будут проводить таких адаптаций, так как они заинтересованы в получении краткосрочной прибыли, а не в долгосрочном построении прочных отношений с потребителями.

Если говорить о рынке автокомпонентов, то на рынок будут поступать запасные части непроверенного качества, декларируемые независимыми импортерами в качестве оригинальных. При этом будет происходить размывание бренда, рост недоверия и негативного отношения, так как потребители будут думать, что это низкое качество официальных запасных частей.

Кроме того, использование запасных частей непроверенного качества (беспрепятственный и бесконтрольный доступ которых на рынок будет открыт) будет представлять опасность для потребителей, а поскольку их будут приобретать независимые сервисы и дилеры, это в целом окажет влияние на качество обслуживания и безопасность конечных потребителей, что особенно важно, в частности, в отношении автомобилей как источника повышенной опасности.

По мнению опрошенных экспертов, уровень сервиса и послепродажного обслуживания также снизится. Например, в автомобильной отрасли для дилеров установлены стандарты качества для обустройства мастерских, компетенции персонала, проведения тренингов и обучения, а также четко соблюдаются стандарты безопасности. Компании-производители контролируют на регулярной

основе, в том числе с помощью проведения «тайных визитов», уровень сервиса у официальных дилеров. Независимые импортеры будут чувствовать себя более свободно и всеми способами уклоняться от соблюдения этих стандартов.

Многие эксперты выразили озабоченность уровнем компетенции персонала, который оказывает сервисную поддержку у независимых дилеров. Они уверены, что официальные дилеры могут нанимать лучших специалистов, в том числе, за счет высокого уровня заработной платы. При этом дилеры на постоянной основе инвестируют в обучение персонала и аттестации сотрудников. Независимые импортеры, наоборот, экономят на заработной плате и обучении, что ведет к возможным ошибкам при установке оборудования. Особенно остро эта проблема стоит для бытовой техники, а также для сервиса автомобилей, когда некорректная установка детали напрямую влияет на безопасность транспортного средства. Особое внимание нужно обратить на то, что уровень качества продукции и сервисного обслуживания у производителей и официальных дилеров не изменится или даже улучшится. Компании будут, как и раньше, предоставлять *«безупречный сервис, и это будет основой маркетинговой стратегии в борьбе с независимыми импортерами»* (эксперт №31, см. Приложение).

В виду всего вышесказанного и учитывая ухудшение прозрачности бизнеса ввиду появления большого количества мелких игроков на рынке очевидно, что общее снижение качества будет происходить по вине независимых импортеров. Конечный потребитель может быть введен в заблуждение более низкими ценами, но в конечном итоге получит товар или услугу более низкого качества, чем он рассчитывал.

## 1.8 Выводы по Разделу 1

По мнению опрошенных экспертов, либерализация параллельного импорта будет иметь негативные социально-экономические последствия для России.

Либерализация параллельного импорта приведет в краткосрочной перспективе к росту объема импорта товаров с возможной небольшой корректировкой цен на рынке, а в долгосрочной перспективе ожидается сокращение локального производства из-за снижения рентабельности бизнеса и возвращение цен на прежний уровень.

Большинство опрошенных компаний высказывают опасение, что либерализация параллельного импорта приведет к негативным последствиям.

Данный процесс затронет все сферы деятельности и приведет к уменьшению инвестиций в экономику Российской Федерации и, как следствие, сокращению рабочих мест, выводу локализованных производств за территорию РФ (в приграничные государства), замораживанию текущих планов по локализации производств.

## Раздел 2. Влияние легализации параллельного импорта на уровень розничных цен и ассортимент продукции

### 2.1 Влияние на уровень розничных цен

Наряду с общим ухудшением экономического климата в России, по мнению большинства опрошенных компаний, легализация параллельного импорта не приведет к снижению розничных цен. Рассмотрим данный вопрос в краткосрочной и долгосрочной перспективах.

В краткосрочной перспективе, по мнению опрошенных компаний, ожидается небольшое снижение уровня цен примерно на 5-10% в оптовом звене, однако это снижение не отразится на розничных ценах.

*«Цены в краткосрочной перспективе упадут, но увеличится маржа оптовиков»* (эксперт №26, см. Приложение).

*«Мы уверены, что параллельные импортеры не будут реализовывать ввезенную ими продукцию по значительно более низким ценам в сравнении с официальным дистрибьютором, т.к. это не происходило и не происходит в настоящее время с уже существующим объемом параллельного импорта»* (эксперт №18, см. Приложение).

Данное снижение перераспределит структуру рынка в пользу независимых импортеров, поскольку официальные представительства компаний-производителей не станут снижать оптовые и розничные цены, т.к. их цены оптимизированы за счет конкуренции с мировыми игроками. В этих условиях локальное производство на территории России может потерять свою инвестиционную привлекательность и стать нерентабельным, что приведет к снижению или даже сворачиванию производства в стране. По словам компаний-производителей, им будет выгоднее полностью завозить продукцию на российский рынок, а всю ее поддержку осуществлять за пределами страны.

Что касается долгосрочной перспективы, то после перераспределения рынка, по оценкам опрошенных компаний, цены

вернутся на прежний уровень (т.е. поднимутся на 5-10%) за счет увеличения нормы прибыли независимых импортеров. Таким образом, положительного эффекта с точки зрения уровня цен для конечного потребителя легализация параллельного импорта не принесет.

## 2.2 Анализ структуры цены.

Говоря о влиянии легализации параллельного импорта на уровень цен, необходимо проанализировать структуру конечной цены. Структура цены связана с отраслью, в которой занята компания, а также с тем, имеет ли она производство на территории России или нет.

Итоговая цена производителя продукции складывается из следующих составляющих:

- себестоимость товара
- маркетинг
- зарплата
- корпоративно-социальная ответственность
- накладные расходы
- прибыль.

В свою очередь, накладные расходы включают в себя:

- таможенные платежи
- административные расходы
- налоги и сборы
- аренда помещений
- логистические расходы.

Рассмотрим каждую составляющую. Себестоимость товара составляет в среднем около 35-40% розничной цены (среди производителей электроники себестоимость составляет около 70%). Расходы на маркетинг составляют в среднем порядка 5%, зарплату и корпоративно-социальную ответственность - около 20% (у производителей одежды и электроники этот показатель находится на уровне 10%). На прибыль приходится, как правило, 10-15%. На

административные и логистические расходы приходится около 3%, На аренду помещений и прочие расходы - 1-2%.

Оставшиеся 20-30% составляют накладные расходы. При этом в некоторых изучаемых отраслях – реализация спортивной одежды и обуви – накладные расходы составляют до 50% розничной цены. Следует отметить, что основная составляющая накладных расходов – таможенные сборы и налоги.

Структура цены независимых импортеров отличается отсутствием расходов на маркетинг и гарантийное обслуживание: эти расходы независимые импортеры не несут, пользуясь эффектом соответствующих инвестиций официальных представительств производителей. Также следует отметить, что согласно экспертам, норма прибыли независимых импортеров гораздо выше официальных представителей компаний-производителей. По некоторым товарным позициям, например, по некоторым моделям мобильных телефонов, разница составляет 30-50%.

Кроме этого, некоторые эксперты выразили опасение, что таможенные и налоговые расходы независимых импортеров могут быть меньше в виду возможности недобросовестного ведения ими бизнеса. В среднем, по оценке экспертов, независимые импортеры могут экономить по сравнению с производителями / официальными представительствами около 15%. Связано это с тем, что, по словам опрошенных компаний, независимые импортеры указывают при растаможивании заниженную стоимость товара.

Кроме этого, *«они нередко уходят от уплаты налогов, практикуют ввоз в страну товаров через Почту России и выплату «серой» заработной платы своим сотрудникам»* (эксперт №26, см. Приложение).

Также независимые импортеры несут меньшие расходы на зарплату и корпоративно-социальную ответственность.

Совокупность этих факторов ведет к более низким конечным ценам независимых импортеров по сравнению с официальными представительствами производителей.



Ниже в таблицах приведена примерная структура конечной цены у официальных представителей компаний и независимых импортеров, а также различия доли прибыли по отраслям.

Таблица 2. Структура конечной цены

Составляющие конечной цены	Производитель / официальный представитель	Независимый импортер
Себестоимость товара	35-40%	35-40%
Маркетинг	5%	0%
З/п корпоративно-социальная ответственность	20%	10%
Накладные расходы	20-30%	5-10%
Прибыль	10-15%	25-30%

Источник: данные, полученные в ходе экспертных интервью

Таблица 2. Прибыль в различных отраслях

Прибыль по отраслям	Производитель / официальный представитель	Независимый импортер
Автомобили и запчасти	10%	30%
Бытовая техника и электроника	5%	10%
Спортивная одежда и обувь	16%	50%
Спецтехника	11%	20%

Источник: данные, полученные в ходе экспертных интервью

В целом, сравнивая структуру цены официальных компаний и независимых импортеров, можно отметить использование последними инвестиций и результатов деятельности производителей и их официальных представителей. Это проявляется в использовании независимыми импортерами спроса на товары, созданного официальными компаниями посредством рекламы, и доверия к бренду, полученное через сервисное обслуживание. Кроме того, независимые импортеры, как правило, не имеют инфраструктуры на территории России и не заинтересованы в инвестировании в производство внутри страны.

Яркий пример такого использования результатов деятельности можно привести из области инжиниринговых услуг. Эксклюзивному дилеру для участия в тендере на поставку оборудования необходимо обучить персонал завода, который объявляет тендер, пользоваться своим оборудованием. Далее следуют продолжительные и трудозатратные инжиниринговые расчеты относительно возможности установки требуемого оборудования, а также затраты на сертификацию оборудования по российским стандартам. В данной сфере независимые импортеры приходят на этапе закупки. Соответственно, не неся затрат на вышеописанные процедуры, независимые импортеры могут предложить цену ниже.

У производителей бытовой техники иная специфика, но и они страдают от подобного использования. Так, в конечную цену товара включены расходы на сервисное обслуживание и поддержку потребителей. Независимые импортеры данные расходы не несут. При этом спрос на их товары определяется рекламой, издержки на которую несет официальный импортер. При поломке товара независимого импортера потребитель обращается к официальному представителю, что увеличивает расходы последнего.

При выборе товара конечными потребителями одним из основных факторов является цена, а не качество и предоставляемые гарантии на продукцию. При этом потребители не всегда осознают, что покупают продукцию, например, не предназначенную для Российской Федерации и не сертифицированную надлежащим образом. Например, отсутствие сертификации запчастей часто приводит к поломкам оборудования намного более дорогого, чем сама запасная часть.

Стоит отметить, что на фоне европейского кризиса российский рынок выглядит очень привлекательным для иностранных компаний. Производители готовы и планируют инвестировать средства в российскую экономику для развития своего производства и расширения присутствия на нашем рынке. В силу привлекательности российский рынок является высококонкурентным за счет присутствия основных мировых игроков и конкуренции между ними. Как следствие, розничные

цены оптимизированы и находятся на справедливом для покупателя и продавца уровне.

Независимые импортеры в текущей экономической реальности пользуются плодами деятельности производителей и их официальных представителей, например, результатами инвестиций в рекламу и маркетинг продукции. Но объемы их деятельности в настоящее время пока не могут сильно влиять на экономику России, хотя есть рынки, которые находятся под сильным давлением параллельного импорта. Например, к таким рынкам относятся рынки автозапчастей, ноутбуков, мобильных телефонов, аксессуаров и т.д.

При легализации параллельного импорта структура рынка может сильно измениться: контролировать поставки параллельного импорта и контрафактной продукции будет гораздо сложнее, и производители и их официальные представительства будут постепенно терять рынок, что приведет к сокращению производства на территории России, с одной стороны, и появлению большого количества мелких игроков (независимых импортеров), с другой. В свою очередь, это может существенно изменить структуру цены. Согласно мнению экспертов, в структуре цены для конечного потребителя снизятся расходы на маркетинг, зарплату и корпоративно-социальную ответственность, а также накладные расходы. В накладных расходах, в свою очередь, сократятся таможенные, налоговые и административные сборы, но увеличатся расходы на логистику. А вот прибыль, по мнению опрошенных компаний, наоборот, вырастет и вырастет исключительно у независимых импортеров.

Как отмечалось выше, в итоге в долгосрочной перспективе изменение структуры оптовой цены не приведет к снижению розничной цены для конечного потребителя.

## 2.3 Сравнение цен и ассортимента

В данном разделе приведено сравнение розничных цен по наиболее распространенным товарам изучаемых отраслей в России и некоторых странах Европы, а также ассортимента бытовой техники и электроники. В каждой отрасли с помощью экспертов был отобран ряд товаров, по которым сравнивались цены для конечного потребителя. В качестве источников информации использовались сайты компаний-производителей / официальных представительств, а также данные аудита розничной торговли ООО «ГфК-Русь», проводимого как в России, так и во всех странах Европы.

### 2.3.1 Спортивные товары (одежда и обувь)

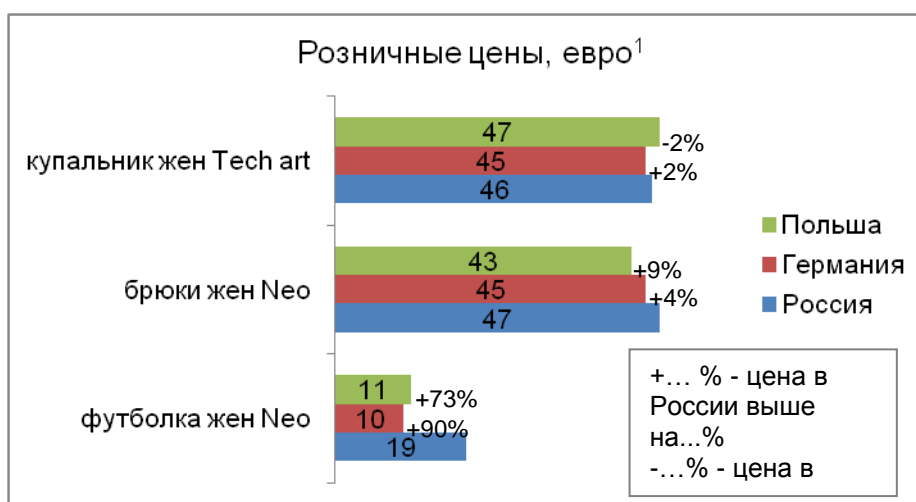


Рисунок 4. Розничные цены на спортивные товары

Источник: данные сайтов официальных представительств компании adidas в изучаемых странах

Таблица 4. Розничные цены на спортивную одежду и обувь adidas<sup>2</sup>

Модель	Россия, EUR	Европа, EUR	Россия/Европа
Брюки муж. HT HIKE PANTS	88	70	25%
Леггинсы TREFOIL LEGGING	35	25	42%
Топ ESS MF STR TANK	24	28	-16%
Толстовка жен. BIG TREF HOODIE	83	70	19%
Футболка муж. AESS LOGO TEE	24	25	-6%
Футболка жен. TREFOIL TEE	35	28	27%
Толстовка муж. SPO HOODED FLOC	83	65	28%
Толстовка муж. STREET DIVER TT	95	80	19%
Брюки муж. SPO FLEECE TP	64	55	16%
Брюки муж. STREET DIVER TP	71	60	19%
Брюки муж. TIRO13 TRG PNT	59	42	41%
Толстовка муж. ESS 3S FZHOOD	64	60	7%

Источник: данные сайтов официальных представительств компании adidas в изучаемых странах

Из приведенных выше данных видно, что в среднем цены на спортивную одежду и обувь иностранного производства в России (цены официальных представителей) примерно на 15% выше, чем в странах Европы (разница колеблется от -16% до +42% на разные товары). Однако это объективная разница, обусловленная расходами на логистику / доставку товара в Россию и таможенными платежами. Для справки, ввозные пошлины на спортивную одежду и обувь в России составляют порядка 10-15%.

### 2.3.2 Легковые автомобили и автозапчасти

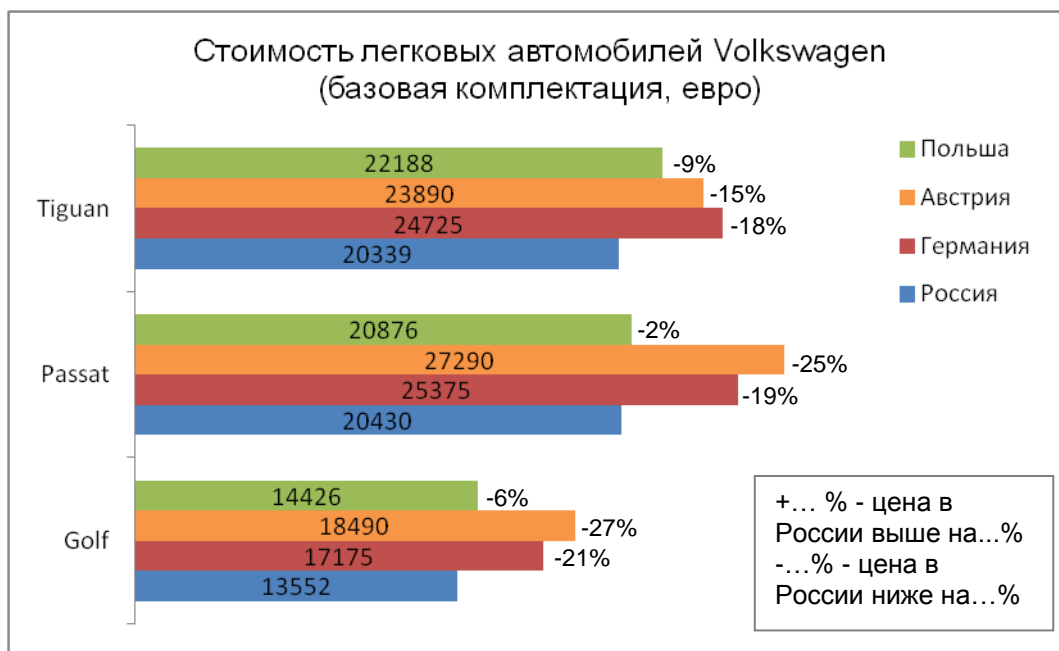


Рисунок 5. Розничные цены на легковые автомобили

Источник: данные сайтов официальных представительств компании Volkswagen в изучаемых странах

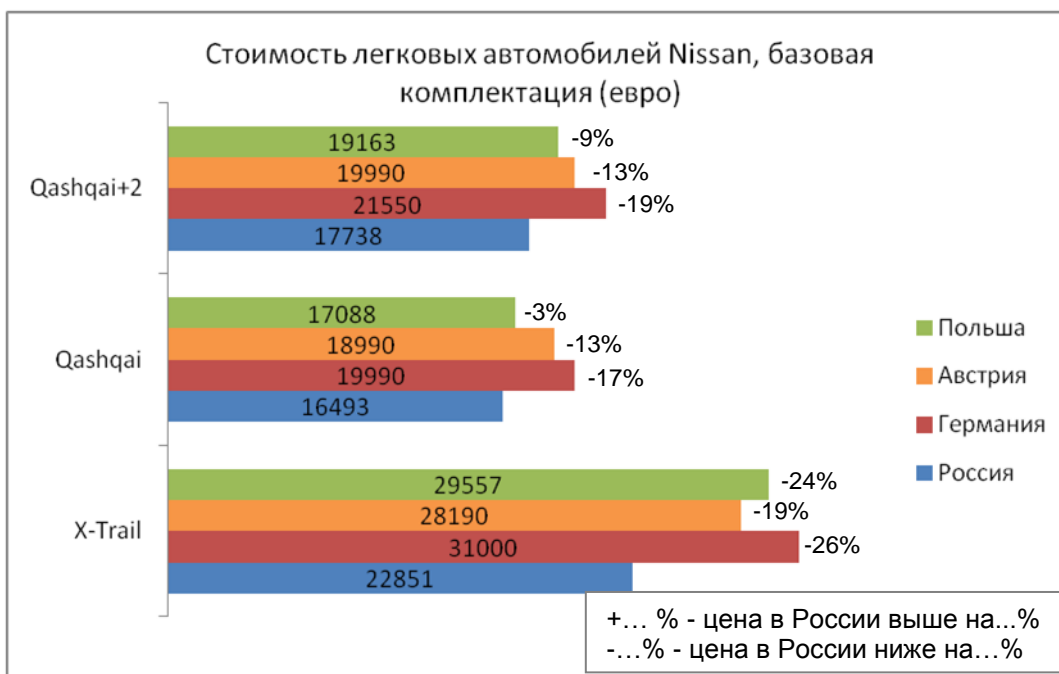


Рисунок 6. Розничные цены на легковые автомобили

Источник: данные сайтов официальных представительств компании Nissan в изучаемых странах.

Анализ стоимости легковых автомобилей на примере Volkswagen и Nissan показывает, что автомобили в базовой комплектации в России стоят в среднем на 10-15% дешевле, чем в Европе. Это связано прежде всего с наличием локальных заводов по сборке автомобилей в РФ (такие заводы имеют практически все ведущие автопроизводители: Volkswagen, Ford, Renault, Mazda, BMW, Hyundai, Nissan, Toyota, Skoda, General Motors, Kia, Fiat, Volvo, Audi и т.д.).

Для сравнения, стоимость импортируемых автомобилей, например, Mercedes-Benz, в России в среднем на 10-15% выше, чем стоимость аналогичных автомобилей в Германии (Mercedes CL 63 AMG в РФ стоит 183 258 евро, в Германии – 163 149 евро; Mercedes GL 350 CDI 4MATIC в РФ стоит 78 507 евро, в Германии – 73 125,5 евро). Аналогична ситуация с автомобилями Honda: стоимость в России примерно на 10-15% больше, чем в странах Европы (CR-V в РФ стоит 25 949 евро, в Германии – 22 990 евро, в Польше – 22 941 евро). Для справки, средняя ставка ввозной пошлины на легковые автомобили в России составляет 20-25% в зависимости от объема двигателя.

Приведенные цифры доказывают положительное влияние на уровень конечных розничных цен локального производства / сборки автомобилей. Превышение стоимости импортируемой продукции вызвано объективными причинами, связанными с таможенными и логистическими расходами.

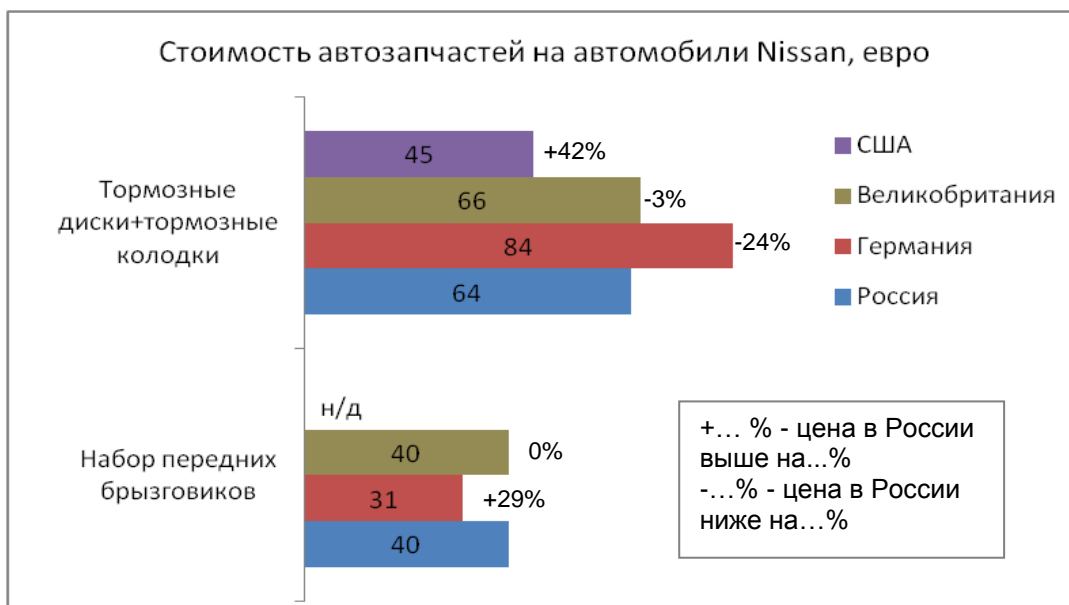


Рисунок 8. Розничные цены на автозапчасти

Источник: данные сайтов официальных представительств компании Nissan в изучаемых странах

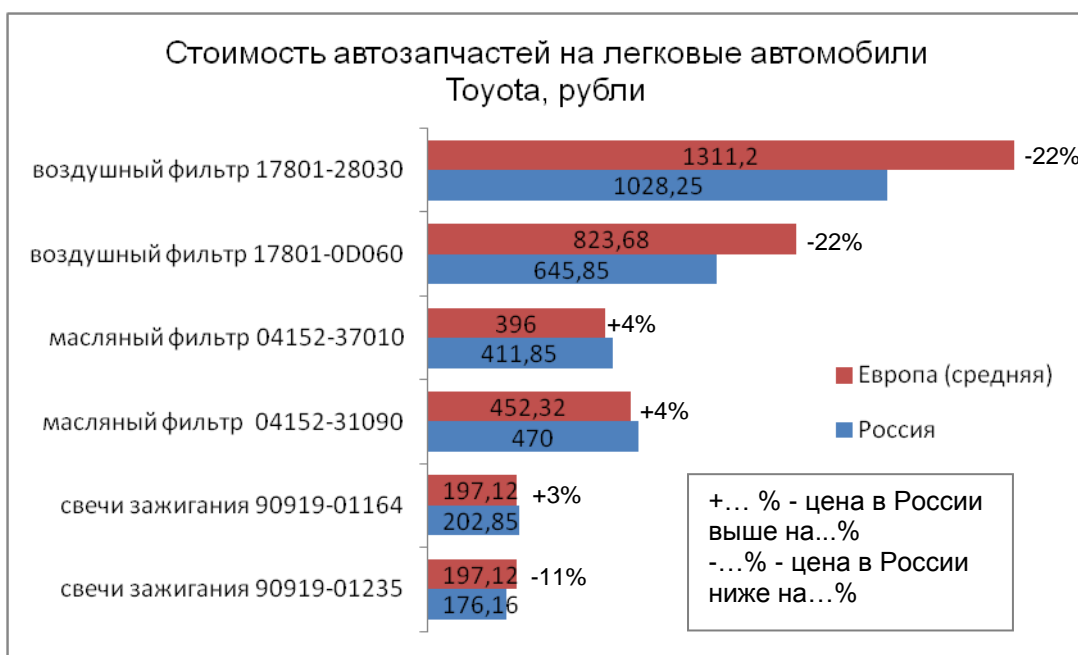


Рисунок 9. Розничные цены на автозапчасти

Источник: данные сайтов официальных представительств компании Toyota в изучаемых странах



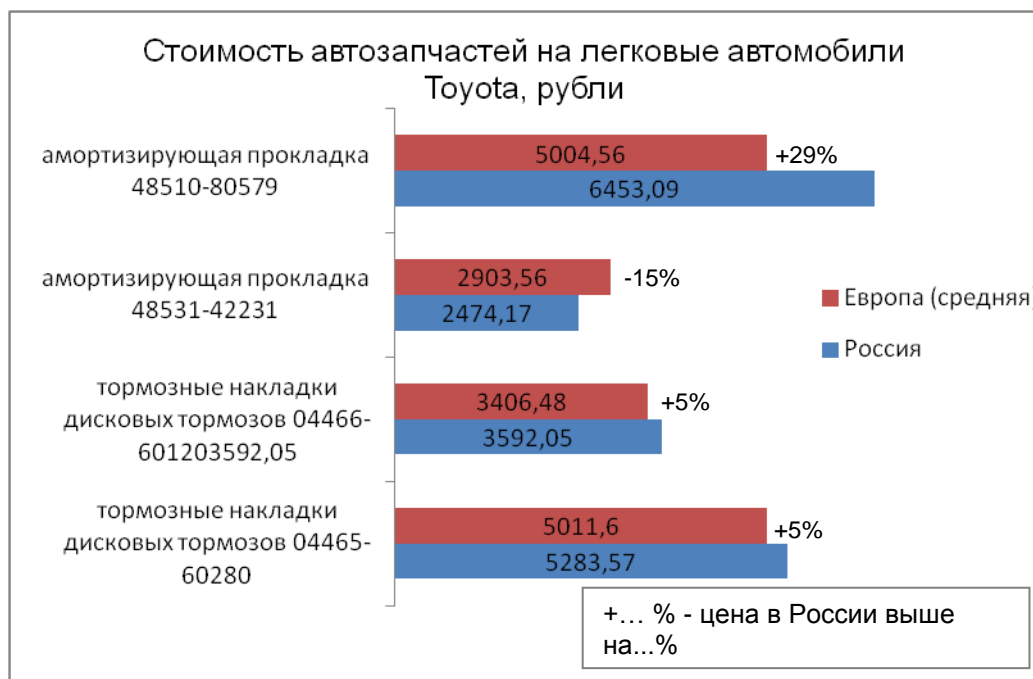


Рисунок 10. Розничные цены на автозапчасти

Источник: данные сайтов официальных представительств компании Toyota в изучаемых странах

Из приведенных выше графиков видно, что ситуация со стоимостью автозапчастей неоднозначна. Например, стоимость автозапчастей на легковые автомобили Nissan в некоторых странах (в частности, в Великобритании) сопоставима с уровнем цен в России. В других, например, в Германии, одна запчасть стоит значительно дороже, а другая – значительно дешевле, чем в России. Аналогичная ситуация и с автозапчастями для легковых автомобилей Тойота: на некоторые запчасти цены на 15-20% ниже, чем в России, на другие, наоборот, выше на 5-30%.

### 2.3.3 Запчасти для грузовиков и спецтехники

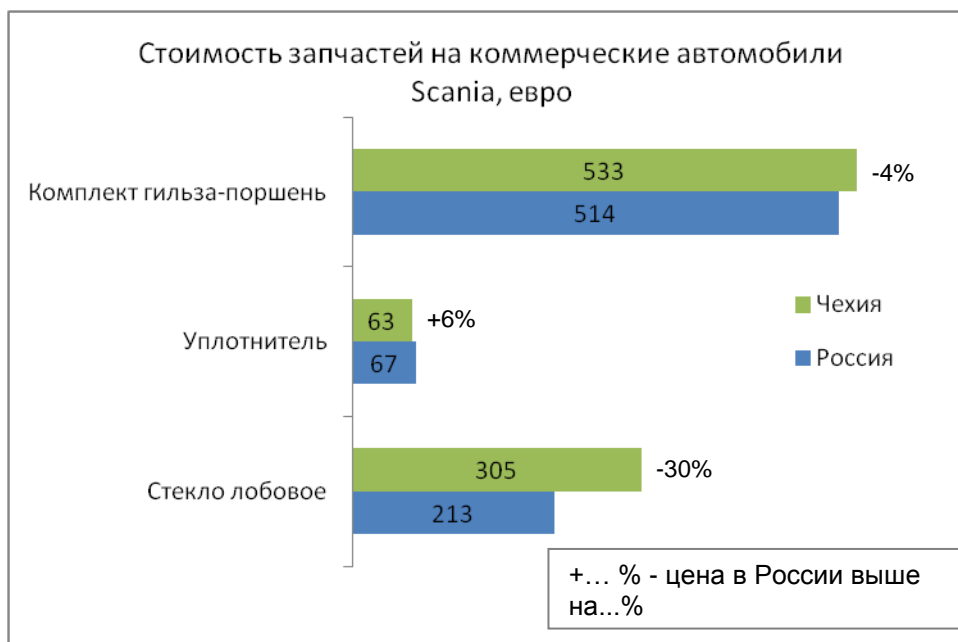


Рисунок 11. Розничные цены на запчасти для коммерческих автомобилей

Источник: данные сайтов официальных представительств компании Scania изучаемых странах

Анализ стоимости запчастей для грузовиков и спецтехники на примере запчастей для коммерческих автомобилей Scania показывает, что уровень цен на данную категорию продукции не только сопоставим, но даже несколько ниже европейского.

### 2.3.4 Бытовая техника

Таблица 6. Средневзвешенные розничные цены на бытовую технику и электронику за период январь 2012 – декабрь 2013 (евро)

	Розничная цена в евро				Средняя цена в Австрии, Германии и Польше	Отличие цены в России от других стран
	Россия	Австрия	Германия	Польша		
Телевизоры	428	632	627	461	574	146
Холодильники	466	542	510	339	464	-3
Стиральные машины	312	518	503	270	431	119
Смартфоны	262	223	195	67	162	-101
Планшеты	346	388	380	185	318	-28
Пылесосы	114	139	110	72	107	-7
Утюги	49	75	60	39	58	9

Источник: данные аудита розничной торговли GfK Group, 2012-2013 годы

Анализ средневзвешенных розничных цен на бытовую технику и электронику показывает, что в России стоимость некоторых товаров ниже, чем в Австрии и Германии, в среднем на 30%. Прежде всего, это касается телевизоров и стиральных машин. Связано это с тем, что ведущие зарубежные компании, являющиеся лидерами рынка (например, Samsung, Bosch-Siemens, Indesit, и т.д.), наладили выпуск многих моделей стиральных машин и телевизоров на территории России.

По тем видам техники, весь или основной ассортимент которой импортируется в страну, превышение российских цен над ценами в Германии и Австрии составляет 20%-30%.

Для сравнения, приведем цены на технику, которая не производится на территории России и импортируется из-за рубежа:

- планшет Samsung Galaxy Tab2 10.1 P5110WiFi 16 Gb: цена в РФ – 327 евро, в Польше – 289 евро, в Германии – 258 евро, в Австрии – 281 евро. Среднее превышение российских цен над европейскими составляет 19%.

- мобильный телефон Sony Xperia Z NFC LTE: цена в РФ – 694 евро, в Польше – 634 евро, в Германии – 570 евро, в Австрии – 575 евро. Среднее превышение российских цен над европейскими составляет 16%.

Сравнение цен на технику, производимую на территории РФ, и технику, весь или практически весь ассортимент которой импортируется из-за рубежа, показывает, что локализация производства положительно влияет на уровень розничных цен. Легализация параллельного импорта, как отмечалось выше, может повлечь за собой сокращение локального производства. Сокращение внутреннего производства техники будет компенсироваться за счет импорта, что, в свою очередь, негативно скажется на ценах. Для справки, ставка ввозной пошлины на холодильники составляет 20%, на стиральные машины – 15%, на телевизоры – 16.5%.

### 2.3.5 Сравнение ассортимента

Опрошенные эксперты оценили уровень представленного ассортимента в Российской Федерации как высокий, так как рынок является высококонкурентным.

Так, автопроизводители, производители коммерческого транспорта и дорожно-строительной техники указали, что на рынке России представлены практически все модели, которые выпускаются под брендом их компании, за некоторым исключением не пользующихся спросом моделей на российском рынке. Соответственно, либерализация параллельного импорта не приведет к расширению ассортимента на этих рынках.

На рынке бытовой техники и электроники представлен большой ассортимент по всем товарным группам, удовлетворяющий потребности различных, даже самых узких сегментов. При этом производители бытовой техники и электроники указывали, что на постоянной основе проводят исследования предпочтений целевой аудитории и готовы выводить на рынок больше моделей, если в этом возникнет

потребность, и они будут пользоваться спросом. Кроме этого, для некоторых ведущих игроков российский рынок является ключевым, они видят в нем большой потенциал, поэтому выводят на российский рынок новые модели в первую очередь, до «мировой премьеры», что позволяет российским потребителям первыми пользоваться последними техническими новинками. Например, продажи смартфона Samsung Galaxy S4 начались в России на 3 дня раньше, чем в США – традиционного лидера по премьерам технологических новинок. Раньше, чем в европейских странах, на рынок России были выведены также такие смартфоны, как HTC Butterfly, HTC 7 Mozart, Sony Xperia ZL.

Ниже в таблице приведена справочная информация о количестве моделей различных видов бытовой техники и электроники в России и некоторых европейских странах.

Таблица 7. Количество моделей на рынке России и странах Европы в 2012-2013

	Количество моделей				Среднее кол-во моделей в Австрии, Германии и Польше	Отличие кол-ва моделей в России от других стран
	Россия	Австрия	Германия	Польша		
Телевизоры	5 368	3 665	5 800	2 737	4 067	+1 301
Холодильники	5 261	3 581	4 942	2 588	3 704	+1 557
Стиральные машины	4 180	1 690	2 195	1 931	1 939	+2 241
Смартфоны	888	706	1 281	1 440	1 142	-254
Планшеты	1 546	561	811	657	676	+870
Пылесосы	2 621	1 793	2 648	1 445	1 962	+659
Утюги	1 980	670	1 001	860	844	+1 136

Источник: данные аудита розничной торговли GfK Group, 2012-2013 годы

Из представленной таблицы видно, что практически по всем представленным в таблице категориям товаров ассортимент продукции, продаваемой в России, намного превосходит ассортимент европейских стран. Особенно сильные различия можно отметить по стиральным машинам (в России количество продаваемых моделей больше в два

раза), утюгам (превышение в 2 раза) и холодильникам (превышение в 1,5 раза).

При этом все представители компаний-производителей бытовой техники и электроники считают, что либерализация параллельного импорта не расширит ассортимент на российском рынке, а, наоборот, сузит его. Это произойдет из-за того, что независимым импортерам выгоднее ввозить самые ходовые модели, чтобы обеспечить максимальные отдачи и рентабельность. Они не заинтересованы в удовлетворении нишевых потребностей, так как велика вероятность того, что такие товары будут нераспроданы или будут долго находиться на складах.

## 2.4 Выводы по Разделу 2

Как отмечалось выше, введение параллельного импорта не принесет положительного эффекта с точки зрения уровня цен для конечного потребителя: снижение цен может произойти только в краткосрочной перспективе в оптовом звене на 5-10%.

В долгосрочной же перспективе розничные цены останутся на текущем уровне, т.к. из-за изменения расстановки сил на рынке и появления большого количества мелких независимых компаний изменится только структура конечной цены за счет увеличения нормы прибыли и снижения других расходов (таможенных, налоговых платежей, маркетинг, зарплаты и т.п.) у независимых импортеров.

Российский рынок характеризуется достаточно высоким уровнем конкуренции. Об этом свидетельствует, в том числе, широкий ассортимент продукции, представленной в России. При легализации параллельного импорта, по мнению экспертов, ассортимент может сузиться, поскольку небольшим независимым компаниям будет невыгодно ввозить большой ассортимент продукции, они сосредоточатся только на наиболее ходовых моделях. Таким образом, при легализации параллельного импорта российский потребитель рискует получить меньшее разнообразие товаров при том же уровне цен.

### Раздел 3. Анализ социально-экономических последствий

Последствия легализации параллельного импорта будут иметь многофакторный характер, и в той или иной мере влиять на большинство сфер социальной и экономической жизни в России.

Поэтому рассмотрим последствия легализации параллельного импорта только для ряда аспектов данной проблемы для:

1. производителей и авторизованных дилеров;
2. политики модернизации, инноваций и импортозамещения
3. политики иностранных и отечественных инвесторов
4. репутационных рисков и долговременных последствий для бизнес-климата в РФ

#### 3.1 Экономический анализ влияния легализации параллельного импорта на оптовые и розничные цены

Рассмотрим влияние легализации на снижение цен (при идеальном условии, что оптовые и розничные цены изменяются в одинаковых пропорциях).

С учетом экспертных оценок проведенного исследования примем следующую структуру цен (в %):

Таблица 8. Структура цены официального и параллельного импорта (пример)

	Официальный импорт	Параллельный импорт
Себестоимость	40	40
Прибыль	12	20
Маркетинг и реклама	5	0
ФЗП	17	10
Административные расходы и логистика	3	3
Прочие	2	2
Накладные расходы	21	5
Итого	100	80

Источник: усредненные данные, полученные в ходе экспертных интервью

Таким образом, цена товаров, ввезенных посредством параллельного импорта, на 20% ниже цены официальных импортеров. Это достигается за счет экономии на маркетинге и рекламе, фонде заработной платы, постпродажном и гарантийном обслуживании и других накладных расходах.

Второй сценарий предусматривает снижение цен на товары, ввезенных посредством параллельного импорта, на 25% ниже цены официальных импортеров.

Для рассмотренных сценариев рассчитаем снижение средних суммарных цен при различных уровнях доли параллельного импорта и разных уровнях дифференциации цен официальных и независимых импортеров:

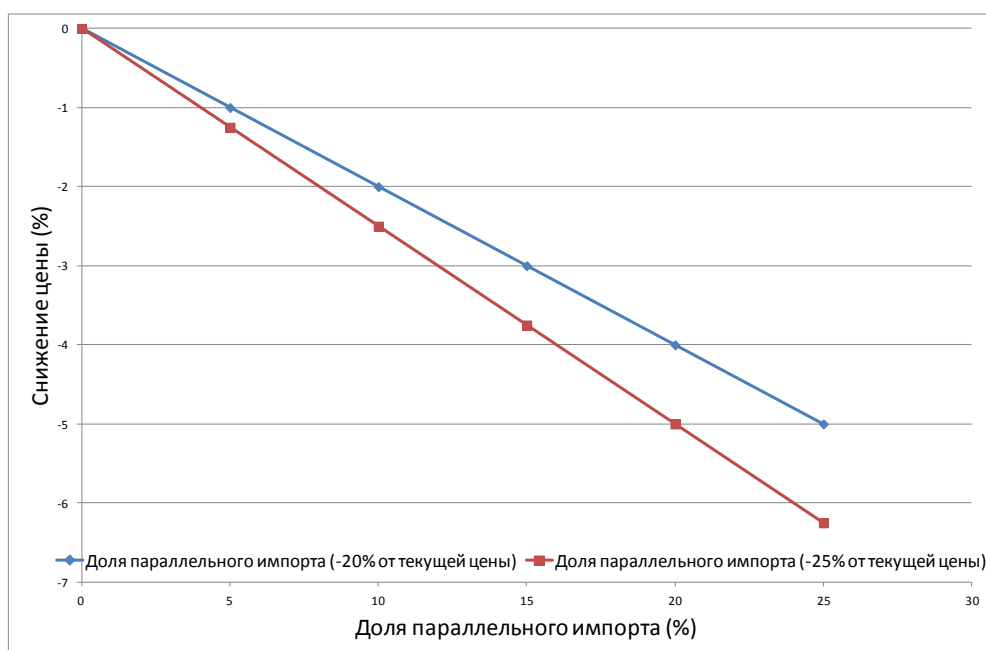


Рисунок 12. Снижение цены в зависимости от доли параллельного импорта (пример)

Источник: расчеты ООО «ГфК-Русь»

Таким образом, при идеальных условиях, включающих пропорциональное снижение оптовых и розничных цен, а также конкуренцию официального и независимого импорта, во всем ассортиментном ряде, если цены параллельного импорта будут на 25% ниже и этот вид импорта займет 25% рынка, суммарное снижение



розничных цен составит 6,25% от состояния, когда на данном рынке параллельный импорт отсутствует.

В реальности уже сейчас на большинстве рынков доля параллельного импорта составляет не менее 5-10%, и в этом случае снижение цен будет еще меньшим. Это следует из того, что при такой доле параллельного импорта снижение цен в приведенном выше примере составляет от 1 до 1,25%. Таким образом, увеличение доли параллельного импорта с 10 до 25% приведет к снижению розничных цен на 4-5% в целом по рынку.

Кроме этого, эффект снижения цен будет иметь краткосрочный характер. Легализация параллельного импорта приведет к росту предложения, но это не означает, что спрос вырастет в тех же пропорциях. При снижении цен рынки расширяются в первую очередь за счет групп потребителей с более низким платежеспособным спросом, но база таких потребителей достаточно узка как в количественном, так и в денежном выражении. Косвенным индикатором снижения базы низкодоходных потребителей является снижение доли населения, имеющих доход ниже прожиточного минимума с 29% в 2000 году до 11% в 2012 году. Кроме того, в среднесрочной и долгосрочной экономической перспективе важно не само по себе снижение уровня цен, а повышение покупательной способности населения. Данный тезис можно проиллюстрировать следующим примером: с 2000 по 2012 год стоимость килограмма говядины выросла в 5,3 раза (с 46 до 244 рублей), но при этом на свой среднедушевой доход россиянин может купить говядины в 2,2 раза больше (87 кг в 2012 по сравнению с 39 кг в 2000).

Для бизнеса гораздо более распространенным является стремление повысить уровень цен, но в рыночных условиях эта тенденция всегда сталкивается с ограниченной платежеспособностью населения. Приведем достаточно яркий пример, когда цена на товар менее, чем за полгода выросла почти в четыре раза:



Рисунок 13. Динамика цен на гречневую крупу  
 Источник: данные GfK ConsumerScan

Удержать столь высокий уровень цен рынку не удалось, в итоге примерно за год цены упали в три раза, и продолжили снижение в дальнейшем. При этом объем рынка гречневой крупы в натуральном выражении резко сократился, так что в конечном счете ни производители, ни торговые посредники не выиграли от столь резкого скачка цен в долгосрочной перспективе.

Выше в наших расчетах об эффекте снижения цены мы делали допущение, что оптовые цены и цены для конечного потребителя (в розничной торговле) изменяются пропорционально. В реальности ситуация достаточно далека от данной идеальной картины. В качестве примера рассмотрим динамику цен на сырую нефть (опт) и цену за литр бензина АИ-95 (розница) за период с 2004 по 2012 годы. Так, уровни цен на нефть и бензин различны, приведем относительное изменение цен, приняв уровень 2004 года за 100%:

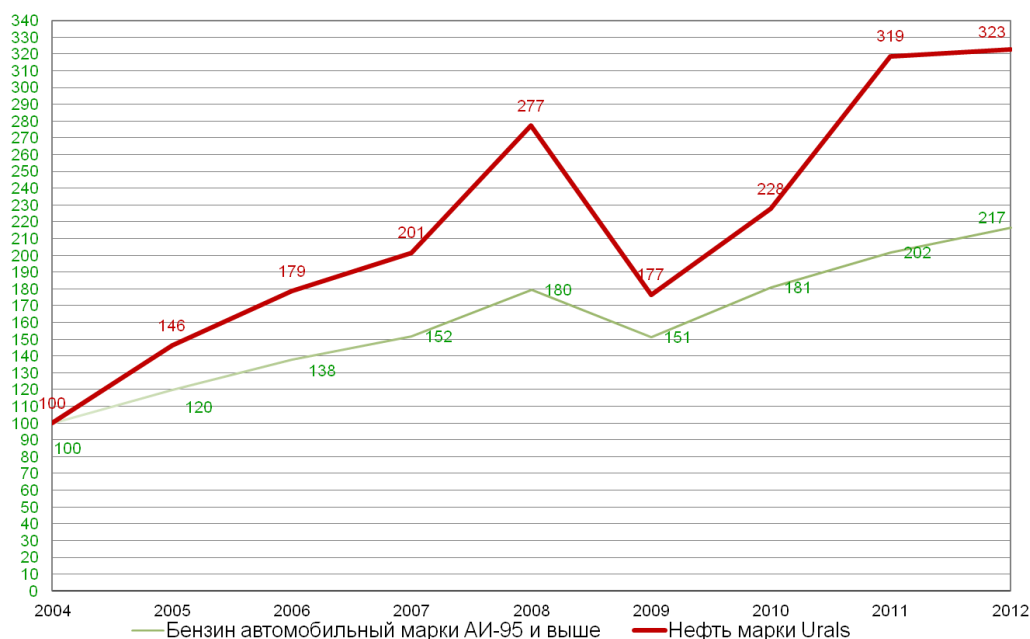


Рисунок 14. Динамика роста цен на нефть марки Urals и розничные цены на бензин АИ-95 (в % относительно уровня цен 2004 г.)

Источник: данные Росстата.

Мы видим, что в кризисном 2009 году среднегодовые оптовые цены на нефть упали на 36% по сравнению с 2008 годом. А вот розничные цены на бензин АИ-95 за тот же год упали только на 16%. При этом опять же при восстановлении прежнего уровня цен на нефть в течение полутора лет розничные цены на бензин не только достигли докризисного уровня, но превзошли его примерно на 5%.

Таким образом, снижение цен при отсутствии пропорционального роста платежеспособного спроса чаще всего дает только кратковременный эффект. В течение 1-2 лет рыночное равновесие между спросом и предложением восстанавливается и зачастую на более высоком уровне цен. Рассмотрим в качестве примера рынок телевизоров. Иностранные производители инвестировали в данный рынок и довели локализацию производства до уровня 92%. В основном в Россию импортируются телевизоры верхнего ценового сегмента – плазменные панели, телевизоры с большим размером экрана и т.п. Таким образом, для параллельного импорта, ориентирующегося на высокомаржинальные продукты, остается рыночная ниша менее 10% от объема рынка. И при легализации параллельного импорта

первоначальное снижение цен произойдет в верхнем ценовом сегменте. В результате часть моделей верхнего ценового сегмента перейдет в среднеценовой сегмент. Далее процесс будет проходить по цепочке, в результате чего часть моделей среднего и особенно нижнего ценового сегмента станут нерентабельными для производителей (а это в основном модели локального производства). В итоге эти модели будут сняты с производства и исчезнут из продажи. Так как данные процессы на рынке телевизоров будут происходить не одномоментно, можно будет наблюдать снижение цен на начальном этапе данного процесса, а затем, по мере вымывания ряда моделей бюджетного и массового сегмента, средняя цена в этих сегментах вновь начнет расти. Кроме того, инфляция на уровне 5-6% в год нивелирует эффект снижения цен, так как психологически потребители воспринимают номинальный, а не реальный уровень цен. В конечном итоге, даже без учета инфляции, на рынке телевизоров произойдет снижение цен в верхнем ценовом сегменте при росте цен в нижнем и среднем ценовом сегментах. Аналогичные процессы будут происходить на любых рынках, на которых будет разрешен параллельный импорт. Логично предположить, что выгоду от легализации параллельного импорта получают, в первую очередь, высокодоходные группы населения, а для остальных групп населения эффект снижения цен окажется недостаточно велик и будет быстро нивелирован вымыванием наиболее дешевых товаров низкого и среднего ценового сегмента.

Ранее мы уже упоминали, что независимые импортеры экономят на маркетинге, рекламе и гарантийном обслуживании. Суммарный эффект такой экономии в среднем составляет 10-15% от стоимости товара. При этом данного рода издержки при легализации параллельного импорта по-прежнему обременяют производителей и официальных импортеров, и доля этих издержек неизбежно вырастает, снижая их норму прибыли. При 15% доле расходов на маркетинг, рекламу и гарантийное обслуживание рост доли параллельного импорта с 0% до 25% ведет к росту этого вида издержек на 5 процентных пунктов, с 15% до 20% стоимости товара. При исходном

уровне параллельного импорта 10% рост издержек ниже, но также растёт на 3,3% при росте доли параллельного импорта до 25%. Для предприятий с низкими уровнями нормы прибыли на уровне до 5% такое обременение делает ведение бизнеса невозможным, и может привести к прекращению импорта и уходу с российского рынка. И это будет характерно для крупнейших импортеров и производителей, которые ориентируются не на норму прибыли (увеличение прибыли за счет роста её доли в конечной цене продукта), а на массу прибыли (увеличение прибыли за счет роста масштабов продаж), и получают доходы за счет масштабов импорта, а не завышенной наценки на импортируемые товары. Таким образом, легализация параллельного импорта приводит к ситуации недобросовестной конкуренции, когда издержки по поддержанию спроса и послепродажного обслуживания всего рынка перекладываются на плечи только одной части участников рынка – официальных производителей и представителей. Кроме того, высоки риски роста недобросовестной конкуренции со стороны параллельных импортеров за счет ввоза ими не оригинальной, а контрафактной продукции. 16 из 34 опрошенных нами компаний ожидают роста объемов контрафакта при легализации параллельного импорта, и только 2 компании из 34 ожидают снижения объемов контрафактной импортной продукции.

Здесь мы подходим к еще одному аспекту рассматриваемого вопроса. Параллельный импорт – это сфера деятельности мелкого и, в небольшой степени, среднего бизнеса. Мы в своей новейшей экономической истории уже проходили этот этап – так называемый «челночный бизнес». Так как такого рода бизнес основан на импорте высокомаржинальных товаров, то параллельный импорт не конкурирует с официальным импортом по всей ассортиментной линейке товаров, а только в сегменте товаров с высокой нормой прибыли. Вытеснение официальных импортеров из данного сегмента неизбежно приводит к снижению прибыли официальных импортеров и заставляет их принимать ответные меры. Наиболее очевидной и простой в ряду таких мер является сужение ассортиментного ряда за счет снижения доли

импорта товаров с низкой нормой прибыли. Обычно эти товары относятся к массовым средне-и низкоценовым сегментам. «Чистый» эффект снижения цен, таким образом, будет нивелироваться вымыванием товаров «эконом класса».

### 3.2 Экономический анализ влияния легализации параллельного импорта на отечественных и иностранных производителей

Еще одним последствием снижения товаров средне и низкоценовых сегментов является удар по отечественным производителям и локализованным производствам, абсолютное большинство которых оперирует именно в данных сегментах рынка. Точный расчет влияния легализации параллельного импорта на отечественных производителей является очень сложной задачей, но даже примерные расчеты дают оценки снижения спроса на отечественную продукцию порядка 5% при росте доли параллельного импорта с 10 до 25%. В условиях замедления роста российской экономики даже пятипроцентный спад спроса на отечественную продукцию играет существенную роль для многих наших производителей. Индекс промышленного производства в России падает четвертый год подряд и ухудшать ситуацию для отечественных товаропроизводителей в таких условиях является по меньшей мере ошибочным шагом.

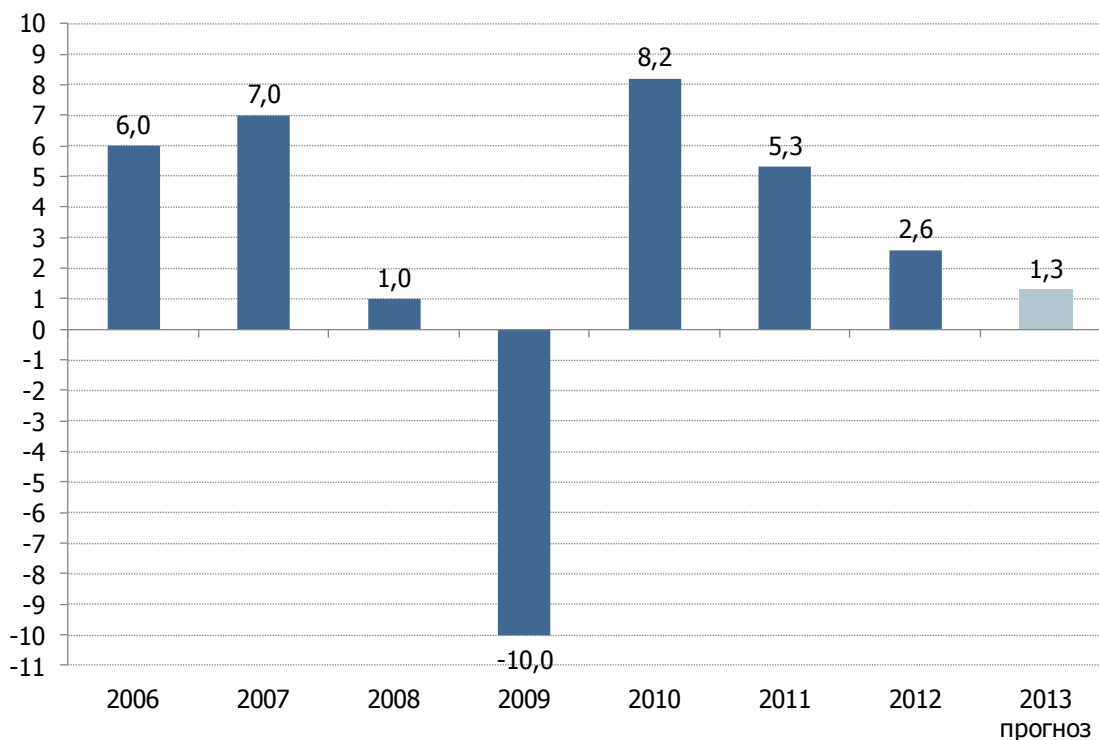


Рисунок 15. Индекс промышленного производства, в % к предыдущему году

Источник: данные Росстата.

Немаловажным является вопрос связи легализации параллельного импорта с ростом занятости населения. В мае 2013 года уровень безработицы в России, рассчитанный по методике Международной организации труда, составлял 5,2%. Исторический опыт стран с рыночной экономикой свидетельствует, что 3-5% безработицы являются предельными и практически дальнейшее снижение безработицы нереально как в условиях стабильной экономической ситуации, так и в периоды бурного роста. Ситуацию в мировой экономике в настоящее время трудно назвать стабильной, тем более говорить о каком-либо росте, так что российский уровень безработицы не может быть существенно понижен с помощью рыночных механизмов, в том числе легализацией параллельного импорта. Рост числа занятых за счет легализации параллельного импорта на 100-150 тысяч человек даст снижение уровня безработицы не более чем 0,2% в целом по России. С другой стороны, для экономики важен не только уровень занятости населения, но и качество структуры занятости. С этой точки зрения параллельный импорт скорее ухудшает

структуру занятости, чем улучшает её. В последние годы в России явный дефицит на квалифицированную рабочую силу в производственных областях экономики. Не хватает рабочих, инженеров, конструкторов и технологов. Создавать в такой ситуации нишу для расширения торгово-посреднического персонала по меньшей мере неразумно. В стратегии развития России на ближайшие 5 лет заложен рост производительности труда в 1,5-2 раза, создание 25 миллионов новых, высокотехнологичных, хорошо оплачиваемых рабочих мест для людей с высоким уровнем образования. Перетекание рабочих ресурсов в сферу торгово-импортных операций идет фактически вразрез с данной стратегией, так как рост производительности в этой сфере бизнеса практически нереализуем, и к тому же для этого бизнеса не требуется высококвалифицированная рабочая сила с высоким уровнем образования.

Снижение ценовой дифференциации между странами, которой якобы могла способствовать легализация параллельного импорта, довольно спорный вопрос. Например, внутри Евросоюза, в котором действует региональный принцип исчерпания прав, тем не менее существует значительная ценовая дифференциация между странами. По данным Евростата, разница цен для конечных потребителей в странах Евросоюза превышает 2,5 раза. В Болгарии уровень цен равен 49% от среднеевропейского, в то время как в Швеции он равен 128,6%. В качестве более близкого для нас примера можно взять такую страну Евросоюза, как бывшую советскую республику – Эстонию. У России и Эстонии очень близкий паритет покупательной способности потребителей, исторически сложившийся схожий уровень развития промышленности и рабочей силы. При этом уровень цен в Эстонии, по данным Евростата, на 15% выше среднеевропейских. Средние цены в России выше европейских на 15-25% и это с учетом таможенных пошлин, отсутствующих в границах европейского экономического пространства. Всё это говорит о том, что легализация параллельного импорта слабо влияет на снижение ценовой дифференциации между



странами, так как разница цен зависит, в первую очередь, от текущей экономической ситуации в той или иной стране.

В связи с упомянутыми выше таможенными пошлинами нельзя не упомянуть о влиянии на цены в средне- и долгосрочной перспективе вступления России в ВТО. Общая тенденция для большинства товаров заключается в снижении уровня таможенных пошлин для широкого круга импортируемых товаров. Мы ранее приводили пример расчета, при котором увеличение доли параллельного импорта с 0 до 25 процентов при ценах порядка 75% от уровня официальных импортеров приводит к снижению средней цены на рынке на 6,25%. Семипроцентное снижение таможенных пошлин дает такой же эффект, как рассмотренное нами увеличение доли параллельного импорта со снижением цены.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что выгодоприобретателями от легализации параллельного импорта являются мелкий торгово-посреднический бизнес и оптовая торговля. И в гораздо меньшей мере – конечный потребитель.

### 3.3 Выводы по разделу 3

Из вышесказанного следует, что либерализация параллельного импорта будет иметь многочисленные негативные последствия для социально-экономического развития России. Кроме того, анализ показывает, что в большинстве отраслей и ценовых сегментов снижения розничных цен не последует, так как российский рынок является высоко конкурентным и цены на нем скорректированы межбрендовой конкуренцией. Снижение цен последует только в тех сферах и отраслях, производство которых не налажено на территории России. Соответственно, самой выгодной стратегией будет максимальная локализация как можно большего количества производств в России при сохранении действующего запрета параллельного импорта.

## Основные выводы

В целом, по мнению респондентов, либерализация параллельного импорта негативно отразится на экономике России, а именно:

- Очевидно, что появление новых мелких игроков на рынке, осуществляющих торгово-посредническую деятельность, отразится на рентабельности бизнеса крупных производителей, которые кроме ведения абсолютно прозрачного бизнеса, несут издержки на маркетинг, рекламу, сервис, проведение тестирования товара и сертификацию. Снижение рентабельности бизнеса данных игроков рынка повлечет сокращение инвестиций в экономику Российской Федерации (на 30%-50% в зависимости от отрасли).
- Таможенные и налоговые поступления сократятся из-за возможного использования независимыми импортерами упрощенных и теневых схем примерно на 5% - 10%.
- Из-за высокой стоимости рабочей силы и легкого доступа импорта компаниям будет нерентабельно локализовывать свое производство. Производства будут выноситься в приграничные страны, что повлияет на занятость населения и рост безработицы. Сокращение локализованного производства в первый год либерализации параллельного импорта составит порядка 20%.
- При этом из-за увеличенных потоков импорта, вырастет доля контрафактной продукции, так как ослабится контроль на таможне. В среднем, компании ожидают, что уровень контрафакта увеличится на 10% - 30% в зависимости от отрасли. При этом наибольшую долю контрафакта ожидают представители компаний производителей автозапчастей, шин и спортивных товаров / одежды.
- Уровень качества продукции и сервиса, который получают конечные потребители, снизится, так как параллельные

импортеры заинтересованы в краткосрочном получении прибыли, а не в долгосрочном построении имиджа бренда и отношений с потребителями. Кроме этого, ожидается сужение ассортимента продукции, представленной на российском рынке, так как независимые импортеры будут ввозить высокомаржинальные, а не нишевые продукты.

- При либерализации параллельного импорта не прогнозируется существенного снижения цен в розничном звене. При этом отмечается, что цены упадут в оптовом звене на 5%-10%, повышая тем самым маржинальность бизнеса независимых импортеров.
- Основными выгодоприобретателями от легализации параллельного импорта будут высокодоходные группы населения, мелкий торгово-импортный бизнес и оптовая торговля. С одной стороны, это усиливает социально-экономическое неравенство в обществе, а с другой стороны, препятствует повышению производительности труда, созданию новых рабочих мест с высококвалифицированными кадрами, процессам модернизации отечественной экономики.
- Российский рынок является высококонкурентным. Об этом свидетельствуют как большое количество игроков рынка, так и широта представленного на рынке ассортимента продукции. Либерализация параллельного импорта окажет сильное как положительное, так и отрицательное воздействие на конкуренцию на различных рынках. С одной стороны, добросовестное ведение бизнеса независимыми импортерами приведет к усилению добросовестной конкуренции, оптимизации структур и бизнес-процессов компаний.
- С другой стороны, вероятно появление недобросовестных компаний, которые будут уклоняться от уплаты налогов и таможенных платежей, что позволит им устанавливать заниженную цену на товары, с которой будет сложно

конкурировать официальным производителям и их дилерам, что приведет к росту недобросовестной внутрибрендовой конкуренции.

- После вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) для широкого круга импортируемых товаров произойдет снижение общего уровня таможенных пошлин. При этом снижение таможенных пошлин дает такой же эффект снижения цен, как и легализация параллельного импорта. Однако снижение таможенных пошлин коснется всех товаров, а не только высокомаржинальных, то есть распределится равномерно по всему ассортименту, а это более справедливо для населения со средними и низкими доходами. Следует отметить, что снижение налоговых поступлений и другие возможные финансово-экономические эффекты после вступления России в ВТО уже учтены в планах Правительства при формировании федерального бюджета на последующие годы, в отличие от ситуации с легализацией параллельного импорта.

## Приложение. Перечень опрошенных компаний

№ эксперта	Отрасль	Должность
1	Другое (производство строительных материалов)	Руководитель отдела продаж и руководитель отдела закупок
2	Другое (производство электротехнического оборудования)	Директор по таможенным вопросам, Россия и СНГ
3	Другое (производство товаров повседневного спроса)	Менеджер по связям с государственными структурами
4	Производство бытовой техники	Генеральный директор, Россия и СНГ
5	Розничная торговля	Директор департамента корпоративного управления и правового обеспечения.
6	Спортивные товары	Финансовый директор
7	Производство бытовой техники	Директор департамента "Компоненты"
8	Производство электроники	Генеральный директор и директор по маркетингу
9	Производство бытовой техники	Коммерческий директор и менеджер по закупкам и юридическому сопровождению
10	Производство бытовой техники	Продакт-менеджер
11	Производство строительной техники и оборудования	Региональный менеджер
12	Производство строительной техники и оборудования	Руководитель отдела запчастей
13	Производство строительной техники и оборудования	Генеральный директор, Россия и СНГ
14	Производство автомобилей и запчастей	Специалист по стратегическому развитию и стратегическим проектам
15	Производство автомобилей и запчастей	Правовой консультант
16	Производство автомобилей и запчастей	Управляющий директор
17	Производство автомобилей и запчастей	Правовой консультант
18	Производство автомобилей и запчастей	Менеджер по взаимодействию с государственными структурами
19	Производство автомобилей и запчастей	Директор по правовому обеспечению и внешним связям
20	Производство автомобилей и запчастей	Финансовый директор
21	Производство автомобилей и запчастей	Вице-президент по взаимодействию с государственными структурами
22	Производство автомобилей и запчастей	Начальник отдела планирования и маркетинга
23	Автомобильная промышленность (производство шин)	Директор по правовой работе
24	Производство коммерческих автомобилей и запчастей	Коммерческий директор, директор департамента рынка сервисных услуг и юрист
25	Автомобильная промышленность (производство шин)	Директор по продажам
26	Розничная торговля	Директор по взаимодействию с органами государственной власти

№ эксперта	Отрасль	Должность
27	Производство автомобилей и запчастей	Менеджер по взаимодействию с государственными структурами
28	Производство автомобилей и запчастей	Юрист
29	Другое (производство сушильных шкафов)	Заместитель директора представительства
30	Производство бытовой техники и электроники	Директор департамента аудио/видео техники
31	Розничная торговля	Аналитик
32	Автомобильная промышленность (дилер)	Руководитель отдела запчастей
33	Автомобильная промышленность (дилер)	Руководитель отдела сервиса и запасных частей
34	Производство автомобилей и запчастей	Руководитель департамента маркетинга