ПАРАИМПОРТ

ВЕСНОЙ МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ РФ ОПУБЛИКОВАЛО ПЕРЕЧЕНЬ ТОВАРОВ, КОТОРЫЕ МОЖНО ВВОЗИТЬ В СТРАНУ БЕЗ РАЗРЕШЕНИЯ ПРАВООБЛАДАТЕЛЯ. В СПИСКЕ ОКАЗАЛОСЬ БОЛЕЕ 20 АВТОМОБИЛЬНЫХ БРЕНДОВ — КАК МАССОВОГО И СРЕДНЕГО СЕГМЕНТОВ, ТАК И ЛЮКСОВЫЕ И ПРЕМИАЛЬНЫЕ МАРКИ. БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ ИМЕЛИ ИЛИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ИМЕЮТ ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В РОССИИ И СОБСТВЕННУЮ ДИЛЕРСКУЮ СЕТЬ. ДЕНИС ГАВРИЛОВ

Так называемый параллельный импорт в первую очередь стал удобен для физических лиц. По данным аналитического агентства «Автостат», их доля в общем объеме импорта новых легковых автомобилей в Россию в июле нынешнего года достигла 20%, тогда как в январе и феврале она составляла 3 и 2% соответственно. Юридическим лицам в силу законодательного регулирования было неудобно самостоятельно заниматься этим направлением. По словам игроков рынка, в последние месяцы им приходится выкупать привезенные машины у физических лиц. Пока эти объемы небольшие, хотя официальным дилерам развитие параллельного импорта в нынешних условиях продаж новых автомобилей представляется интересным направлением.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РАНЬШЕ ДИЛЕРЫ НЕ БЫЛИ НАПРЯМУЮ СВЯЗАНЫ С ИМПОРТОМ. В НЫНЕШНЕЙ СИТУАЦИИ, КОГДА АЛЬТЕРНАТИВОЙ СЛУЖИТ ВЫКУП АВТО У ФИЗЛИЦ, МНОГИМ ИЗ НИХ ВИДИТСЯ ЛОГИЧНЫМ ОБЕСПЕЧИТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ВВОЗ МАШИН

РЫНОЧНАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ Сергей Вайнер, директор по развитию ГК «Автополе», рассказывает, что раньше дилеры не были напрямую связаны с импортом, этим занимались представительства автомобильных брендов в стране. Но так как большинство из них в настоящий момент неактивны, дилерам вполне по силам обеспечить самостоятельный ввоз машин. «В результате можно создать для себя рыночную независимость — импортировать ровно те позиции, которые дилеры хотят»,— говорит эксперт. Из минусов параллельного импорта для официальных автосалонов он называет необходимость привлекать новые ресурсы и развивать прежде неизвестные компетенции. С другой стороны, это является и положительной стороной.

Руководитель направления «Автомобили с пробегом» ГК «Прагматика» Александр Сурков считает, что для дилеров параллельный импорт интересен как дополнительный канал пополнения склада новыми автомобилями. За счет этого поддерживается потребительский спрос, а маржинальность выше, чем при реализации машин от официального поставщика марки. Из недостатков этого направления на данный момент господин Сурков отмечает отсутствие гарантии на машины, что вынуждает дилера предоставлять ее от себя, а также непредсказуемый объем импортируемых автомобилей. Например, по его словам, в Казахстане наблюдается дефицит ликвидных автомобилей, что становится причиной искусственного повышения цен для дилера и конечного потребителя.

Алексей Беляков, директор филиала «Автодом Стачек», подчеркивает, что в текущей ситуации дилерам интересна любая возможность заработать. Он также согласен с тем, что параллельный импорт — это дополнительный канал поступления новых автомобилей на склады дилеров и наращивание ассортимента. Одним из основных минусов этого направления господин Беляков видит различия в предпочтениях к комплектациям: автомобили, произведенные для других стран, отличаются от их аналогов, представленных в России.

СЕРТИФИКАТ ПРЕТКНОВЕНИЯ Сергей Вайнер рассказывает, что его холдинг готов заниматься параллельным импортом с использованием юридического лица, тогда как сейчас более удобно ввозить в страну автомобили физическим лицам. Серьезные участники рынка, по его словам, рассматривают схему выкупа машин у физлиц как временную. Но именно на базе поставок машин юридическим лицам параллельный импорт способен развиться как серьезный бизнес без рисков для игроков рынка и конечных покупателей.

Пока основной проблемой является сертификация автомобилей для получения ПТС. Ранее этим занимались представительства марок, являвшиеся монопольными собственниками на сертификаты одобрения типа транспортного средства (ОТТС). При запуске параллельного импорта ОТТС «отвязали» от правообладателя, но механизма их применения не было разработано. Далее независимые импортеры получили возможность получать разовые сертификаты на конкретный VIN-номер машины, но опять же игроки рынка не понимали, как это сделать. В настоящий момент уже разработано решение, по которому юрлицам вместо ОТТС или разового сертификата будет разрешено использовать тот же документ, что и физлицам,— свидетельство безопасности конструкции транспортного средства. «Это максимально понятная и простая схема. Надеемся, что она заработает. Других проблем в параллельном импорте для дилеров сейчас нет — машины есть, перевозчики, у которых сильная конкуренция, тоже, механизм таможенной очистки понятен»,— перечисляет Сергей Вайнер. По его наблюдениям, в этом вопросе российское правительство работает быстро и эффективно, но проблема в пассивности среднего звена госаппарата, на котором лежит основная нагрузка по внедрению решений на рынке.

НОВИЗНА ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ По словам Александра Суркова, в дилерских центрах «Прагматика» автомобили, приобретенные в рамках параллельного импорта, сейчас реализуются через отдел продаж новых машин. Такой выбор сделан из-за того, что в первичном сегменте присутствует нативный органический клиентский трафик, особенно в части профильных для дилера марок. «Параллельный импорт автомобилей с пробегом сопряжен с большим количеством рисков»,— говорит Сергей Вайнер. Можно не попасть в рынок или привезти машину не в том состоянии. С новыми автомобилями таких проблем нет — у них отсутствует так называемая «шкала возраста».

Алексей Беляков считает, что если у привезенного автомобиля есть минимальный пробег, то его можно позиционировать как новый. «Понятие новизны будет влиять только на конечного покупателя, которому стоит помнить, что на такие машины не распространяются программы поддержки и заводская гарантия»,— указывает он. По его мнению, прежнего заработка на автомобилях, привезенных в рамках параллельного импорта, уже не будет. Дилеры могут рассчитывать на прибыль при оптимальном выборе канала поставок и себестоимости ввезенного автомобиля.

ВРЕМЯ ЗАРАБАТЫВАТЬ «При правильных решениях маржинальность на таких машинах может быть выше, чем на тех, которые раньше продавались в автосалонах»,— уверен господин Вайнер. Он уточняет, что многое в конечном исходе зависит от рисков, связанных с качеством автомобилей и гарантийными обязательствами. Раньше большинство рисков брали на себя официальные представительства марок. Теперь их несут дилеры, поэтому маржа для них с продажи автомобилей способна быть выше. «На таких автомобилях удельно можно зарабатывать больше, чем ранее на их аналогах, но пока мы ограничены объемами поставок»,— заключает господин Сурков.

Самыми привлекательными марками, разрешенными к ввозу по параллельному импорту, дилерам видятся премиальный сегмент и те популярные бренды, которые приостановили деятельность в России. В премиум-сегменте, по мнению господина Вайнера, потребитель более способен выдержать рост цен, который был зафиксирован с конца февраля. В массовом сегменте такого запаса прочности нет.

Господин Беляков считает, что для параллельного импорта актуальными могут являться только европейские бренды, приостановившие свои поставки в Россию: «Дилеры, которые работали в премиум-сегменте, останутся в нем, только перейдут в формат мультибрендовых салонов, а автоцентры, продающие машины массового сегмента, так в нем и останутся».

«Дилерам логично заниматься параллельным импортом тех марок, которые они представляют»,— говорит господин Вайнер. В продажах будет помогать наработанная годами клиентская база. Бренды, которые ранее дилер не представлял, будет сложнее реализовывать: придется покупать интерес клиентов с рынка, что скажется на увеличении конечной стоимости машины. Другим аргументом выступают компетенции дилера в сервисе — для качественных услуг в этой области нужны профессионалы с высокими компетенциями, инструмент и оборудование, привязанные к конкретной марке, а также наличие профильных запчастей.

КАК ДОЛГО? Глава Минпромторга РФ Денис Мантуров в начале сентября заявил, что механизм параллельного импорта будет продлен на 2023 год. Господин Беляков подчеркивает, что параллельный импорт — временное явление: «Ситуация на российском авторынке очень нестабильна, и эта система будет работать до тех пор, пока не изменится курс валют или не закроются границы для ввоза автомобилей». Он отмечает, что количество игроков в авторитейле сейчас растет. В основном за счет тех, кто хочет заработать быстрые деньги, привезя автомобиль из-за рубежа, или делает ставку на долгосрочный бизнес.

Сергей Вайнер полагает, что если западные марки будут активно возвращаться в Россию, то параллельный импорт с той же скоростью станет сокращаться. «У зарубежных брендов появится шанс вернуться в страну, когда мир перейдет к взаимным разговорам с желанием договориться. Но пустят ли западные марки обратно? Вернуться будет очень тяжело. С каждым годом шансы на организацию собственной дилерской сети будут уменьшаться, придется инвестировать с нуля. Как отмечал один эксперт, возвращаться на рынок в шесть раз дороже, чем уходить с него»,— подчеркивает он.

По оценке господина Вайнера, параллельный импорт может занимать 10–15% на рынке. В премиальном сегменте этот показатель будет выше. Но серьезную долю ему не обеспечить, так как нет рычага для масштабирования. Будет присутствовать определенный объем, направленный на удовлетворение спроса потребителей конкретных марок и моделей. По видению господина Суркова, параллельный импорт может стать долгосрочным трендом, так как будет являться альтернативным каналом пополнения складов. Он может остаться и при возвращении западных брендов, но при условии сохранения мягких правил ввоза таких автомобилей.

«Со временем мы можем увидеть такие автомобили известных брендов, которые раньше никогда не были представлены в России. В этом случае параллельный импорт станет нишевым сегментом»,— допускает Сергей Вайнер. ■