

# «СЕЙЧАС НЕПЛОХО, ХУЖЕ НЕ НУЖНО» ИЗМЕНЕНИЯ

В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ ПОСЛЕ УХОДА ЗНАМЕНИТЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ БРЕНДОВ ДАЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАБОТЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ МЕХАНИЗМ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА. О ТОМ, ЧТО ЭТО ТАКОЕ, КАК МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗУЕТСЯ НА ПРАКТИКЕ, КАКИЕ СЛОЖНОСТИ СУЩЕСТВУЮТ ПРИ ЕГО ПРИМЕНЕНИИ, РАССКАЗАЛА ОСНОВАТЕЛЬНИЦА БЮРО ПРЕМИАЛЬНЫХ ТОВАРОВ «ULANOVA БЮРО» ЕКАТЕРИНА УЛАНОВА. БЕСЕДОВАЛА ЕВГЕНИЯ ЯБЛОНСКАЯ

**Guide:** Расскажите, что такое параллельный импорт, какие сложности существуют в этой сфере?

**Екатерина Уланова:** После 24 февраля 2022 года множество компаний объявили об уходе с российского рынка или приостановке своей деятельности. В ответ на эти изменения Россия внесла существенные коррективы в торговую политику, разрешив параллельный импорт. Это означает, что теперь есть возможность ввозить в страну партии товаров некоторых брендов без предварительного разрешения правообладателя.

Однако при использовании механизма параллельного импорта могут возникать определенные сложности. В настоящее время наблюдается уменьшение объема товаров, доступных для ввоза таким способом, особенно из стран, которые активно участвуют в цепочках параллельного импорта, в частности, Казахстан и ОАЭ. Проблемы с ассортиментом и количеством доступной продукции негативно влияют на спрос и предложение на рынке.

**Г.:** Как это сказывается на стоимости для конечного потребителя?

**Е.У.:** В условиях дефицита цены на конкретные бренды могут увеличиваться вдвое. В таких ситуациях возможны два сценария: либо мы пытаемся перевести клиентов на альтернативные продукты с более стабильными ценами, либо вынуждены адаптироваться и пересматривать собственные цены. Наша наценка формируется с учетом нескольких факторов: стоимость аренды офисов, затраты на зарплаты сотрудников, налоговые обязательства. Кроме того, мы используем атомайзер высокого уровня и стеклянную тару для разлива духов, что позволяет сохранять стойкость и качество ароматов долгое время. Наши услуги и время, затраченное на доставку товара, также учитываются при установлении цены. И если раньше некоторые виды духов могли стоить, например, 1 тыс. руб., то сегодня они продаются уже за 5 тыс. руб.

**Г.:** Как в вашей компании реализуется механизм параллельного импорта?

**Е.У.:** Мы реализуем его по нескольким каналам. Прежде всего, сами выступаем в роли поставщика, осуществляя закупки напрямую из Дубая или Казахстана. В таких случаях я лично приобретаю значительные объемы парфюмерии, которая декларируется при ввозе в страну.

Мы также сотрудничаем с поставщиками из разных стран, которые осуществляют закупки и поставляют товар в Россию. Эта цепочка может быть достаточно длинной и включать десятки логистических этапов, на каждом из которых есть риск потери посылки, при этом страховка на доставку по параллельному импорту не предусматривается. К этому нужно быть готовыми. Например, два года назад у нас потерялась посылка с парфюмом на 450 тыс. руб. Расследование до сих пор идет, ни о каком возврате средств речи нет.

**Г.:** Какие объемы парфюма вы привозите таким способом?

**Е.У.:** Объем привозимой парфюмерии зависит от востребованности конкретных ароматов. Например, дубайские ароматы, которые, как известно, пользуются большой популярностью, закупаются по 100–200 коробок за раз. Мы также привозим парфюмерию по мере необходимости, то есть формируем заказы на основе клиентских запросов и оцениваем текущий запас каждого аромата. Добавляя к каждой позиции дополнительный резерв в размере одной-двух единиц, мы обеспечиваем наличие товара на складе.



**Г.:** Ранее вы занимались поставкой техники по параллельному импорту. Почему приоритет сместился в сторону парфюмерии?

**Е.У.:** Схема, которую мы использовали при доставке техники, позволяла существенно экономить клиенту. Например, получать телефон за 30 тыс. руб. при стоимости в 100 тыс. руб. у официальных поставщиков в России. Единственным нюансом здесь были сроки доставки, которые могли сильно смещаться. Недавно произошел ряд длительных задержек по доставке заказанного товара. Средства были возвращены пострадав-

шим с учетом неустойки. Однако часть принципиальных клиентов предпочла подать судебные иски.

Чтобы этого не повторилось, мы приняли решение изменить принципы работы и сейчас сотрудничаем с поставщиками, которые более стабильны, разделяют с нами риски, гарантируют, в том числе, финансовую стабильность поставок и у которых товар есть в наличии. Конечно, это сильно повлияло на конечную стоимость продукта, которая измеряется в десятках тыс. руб., а наценка от поставщиков может превышать более 50%.

**Г.:** Насколько механизм параллельного импорта в целом востребован в парфюмерной отрасли?

**Е.У.:** На Среднем Урале параллельный импорт в парфюмерной отрасли представляет собой значительную часть — порядка 95% продукции доставляется с помощью данного механизма. Это можно объяснить многообразием мировых брендов, которые доминируют на рынке, и сильным спросом на знаменитые ароматы, такие как Baccarat, Fleur Narcotique. Несмотря на достойное качество и старания российских производителей, их продукция не всегда может конкурировать с популярностью и узнаваемостью зарубежных ароматов. С учетом этого компании, основанные на предоставлении разнообразных мировых брендов через параллельный импорт, могут сохранять свою конкурентоспособность и привлекательность для потребителей.

**Г.:** Почему российские ароматы не привлекают уральских потребителей?

**Е.У.:** Основная причина заключается в недостаточной их узнаваемости. В нашем обществе сложилась тенденция выбирать продукцию, представленную знаменитостями. Люди привыкли ориентироваться на то, что активно продвигают звезды, именно этими брендами они пользуются. Хотя многие российские ароматы представляют собой высококачественные продукты, которые могут занять достойное место.

Более того, в погоне за трендами и массовой популярностью часто теряется индивидуальность. Повсюду встречаются однотипные ароматы, создавая впечатление отсутствия уникальности.

**Г.:** Какие тренды в парфюмерной отрасли можно выделить?

**Е.У.:** В последние два года в парфюмерной индустрии заметна выраженная тенденция к предпочтению ароматов, которые воспринимаются как «вторая кожа». Это легкие, едва заметные ароматы, которые придают ощущение интимности и близости к коже. Второе направление связано с предпочтением более насыщенных запахов, часто привозимых из-за рубежа, таких как дубайские ароматы с длительным стойким шлейфом.

Но с учетом растущей популярности ароматов средней и высокой стойкости, есть потенциал для развития местного производства аналогичных продуктов. Это может стать шагом в направлении импортозамещения в парфюмерной отрасли, способствуя развитию отечественных брендов и созданию уникальных ароматов, соответствующих вкусам российских потребителей.

**Г.:** Какие перспективы есть у параллельного импорта в России?

**Е.У.:** Его будущее в России весьма перспективно. С течением времени люди привыкают к новой реальности и осознают, что параллельный импорт становится неотъемлемой частью их потребительского опыта. В условиях, когда доступ к зарубежным товарам ограничен, параллельный импорт становится альтернативой для тех, кто не может часто путешествовать за границу и приобретать товары там.

Впрочем, для развития этого механизма следует рассмотреть снижение затрат на декларацию и таможенные процедуры, что стало бы хорошим подспорьем для предпринимателей. Также стоит улучшить логистические цепочки, чтобы облегчить процесс ввоза товаров и сделать его более эффективным. Поскольку система параллельного импорта уже функционирует в стране, то изменения следует вносить осторожно, чтобы не нарушить стабильность. В целом сейчас неплохо, хуже не нужно.