



Designed by Freepik

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ИМПОРТ — НОВЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ РЫНКА?



НАТАЛЬЯ СЕРЕДИНСКАЯ

Параллельный импорт — ввоз в страну товаров без разрешения владельцев торговых марок. Это не значит, что государство совершенно не контролирует импорт. Есть списки компаний и изготавливаемых ими изделий, которые можно или нельзя ввозить. Коснулось ли это оптической отрасли? Какие перспективы работы в нашем секторе, который, не будем скрывать, полностью зависит от импорта? Рассказывает Наталья Серединская, генеральный директор компании «Галерея Очков».



ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА

На самом деле параллельный импорт давно и успешно применяется рядом стран. К примеру, США, Канада, Великобритания, Турция, Бразилия спокойно импортируют определенные товары без надлежущего согласия правообладателей товарных знаков. Правда, особо это в СМИ не афишируется.

Следует отметить, что параллельный импорт – не пиратская и не контрафактная продукция. Это качественный оригинальный товар, имеющий все лицензии и сертификаты, но ввезенный в страну не напрямую от владельца торговой марки, а с применением посредни-

ческой схемы. Упрощенно эта схема выглядит так: производитель или правообладатель – посредник (торговая компания в третьей стране) – покупатель.

Кроме того, многие страны во всем мире активно практикуют так называемую доктрину первой продажи, или принцип исчерпания исключительного права. Если первый раз товар был продан непосредственно правообладателем торговой марки, то считается, что все обязанности перед ним в части защиты прав интеллектуальной собственности соблюдены. И что далее происходит с товаром, куда он перепродается или перемещается, правообладателя уже не волнует. Параллельный импорт является международным видом исчерпания исключительного права, который подразумевает осуществление первой продажи в одну из разрешенных стран. Дальнейшая судьба товара находится уже вне компетенции правообладателя. При этом посредник из третьей страны вполне может быть его уполномоченным дилером. Иначе говоря, все всё знают, никто ничего не нарушает и все довольны.

В России параллельный импорт применялся с 1991 по 2002 год. Впоследствии был запрещен введением поправки в закон о товарных знаках. Одной из преследуемых на тот момент задач было повышение привлекательности страны для иностранных инвесторов. Однако с началом СВО и ужесточением санкций против России приняли, на мой взгляд, вполне оправданное и логичное решение о возврате к параллельному импорту. Так, сначала в марте было выпущено Постановление Правительства (№ 506 от 29 марта 2022 года), в котором были перечислены товары, утверждаемые Минпромторгом и разрешенные к ввозу. А спустя три месяца уже был подписан Федеральный закон о параллельном импорте (№ 213-ФЗ от 28 июня 2022 года).

Таким образом, во-первых, была исключена вероятность возникновения резкого дефицита товаров, не изготавливаемых на территории РФ. Во-вторых, поддержаны российские производители, использующие европейские комплектующие и не успевшие их быстро заменить на российские или, допустим, китайские аналоги. Можно сказать, что была предоставлена некая временная «подушка безопасности» для создания новых логистических цепочек, хотя в марте казалось все немного по-другому. В-третьих, предотвращены взрывоопасные ситуации на рынке труда: не было массовых увольнений, простоев, задержек с выплатой заработной платы – не произошло отката в начало девяностых. В-четвертых, практически не было потребительского ажиотажа со всеми вытекающими последствиями.

И наконец, в-пятых, сложившая ситуация, когда некоторые бренды ушли с российского рынка или усложнилась их доставка в РФ, позволила отечественным торговым маркам занять освободившиеся ниши. Покупатели в поиске замены обратили внимание на товары, о которых ранее даже и не подозревали. Хотя к оптическому рынку данное преимущество, к сожалению, не относится.

Но помимо очевидных выгод параллельного импорта, есть и существенные минусы, такие как:

- сложности гарантийного и сервисного обслуживания изделий;

- увеличение срока поставки;
- дополнительные логистические издержки;
- открытие счетов в новых банках (не входящих в санкционный список и ориентированных на тот или иной рынок);
- рост документооборота, временные затраты на заключение и сопровождение новых контрактов;
- увеличение розничной стоимости товара.

ОТНОШЕНИЕ ОПТИКОВ И КЛИЕНТОВ

И все-таки отношение к параллельному импорту у нас неоднозначное. Но если меня спросят «как вы к нему относитесь?», я отвечу «а почему нет?». Я как директор компании – поставщика оптических товаров должна соблюсти интересы моих оптовых клиентов, избежать возникновения у них проблем с их конечными покупателями. Наличие товарного ассортимента – это сохранение рабочих мест, своевременная уплата налогов, защита годами наработанной репутации. Для оптической отрасли – еще и развитие малого и среднего бизнеса, возможность расширения, поддержание семейных ценностей.

Поэтому, разумеется, я буду использовать те варианты, которые позволят мне продолжить работать с учетом новых условий.

Что касается отношения клиента к параллельному импорту, то, откровенно говоря, конечному потребителю в большинстве случаев без разницы, как и каким образом товар оказывается на полках магазина. Его волнует: а) наличие того товара, к которому он привык; б) цена товара (желательно без искусственных

февральских спекуляций); в) качество (не хуже, чем было «до»). Я слабо представляю себе розничного клиента, который при входе в салон оптики будет интересоваться, получены ли оправы напрямую от производителя или через какую-нибудь «турецкоподданную компанию».



И еще: не стоит забывать, что самые сложные и непредсказуемые условия – это всегда новые, неожиданные возможности. Главное их увидеть и умело применить.

НАВСЕГДА ЛИ ЭТО?

Отвечу так: если параллельный импорт защищает интересы граждан страны, создает им условия для комфортного жизнеобеспечения, то он имеет место продолжаться ровно столько, сколько это необходимо. Возможно, на какие-то группы товаров параллельный импорт будет действовать в долгосрочной перспективе, а на какие-то, наоборот, достаточно быстро прекратится. Потому что, надеюсь, наконец-то вспомним, как производить их своими силами. Ведь та производственная цепочка, которая была разрушена в 1991 году, а впоследствии и утрачена, была не только уникальной по своей сути и масштабам, но и гарантировала с позиции государственного мышления потребительскую безопасность обычного гражданина. Да, было очень много отставаний, недочетов, ошибок, но при грамотном хозяйственном подходе вместо разрушения всего комплекса производства достаточно было модернизации. Но это уже совершенно иная тема разговора.

В целом, моя позиция такова: я поддерживаю параллельный импорт. И еще: не стоит забывать, что самые сложные и непредсказуемые условия – это всегда новые, неожиданные возможности. Главное их увидеть и умело применить.

Параллельный импорт оказался разумной мерой в сложившихся обстоятельствах. Посмотрим, как будет складываться ситуация дальше!