

Больше двух в одни руки не давать

"Больше двух в одни руки не давать" -- это давно забытое правило советских времен возвратилось в российскую розницу. И где! На одном из самых развитых и конкурентных рынков -- мобильных телефонов. Такие объявления на прошлой неделе появились в Питере. В Москве и Новосибирске, на Урале и Дальнем Востоке ситуация не менее напряженная. По словам генерального директора новосибирского ритейлера "Мобильный мир" Романа Максимова, "нехватку мобильных телефонов ощущают все участники рынка.

Самые дефицитные модели -- Nokia, Samsung и Siemens". На московском рынке электроники "Савеловский" продавцы конкурирующих салонов мобильной связи бурно обсуждают, у кого что осталось. Чтобы не пугать покупателей пустыми полками, торговцы красиво раскладывают чехольчики разных цветов или выставляют рядами одну и ту же модель. А в уголке сиротливо лежат кучки никому не нужных ценников: самых популярных телефонов нет и в ближайший месяц не будет. Оставшиеся дорожают буквально каждый день. На момент сдачи номера в печать цены на некоторые модели выросли на 30%. Крупные сетевые продавцы сотовых телефонов пошли за товаром в салоны связи как рядовые покупатели.

Разборки в Шереметьево

Кризис начал волнами распространяться по всей стране после того, как 16 августа Следственный комитет МВД и Управление "К" арестовали крупную партию контрабандной электроники весом 300 тонн на сумму более 10 млн долларов. Десять фур, каждая с 30 тоннами груза, были задержаны оперативниками на выезде из аэропорта Шереметьево. В результате этой масштабной акции была ликвидирована таможенная "дыра", через которую в Россию, по некоторым оценкам, поступало контрабандой до 60% всех продаваемых мобильных телефонов. Контрафактной поставкой телефонов в Россию занимались подставные фирмы-однодневки.

Как сообщил "Эксперту" начальник управления общественных связей Следственного комитета при МВД России Геннадий Мельник, "в грузовиках помимо сотовых телефонов находилась и другая электронная аппаратура, в частности медицинское оборудование. Какова доля телефонов -- пока в точности неизвестно. Сейчас весь задержанный груз перевезен на специальные склады, где уже проводится его учет и опись".

24 августа произошло второе задержание -- и снова в Шереметьево, на этот раз 55 тонн. Таможенники от комментариев пока отказываются. В МВД на вопрос, почему именно сейчас решено заняться мобильными телефонами, тоже не ответили.

Зато "охоту на ведьм" высокопоставленные чиновники МВД уже успели объявить. Сначала из неизвестных источников в прессу стали просачиваться сведения о том, что более 80 тонн груза предназначалось ведущему сотовому дилеру страны -- компании "Евросеть". Начальник департамента экономической безопасности МВД России Сергей Мещеряков еще 23 августа прямо заявил, что у его ведомства есть определенные вопросы к лидерам рынка. В частности, г-н Мещеряков сказал: "Есть `Евросеть`, оборот которой, по последним публикациям, превышает один миллиард долларов. Вместе с тем если проанализировать коды растаможивания ввозимой этой фирмой продукции, то ее объем поставок составит всего лишь несколько десятков миллионов долларов. Спрашивается, каким образом на российский рынок попадают другие телефоны?"

Рынок цвета мыши

Каналы, по которым мобильные телефоны поступают в Россию, трудно назвать прозрачными. По данным Федеральной таможенной службы, в 2004 году в Россию было ввезено 2,6 млн трубок почти на 62 млн долларов. По оценкам же Mobile Research Group, общий объем продаж мобильных телефонов составил около 25 млн штук на 4,1 млрд долларов. Выходит, что примерно лишь 10% всех проданных в 2004 году телефонов были однозначно "белыми". Похоже, компании-импортеры не только занижают цены на ввозимые ими телефоны, но и декларируют их в других категориях. Как иначе могли проехать в Россию 22 млн трубок?

Дилеры мобильных телефонов, и прежде всего "Евросеть", поспешили отмежеваться от контрабанды и заявили, что занимаются дистрибуцией, а не импортом телефонов, так что и все вопросы милиции должны быть адресованы поставщикам, а не им. "Мы покупаем телефоны в России, а как наши поставщики оформляют отношения с таможней -- на их совести", -- сказал председатель совета директоров "Евросети" Евгений Чичваркин. А президент компании Эдгар Разроев заметил: "Никаких особенных вопросов из милиции пока не поступало. Но нам бояться нечего: мы покупаем телефоны в России и с точки зрения законодательства являемся добросовестным приобретателем".

Перекраситься в белый

На рынке телефонов такой крупномасштабный дефицит образовался впервые, но у торговцев бытовой электроники подобные "провалы" случались не раз. Как заметил первый проректор Высшей школы экономики Вадим Радаев, занимающийся изучением неформальной экономики, "в 2000 году аудио- и видеотехника массово ввозилась даже под видом зеленого горошка". Один из самых ярких подобных кризисов произошел в конце 2000-го -- начале 2001 года, когда в результате ужесточения контроля на московских таможенных терминалах с полок магазинов стала исчезать вся электроника -- от холодильников и кофеварок до компьютерных комплектующих. Цены в течение месяца выросли на 20-30%. По данным таможенников, в январе 2001 года импорт бытовой электроники упал вдвое по сравнению с декабрем 2000 года. Ведущие сети бытовой техники этот горький урок усвоили, от услуг таможенных брокеров отказались и решили сами стать импортерами продаваемой электроники. На обретение "белизны" ушло несколько лет.

На прошлой неделе последовать этому примеру решила "Евросеть". Она объявила, что подает документы на получение карточки участника внешнеэкономической деятельности (ВЭД). До конца 2005 года компания планирует начать самостоятельно привозить в Россию товары и примет на себя все логистические обязательства. То, что "Евросеть" первой пошла на такой шаг, -- вполне объяснимо. С одной стороны, за время кризиса изрядно пострадал имидж компании, с другой -- участие в ВЭД может оказаться на руку ее бизнесу. По словам Эдгара Разроева, участие в ВЭД "поможет сократить на два-три дня время торгового оборота, а в условиях высокой конкуренции, когда мы ориентируемся на повышение маржи в единицу времени, это поможет нам лучше добиваться наших целей".

Аналитик "Прайм-консалт" Маргарита Зобнина видит еще одну выгоду от участия в ВЭД: "Для российского рынка характерны задержки в поставках, дефицит или, наоборот, слишком большие завозы каких-либо моделей телефонов, что негативно влияет на доходы компаний. Поэтому более полный контроль над логистической цепочкой будет неплохим преимуществом в конкурентной борьбе". К тому же у участника ВЭД больше возможностей оказывать давление на поставщиков-вендоров. "Евросеть" и до этого отличалась жесткостью в отношениях с вендорами. Последний скандал произошел в начале августа -- компания, не удовлетворенная условиями Samsung, объявила бойкот продукции этой компании. "Евросеть" приказала всем сотрудникам избавиться от личных телефонов Samsung, а в магазинах отговаривать покупателей от товара корейской компании.

В Федеральной таможенной службе уже заявили, что поддерживают выход "Евросети" на ВЭД. Сети бытовой техники -- как импортеры "белого списка" -- уже давно имеют зеленый коридор на таможне, не исключено, что такой же получит и "Евросеть". Между тем другие дилеры не торопятся следовать примеру "Евросети". Руководитель службы по связям с общественностью сети Dixis Татьяна Москалева говорит, что ее компания еще только думает над этой идеей. Пресс-секретарь сети Divizion Очир Манджиков уверен, что для российского рынка куда лучшим выходом был бы прямой импорт, когда ввозом телефонов займутся сами вендоры. У них, впрочем, таких планов нет и в помине.

Соблазны серого

Пока торговцы ищут новые каналы импорта, цены растут и дефицит усиливается. По прогнозам аналитиков, в среднем по России цены вырастут процентов на сорок, но к концу года могут и опуститься процентов на пять-десять. В Сибири еще более мрачные прогнозы. "За первые две недели сентября повышение цен на сотовые телефоны в Новосибирске может составить до 50 процентов", -- отмечает Роман Максимов.

Дефицит на полках тоже быстро не восполнится. "Сейчас в Россию поставляется лишь 70 процентов от необходимого количества, -- отмечает ведущий аналитик Mobile Research Group Эльдар Муртазин. -- Дефицит кончится к ноябрю, если схемы `белого` импорта полноценно заработают. Но докризисных цен ждать не надо. При `белой` схеме цены будут на 30-35 процентов выше докризисных".

Не ради дефицита и не для корректировки цен затевало свою акцию МВД. "Мы ничьих интересов не

лоббировали, -- подчеркнул в беседе с `Экспертом` Геннадий Мельник. -- Наша задача -- пресекать правонарушения". Правда, с рынком мобильных телефонов милиционеры могут и не справиться. Как отмечает Вадим Радаев, "рынок мобильных телефонов больше других подвержен `серым` и `черным` схемам. Объясняется это по меньшей мере тремя обстоятельствами. Во-первых, телефоны -- товар очень компактный и в то же время дорогой. Поэтому при более низких рисках выгоднее ввозить контрабандой телефоны, чем крупногабаритную технику. Во-вторых, именно для сегмента мобильных телефонов характерно быстрое обновление модельного ряда. И сливки снимает тот, кто оказался быстрее. А это еще один соблазн прибегнуть к серым схемам. И наконец, рынок очень чувствителен по цене, лояльность потребителей относительно низкая, поэтому успех нередко зависит от ценовой разницы в несколько процентов. Получается, что все крупные игроки ритейла просто вынуждены пользоваться услугами `серого` рынка, если они хотят оставаться конкурентоспособными".

Елена Рыцарева, Сергей Скрипников; В подготовке материала принимала участие Ольга Шадрина, "Эксперт
Сибирь"

Автор: Артур Скальский © Эксперт ЭКОНОМИКА , РОССИЯ 👁 2462 05.09.2005, 17:44 📄 179

URL: <https://babr24.com/?ADE=24150> Bytes: 9708 / 9665 Версия для печати

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: @bur24_link_bot

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: @irk24_link_bot

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: @kras24_link_bot

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: @nsk24_link_bot

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: @tomsk24_link_bot

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot

эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)