

ЦЕНОВЫЕ ЭФФЕКТЫ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА

Радченко Татьяна Алексеевна¹
*к.э.н., начальник Управления по конкурентной политике
Аналитический центр
при Правительстве Российской Федерации
(Москва, Россия)*

Сухорукова Ксения Андреевна²
*младший научный сотрудник,
НИУ «Высшая школа экономики»
(Москва, Россия)*

Левицкий Руслан Юрьевич³
*аспирант
МГУ имени М.В. Ломоносова
экономический факультет
(Москва, Россия)*

Аннотация

В статье рассмотрены экономические последствия легализации параллельного импорта, на примере ряда рынков показана неоднозначность ценовых эффектов от смены режима исчерпания прав собственности на товарные знаки в краткосрочном и среднесрочном периодах. Показано, что сложность проведения комплексного анализа всех позитивных и негативных последствий на макро- и микроуровне для экономического благосостояния переводит вопрос принятия решения о запрете, ограничении или либерализации параллельного импорта в разряд политических решений. В статье проанализированы процессы в сфере регулирования параллельного импорта в России.

Ключевые слова: параллельный импорт, доктрина исчерпания прав собственности, ценовые эффекты

¹ Радченко Татьяна Алексеевна, к.э.н., нач. Управления по конкурентной политике; e-mail: taradchenko@gmail.com

² Сухорукова Ксения Андреевна, м.н.с. Лаборатории конкурентной и антимонопольной политики Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ; e-mail: ksenia.sukhorukova@gmail.com

³ Левицкий Руслан Юрьевич, аспирант Экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова; e-mail: rylevitsky@yahoo.com

JEL коды: F 100, F 130, F 290

Введение

Исчерпание прав – один из возможных вариантов ограничения исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности (результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации производителей и производимой ими продукции). Ключевая идея исчерпания прав заключается в том, что правообладатель или любое третье лицо, получившее его согласие, имеет исключительное право первой продажи защищенного правом интеллектуальной собственности объекта, а после введения его в хозяйственный оборот правообладатель утрачивает возможность ограничивать право коммерческого использования данного объекта.

В зависимости от территориальных границ, в пределах которых право считается исчерпанным, различают международный, региональный и национальный режимы исчерпания.

В случае национального или регионального режимов право первой продажи считается исчерпанным исключительно в пределах страны или группы стран, где объект интеллектуальной собственности впервые вводится в оборот.

Международный режим подразумевает, что первый случай реализации объекта интеллектуальной собственности в отдельной стране приведет к исчерпанию прав на него по всему миру.

Именно с введением международного режима исчерпания прав связано появление параллельного импорта – альтернативного канала межстрановых поставок, осуществляемых независимыми импортерами без специального разрешения правообладателя.

Проблема выбора режима исчерпания прав в любой стране неизбежно порождает дискуссии о допустимости соответствующего решения и об оценке эффектов параллельного импорта.

Так, В России с 1 января 2020 г. планируется повсеместное введение международного принципа исчерпания прав собственности на товарные знаки. До этого момента будет проведено поэтапное введение международного режима на отдельных сегментах рынка. В связи с этим среди представителей органов власти и экспертного научного сообщества России в течение нескольких лет ведутся дискуссии, не пришедшие пока к единому мнению о последствиях указанного решения.

Одним из главных положительных результатов легализации параллельного импорта называют снижение цен на брендовые товары за счет усиления внутрибрендовой конкуренции и появления независимых поставщиков этой продукции.

Целью данной работы является оценка ценовых эффектов легализации параллельного импорта и проведение краткого анализа последствий законопроекта, согласно которому в

России предполагается введение международного принципа исчерпания прав на товарные знаки. Полученные результаты позволяют сделать выводы о характере влияния параллельного импорта на цены брендовой продукции, а также предложить рекомендации в отношении выбора товарных категорий для первоочередного введения на них международного режима исчерпания прав.

Структура статьи представлена следующим образом: раздел 1 посвящен обзору исследований проблемы выбора режима исчерпания прав на объекты интеллектуальной собственности; в разделе 2 приводятся результаты эмпирической оценки ценовых эффектов легализации параллельного импорта; раздел 3 содержит результаты краткого институционального анализа законодательной инициативы легализации параллельного импорта в России; а в конце статьи представлены краткие выводы и рекомендации по итогам проведенного анализа.

1. Параллельный импорт: проблемное поле

Существует целый ряд зарубежных исследований проблемы параллельного импорта, в т.ч. с эмпирическими оценками последствий его легализации⁴. Основой для появления такого рода исследований стали как изменения режимов исчерпания в отдельно взятых странах, вызванные развитием в них секторов постиндустриальной экономики, так и возникновение Европейского Союза и вступление в его состав новых членов. Почти все они посвящены в первую очередь изучению последствий изменения режима исчерпания *ex post*. Оценка последствий подобных законодательных корректировок *ex ante* представляет собой комплексную и сложную методологическую проблему и в то же время имеет большое значение для России и других государств-участников Евразийского экономического союза, где вопрос о смене режима исчерпания прав на объект интеллектуальной собственности также стоит на повестке дня. Нужно отметить, что, несмотря на большое число исследований по вопросам параллельного импорта, консенсуса среди исследователей в отношении предпочтения того или иного режима исчерпания прав интеллектуальной собственности пока не наблюдается.

Отсутствие единого мнения по поводу абсолютных преимуществ того или иного подхода и, соответственно, запрета или разрешения параллельного импорта подтверждает тот факт, что в разных государствах установлены разные режимы исчерпания исключительных прав, что нашло свое отражение в практике международного регулирования защиты прав интеллектуальной собственности. В ст. 6 международного Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIPS), входящего в пакет документов о создании ВТО, указано, что каждая страна имеет право устанавливать режим исчерпания по своему усмотрению.

В экономической теории существует объяснение применению такого подхода. Так, игровая модель, представленная в работе Ричардсона [Richardson, 2002], демонстрирует, что ни режим международного исчерпания, ни режим национального исчерпания, принятые всеми странами одновременно, не позволят получить устойчивого равновесия.

⁴ Например, см. [Maskus, Chen, 2000; Papadopoulos, 2000].

К сожалению, насколько значимо влияние параллельного импорта определить достаточно сложно, так как доступная информация по данному вопросу практически отсутствует. Исследования, проведенные ранее, позволяют предположить, что параллельные импортеры занимают значимую долю на рынках стран. По некоторым оценкам, около 20% рынка реализации продукции Coca-Cola в Великобритании занято параллельным импортом напитков из других европейских стран [Maskus, Chen, 2000].

Существует большое количество исследований, посвященных проблеме выбора режимов исчерпания. Большая часть сосредотачивает внимание на влиянии параллельного импорта на общественное благосостояние с точки зрения как статической, так и динамической эффективности.

В работе «Параллельный импорт и ценообразование на лекарственные препараты: данные Европейского Союза» [Ganslandt, Maskus, 2005] авторами исследовано поведение производителя оригинальной продукции в условиях появления параллельных импортеров. Модель, использованная авторами, показывает, что цены на товар падают по мере роста объема параллельного импорта. В модели использован рынок лекарственных препаратов Швеции в 1995–1998 гг. В этот период наблюдался заметный рост объема параллельного импорта некоторых видов лекарственных препаратов (примерно 16% общего объема их реализации). Эконометрический анализ показал, что цены на параллельно импортируемые товары были ниже, чем у лекарственных средств, которые поставлялись на рынок только через авторизованные каналы дистрибуции. В результате снижение цены производителей оригинальной продукции достигло 12–19%.

Это говорит о том, что в странах, где действует международный или региональный режим исчерпания прав, интенсивность конкуренции значительно выше, а параллельный импорт приводит к росту внутрибрендовой конкуренции и существенному снижению цен.

Многие исследователи не ограничиваются однозначной трактовкой влияния параллельного импорта на благосостояние, предлагая комплексный взгляд на проблему. В статье С. Шимански, Г. Деманжа и Т. Валетти «Параллельная торговля, ценовая дискриминация, инвестиции и ценовой потолок» [Szymanski, Valetti, Demange, 2005] рассмотрена модель параллельного импорта, которая демонстрирует важное значение инвестиционного фактора в принятии решений о выборе режима исчерпания. Авторы указывают, что обычно исследователи больше внимания уделяют ценовой дискриминации третьей степени и, воспринимая ее в традиционном смысле, приходят к выводу, что параллельный импорт положительно сказывается на общественном благосостоянии, ограничивая дискриминацию. При этом не учитывается, что параллельный импорт ослабляет стимулы производителя оригинальной продукции к инвестированию в исследования и разработки и порождает значимый отрицательный эффект, который в сумме перекрывает положительное влияние на общественное благосостояние.

В зависимости от того, является ли страна богатой или бедной, чистым экспортером или импортером интеллектуальной собственности, на ее выбор режима исчерпания прав интеллектуальной собственности могут в разной степени влиять факторы выравнивания цен вследствие параллельного импорта и настройки стимулов для инвестирования. При этом бо-

гаты страны выигрывают от параллельного импорта, если принимать во внимание только межстрановое выравнивание цен, так как для них цены становятся ниже. С другой стороны, если эти страны являются чистыми экспортерами объектов интеллектуальной собственности, они несут значительные потери от снижения инвестиций в инновации.

В статье «Влияние параллельного импорта на инвестиции в сокращающие издержки исследования и разработки» [Li, Maskus, 2006] представлена модель, в которой отражена зависимость прибыли фирмы-производителя инновационного продукта от транспортных издержек. Показано, что низкие транспортные издержки приводят к росту объемов параллельного импорта. Производитель ограничивает его путем установления высоких оптовых цен. Вследствие такой политики происходит установление несбалансированных цен на рынках других стран, что негативно сказывается на прибыли самой фирмы. В этой модели предполагается, что ожидаемая отдача от инвестиций в производство инновационных товаров будет выше при запрете параллельного импорта.

Политика в отношении параллельного импорта должна быть согласована с решениями о реализации иных направлений экономической политики для достижения ощутимых положительных синергических эффектов.

Если страна заинтересована в параллельном импорте как факторе усиления конкуренции и повышения благосостояния потребителей, следует обеспечить, по-возможности, низкие торговые барьеры. С другой стороны, если торговые барьеры не позволяют обеспечить появление параллельного импорта без существенных затрат, то, возможно, не стоит вводить международный режим исчерпания прав.

Та же идея, но с более однозначным выводом, была представлена в статье «Торговая политика и параллельный импорт» Д. Нокса и М. Ричардсона [Knox, Richardson, 2002]. В ней показано что, оптимальная величина таможенной пошлины, если она все же вводится, при параллельном импорте, должна быть ниже, чем при его отсутствии.

В основном параллельный импорт приводит к конфликту интересов непосредственно правообладателей. Тем важнее с практической точки зрения становится вопрос о ситуациях, когда они становятся сторонниками параллельного импорта. Так, в статье «Почему параллельная торговля может увеличивать прибыль производителя» [Raff, Schmitt, 2007] показано, что производитель оригинального продукта может быть заинтересован в параллельном импорте в случае, когда ему приходится работать на рынке с высокой степенью неопределенности.

В российских исследованиях также были попытки оценить последствия введения разных режимов исчерпания прав на интеллектуальную собственность. Все известные нам российские работы строятся на опросных методах анализа. Так, в 2011 г. Лабораторией экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ было выполнено исследование «Легализация параллельного импорта и ее влияние на товарные рынки России» [Радаев В.В. (ред.), 2011], целью которого был анализ возможных последствий легализации параллельного импорта, ее влияния на изменение конкурентной ситуации и конечных цен на некоторых товарных рынках Российской Федерации. Результаты исследования показали, что утверждения о

том, что параллельно импортируемые товары повсеместно и намного дешевле авторизованной продукции, неправомерны, так как ситуация переменчива в зависимости от товарной категории, вида продукции и ценового сегмента. Разница значима для премиальных сегментов, в других же она незначительна. В ряде случаев цена параллельно импортированного товара оказывается выше цены авторизованного. По оценкам авторов, если ценовая корректировка при введении международного режима исчерпания и имеет место, то для основной массы товаров она составляет в лучшем случае 3–5%. При этом исследователи указывают, что, в принципе, проблема параллельного импорта касается небольшого объема импортируемой продукции, в то время как легализация параллельного импорта создает условия для распространения недоброкачественной продукции в силу массового появления поддельных товаров, а также повышает репутационные риски правообладателей, лишившихся возможности контролировать реализацию товаров своего товарного знака. Для потребителей в то же время повышается риск приобретения некачественной и бракованной продукции, на которую не распространяется гарантийное обслуживание. Выявлять контрафакт в таких условиях правоохранительным органам становится сложнее.

Кроме того авторы отмечают, что параллельный импорт ослабляет позиции отечественных производителей и наносит ущерб международному имиджу России, так как ей придется отказаться от взятых на себя во время действия запрета параллельного импорта международных обязательств, связанных с защитой прав интеллектуальной собственности. Таким образом вывод исследования НИУ ВШЭ сводится к нецелесообразности изменения существующего в России национального режима исчерпания прав.

К аналогичному выводу пришли авторы «Исследования финансово-экономических последствий либерализации параллельного импорта в России», проведенного для Ассоциации европейского бизнеса по результатам опроса в июле-августе 2013 г. [«Исследование финансово-экономических последствий...», 2013]. Среди негативных последствий для имиджа России отмечены следующие:

- снижение рентабельности бизнеса повлечет сокращение инвестиций в российскую экономику (на 30–50% в зависимости от отрасли);
- использование упрощенных и теневых схем приведет к сокращению таможенных и налоговых поступлений на 5–10%;
- сокращение локализованного производства в первый год либерализации параллельного импорта может составить порядка 20%;
- рост уровня контрафакта на 10–30% в зависимости от отрасли (наибольшую долю контрафакта ожидают представители компаний – производителей автозапчастей, шин и спортивных товаров/одежды);
- снижение качества продукции, уровня сервиса и сужение ассортимента продукции.

Результаты опроса производителей, проведенного Минпромторгом России в 2013 г., подтверждают вышеуказанные выводы. Кроме того, ведомство указало на риски переноса локализованного в России производства в другие страны: около 40% опрошенных респондентов обратили внимание на эту проблему.

Экспертный опрос Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации [Об оценке потенциальных эффектов легализации параллельного импорта, 2013] также показал, что серьезного снижения цен на российских рынках от легализации параллельного импорта ожидать не стоит.

В то же время авторы российского исследования, проведенного совместно НИУ ВШЭ и Фондом «Сколково» [Дроздов И.А., Иванов А.Ю., 2013], пришли к прямо противоположным выводам.

Результаты проведенного ими опроса представителей инновационных компаний и «инноваторов» показали, что 65% компаний испытывают проблемы с ограниченным ассортиментом на российском рынке; 76% компаний отметили, что новинки в Россию попадают с опозданием; на более высокие цены на иностранную продукцию (по сравнению с ценами в других странах) указали 81% респондентов. Негативное отношение к текущему запрету параллельного импорта (41% респондентов) выразили, главным образом, представители тех компаний, которые отметили проблему высоких цен на иностранную продукцию и долгие сроки ее поставки в Россию. На основе этого авторы делают вывод, что российский инновационный сектор нуждается в либерализации режима оборота иностранных товаров и легализации параллельного импорта.

Таким образом, обзор зарубежных и российских исследований демонстрирует большую палитру вопросов, затрагиваемых в связи с возможным изменением режима исчерпания прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности. В пользу легализации параллельного импорта говорят такие аспекты как возможность снижения цен для потребителей иностранной продукции и (или) продукции, производимой из зарубежных комплектующих, снижение барьеров доступа этой продукции на российские рынки через новые каналы поставки. Против либерализации принципа исчерпания выступают, среди прочих, следующие аргументы: пересмотр инвестиционных программ компаниями, локализовавшими свое производство на территории страны, в сторону их сокращения и размывание репутации правообладателя.

Вместе с тем, основной недостаток российских исследований заключается в том, что работы базируются на субъективных методах анализа. Зачастую смещенность результатов обусловлена не только сложностью обеспечения репрезентативности выборки респондентов, но и фактором «отрицательного отбора». В опросах принимают участие те респонденты, которым эта проблема близка или как минимум знакома, что в конечном итоге снижает объективность оценки проблемы для российской экономики в целом. Именно поэтому, несмотря на многолетние обсуждения необходимости и возможного формата легализации параллельного импорта в России, далее вопроса объективности полученных выводов тех или иных российских исследований дискуссия не уходит.

2. «Ценовые эффекты» изменения режима исчерпания прав на объекты интеллектуальной собственности

Несмотря на то, что многие исследования продемонстрировали снижение уровня цен в результате легализации параллельного импорта, этот эффект не всегда проявляется в дол-

госрочном или даже среднесрочном периоде [Радаев В.В. (ред.), 2011; NERA, 1999]. Так, в Израиле в июле 2007 г. министр транспорта подписал указ о легализации параллельного импорта автомобилей, однако на практике по результатам проведенного анализа однозначное положительное влияние смены режима исчерпания на цены не подтвердилось.

По данным Центрального бюро статистики Израиля с июля 2004 г. по декабрь 2009 г. внутреннее производство пассажирских автомобилей в Израиле не осуществлялось. Таким образом, объем импорта пассажирских автомобилей в значительной степени отражает объем внутреннего потребления (без учета вторичного рынка). В среднесрочном периоде после введения международного принципа исчерпания прав ежемесячный объем импорта пассажирских автомобилей в среднем увеличился.

Что касается уровня цен на автомобили, то после введения международного принципа исчерпания прав на товарные знаки индекс потребительских цен не снизился моментально, его снижение можно наблюдать только в среднесрочном периоде (с января 2008 г. по февраль 2009 г.). В марте 2009 г. индекс вновь начал расти, при этом так и не достигнув в среднесрочном периоде уровня, сформировавшегося до введения международного принципа исчерпания прав (рис. 1). При этом снижение цен могло стать и результатом мирового финансового кризиса, в ходе которого потребители либо переключались на менее дорогие машины, либо отказывались от их потребления вовсе.

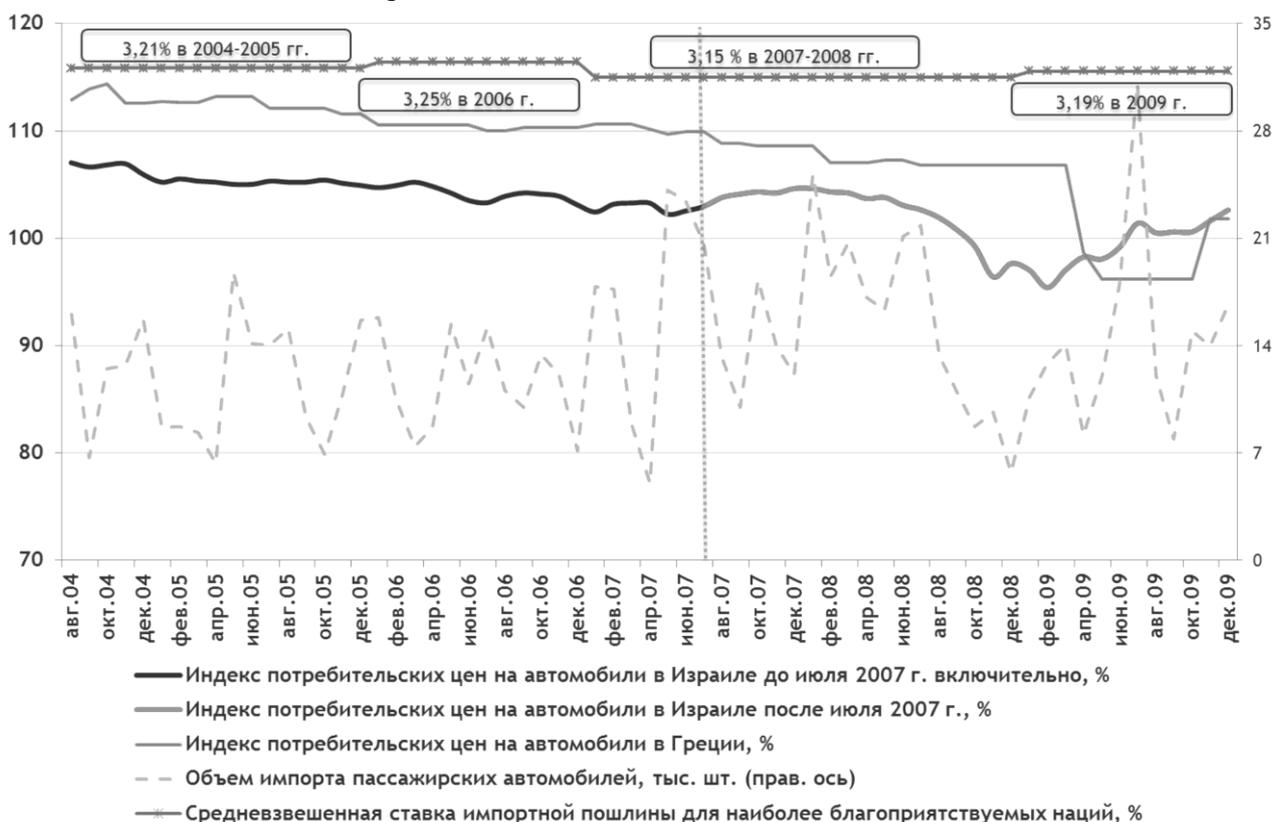


Рисунок 1. Динамика показателей автомобильного рынка в Израиле и индекса потребительских цен на автомобили в Греции⁵

Примечание: база для расчета ИПЦ на автомобили в Израиле — средний уровень цен 2000 г.; в Греции — уровень цен 2009 г.

⁵ Источник: данные Центрального бюро статистики Израиля, Греческой статистической службы, World Integrated Trade Solution. Показатель: Most Favored Nation (MFN) Simple Average tariff in percentage., продуктовая группа: Transportation. Интернет-адрес: <http://wits.worldbank.org/Default.aspx>

Для проверки последнего предположения нами было проведено сравнение динамики индекса цен на автомобили в Израиле с динамикой того же индекса в Греции⁶, рассматриваемой в качестве сопоставимой страны на основе показателя ВВП на душу населения. Аргументом в пользу выбора греческого рынка в качестве сопоставимого является, главным образом, тот факт, что в Греции, так же как и в Израиле, отсутствует автомобильное производство. При сравнении динамики индексов цен на автомобили в двух разных государствах (рис. 1) необходимо отметить, что индекс цен в Греции не демонстрировал существенного снижения в 2008 г. Резкое падение данного индекса наблюдается лишь во II квартале 2009 г., что, вероятнее всего, может быть объяснено приближением Греции к долговому кризису 2010 г. Таким образом, можно предположить, что сравнение динамики уровня цен на автомобили в Греции и в Израиле не позволяет сделать однозначный вывод о том, что причиной снижения уровня цен в Израиле в 2008 г. стал именно мировой финансовый кризис. Однако в связи с тем, что предпосылки изменения динамики уровня цен на автомобили в Греции детально не исследовались, данное предположение также не может быть окончательно опровергнуто представленными результатами.

В 2007 г. средняя ставка импортной пошлины на транспортные средства (которая по своей природе может рассматриваться как один из основных барьеров международной торговли) в Израиле снизилась и оставалась стабильно низкой также в 2008 г., после чего вновь немного повысилась. Именно в 2008 г. наблюдалось снижение стоимости пассажирских автомобилей для потребителей. В связи с тем, что в этот период ставка пошлины в среднем была ниже, чем ранее, нельзя однозначно утверждать и то, что снижение цен в среднесрочном периоде было вызвано именно введением международного принципа исчерпания прав, а не сокращением ставки пошлины. При этом задержка реакции цены на изменение ставки пошлины может объясняться тем, что в первое время после ее изменения импортеры могли реализовывать автомобили из имеющихся запасов, которые были ввезены в Израиль ранее по более высокой ставке импортной пошлины.

В качестве другого примера, демонстрирующего эффекты смены режима в обратную сторону – с международного на национальный режим исчерпания прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности – нами рассмотрена Россия, где в 2002 г. был введен национальный режим на товарные знаки. В частности нами были рассмотрены эффекты смены режима исчерпания прав на примере двух товарных «нишевых» рынков — рынка пива, а также рынка духов и туалетной воды.

При анализе продукции зарубежных торговых марок — пива и духов — отдельно от отечественных товаров (так как они в первую очередь затрагиваются изменением режима исчерпания прав на товарные знаки) можно заметить, что изменение принципа исчерпания прав с международного на национальный, вопреки возможным ожиданиям, не привело к существенному повышению их цен, по крайней мере в краткосрочном и среднесрочном периодах. Темп роста цен на эти товары остался либо неизменным, либо замедлился. Более того, цены на духи резко снизились в январе 2003 г. При этом цены на импортные духи упали зна-

⁶ Региональный принцип исчерпания прав был законодательно закреплен в Европейском союзе в 1988 г. (Директива ЕС № 89/104 о гармонизации национальных законодательств о товарных знаках) и позднее в 1993 г. (Регламент № 40/94 о товарном знаке ЕС) и не изменялся в течение 2004–2009 гг.

чительно сильнее, чем цены на отечественные духи (рис. 2). Так, цены на импортные духи снизились в январе 2003 г. по сравнению с декабрем 2002 г. на 12%, в то время как падение цен на отечественные духи группы «Экстра» составило всего 4%.

Отметим также, что изменение ставки импортных пошлин на духи и туалетную воду происходило только в 2001 г. (с января ставка была снижена с 25% до 15%), после чего она оставалась постоянной, а условия налогообложения акцизами продажи духов и туалетной воды в течение рассматриваемого периода не изменялись.

Примечательно, что в 2005 г. началось заметное падение доли импорта духов и туалетной воды (рис. 2). Если в ряде секторов экономики это может быть связано в первую очередь с локализацией производств на территории России, то в сфере парфюмерии и косметики этот факт может объясняться еще и тем, что активность в отношении регистрации своих товарных знаков в ТРОИС компании стали проявлять только в 2004 г. [Радаев В.В. (ред.), 2011]. В результате внесение товарного знака в реестр в значительной степени ограничило объемы ввозимой продукции на территорию Российской Федерации вне официальных, подконтрольных производителям каналов.

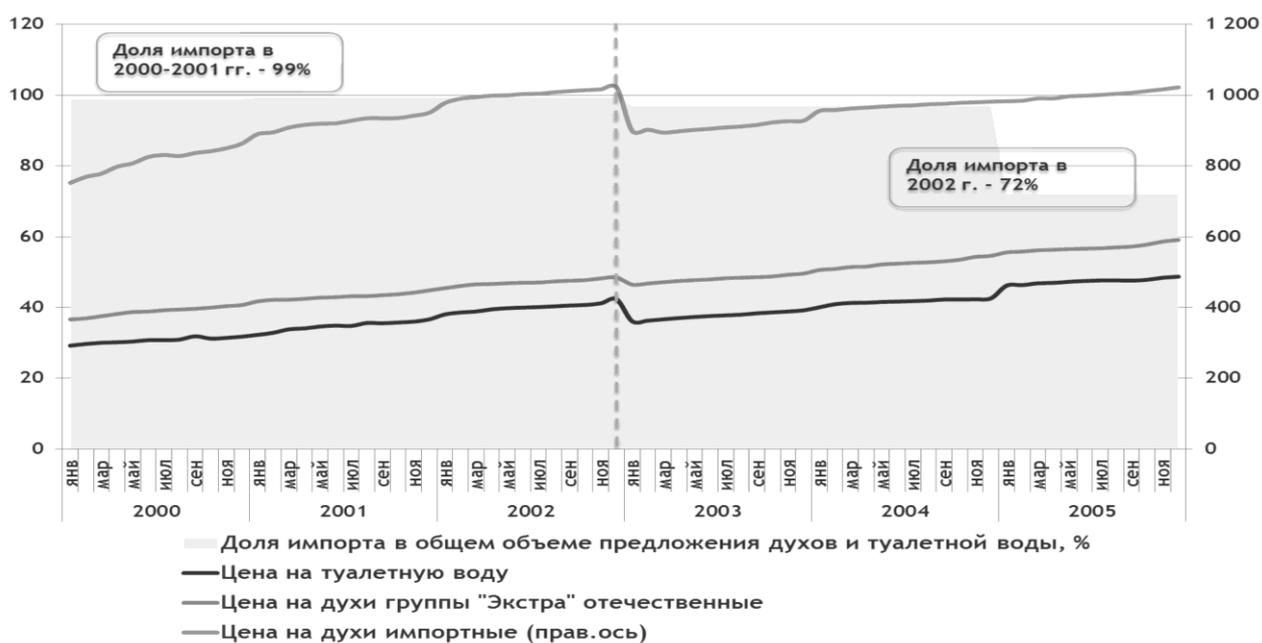


Рисунок 2. Динамика цен духов и туалетной воды и доли их импорта в Россию в 2000–2005 годах, рублей за 10 мл⁷

Отметим, что формальное изменение режима, состоявшееся в 2002 г., подкрепилось действенными механизмами воздействия на параллельных импортеров со стороны таможенных органов 1 января 2004 г. с введением в действие нового Таможенного кодекса Российской Федерации, одной из новаций которого стало включение положений об интеллектуальной собственности. Так, согласно ст. 393 Таможенного кодекса, таможенные органы имеют право принимать меры, связанные с приостановлением выпуска товаров, на основании заяв-

⁷ Источник: рассчитано по данным Росстата и FIRA PRO

На рынке пива, напротив, доля импорта начала стабильно расти, начиная с 2003 г. (рис. 3). При этом цены на пиво (как зарубежных, так и отечественных торговых марок) не снижались так, как цены на духи и туалетную воду. Однако, обращая внимание на динамику ставок импортной пошлины и акцизов на пиво в течение 2000–2005 гг., можно заметить, что хотя ставка пошлины оставалась постоянной на уровне 0,6 евро/л⁸, ставка акциза на пиво росла каждый год, начиная с 2002 г. В целом динамика цен на пиво схожа с динамикой ставок акциза на наиболее популярную категорию пива (с долей этилового спирта от 0,5% до 8,6%) и, скорее всего, определялась в соответствии с ней.

Таким образом, введение национального принципа исчерпания прав на товарные знаки не обязательно должно приводить к росту цен на товары. Верно и обратное — переход от национального к международному режиму исчерпания прав не обязательно сопровождается снижением цен. В этой связи легализация параллельного импорта не гарантирует снижения уровня цен на брендированную продукцию и, соответственно, увеличения выигрыша потребителей этой продукции.

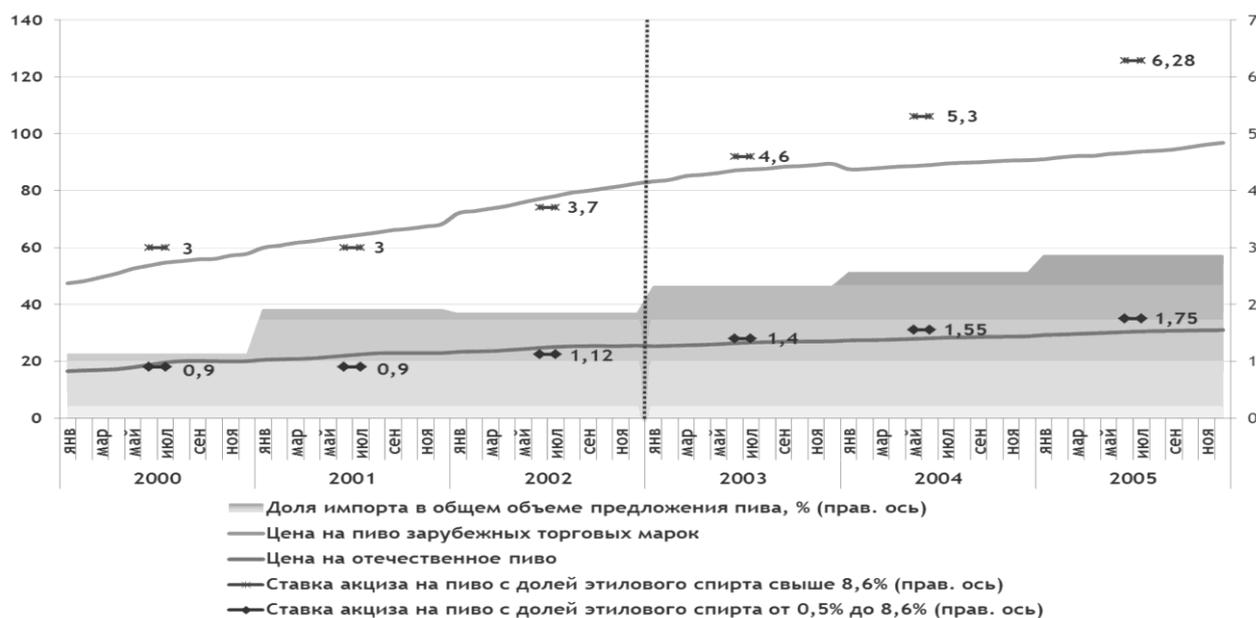


Рисунок 3. Динамика цен на пиво, доли импорта пива в Россию и ставок акциза в 2000–2005 гг., рублей за литр⁹

Доказательством того, что правообладатели руководствуются не только особенностями странового законодательства, но и различными характеристиками спроса в этих странах, является сравнительный анализ цен на отдельные брендированные товары. В целях избежания проявления влияния колебаний курса рубля в 2014 г. на цены продукции проанализируем ценовую политику компании Apple для более ранней модели iPhone, выпущенной осенью 2013 г.

⁸ По данным предыдущих редакций Таможенного тарифа Российской Федерации.

⁹ Источник: рассчитано по данным Росстата, FIRA PRO и Налогового кодекса Российской Федерации

Практически сразу же после старта продаж Mobile Unlocked¹⁰ (MU) был составлен индекс цен на iPhone 5s (16 ГБ), показывающий соотношение цены на смартфон и ВВП по паритету покупательной способности на душу населения. В анализ включены цены магазинов Apple и их официальных дистрибьюторов в 47 странах, то есть в расчет не принимались цены на «серых рынках» (табл. 1). Согласно этому индексу, самые дешевые iPhone были в Катаре (0,76% годового ВВП на душу населения), затем следует Люксембург (1,17%), Сингапур (1,29%), США (1,37%) и Гонконг (1,41%), самые дорогие — в Индии (22,70%) и Вьетнаме (19,75%). При этом отметим, что в Индии установлен международный принцип исчерпания права на товарный знак, хотя и с оговоркой о том, что правообладатель имеет право ограничивать обращение товара на рынке, если было замечено, например, ухудшение его качественных характеристик. Однако международный режим не мешает Apple назначать на смартфон одну из самых высоких цен в мире.

Таблица 1.

Розничные цены и индекс цен на iPhone 5s (MU) в некоторых странах¹¹

Страна	Индекс MU	Цена, \$	Цена, \$ (без налогов)	Страна	Индекс MU	Цена, \$	Цена, \$ (без налогов)
Катар	0,76	768,73	768,73	Германия	2,48	957,21	804,37
Люксембург	1,17	909,74	791,09	Малайзия	4,42	742,95	742,95
Сингапур	1,29	789,61	737,66	Россия	5,22	914,61	775,10
США	1,37	707,41	649,68	Мексика	5,33	818,97	706,01
ОАЭ	2,43	707,58	707,58	Китай	9,59	868,14	742,06
Бразилия	10,18	1196,42	1005,40	Индия	22,70	872,29	771,94

По номинальным ценам самый дорогой iPhone 5s представлен в шести европейских странах – Бельгии, Германии, Испании, Ирландии, Нидерландах и Австрии, самый дешевый – в США и ОАЭ. Россия находилась в 2013 г. в середине рейтинга – на 23 месте. Без учета налогов картина несколько меняется: самые дешевые iPhone 5s – в США¹² и Канаде, самые дорогие – в Бразилии, Иордании и Турции. В большей части развитых стран Европы телефон обходился дороже, чем в России (Россия занимала 25 место).

Анализ цен на брендовые товары в странах с разным режимом исчерпания прав, а также анализ динамики цен при смене режима исчерпания прав не дают однозначного ответа на вопрос о возможных последствиях легализации параллельного импорта для уровня цен. Помимо индивидуальных маркетинговых стратегий развития отдельных брендов, которые, как правило, являются коммерческой тайной, оценка непосредственного влияния изменения режима как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе затруднена параллельным влиянием множества других не менее важных факторов как на макроуровне (мак-

¹⁰ <http://www.mobileunlocked.com/iphoneprices.asp>

¹¹ Источник: Mobile Unlocked (по состоянию на 18 ноября 2013 г.)

¹² В различных штатах США взимаются разные налоги, их ставки могут серьезно различаться. Для расчетов использован налог с продаж в штате Калифорния.

роэкономические шоки), так и на микроуровне (изменение таможенных пошлин, локализация производств и др.). Хотя исследования «чистого» влияния в долгосрочном периоде и при стабильной экономической ситуации в целом показывают, что легализация, если она проведена полноценно, скорее приводит к снижению цен для потребителей, тем не менее сохраняется ключевой вопрос – не нивелируется ли выигрыш потребителей другими потерями экономики? Сложность проведения комплексного анализа всех позитивных и негативных последствий для экономического благосостояния переводит вопрос принятия решения о запрете (ограничении) или либерализации параллельного импорта на уровне отдельных стран в разряд чисто политических.

3. Легализация параллельного импорта в России

В России не первый год на повестке дня стоит вопрос введения международного режима исчерпания прав на товарные знаки. В течение 2000-х гг. Россия дважды меняла режим исчерпания. Так, в 2002 г. в российское законодательство о товарных знаках были внесены изменения, вводящие на них национальный режим исчерпания. Этот принцип применялся до 1 января 2012 г., когда вступило в силу Соглашение о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности, заключенное между Россией, Республикой Беларусь и Республикой Казахстан. В соответствии со ст. 13 данного соглашения в перечисленных государствах был введен региональный принцип исчерпания прав на товарные знаки.

С 1 января 2015 г. вступил в силу Договор о Евразийском экономическом союзе, приложение № 26 к которому регулирует режим исчерпания прав на товарные знаки на территории указанных государств. Договор поддерживает региональный принцип исчерпания прав на товарный знак.

Вместе с тем практика применения антимонопольного законодательства обусловила появление инициативы ФАС России о введении международного режима исчерпания прав на товарные знаки в России. Ведомством был разработан пакет проектов документов, предлагающих в том числе внесение поправок в ст. 1487 ч. 4 ГК РФ. По мнению разработчика, текущий уровень российского производства и технологического развития не позволяет значительной части как граждан, так и промышленных потребителей удовлетворить свои потребности за счет внутренних ресурсов. Среди негативных сторон применяемого национального принципа исчерпания исключительных прав ФАС называет:

- намеренное ограничение конкуренции между продавцами товара, маркированного товарным знаком правообладателя, удорожание брендированного товара;
- долгий срок ожидания потребителем запасных частей и расходных материалов, если брендированным товаром являются сложные технические изделия;
- сужение возможностей заказчиков как по выбору видов оборудования и материалов различных производителей, так и по ценовым предложениям.

Основные положения законопроекта ФАС и его сопроводительных документов предусматривают:

1) возможность для правообладателей запрещать или ограничивать ввоз на территорию Российской Федерации товаров, введенных ими или с их согласия в гражданский оборот за пределами Российской Федерации, в случае, если они или иные лица с их согласия организуют на территории Российской Федерации локальное производство взаимозаменяемых товаров и при этом не будут их импортировать;

2) возможность поэтапного введения международного режима исчерпания прав, исходя из окончательного срока введения международного принципа исчерпания прав на всех российских рынках с 1 января 2020 г. При этом по отдельным рынкам и категориям товаров, в отношении которых будет выявлена необходимость первоочередного изменения режима исчерпания прав, постановлением Правительства Российской Федерации может быть установлен более ранний срок вступления положений указанной статьи в силу;

3) введение постановлением Правительства Российской Федерации порядка подтверждения правомерности применения запретов или ограничений правообладателя на ввоз на территорию Российской Федерации товаров, введенных им или с его согласия в гражданский оборот за ее пределами.

Иными словами, компании, локализовавшей свое производство в России, может быть предоставлен переходный период при соблюдении определенных требований, но с 1 января 2020 г. международный режим исчерпания будет един для всех участников рынка.

Таким образом, законопроект предлагает мягкий сценарий перехода от национального к международному принципу исчерпания прав на товарные знаки до 2020 г. В свою очередь фактическое отсутствие указания на конкретные отсрочки для отдельных групп товаров оставляет большое поле для дальнейших дискуссий и исследований, а главное — не ставит точку в многолетней риторике.

В настоящее время перечень первоочередных рынков и (или) товарных категорий не определен. По мнению ФАС России, первоочередными могут стать рынки парфюмерно-косметической продукции, автозапчастей и продуктов питания. Для определения указанных рынков были использованы следующие критерии отбора:

- широта ассортимента товаров, представленных на рынке (выбор делается в пользу рынков с широким ассортиментом представленной продукции);
- сложность транспортировки продукции, представленной на рынках (предполагается отбирать рынки продукции, транспортировка которой требует меньше затрат);
- срок реализации продукции (с целью введения международного режима исчерпания прав рассматриваются рынки, где сроки реализации производимой продукции ниже).

Международный опыт показывает, что режим исчерпания прав на интеллектуальную собственность **внутри одной страны может быть дифференцирован как по объектам интеллектуальной собственности, так и по товарным категориям.** Например, в США и Швейцарии на патенты действует национальный режим исчерпания, в то время как на авторские права и на товарные знаки – международный. В свою очередь в 2007 г. в Израиле описанная выше реформа параллельного импорта проводилась в отношении отдельно взятых товарных категорий. Основная причина выбора авторынка связана с тем, что у страны отсутствовало собственное производство, и на рынке были представлены только импорт-

Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. Том 6. Выпуск 3.
ные автомобили. За счет увеличения каналов поставки и усиления внутрибрендовой конкуренции власти страны ожидали снижения уровня цен.

Таким образом, одним из рекомендуемых критериев отбора рынков и (или) товарных категорий для введения международного режима исчерпания прав в РФ может быть высокая доля импорта на российском рынке и отсутствие производств данной продукции на территории России.

При обсуждении проблемы легализации параллельного импорта в России важным является вопрос защиты интересов инвесторов, которые локализовали свои производства в России и (или) планируют увеличение инвестиций. В условиях сокращения инвестиций в российскую экономику вопрос смены режима исчерпания прав является важным для инвесторов. Именно поэтому в делящейся дискуссии по поводу легализации параллельного импорта развитие получил вопрос определения критериев отбора правообладателей, локализовавших производства товаров на территории Российской Федерации, в целях предоставления им защиты, хотя бы на определенный период времени, в форме сохранения регионального режима исчерпания прав на их товарные знаки.

Однако, снижение барьеров поставки на российские рынки иностранной продукции может привести к увеличению объемов импорта, что в целом противоречит текущему курсу национальной политики, направленной на импортозамещение. Ожидается, что рост внутрибрендовой конкуренции приведет к снижению цен и сделает продукцию зарубежного производства более доступной. Для отечественных производителей, особенно для тех, кто осуществляет инвестиционные проекты по импортозамещению, легализация также несет определенные риски: во-первых, потребители будут переключаться на более дешевую импортную продукцию, а, во-вторых, если рынок конкурентен, а товары разного производства взаимозаменяемы, то отечественные производители также будут вынуждены снижать цены, чтобы удержать своих клиентов, что в условиях реализации инвестпроектов может негативно сказаться на «экономике» этих проектов.¹³ Иными словами, региональный режим исчерпания прав, защищающий интересы, как принято говорить, в первую очередь зарубежных правообладателей, на практике создает «тепличные» условия и для некоторых российских производителей, которые, с одной стороны, в условиях высоких цен на брендованную продукцию могут поддерживать соответствующий уровень цен на свою продукцию, а, с другой стороны обеспечивают условия для инвестирования в импортозамещение. Таким образом проявляется классический дисбаланс антимонопольной политики, направленной на развитие конкуренции, предупреждение дискриминации и установления монопольно высоких цен, и промышленной политики, ориентированной на привлечение средств и технологий в различные отрасли экономики и инвестиционные проекты, создание рабочих мест и рост промышленного производства.

¹³ О проблемах балансирования промышленной и конкурентной политики см.: [Авдашева, Шаститко, 2003].

Выводы и рекомендации

Результаты предыдущих исследований проблемы выбора режима исчерпания прав на объекты интеллектуальной собственности, а также проведенной в данной работе эмпирической оценки ценовых эффектов изменения режимов исчерпания прав на товарные знаки и анализа российского законопроекта позволяют понять, почему в России не утихают длительные дискуссии о запрете (ограничении) или легализации параллельного импорта.

Во-первых, результаты эмпирической оценки продемонстрировали неоднозначность ожидаемых ценовых эффектов от установления международного режима исчерпания прав на товарные знаки. Это может быть связано в том числе с параллельным влиянием на цены продукции иных факторов, проявляющихся как на макро-, так и на микроуровне. Таким образом, легализация параллельного импорта сама по себе не гарантирует снижения цен для потребителей брендовой продукции.

Во-вторых, помимо ценовых эффектов, введение международного режима исчерпания прав может привести к возникновению иных последствий, как положительных, так и негативных для российской экономики. К негативным последствиям можно отнести, в частности, дестимулирование инвестиций в российскую экономику как со стороны иностранных инвесторов, так и со стороны отечественных производителей, осуществляющих финансовые вложения в проекты, связанные с импортозамещением.

В связи с вышеизложенным при принятии конкретного решения об изменении режима исчерпания необходимо принимать во внимание весь спектр его последствий, а также масштабы каждого из них, что представляет собой довольно сложную задачу.

В случае же принятия окончательного решения в пользу легализации параллельного импорта в России и поэтапного изменения режима исчерпания прав на товарные знаки при отборе товарных категорий для досрочного введения международного режима исчерпания рекомендуется ориентироваться на критерии высокой доли импорта товара на российском рынке и отсутствие производства продукции на территории России. Эти критерии являются основными, особенно в текущих условиях непростых отношений России с западными странами.

Список литературы

Авдашева С., Шаститко А. Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России // Вопросы экономики, № 9, 2003. С.18–32.

Дроздов И., Иванов А. Параллельный импорт: преодоление мифа / В «Интеллектуальная собственность и развитие общества: время прагматики». М.: НИУ ВШЭ – Сколково, 2013.

Еременко В.И. Новый Таможенный кодекс и интеллектуальная собственность // Законодательство и экономика, № 2, 2004.

Исследование финансово-экономических последствий либерализации параллельного импорта в России. ООО «Международный институт маркетинговых и социальных исследований “ГФК-Русь”», 2013.

Легализация параллельного импорта и ее влияние на товарные рынки России. Аналит. отчет / Отв. ред. сер. В.В. Радаев; НИУ ВШЭ; ЛЭСИ. – М.: НИУ ВШЭ, 2011. – 176 с.

Об оценке потенциальных эффектов легализации параллельного импорта. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. Москва, 2013. – 28 с.

Ganslandt M., Maskus K. E. Parallel imports and the pricing of pharmaceutical products: evidence from the European Union // *Journal of Health Economics*. No. 23. 2005. P. 1035–1057.

Knox D., Richardson M. Trade policy and parallel imports // *European Journal of Political Economy*. Vol. 19. 2002. P. 133–151.

Li C., Maskus K. E. The impact of parallel imports on investments in cost-reducing research and development // *Journal of International Economics*. No. 68. 2006. P.443-445.

Maskus K. E., Chen Y. Vertical Price Control and Parallel Imports: Theory and Evidence // *Review of International Economics*. No. 12(4). 2000. P. 551–570;

NERA, SJ Berwin & Co. The Economic Consequences of the Choice of a Regime of Exhaustion in the Area of Trademarks. Final Report for DGXV of the European Commission. London, 1999.

Papadopoulos T. Copyright, Parallel Imports and National Welfare: The Australian Market for Sound Recordings // *The Australian Economic Review*. Vol. 33. No. 4. 2000. P. 337-48

Raff H., Schmitt N. Why parallel trade may raise producers' profits // *Journal of International Economics*. No. 71. 2007. P. 434–447.

Richardson M. An elementary proposition concerning parallel imports // *Journal of International Economics*. Vol. 56. 2002. P. 233–245.

Szymanski S., Valetti T., Demange G. Parallel Trade, Price Discrimination, Investment and Price Caps // *Economic Policy*. Vol. 20, No. 44. 2005. P. 705–749.

PRICE EFFECTS OF THE LEGALIZATION OF PARALLEL IMPORTS

Tatiana Radchenko

Analytical Center under the Government of the Russian Federation

Head of Department for Competition Policy

Ph.D. in Economics

(Moscow, Russia)

Ksenia Sukhorukova

National Research University "Higher School of Economics",

Junior Researcher

(Moscow, Russia)

Ruslan Levitsky

Research Student

MSU

Faculty of Economics

(Moscow, Russia)

Abstract

The article deals with the economic consequences of the legalization of parallel imports, the example illustrates the ambiguity of some markets price effects from the change of regime of exhaustion of rights ownership of the trademark in the short and medium term. It is shown that the complexity of a comprehensive analysis of all the positive and negative effects on the macro and micro levels for the economic welfare takes a decision on the issue of prohibitions, restrictions or liberalization of parallel imports into the category of political decisions. The article analyzes the processes in sphere of regulation of parallel imports in Russia.

Key words: parallel imports, exhaustion doctrine, price effects

JEL codes: F 100, F 130, F 290.