

# Параллельный импорт в России: области защиты, риска, потенциала<sup>1</sup>

**Т.А. РАДЧЕНКО**, кандидат экономических наук, Аналитический центр при Правительстве РФ, Центр исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХ и ГС при Президенте РФ.

E-mail: taradchenko@gmail.com

**А.Ю. ВОЛКОВ**, Управление по конкурентной политике Аналитического центра при Правительстве РФ, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». E-mail: volkovwho@gmail.com

**К.А. БАННИКОВА (СУХОРУКОВА)**, Управление по внешнеэкономической деятельности Аналитического центра при Правительстве РФ, Институт анализа предприятий и рынков Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», Москва.

E-mail: ksenia.sukhorukova@gmail.com

В 2014 г. Федеральная антимонопольная служба РФ предложила ввести международный принцип исчерпания прав на товарные знаки в России (легализовать параллельный импорт брендированной продукции) поэтапно для отдельных групп товаров. При этом критерии выбора товарных групп для первоочередного изменения режима импорта не были сформулированы. Авторы статьи попытались с учетом существующего опыта оценки эффектов параллельного импорта сформулировать критерии отбора товарных категорий для легализации параллельного импорта в первую очередь. Товарные группы выделялись на основе анализа состава «защищенных» товарных знаков (внесенных в ТРОИС), внешнеторговых потоков брендированной продукции и объемов инвестиций правообладателей в России.

*Ключевые слова:* международный принцип исчерпания прав; инвестиции; локализация; товарные знаки; брендированная продукция

## Постановка проблемы и мотивация

В общем случае первоначальную реализацию охраняемых авторским правом товаров может осуществлять только сам правообладатель или авторизованные им дистрибьюторы, но после первой продажи вступает в силу один из трех режимов исчерпания прав – национальный, региональный либо международный. В рамках *национального режима* правообладатель теряет право контролировать коммерческую эксплуатацию (перепродажу, аренду и т.д.) продукции, на которую распространяется его авторское,

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена при поддержке проекта, реализуемого под руководством С.Б. Авдашевой в рамках Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

патентное право на территории данной страны, но на экспорт все еще может ввести ограничения. При *региональном режиме* авторское право считается «исчерпанным» после реализации соответствующей продукции на территории региона (группы стран). Если же та или иная страна придерживается *международного режима* исчерпания прав, экспорт и импорт соответствующей продукции на ее территории могут осуществлять любые компании, не спрашивая согласия правообладателя.

В двух последних случаях мы говорим о так называемом параллельном импорте, который представляет собой ввоз на территорию страны/ группы стран товаров, производимых с использованием объектов интеллектуальной собственности независимыми (параллельными) импортерами.

Поводом для исследования проблематики параллельного импорта в России стала недавняя инициатива ФАС России по введению международного режима исчерпания авторских прав на брендируемую продукцию (на данный момент в стране действует региональный режим). По мнению ведомства, усиление внутрибрендовой конкуренции (имеется в виду конкуренция между оригинальными товарами, реализуемыми на территории страны авторизованными и независимыми импортерами) будет способствовать снижению цен для потребителей. Такому эффекту есть отдельные подтверждения в академической литературе [Ganslandt, Maskus, 2004]. Дополнительным аргументом для сторонников легализации параллельного импорта стало введение антироссийских санкций, ограничивающих доступ отечественных компаний к иностранному оборудованию и его обслуживанию.

В конце 2014 г. ФАС предложила для первоочередной легализации три товарные группы: парфюмерно-косметическую продукцию, автозапчасти, продукты питания. В рамках дальнейшей дискуссии о порядке перехода на международный режим на уровне ФАС и Евразийской экономической комиссии обсуждалась целесообразность изменения режима исчерпания прав также на рынках лекарств, медицинских изделий и техники, автозапчастей, электрической и бытовой техники, предметов одежды и безалкогольных напитков<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Отчет Евразийской экономической комиссии 2012, 2015, 2016 [Эл. ресурс]. URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC\\_ar2015\\_preview.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_ar2015_preview.pdf) (дата обращения: 08.06.2018).

Несмотря на то, что принятие окончательного решения по данному вопросу было отложено на неопределенный срок, обсуждение продолжается. Так, в апреле 2017 г. на заседании Коллегии ЕЭК был одобрен проект протокола, вносящего изменения в Договор о ЕАЭС в части наделения Евразийского межправительственного совета полномочиями по установлению международного принципа исчерпания прав на товарные знаки для отдельных товаров<sup>3</sup>.

Согласно официальной информации ЕЭК (по состоянию на май 2018 г.), ее позиция состоит в том, чтобы сохранить действующий региональный режим исчерпания прав на товарные знаки при возможности устанавливая изъятия для отдельных товарных категорий в тех случаях, когда это может привести к увеличению конкуренции и снижению цен<sup>4</sup>.

Чаще всего на уровне ЕАЭС возникает вопрос о легализации параллельного импорта лекарственных средств, однако конкретных решений пока не было принято. На уровне Российской Федерации речь идет (по состоянию на апрель 2016 г.) в первую очередь о медизделиях, лекарственных средствах и автозапчастях<sup>5</sup>.

Однако у идеи легализации параллельного импорта есть и противники, которые обращают внимание на то, что ныне действующий режим более лоялен к производителям, обеспечивает более привлекательные условия для иностранных инвестиций и локализации производства на территории России за счет сокращения срока окупаемости. Курс на импортозамещение и снижение уровня импортозависимости экономики, резкое удорожание импорта в результате девальвации рубля также вступают в противоречие с идеей легализации параллельного импорта. Кроме того, доверять поставки социально значимых товаров, например, медицинского оборудования и его комплектующих, неавторизованным поставщикам и сервисным организациям может быть просто опасно.

В этой связи мы разделяем точку зрения о необходимости отбора товарных категорий для «пилотного» внедрения международного режима исчерпания прав на товарные знаки, что

---

<sup>3</sup> Официальный сайт Евразийской экономической комиссии URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/26-04-2017.aspx> (дата обращения: 19.08.2018).

<sup>4</sup> Там же. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/21-05-20158-4.aspx> (дата обращения: 19.08.2018).

<sup>5</sup> Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации. URL: <https://fas.gov.ru/news/4200> (дата обращения: 19.08.2018).

позволило бы оценить эффекты и риски для соответствующих рынков и целесообразность расширения режима на другие товарные группы. Задачей данного исследования было определение критериев такого отбора и выявление товарных групп, наиболее подходящих на роль «пилотов».

### **Исследование параллельного импорта**

Во всех странах применяются разные режимы исчерпания прав на объекты интеллектуальной собственности. Так, США фактически применяют национальный режим для патентов и товарных знаков, за тем исключением, когда товарные знаки в США и за рубежом являются собственностью одного и того же юридического лица (или их правообладатели входят в одну группу компаний). При этом для того, чтобы добиться запрета на импорт в страну товаров под своим брендом, правообладатель должен доказать, что эти товары по качеству отличаются от оригинальной продукции, авторизованной для реализации в стране [Maskus, Chen, 2004; Swedish., 2003].

Похожий подход используется в Японии. В Австралии – только в отношении патентов. Для товарных знаков Австралия применяет международный режим при условии соответствия товара качественным характеристикам продукции, поставляемой правообладателем, и исключения неверной идентификации товара потребителями<sup>6</sup>. Параллельный импорт брендовой продукции разрешен в тех случаях, когда правообладатель в стране-импортере и в стране-экспортере фактически является одним и тем же лицом и если в контракте правообладателя с авторизованным зарубежным дистрибьютором отсутствует запрет на поставки продукции в страну-импортера. Помимо этого, в Японии для параллельного импорта устанавливается обязательный критерий соответствия качества ввозимого товара качеству продукции, реализуемой в стране самим правообладателем или его авторизованными дистрибьюторами<sup>7</sup>.

«Чистый» национальный режим исчерпания прав на товарные знаки и патенты применяется в Бразилии, «чистый»

---

<sup>6</sup>INTA. International Trademark Association Position Paper on Parallel Imports. 2015.

<sup>7</sup> WIPO. Exceptions and limitations to patent rights: Exhaustion of patent rights // World Intellectual Property Organization. Standing Committee on the Law of Patent, Document Code SCP/21/7. 2014.

международный – в Чили и Индии (в последнем случае – только в отношении патентов). Ярким примером регионального режима является Европейский союз, страны-участницы которого могут свободно обмениваться любой продукцией, произведенной с использованием интеллектуальной собственности (включая как патенты, так и товарные знаки или авторское право), при этом запрещен параллельный импорт таких товаров из-за пределов ЕС. В Российской Федерации с конца января 2002 г. действовал национальный режим исчерпания прав на товарные знаки [Радченко и др., 2014].

Наиболее ожидаемым следствием легализации параллельного импорта является сокращение стоимости брендированной продукции за счет развития конкуренции между официальными дилерами правообладателя и независимыми импортерами. К примеру, на рынке лекарственных средств Швеции параллельный импорт привел к сокращению цен производителей на 12–19% [Ganslandt, Maskus, 2004]; на рынке противодиабетических лекарств Германии в 2004–2010 гг. цены на патентованные средства снизились на 11% [Duso et al., 2014]. Аналогичные последствия изменения режима исчерпания собственности зафиксированы на других рынках. Так, изучив цены на цифровое фото, видеоаппаратуру на портале NexTag.com, исследователи пришли к выводу, что конкуренция с более дешевыми импортными аналогами приводит к сокращению средней, медианной и минимальной цен брендированной продукции на 3–4,8%. Они объясняют это стремлением интернет-магазинов сохранить таким образом объемы продаж [Thompson, 2009].

Однако далеко не все исследования фиксируют положительное влияние параллельного импорта на ценовую конкуренцию. Так, некоторые авторы отмечают, что независимые импортеры часто склонны копировать ценовое поведение правообладателей, что может привести не к снижению, а к росту цены на брендированные товары [Kanavos, Vandoros, 2010]. Анализ эффектов параллельного импорта на фармацевтическом рынке в странах ЕС в 1997–2002 гг. показал, что параллельно импортируемые лекарства продавались ненамного дешевле, чем продукция правообладателей [Kanavos, Costa-Font, 2005]. Исследователи заключили, что параллельный импорт не оказал влияния на доступ

пациентов к лекарственным средствам, а экономия медицинских страховых компаний была довольно скромной и в абсолютном, и в относительном выражении. Для шести анализируемых стран (Норвегия, Германия, Швеция, Дания, Великобритания, Нидерланды) она составила 0,3–2,2% от общего объема рынка [Kanavos et al., 2004].

Вместе с тем легализация параллельного импорта может привести к обострению *неценовой* конкуренции между авторизованными и независимыми поставщиками брендовой продукции. Так, производитель получает стимул развивать сопутствующий сервис для своих товаров (причем и на том рынке, где присутствует параллельный импорт, и на том, откуда этот импорт идет). Это позволяет ему выделиться в глазах потребителей, создать у последних восприятие параллельно импортируемых товаров как инфериорных и реализовывать политику ценовой дискриминации по отношению к независимым поставщикам [Travani et al., 2016].

Параллельный импорт может также стимулировать производителей повышать качество своей продукции в целом. Например, в Новой Зеландии параллельный импорт фильмов на DVD в 1998–2001 гг. привел к падению прибылей кинотеатров и лицензионных дистрибьюторов, что вынудило последних ускорить релиз новых фильмов в этой стране [Burgess, Evans, 2005].

Как правило, параллельный импорт приводит к перераспределению прибыли между правообладателем и независимыми импортерами. Это было продемонстрировано, в частности, на примере рынка патентованных лекарственных средств [Dubois, Saethre, 2018]: авторы показали, что прибыль розничных продавцов (в данном исследовании это были аптеки) и параллельных импортеров выросла за счет сокращения доходов производителей. Обследование германского рынка противодиабетических лекарств в 2004–2010 гг. выявило, что вследствие введения параллельного импорта прибыли производителей оригинальных препаратов ежегодно снижались на 18 млн евро (или 37%), при этом треть разницы прибылей перераспределялась на параллельных импортеров [Duso et al., 2014].

По мнению некоторых авторов, сокращение прибылей производителей может снижать их стимулы к инвестированию в продуктовые инновации и в исследования и разработки в целом

[Rozek, Rapp, 1992]. Другие, напротив, отмечают положительное влияние параллельного импорта на инновационную активность производителей [Mantovani, Naghavi, 2012]. Очевидно, характер такого влияния зависит от структуры конкретного рынка. Если производитель занимает на нем монопольное положение, параллельный импорт негативно сказывается на его R&D-расходах. Если же на рынке наблюдается дуо- или олигополия, ослабление таможенной защиты окажет стимулирующее влияние на такие инвестиции [Hwang et al., 2014].

В других работах отмечается, что положительное или отрицательное влияние параллельного импорта на стимулы производителей к инновациям зависит от величины транспортных расходов и предельных издержек производства до и после успешной инновации [Li, 2006]. Кроме того, играет роль также наличие/отсутствие у производителя другого продукта, являющегося близким аналогом параллельно импортируемого, и разница в транспортных издержках по их доставке. Так, если расходы на транспортировку нового продукта выше, чем у параллельно импортируемого товара, оптовая цена его реализации как в стране изготовителя, так и за рубежом будет выше. В результате первоначальный товар будет более активно экспортироваться за рубеж, тогда как на «домашнем» рынке производитель будет получать выгоду от реализации нового товара-заменителя [Li, Robles, 2007].

Помимо описанных негативных эффектов параллельного импорта, стоит обратить внимание также на рост рисков, связанных с увеличением импорта контрафактной продукции и сокращением стимулов правообладателей вкладывать средства в локализацию производства в стране ввоза. Эти моменты практически не анализировались в рамках академических исследований, хотя некоторые эксперты на них указывали. Так, опрос российских предпринимателей в 2013 г. показал, что в связи с возможной легализацией параллельного импорта они ожидают снижения рентабельности бизнеса правообладателей на 30–50% в зависимости от отрасли; сокращение локализованных производственных мощностей на 20% в течение первого года, роста объема контрафактной продукции – на 10–30% [ООО «Международный...», 2013].

## Данные и методика анализа

В исследовании использовались данные Таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности (ТРОИС)<sup>8</sup>, таможенной статистики за 2014–2015 гг. по товарным знакам, внесенным в ТРОИС, а также информация из открытых источников об инвестициях иностранных компаний, локализовавших свое производство на территории России.

ТРОИС создан в целях защиты прав и интересов правообладателей и борьбы с контрафактом. В частности, ФТС России предотвращает незаконный (без разрешения правообладателей) провоз через таможенную границу товаров, торговые знаки которых указаны в реестре. По состоянию на декабрь 2015 г. в ТРОИС содержались 1370 брендов (товарных знаков, ТЗ) с охватом 46 стран, 638 правообладателей и 22 991 товарной позиции<sup>9</sup>, сгруппированных в 67 укрупненных товарных категорий.

Следует отметить наличие в ТРОИС 45 (7% от общего числа) правообладателей, зарегистрированных в разных странах, но относящихся к одной группе лиц. Они образуют 15 групп лиц. Ввиду невысокой доли таких правообладателей в рамках проведенного анализа мы пренебрегали их принадлежностью к одним и тем же группам и включили в обследование на общих основаниях.

Анализ объемов импорта за 2014–2015 гг. и размеров инвестиций осуществлялся в рамках выделенных укрупненных товарных категорий.

## Результаты анализа

Анализ состава брендов, включенных в ТРОИС, показал, что наиболее активно этот механизм защиты своих интересов на территории нашей страны используют правообладатели из России, США, Германии, Франции, Японии и Республики Корея. На эти страны приходится 76,6% всех товарных позиций. По их количеству лидирует Россия (27,4% товарных позиций), следом идут США (17%), Германия (10%), Франция (7%) и Япония (7%).

---

<sup>8</sup> Отчет Евразийской экономической комиссии 2012, 2015, 2016 [Эл. ресурс]. URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC\\_ar2015\\_preview.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_ar2015_preview.pdf) (дата обращения: 08.06.2018).

<sup>9</sup> Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации. URL: <https://fas.gov.ru/news/4200> (дата обращения: 19.08.2018).

Эти же страны лидируют и по числу правообладателей, внесших свои товарные знаки в ТРОИС.

По количеству внесенных в реестр товарных позиций крупнейшими правообладателями являются ОАО «АвтоВаз» (с брендами Lada, Calina/Kalina, Samara, Priora, Lada Revolution), шведская компания Atlas Copco Aktiebolag (основной бренд Atlas Copco), немецкая Andreas Stihl AG & Co. KG (STIHL), американская Caterpillar Inc. (CAT и Caterpillar). Их бренды внесены в реестр по широкому перечню товарных категорий вне зависимости от основной производимой продукции.

Больше всего товарных позиций сконцентрировано в трех группах: «Одежда, обувь, сумки и головные уборы» (19,3%), «Оборудование и механические устройства» (10,5%) и «Электрические машины и оборудование» (7%) (табл. 1).

Таблица 1. Топ-10 товарных категорий в составе ТРОИС

Наименование укрупненной товарной категории	Число брендов, ед.	Число товарных позиций в ТРОИС, всего, ед.	Наименование укрупненной товарной категории	Число брендов, ед.	Число товарных позиций в ТРОИС, всего, ед.
Одежда, обувь, сумки и головные уборы	251	429	Недрагоценные металлы и изделия из них	181	784
Оборудование и механические устройства	281	404	Алкогольные напитки	187	646
Электрические машины и оборудование	254	663	Инструменты	160	644
Кондитерские изделия	139	112	Звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука	147	606
Измерительные инструменты и аппараты	170	819	Средства автомобильного транспорта, их части	173	591

**Источник:** Аналитический центр при Правительстве РФ (по данным ФТС России на 01.02.2016).

Анализ внешнеторгового оборота брендируемой продукции в 2014–2015 гг. позволил оценить фактическую интенсивность использования таможенной защиты по защищенным (внесенным в ТРОИС) брендам. Всего за этот период в Россию было

ввезено 6,7 млн наименований продукции под защищенными торговыми марками на общую сумму 64 млрд долл., экспорт составил 3,2 млрд долл. (254 тыс. наименований). Доля защищенного импорта в общем объеме импорта в стоимостном выражении – 13,7%, защищенного экспорта – 0,4% (при исключении категории «Топливо минеральное, нефть» – 2,1%). Таким образом, несмотря на то, что в ТРОИС включено довольно много товарных позиций российских правообладателей, на практике его защитой пользуются преимущественно иностранные производители. Наибольший объем защищенного импорта в Россию в указанном периоде поступил из Германии (10,1 млрд долл., или 15,7% от общего объема), Китая (6,7 млрд долл., или 10,4%) и Швеции (4,4 млрд долл., или 6,9%) (табл. 2).

Таблица 2. Распределение «защищенного» импорта по странам отправления, 2014–2015 гг.

Страна	Объем «защищенного» импорта		Количество уникальных ТЗ, под которыми осуществляли поставки в 2015 г.	Количество уникальных правообладателей, осуществлявших поставки в 2015 г.
	в стоимостном выражении, млн долл.	в количественном выражении (тыс. поставок)		
Германия	10 119	1422	467	263
Китай	6734	170	217	171
Швеция	4350	244	47	40
Польша	4079	617	286	166
Эстония	3893	144	122	90
Южная Корея	3259	175	89	73
Нидерланды	3 106	428	163	119
Япония	2 802	471	94	77
Бельгия	2748	585	145	95
Великобритания	2075	211	117	90
Финляндия	2011	460	214	152
Вьетнам	1 920	37	21	19
Чехия	1 807	167	96	75
Словакия	1 721	50	50	39
Иные	8 226	901	-	-
Всего	64 174	6672	831	456

**Источник:** Аналитический центр при Правительстве РФ (по данным таможенной статистики).

В разрезе укрупненных товарных категорий 68% защищенного импорта за 2014–2015 гг. пришлось на автотранспорт, оборудование и аудиоаппаратуру. При этом по категории «Средства автомобильного транспорта и их части» более половины (52%) импорта поступает под защищенными товарными знаками. Высока доля защищенного импорта и в таких категориях, как звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура (34%), алкогольные напитки (33%), туалетные и гигиенические средства (33%), моторные транспортные средства специального и промышленного назначения (25%), косметические средства и принадлежности (23%), бытовая техника и электроника (22%) и изделия и принадлежности для досуга и спорта (20%).

Защищенный экспорт в исследуемый период направлялся в основном в Украину (23%), Германию (8,1%) и Азербайджан (6,7%). В разрезе товарных категорий наибольший объем пришелся на средства автотранспорта и их части (20%), моторные транспортные средства специального и промышленного назначения (14%), кондитерские изделия (8,7%) и оборудование и механические устройства (8,4%). Из российской брендирующей продукции на экспорт поставляется в основном продукция отечественного автопрома, алкоголь, а также зарубежных компаний, локализовавших производство в России.

Общий объем инвестиций зарубежных компаний в создание производственных мощностей в России, по грубым (минимальным) оценкам за 1994–2015 гг., составил около 548 млрд руб. (4,3% от всего объема инвестиций, привлеченных в небанковский сектор). Большая часть этих средств вложена в производство автотранспорта, пищевых продуктов, кондитерских изделий, оборудования и механических устройств. При этом некоторые правообладатели не озаботились таможенной защитой (внесением в ТРОИС) отдельных наименований своей продукции, производимой на территории России (табл. 3).

Интересно, что наибольшая доля инвестиций в российское производство со стороны компаний-правообладателей (не менее 5,1% в общем объеме инвестиций в небанковский сектор) отмечалась в период 1999–2002 гг., то есть до введения национального режима исчерпания прав на товарные знаки и легализации параллельного импорта (конец декабря 2002 г.). С 2003 по 2015 гг. этот показатель не поднимался выше 3,5%. На наш взгляд, это

позволяет предположить, что таможенная защита бренда имеет гораздо меньшее значение для зарубежных правообладателей, чем общая экономическая ситуация, рост доходов населения, девальвация рубля и относительное снижение издержек производства за счет локализации.

**Таблица 3. Распределение производственных мощностей компаний-правообладателей по выпускаемой продукции**

Наименование укрупненной товарной категории	Объем выручки в 2014 г., млрд руб.	Доля выручки от производства товаров, внесенных в ТРОИС, %	Оценка объемов инвестиций в 1991–2015 гг., млрд руб.	Доля инвестиций в производство товаров, внесенных в ТРОИС, %
Средства автомобильного транспорта, их части	824	97	159	97
Алкогольные напитки	184	79	31	85
Оборудование и механические устройства	131	97	41	84
Табачная продукция	128	100	36	100
Кондитерские изделия	123	70	43	68
Пищевые продукты	116	32	60	35
Химическая продукция	76	78	5	82
Косметические средства и принадлежности	66	100	34	100
Бытовая техника и электроника	62	100	13	100
Корм для животных	59	61	29	67
Чистящие средства	59	100	5	100
Электрические машины и оборудование	45	100	2	100
Чай, кофе, какао, специи	25	100	21	100
Растительные соки, жиры, масла и экстракты	24	100	4	100
Иные	121	83	64	81
Всего	2044	88	548	83

**Источник:** Аналитический центр при Правительстве РФ (по данным таможенной статистики, СПАРК, информационных агентств).

## Выводы и рекомендации

Экономические и социологические исследования эффектов параллельного импорта предлагают набор аргументов как за, так и против введения международного режима исчерпания прав на товарные знаки. Основной ожидаемый положительный

эффект от его легализации – снижение цен на брендованную продукцию в результате усиления внутривидовой конкуренции. Именно на этом тезисе основывается позиция ФАС России, которая в 2014 г. предложила осуществить поэтапный переход на международный режим исчерпания прав, легализовав параллельный импорт в первую очередь на рынках парфюмерно-косметической продукции, автозапчастей, продуктов питания, лекарств, медицинских изделий и безалкогольных напитков. Из других положительных эффектов легализации параллельного импорта стоит отметить развитие неценовой конкуренции между поставщиками брендованных товаров и стимулирование правообладателей к повышению качества продукции и сопутствующих услуг. Среди возможных негативных последствий выделяются сокращение стимулов правообладателей к локализации производства на территории страны-импортера и возможный рост импорта контрафактной продукции.

Таким образом, если мы решим реализовать поэтапный переход к международному режиму исчерпания прав, можно предложить следующие критерии для выбора тех товарных групп, в отношении которых параллельный импорт может быть легализован в первую очередь.

1. Чтобы ценовой эффект был верифицируемым и прозрачным для анализа, удобнее всего пилотировать реформу на относительно массовых товарах, во-первых, с эластичным спросом по цене и, во-вторых, – с хорошо наблюдаемыми ценами.

2. Чтобы минимизировать риск негативного влияния на окупаемость инвестиций в локализацию производства на территории России, желательно выбрать в качестве пилотных те группы товаров, по которым объем таких инвестиций относительно невелик.

3. Параллельный импорт целесообразно легализовать в первую очередь по тем товарным категориям, которые импортируются в Россию в больших объемах и при этом не сопровождаются инвестициями в российскую экономику.

На основе этих критериев, а также с учетом проведенного анализа таможенной статистики, объемов зарубежных инвестиций в российскую экономику, можно предложить для первоочередного перехода на международный режим исчерпания прав следующие товарные категории: «Одежда, обувь, сумки и головные уборы», «Аксессуары», «Печатная и полиграфическая

продукция», «Бумажная продукция», «Текстильные материалы и текстильные изделия», «Оптические инструменты и аппараты» и «Фото- и кинотовары».

## Литература/ References

ООО «Международный институт маркетинговых и социальных исследований “ГфК-Русь”». Исследование финансово-экономических последствий либерализации параллельного импорта в России. 2013 / International institute of marketing and social research GfK-Rus Ltd. (2013). Issledovanie finansovo-ekonomicheskikh posledstviy liberalizatsii paralelnogo importa v Rossii [Research on the financial and economic consequences of parallel import liberalization in Russia]. (In Russ.).

Радченко Т.А., Сухорукова К.А., Левицкий Р.Ю. Ценовые эффекты легализации параллельного импорта // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова. 2014. Т. 6. № 3. С. 7–24 / Radchenko T.A., Sukhorukova K.A., Levitsky R.Y. (2014). Tsenovyye efektyi legalizatsii paralelnogo importa [Price effects of the legalization of parallel imports]. *Nauchnye Issledovaniya Ekonomicheskogo Fakulteta. Elektronnyy Zhurnal Ekonomicheskogo Fakulteta MGU imeni M.V. Lomonosova*, 6, 3, pp. 7–24. (In Russ.).

Burgess M., Evans L. (2005). Parallel importation and service quality: An empirical investigation of competition between DVDs and cinemas in New Zealand. *Journal of Competition Law and Economics*, 1, 4. Pp. 747–770. Doi: 10.1093/joclec/nhi022

Dubois P., Saethre M. (2018). On the effect of parallel trade on manufacturers' and retailers' profits in the pharmaceutical sector. *CEPR Discussion Paper*, № DP12649.

Duso T., Herr A., Suppliet M. (2014). The welfare impact of parallel imports: A structural approach applied to the German market for oral anti-diabetics. *DIW Berlin Discussion Paper*, № 1373.

Ganslandt M., Maskus K.E. (2004). Parallel imports and the pricing of pharmaceutical products: Evidence from the European Union. *Journal of Health Economics*, 23, 5. Pp. 1035–1057. Doi: 10.1016/j.jhealeco.2004.03.005

Hwang H., Peng C.H., Shiha P.C. (2014). Parallel imports, product innovation and market structures. *International Review of Economics and Finance*, 34. Pp. 237–245.

Iravani F., Dasu S., Ahmadi R. (2016). Beyond price mechanisms: How much can service help manage the competition from gray markets? *European Journal of Operational Research*, 252, 3. Pp. 789–800.

Kanavos P., Costa-Font J. (2005). Pharmaceutical parallel trade in Europe: Stakeholder and competition effects. *Economic Policy*, 20, 44. Pp. 751–798. Doi: 10.1111/j.1468-0327.2005.00150.x

Kanavos P., Costa-i-Font J., Merkur S., Gemmill M. (2004). The economic impact of pharmaceutical parallel trade in European Union Member States: A stakeholder analysis. *LSE Health and Social Care, London School of Economics and Political Science*, Special Research Paper.

Kanavos P., Vandoros S. (2010). Competition in prescription drug markets: Is parallel trade the answer? *Managerial and Decision Economics*, 31, 5. Pp. 325–338. Doi: 10.1002/mde.1486

Li C. (2006). Competition, parallel imports and cost-reducing innovation. *Scottish Journal of Political Economy*, 53, 3. Pp. 377–397. Doi: 10.1111/j.1467–9485.2006.00385.x

Li C., Robles J. (2007). Product innovation and parallel trade. *International Journal of Industrial Organization*, 25, 2. Pp. 417–429.

Mantovani A., Naghavi A. (2012). Parallel imports and innovation in an emerging economy: The case of Indian pharmaceuticals. *Health Economics*, 21, 11. Pp. 1286–1299. Doi: 10.1002/hec.1790

Maskus K.E., Chen Y. (2004). Vertical price control and parallel imports: Theory and evidence. *Review of International Economics*, 12, 4. Pp. 551–570. Doi: 10.1111/j.1467–9396.2004.00467.x

Rozek R.P., Rapp R.T. (1992). Parallel trade in pharmaceuticals: The impact on welfare and innovation. *Journal of Economic Integration*, 7, 2. Pp. 181–203.

Swedish Competition Authority (2003). High prices in Sweden – a result of poor competition? *Swedish Competition Authority Report*.

Thompson S. (2009). Grey power: An empirical investigation of the impact of parallel imports on market prices. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9, 3. Pp. 219–232. Doi: 10.1007/s10842–008–0034–1.

Статья поступила 05.10.2018.

## Summary

**Radchenko T.A.** Center for Competition and Economic Regulation Research of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,

**Volkov A. Yu.**, Directorate for Competition Policy of the Analytical Center for the Government of the Russian Federation, National Research University Higher School of Economics,

**Bannikova (Sukhorukova) K.A.**, Department for Foreign Economic Activity of the Analytical Center for the Government of the Russian Federation Institute for Industrial and Market Studies of National Research University Higher School of Economics, Moscow

### Parallel imports in Russia: Areas for Protection, Risk, Development

In 2014 FAS of Russia proposed to introduce international exhaustion of trademarks rights regime in Russia (legalize parallel import of branded products) step by step for different product groups. Meanwhile FAS of Russia did not present criteria for selection of product groups for introduction of international exhaustion of rights at first. An objective of this study was to formulate criteria for selection of product categories for parallel imports legalization in the first place on the basis of existing experience of the assessment of parallel imports legalization effects and to identify these categories taking into consideration the analysis of the composition of “protected” trademarks (included in TROIS), international trade flows of branded goods and the volume of investments of the right holders in Russia.

*International exhaustion of rights; investments; localization; trademarks; branded products*