

# СТЕНОГРАММА КРУГЛОГО СТОЛА «ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА: РИСКИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ»

г. Москва, 2 июля 2013 года  
Аналитический центр при Правительстве РФ

**Радченко Т. А.:** Хочу поблагодарить, что нашли возможность поучаствовать в данном круглом столе. Тема сегодняшнего обсуждения посвящена актуальному и крайне дискусионному вопросу. Мы обсуждаем легализацию параллельного импорта<sup>1</sup> в контексте рисков для инвесторов, в том числе потенциальных, и для производителей, локализовавших свое производство на территории России. Дискуссия по этому вопросу ведется уже много месяцев, в том числе на площадке Открытого правительства, эксперты которого присутствуют сегодня здесь. Обсуждение показывает, что среди органов власти, экспертного сообщества и бизнес-сообщества существует ряд аргументов как в пользу легализации, так и против нее. Думаю, что сегодняшние дискуссии и доклады в очередной раз это покажут. Вместе с тем, если посмотреть дискуссию последнего месяца, становится очевидным, что она смещается в сторону неминимости легализации. Наряду с этим нам нужно найти способы, возмож-

ности и инструменты, которые снизили бы риски и возможные потери для инвесторов, уже внесших свои инвестиции в мощности и производство, и попытаться определить, как можно минимизировать их издержки, связанные с этим.

В раздаточном материале представлены следующие вопросы для обсуждения:

Окажет ли легализация параллельного импорта значимое влияние на финансовое положение и стратегии иностранных и отечественных инвесторов, в частности на реализацию инвестиционных проектов по размещению производственных и сбытовых мощностей в России?

Каковы основные источники потерь от легализации параллельного импорта для инвесторов? Можно ли оценить эти потери количественно? Каким образом они транслируются в потери для госбюджета и населения?

Существуют ли позитивные последствия легализации параллельного импорта для инвесторов? Можно ли оценить их количественно? Стоит ли ожидать расширения ассортимента импортируемых товаров и снижения издержек на закупку комплектующих и сырья?

Приведет ли легализация параллельного импорта к увеличению импорта контрафактной продукции?

Оправдывают ли цели легализации параллельного импорта, в частности развитие конкуренции, возможные потери инвесторов? Можно ли оценить общий баланс выгод и из-

---

<sup>1</sup> *Параллельный импорт* — это ввоз товаров, на которые право интеллектуальной собственности было исчерпано, через каналы, не связанные напрямую с правообладателем (производителем) и являющиеся альтернативными авторизованной дистрибуции. *Исчерпание права интеллектуальной собственности* означает потерю исходным правообладателем возможности ограничивать дальнейшее коммерческое использование объекта, защищенного правом интеллектуальной собственности, после введения этого объекта в хозяйственный оборот.

держек от легализации параллельного импорта в масштабах национальной экономики?

Кто является бенефициарами и пострадавшими от того или иного решения по легализации параллельного импорта?

Следует ли говорить о необходимости применения компенсационных мер в пользу пострадавших со стороны бенефициаров при принятии того или иного решения?

В рамках дискуссии хотелось бы, чтобы присутствующие эксперты попытались сформулировать свои оценки и мнения относительно поставленных вопросов. Сегодняшний круглый стол мы будем модерировать с коллегами из проектного офиса Открытого правительства.

Представлю порядок и регламент работы. После вступительного слова будет предоставлено слово докладчикам. Время регламентировано — до 10 минут.

После каждого доклада можно будет задать один-два уточняющих вопроса. Остальные содержательные вопросы предлагаю задавать после всех четырех докладов.

После этого предлагаю приступить к дискуссии и в целях соблюдения регламента прошу направлять мне свои записки, кто хочется высказаться по теме сегодняшней дискуссии. Для экспертов, которые сидят не за круглым столом, будет работать микрофон.

Прошу, вступительное слово Жданову Сергею Андреевичу.

**Жданов С. А., заместитель директора Департамента государственного регулирования внутренней торговли Министерства промышленности и торговли Российской Федерации):** Дорогие организаторы, спасибо, что вы нас собрали сегодня. Действительно очень важное мероприятие. Надеюсь, что результат нашей встречи будет очень значителен в решении проблемы, ради которой мы собрались. Проблема эта — легализация параллельного импорта и риски для инвесторов.

Я зам. директора департамента регулирования внутренней торговли Министерства

промышленности и торговли. Расскажу, что в этом направлении делает наше министерство. Мы приступили к изучению указанной проблемы, проводим совещания, консультации с представителями инвесторов, локализовавшими здесь свои производства. Уже выработалась позиция нашего министерства, которая кажется нам правильной, но она не поддерживает легализацию параллельного импорта, так как это принесет, на наш взгляд, ощутимые проблемы промышленности.

Первое, все, кого мы собирали, — это представители и «М.Видео», и других компаний, вложивших деньги в нашу экономику, — достаточно категорично говорят о том, что это не тот путь, который бы приветствовал инвестор, серьезно задумывающийся о развитии нашей экономики. Звучат рассуждения, что если наше законодательство будет развиваться в таком направлении, то, возможно, они покинут отрасль и не будут инвестировать в нашу промышленность.

Мне и нашему министерству кажется, что к этим словам надо прислушаться. Потому что если сейчас мы едем в сторону Калуги по Киевской дороге, то мы видим индустриальные пейзажи, которые вселяют определенные надежды и говорят о том, что мы движемся в правильном направлении. Давайте прислушаемся к тем, кто уже присутствует на нашем инвестиционном рынке.

Второе — конечно, очень важный момент, который тоже заставляет задуматься о преждевременности таких шагов — это нестабильность нашего законодательства. Инвестор должен понимать, по каким правилам он играет. И нам надо создавать наиболее благоприятный климат для инвестирования.

Я нахожусь в такой консультационной системе с 1988 года, когда я пришел работать в Торгово-промышленную палату СССР, где было объединение «Союзпатент». В рамках «Союзпатента» имелся консультационный центр. Мы принима-

ли участие в создании первых совместных предприятий. На тот момент в законодательстве, конечно, была не совсем та картина, о которой мы сейчас говорим. В законодательстве присутствовали изъятия для служебного пользования. Вы приходите, разговариваете о том, как вам инвестировать, как создавать здесь юридические лица. И не подозреваете, что вас ждет дальше. Здесь мы создаем такую же ситуацию для инвесторов. Не совсем понятно, что будет завтра. Они будут напрягаться. Шувалов Игорь Иванович, первый заместитель председателя Правительства Российской Федерации, как раз говорит о необходимости обеспечения стабильности и предсказуемости условий инвестиционной деятельности. Спасибо за внимание.

**Радченко Т. А.:** Спасибо. По итогам круглого стола будут собраны предложения и переданы в органы власти, которые занимаются реализацией протокола и поручений Игоря Шувалова. Слово для первого доклада предоставляется Семенову Анатолию Вячеславовичу.

**Семенов А. В., представитель Уполномоченного по защите прав предпринимателей при Президенте РФ в сфере интеллектуальной собственности:** Спасибо большое. Хотелось сделать небольшую реплику сразу. Сергей Андреевич, Ваша позиция понятна, как министерства, отвечающего за развитие промышленности и торговли внутри нашего государства. Но я призывал бы не замыкаться исключительно границами Российской Федерации, понимая, что сейчас конкуренция происходит не только на российском, но и на международном рынке. Насколько показывает динамика развития нашей конкурентоспособности (во всяком случае — по последним показателям), запрет параллельного импорта, введенный с 2002 до 2013 года, почему-то не привел к существенному увеличению конкурентоспособности российской промышленности, по крайней мере, в сфере товаров высокого передела. Поэтому хоте-

лось отметить, что сейчас нельзя говорить о том, что наша страна может придерживаться той же логики, которой она придерживалась, скажем, до вступления в ВТО. Иначе не очень понятно, зачем мы в нее вступали.

Безусловно, законы нужно принимать, понимая, для чего мы это делаем, а не просто копируя их с других замечательных государств, которые нам очень нравятся. Но почему-то они все-таки несколько другие.

Нужно понимать, почему возникает параллельный импорт. Он возникает как естественная реакция свободного рынка на три вида дискриминации конкретной территории некоего государства: ценовая, качественная или ассортиментная дискриминация. Причем она может быть как намеренной, так и случайной.

Соответственно, смысл деятельности параллельных импортеров кардинальным образом отличается от деятельности собственно правообладателей. Они не занимаются продвижением товарных знаков, развитием производства или еще какими-то благородными вещами, которые им приписываются так, что они должны этим заниматься. У них совершенно другая рыночная функция — они выравнивают перекосы снабжения определенных территорий по качеству, цене или ассортименту.

Следовательно, для того, чтобы отрегулировать баланс интересов правообладателей и общества, государства различных стран применяют, в основном, три наиболее известных принципа исчерпания прав. Это *национальный принцип*, когда права исчерпываются только на территории рынка конкретного государства. Это означает, что товар становится легальным только после его продажи на территории соответствующего государства самим правообладателем или с его согласия. *Региональный принцип* — это когда некая группа государств, вроде Евросоюза или Таможенного союза, решает объединить свои территории в единое экономическое пространство и, соответственно, разрешает легальный параллельный им-

порт в рамках своей территории. *Международный принцип* — это когда легальным является товар, проданный правообладателем в любой стране мира. И сейчас о том, о чем в конце мы немножко поговорим, это новое для наших стандартных пониманий вопроса. *Транснациональный принцип исчерпания прав*, не всегда так называемый, давно известен, скажем, Японии и многим другим государствам. Но об этом чуть позже.

При принятии решения, какой же принцип исчерпания годится для конкретной страны, скажем, годится ли для России тот же принцип исчерпания, что и для высокоразвитых стран Европы, нам необходимо, безусловно, обратиться к статистике: экспорт/импорт РФ в Белоруссию и Казахстан (БК) за 2007 год — 29,1/13,5 млрд долл.; экспорт/импорт РФ в дальнее зарубежье за 2007 год — 299,8/169,8 млрд долл.<sup>2</sup>

Как видно, экспорт-импорт Российской Федерации в дальнее зарубежье намного превосходит экспорт-импорт Российской Федерации с ближайшими нашими коллегами по Таможенному союзу (Беларусь и Казахстан).

И, соответственно, локальный оборот нашего региона составляет всего-навсего 9,6% внешней торговли. То есть от объединения в Таможенный союз и от введения регионального принципа исчерпания ничего не поменялось. Деньги также выводятся за границу. Наш таможенный союз все так же импортозависим и не самодостаточен.

В статистике по Евросоюзу ситуация кардинальным образом отличается: внутренний экспорт/импорт стран Евросоюза за 2009 год — 2,19/2,12 трлн евро; внешний экспорт/импорт Евросоюза за 2009 год — 1,09/1,2 трлн евро<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Внешняя торговля Российской Федерации (по данным таможенной статистики) <http://gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/trade/#>.

<sup>3</sup> External and intra-EU trade — statistical yearbook [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product\\_details/publication?p\\_product\\_code=KS-GI-10-002](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-GI-10-002).

Соответственно, внутренняя торговля составляет 200% внешней. В такой ситуации можно озадачиться вопросом регионального исчерпания прав, поскольку Евросоюз самодостаточен. Они себя и так всем обеспечивают, и, в общем, могут поиграть в эту крепость-Европу, позащищать себя от американцев и китайцев.

В таблице 1 представлена текущая, достаточно свежая структура импорта Российской Федерации за ноябрь 2011 года.

Таблица 1

Структура импорта	Доля, %
<b>Машины, оборудование и транспортные средства</b>	53,35
<b>Продукция химической промышленности, каучук</b>	16,21
<b>Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)</b>	13,58
Металлы и изделия из них	5,50
<b>Текстиль, текстильные изделия и обувь</b>	3,85
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1,96
Минеральные продукты	1,07
Топливо-энергетические товары	0,75
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,48
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	0,26
Другие товары	3,75

*Примечание:* по данным таможенной статистики [http://www.customs.ru/index2.php?option=com\\_content&view=article&id=15602&Itemid=1978](http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=15602&Itemid=1978).

Выделены наиболее ходовые позиции, занимающие 87% импорта и с большой долей вероятности несущие на себе некие товарные знаки. Это означает, что 87% импорта подпадает под действие монополии на ввоз по товарным знакам Российской Федерации. В денежном эквиваленте это составляет 21 млрд долларов в месяц.

Если считать, что монополия наценена за счет запрета параллельного импор-

та составляет всего-навсего 10% от цены, а я потом, чуть позже, подтверждаю эту цифру исследованием Радаева, то получается, что Россия переплачивает в месяц не менее 2 млрд долларов из-за иностранной монополии на внешнеэкономическую деятельность всей нашей страны. Итого — 24 млрд долларов в год. Это такая консервативная оценка, потому что на самом деле 10% — это вовсе не потолок. Дальше покажу почему.

Теперь по поводу цен. Посмотрите исследование Радаева, известное всем<sup>4</sup>. Вот его статистика. Бренд LG, не внесенный в ТРОИС (Таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности), стоит в России на 11–12% дороже, чем за рубежом. А бренд «Самсунг», внесенный в ТРОИС, стоит в России на 22–32% дороже, чем за рубежом. Это к вопросу о доказательствах того, что как минимум 10% мы точно переплачиваем от сегодняшнего экономического оборота.

Как отмечается у Радаева, «после изменений в толковании законодательных норм в отношении параллельного импорта в 2009 г. по сравнению с 2007 г. таможенными органами было выявлено и признано контрафактными в судебном порядке на 38% меньше единиц продукции. В 2007 г. они задержали 10 млн единиц, а в 2009 г. — 6,2 млн единиц. В 2009 г. по сравнению с 2007 г. таможенными органами было инициировано на 35% меньше дел по КоАП (970 дел в 2009 г. и 1500 дел в 2007 г.)<sup>5</sup>».

Это означает, что только в 2009 году в России не состоялось более 500 судебных дел, в ходе которых у российских предпринимателей со 100%-ной гарантией была бы конфискована законно приобретенная ими

за границей собственность. И еще столько же не состоялось в 2010-м и 2011-м.

Теперь рассмотрим, что у нас происходит. Самым распространенным критерием контрафактности, который указывают правообладатели, выступает ввоз неуполномоченными импортерами. Для Федеральной таможенной службы РФ данный критерий также является самым удобным способом контроля, поскольку он не требует досмотра. Фактически для Федеральной таможенной службы очень удобно останавливать товары под видом контрафакта по принципу ввоза неуполномоченным импортером, так как это очень сильно снижает их административные издержки.

«По данным ФТС России, наибольшее количество случаев приостановок на границе выпусков товаров связано с параллельным импортом — свыше 60%. За месяц около 170 приостановлений в месяц, умножаем на 12, минус 800, по которым мы завели дела, это подделки, все остальное — это параллельный импорт. Параллельный импорт приостанавливается больше, чем контрафакт<sup>6</sup>».

Вот за это удобство ФТС мы расплачиваемся тем, что в год (пользуясь статистикой, которую цитирует Радаев) происходит 1240 незаконных приостановлений, не имеющих никакого отношения к борьбе с контрафактом.

Теперь давайте рассмотрим, что на этот счет думают наши коллеги из развитых государств. Параграф 8 статьи I раздела 8 Конституции США (*Article I, Section 8, Clause 8*), известный как «Параграф о прогрессе» (*Progress Clause*, а также *Copyright and Patent Clause, the Intellectual Property Clause*), наделяет Конгресс США правом «содействовать развитию науки и полезных искусств путем обеспечения в течение ограниченных сроков автором, изобретателем исключительного права на их соответствующие рукописи, открытия». Т.е. очень важно, что ин-

<sup>4</sup> Легализация параллельного импорта и ее влияние на товарные рынки России [Текст]: аналит. отчет / отв. ред. сер. В. В. Радаев; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики»; Лаб. экон.-социол. исслед. М.: НИУ ВШЭ, 2011. С. 99 [Режим доступа] <http://www.hse.ru/mag/analytics/2011-9.html>.

<sup>5</sup> Указ. соч. С. 17.

<sup>6</sup> Указ. соч. С. 36.

теллектуальная собственность в США воспринимается не как некое естественное право, а все-таки право Конгресса наделять временной монополией с очень конкретной целью — содействие развитию наук и полезных искусств. К этому можно добавить еще и торговлю, и промышленность.

Ознакомимся с их спорами по параллельному импорту, самыми свежими. Одно дело «Omega S. A. против Costco Wholesale Corporation» от сентября 2008 года. Спор касался ввоза в США часов OMEGA и их продажи ниже рекомендованной цены. Иск OMEGA был основан на том, что на задней крышке часов была размещена картинка, защищенная авторским правом. Верховный Суд США разошелся во мнении, вынеся так называемое «половинчатое решение» (*split decision*) — 4 судьи за, 4 против. В настоящее время дело передано в районный суд на новое рассмотрение в связи с злоупотреблением исключительным правом по тем основаниям, что объект авторского права (картинка) был намеренно размещен на часах, которые не охраняются авторским правом, для целей контроля за импортом.

Или недавнее (от марта 2013 года) решение по делу KIRTSAENG против издательства JOHN WILEY & SONS, INC<sup>7</sup>. Изложу наиболее важные выводы из этого решения. «Конгресс не хотел, чтобы рабочие места уходили за границу», — говорится в этом судебном акте. Правительство США в деле *Quality King* указало: «Крайне маловероятно, что тот же самый Конгресс, который всеми силами аккумулировал рабочие места в США, был бы готов мириться с ситуацией, в которой возникал бы бесконечный контроль над товаропотоками в силу национального принципа исчерпания, который бы получили правообладатели за счет вывода производства товаров, рабочих мест за границу». Это позиция Верховного суда США. При этом есть особое мнение несогласной

с общим решением судьи Дж. Гинзбург, которая проголосовала «против» легализации параллельного импорта в США. Вот что она пишет: «Правительство пришло к выводу, что широкое распространение института международного исчерпания прав будет противоречить долгосрочным экономическим интересам США. Соединенные Штаты в ходе переговоров по вопросам международной торговли твердо заняли позицию, заключающуюся в том, что национальные владельцы (т. е. владельцы копирайта из США) должны иметь право предотвращать несанкционированный импорт копий их произведений, проданных за границей»<sup>8</sup>.

С точки зрения РФ это означает, что если кто-то попытался бы вывезти какую-то продукцию в США, сделанную по их лицензии, — США бы не пустили эту продукцию. Судья Гинзбург отмечает, что суд по вопросу исчерпания прав занял дисгармоничную позицию с позицией, занятой Правительством Соединенных Штатов. «Правительство США убеждало наших торговых партнеров воздержаться от установления режима международного исчерпания прав, которые были бы выгодны для потребителей в рамках их границ (скажем, в рамках границ РФ), однако оказали бы неблагоприятное воздействие на производителей интеллектуальной собственности в США»<sup>9</sup>.

К сожалению, я могу только бегло сейчас пройтись по ответам на вопросы. Думаю, это важно, поэтому я на этом закончу.

Окажет ли легализация значимое влияние на финансовое положение и стратегии иностранных и отечественных инвесторов?

На наш взгляд, наличие монополии на импорт своих товаров в России позволяет правообладателям манипулировать ценой, качеством и ассортиментом без каких-то инвестиций в РФ, в местное производство. Зачем, если у вас и так есть моно-

<sup>7</sup> URL: [http://www.supremecourt.gov/opinions/12pdf/11-697\\_d1o2.pdf](http://www.supremecourt.gov/opinions/12pdf/11-697_d1o2.pdf).

<sup>8</sup> URL: [http://www.supremecourt.gov/opinions/12pdf/11-697\\_d1o2.pdf](http://www.supremecourt.gov/opinions/12pdf/11-697_d1o2.pdf).

<sup>9</sup> Там же.

полия на ввоз? Вы можете любым способом манипулировать ценой товара, не неся при этом никаких инвестиционных и прочих рисков. Более того, вам это наоборот выгодно, потому что в этом случае вы сохраните полный контроль над всей цепочкой товаропотоков. А вот в ситуации с конкуренцией с собственным товаром правообладатель будет вынужден искать резервы рентабельности, которые состоят, как правило, в эффективной локализации. Я, например, не сторонник локализации любой ценой. Я не готов поддержать выращивание в Сибири бананов только потому, что очень здорово, если они там будут выращиваться, для этого вводить заградительные пошлины на бананы в тысячу процентов. Мне эта логика непонятна. Почему общество должно оплачивать подобного рода неэффективную локализацию? Локализация должна быть конкурентоспособной, причем не только на внутреннем рынке, но и на внешнем. Только после этого можно говорить о действительной защите прав этого инвестора. А если он здесь делает неэффективное производство, прикручивая колеса к автомобилям, то это не тот результат, который бы хотелось получить.

Каковы основные источники потерь от легализации параллельного импорта для инвесторов?

Потери инвесторов — это результат конкуренции со своими более качественными дешевыми товарами из-за рубежа. А что касается текущих потерь госбюджета и населения России, я уже говорил, что они составляют, на мой взгляд, не менее 10% стоимости импорта товаров, или с учетом структуры товарного импорта в России — не менее 24 млрд долларов США в год. Это уже сейчас.

Каковы позитивные последствия легализации для инвесторов?

Позитивными последствиями, как ни странно, они тоже будут, но косвенными. Это будет значительное снижение стоимости рабочей силы, бремени социальных вы-

плат, стоимости банковских кредитов в завышенной цене товаров, в размере не менее монопольной маржи, т. е. тех самых 24 млрд долларов в год. Плюс кумулятивный синергетический эффект от роста активности малого и среднего бизнеса, о поддержке которого так долго у нас все рассуждают, при этом полностью асфальтируя рынок в пользу крупных корпораций.

Цена, качество и ассортимент комплектов станут соответствующими цене, качеству и ассортименту в развитых странах, потому что любая компания сможет выбрать — купить у официального дилера здесь задорого и долго либо самостоятельно привезти из европейской или иной страны.

Приведет ли легализация к увеличению импорта контрафактной продукции?

Очень важный вопрос. Конечно, приведет, если таможенные органы по-прежнему будут использовать в качестве критерия контрафактности исключительно ввоз неуполномоченным импортером. А если российские органы власти все-таки перейдут на лучшие таможенные практики, применяемые таможенными развитых стран ВТО, обеспечат внедрение механизмов страхования ответственности импортеров за причинение вреда в сфере интеллектуальной собственности, то доля контрафакта будет незначительной. Многие нынешние контрабандисты, увидев, что есть легальные способы поставок товаров, перейдут к безрисковым поставкам легального параллельного импорта. А когда вы вводите любой запрет на внешнеэкономическую деятельность, в том числе по параллельному импорту (мы это много раз отслеживали) — сразу происходит мимикрия. Все белые поставщики неофициально сразу начинают заниматься контрабандой. Почему? Потому что думать надо о регулирующем воздействии своих нормативных актов.

Оправдывают ли цели легализации параллельного импорта, в частности, развитие конкуренции, возможные потери инвесторов?

Коллеги, легализация параллельного импорта — это не цель, а средство. Цель, видимо, это повышение качества конкурентной среды и активности малых и средних предприятий, которым сейчас просто нет места на определенном транснациональными корпорациями рынке России. Снижение издержек на импортные товары, которые не производятся в России, приведет к уменьшению стоимости рабочей силы и как следствие — к росту конкурентоспособности.

Кто является бенефициарами и пострадавшими от того или иного решения по легализации параллельного импорта?

Бенефициары, очевидно, на данный момент, если говорить о запрете, — это импортеры и правообладатели. Пострадавшие — остальные участники рынка, потребители. Если будет легализация — все будет наоборот.

Следует ли говорить о необходимости применения компенсационных мер в пользу пострадавших со стороны бенефициаров при принятии того или иного решения?

Как я уже сказал, действующий с 2002 года запрет на параллельный импорт по какой-то странной причине не привел ни к качественному изменению ситуации на российском рынке, ни к росту конкурентоспособного на международном рынке отечественного производства, способного продавать товары на экспорт. Поэтому что компенсировать — мне не очень понятно. Этот затянувшийся на 10 лет тепличный режим для иностранных компаний должен быть прекращен и заменен точечными ограничениями внутрибрендовой конкуренции в обмен на реальные и эффективные инвестиционные программы. Вот это то, чем действительно стоит заняться Министерству промышленности и торговли.

Теперь по поводу последнего. Я так загадочно сказал про транснациональный принцип, но не объяснил, что это такое. Принцип очень простой — «где охраняешься, там и исчерпываешься». Я против, в чистом виде, международного принципа исчерпа-

ния, и ни одна страна мира в чистом виде его не применяет. Причина очень простая. Не потому, что она каким-то странным образом хочет сохранить дискрецию или еще что-то в этом вопросе. А потому, что есть совершенно банальное понимание того, что в том случае, если этот правообладатель, который охраняется в России с этим конкретным товарным знаком, не охраняется в каком-нибудь Зимбабве, то ясно, что в этой стране любое другое лицо под его товарным знаком может производить любые товары, в том числе поддельные. Ясно, что, привозя товары, проданные в Зимбабве с этим товарным знаком, риск покупки контрафакта гораздо выше, чем в той стране, в которой этот же правообладатель с этим же товарным знаком имеет ту же самую законную охрану, что и в России. Поэтому позиция, которой придерживаюсь я, называется транснациональными корпорациями транснациональный принцип исчерпания. Все очень просто. Вы охраняетесь в каком-то конкретном наборе государств — в этих государствах проданный вами товар становится легальным и для России. Но это уже формулировка чисто юридическая. Спасибо за внимание.

**Радченко Т. А.:** Коллеги, уточняющие вопросы по выступлению?

**Поповичев А. В., исполнительный директор некоммерческого партнерства «Содружество производителей фирменных торговых марок» в России «Рус-Бренд»:** Скажите, пожалуйста, Вы приводили цифры экспорта-импорта РФ — там есть и экспорт энергоносителей?

**Семенов А. В.:** Естественно, здесь речь идет о кумулятивных данных таможенной статистики. Все вместе. Дальше я уже делал дифференциацию. Я четко показывал, что структура импорта у нас в основном товарная.

**Калимуллин Т. Р., директор по взаимодействию с органами государственной власти компании «М. Видео»:** Если вернуться к комментарию судьи Гинзбург.

Не могли бы вы уточнить для присутствующей аудитории, о какого рода принципе исчерпания прав в этом деле идет речь? По какому объекту? Речь шла о копирайте, товарных знаках, патентах?

**Семенов А. В.:** Предыдущий спор по, казалось бы, авторскому праву касался часов «Омега». Часы — это товар. На задней крышечке этих часиков была размещена картинка, которая, по мнению правообладателя, охранялась авторским правом. Под видом защиты авторского права фактически правообладатель пытался сегментировать рынки. Поясню. Здесь было разделенное решение судей, т. е. решение не было вынесено. Следующее решение по делу *KIRTSAENG*, хотя оно и выносилось по авторскому праву, мы понимаем, что книги — это тоже товар. И объекты авторского права есть в любом товаре — в автомобиле, электронике и т. д. По этой причине вывод Верховного суда США, вне всякого сомнения, имеет самое непосредственное отношение к тому вопросу, который мы, к сожалению, только будем обсуждать, потому что сейчас мы, к сожалению, обсуждаем исчерпание на товарные знаки. Но вопрос исчерпания права на товарные знаки в США давно решен. В том случае, если вы размещаете на товарах этикетку, на которой написано, что этот товар не был произведен для США, — никаких проблем для ввоза не возникает. Только в том случае, если вы обеспечиваете соответствие качеству. Если качество не обеспечивается — соответственно, этот товар может быть запрещен.

Поэтому я предложил в качестве альтернативы действующей редакции новую редакцию статьи 1487 Гражданского кодекса РФ. В редакции, которая действует сейчас, пункт всего один. В новой появился второй пункт: «Правила пункта 1 не применяются к товарам, оборот которых может нанести вред деловой репутации правообладателя в силу изменившегося качества и потребительских свойств». Поэтому данный вопрос я учел.

**Калимуллин Т. Р.:** Все-таки о чем шла речь в деле — об авторском праве или о товарных знаках?

**Семенов А. В.:** Решение по делу *KIRTSAENG*, как и решение по делу «Омега» — это дело по вопросу авторского права. Но, подчеркиваю, это не значит, что доктрина исчерпания прав на товарные знаки у них отличается. Это не так. У них такая концепция называется доктриной первой продажи. То есть там она действует и на тот вид интеллектуальной собственности, и на этот.

**Шаститко А. Е., руководитель Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС при Президенте РФ:** Насколько я понимаю, Вы хотите сказать, что в Америке существует международный принцип исчерпания прав на товарные знаки, но на авторские права не было принципа исчерпания, его ввели буквально в этом марте?

**Семенов А. В.:** Я не могу сказать, что там действуют какие-то принципы исчерпания по одной простой причине — право в англосаксонских странах прецедентное, формируется, в основном, соответствующими решениями высших судов, в данном случае Верховного суда США. По вопросу товарных знаков принцип исчерпания, т. е. допустимость ввоза товаров с законно нанесенным товарным знаком был ранее уже явным образом судами разрешен. А вопросы авторского права более чувствительные, поскольку всегда связаны с личностью автора, и он воспринимается как слабая сторона в этих спорах. Поэтому исчерпание прав на объекты авторского права всегда более консервативны, нежели исчерпание на промышленную собственность. Тем более решение Верховного суда по делу *KIRTSAENG*, который даже для объектов авторского права признал преимущество доктрины первой продажи над интеллектуальными правами, тем более сигнализирует о том, что во всех спорах будет взвешиваться, что важнее: право собственности на приобретенный то-

вар с прекращением обременения со стороны правообладателя или определенные претензии со стороны правообладателя. В этих случаях Верховный суд США будет становиться на сторону доктрины первой продажи.

**Кокорев Р. Е., исполнительный директор Ассоциации европейского бизнеса в РФ:** Если можно поподробнее по поводу снижения стоимости рабочей силы, я не понял, в чем связь. И о развитии какого малого и среднего бизнеса мы говорим?

**Семенов А. В.:** К сожалению, времени очень мало, мог бы много интересного, полезного рассказать. Вам, наверняка, известно, что в Европе есть инициатива — *Right to repair*, т. е. право на ремонт. Это была очень громкая история, которая начиналась еще в 2004 году. В рамках этого общественного движения все граждане Европейского Союза подписывались под петицией в Еврокомиссию, которая легализовала, в конце концов, это право на ремонт в соответствующем законодательстве. Речь идет о том, что малый и средний бизнес Евросоюза страдал в результате монопольных ограничений на запчасти.

Теперь про рабочую силу. Из чего складывается стоимость рабочей силы в РФ? Безусловно, это в том числе стоимость потребительской корзины. Помимо роста цен на естественные монополии, ЖКХ и прочие наши замечательные монополии, у нас почему-то создана еще одна монополия. Это монополия на продуктовую корзину, которая в развитых городах, промышленных центрах во многом формируется импортными товарами, потому что люди, которые в них работают, почему-то предпочитают импортные товары, если у них есть выбор и возможность их купить. В том случае, если вы сознательно для этого промышленного потенциала, высококвалифицированной рабочей силы, завышаете стоимость их потребительской корзины — очевидным образом это непосредственно сказывается именно на инновационных предприятиях — компа-

ниях, которые занимаются программированием, исследованиями, у которых достаточно большие расходы на зарплату, т. е. в составе компании работает очень большое количество программистов или еще чего-то. В этом случае вы естественным образом становитесь неконкурентоспособными со странами типа Индии, Китая и даже США, в которых стоимость этой же самой потребительской корзины намного ниже. Думаю, что вы как представитель Ассоциации европейского бизнеса, наверняка бывали в Европе, может быть, даже в США, также, как и я. Имели возможность непосредственно сравнить стоимость потребительских корзин в этих странах. Я их сравнивал и имею все основания предположить, что стоимость жизни в Москве, наверное, одна из самых дорогих.

Что касается развития промышленности, я могу сослаться на исследование, проведенные издательством «МакКинзи» в 2000 году, которое показало, что 39% валового дохода производителей автомобилей составили доходы от продажи запасных частей, и лишь 18% — от продажи автомобилей. Растет торговля именно вторичными товарами, т. е. приобретаемыми для последующего использования, а не для потребления. В этом секторе торговли политику по запрету параллельного импорта комплектующих иначе как государственным вредительством назвать нельзя. Потому что это приводит к тому, что норма прибыли по названным позициям в нашей стране не такая, как в Европе, 39%, а все 50%, а то и 60% валового дохода. По этой причине либерализация выровняет ситуацию.

Самое смешное — я не предполагаю, что структура рынка сильно изменится. Я не думаю, что крупные компании, которые и так занимают серьезную долю на рынке, вдруг каким-то образом ее лишатся, из-за того, что злые параллельные импортеры сейчас придут и всех завалят дешевыми товарами. Просто компании будут вынуждены вести себя более агрессивно, более динамично следить

за качеством, ассортиментом и ценой своих товаров, поддерживать их уровень не хуже, чем в Европе. Я считаю, что это в целом приведет к оздоровлению российского рынка, в том числе, как ни странно, к повышению конкурентоспособности. Потому что пока все эти протекционизмы приводили только к выращиванию «АвтоВАЗов» и прочих «эффективных собственников».

**Кокорев Р. Е.:** Я так и не понял. Если мы легализуем параллельный импорт, значит, корзина подешевеет, значит, мы должны будем снизить зарплату. Правильно?

**Семенов А. В.:** Я надеюсь, что это приведет к тому.

**Радченко Т. А.:** Коллеги, давайте перейдем к следующему докладу. Пожалуйста. Калимуллин Тагир Рабилович.

**Калимуллин Т. Р.:** Добрый день, уважаемые коллеги. В своем докладе я хотел бы попытаться ответить на вопрос о том, какие риски ждет рынок электробытовой техники в случае легализации параллельного импорта.

Прежде чем начать говорить, я сделаю ряд важных оговорок. Первая оговорка касается того, что мы, дискутируя о параллельном импорте, должны говорить прежде всего о легально произведенных товарах, которые сделаны правообладателями, но введены на территорию Таможенного союза или России не самими правообладателями или уполномоченными лицами, а третьими лицами, так называемыми параллельными импортерами.

Вторая важная оговорка должна, на мой взгляд, заключаться в том, что в дискуссиях о параллельном импорте обязательно нужно вести речь о массовом сегменте и ни в коем случае не касаться премиального, не дай Бог, *luxury*-сегмента, доля которых не превышает 1%. Почему этого не нужно делать — потому что на этом рынке специфический механизм ценообразования, имеющий во всех странах мира определенную логику, которая отличается от массового рынка. Разумеется, когда мы ведем речь о парал-

лельном импорте, нужно приводить данные о массовом сегменте.

Следующая оговорка касается позиции Федеральной антимонопольной службы РФ, с которой мы полностью солидаризируемся. ФАС ставит во главу угла снижение цен. Мы солидарны с этой точкой зрения, мы тоже работаем на то, чтобы цены для российских потребителей, которыми мы сами являемся, были сопоставимыми с ценами других стран и чтобы эти цены не приводили к ценовой дискриминации российских потребителей. Но мы очень сильно расходимся с нашими уважаемыми коллегами из Федеральной антимонопольной службы в способах достижения этой цели. ФАС считает, что легализация параллельного импорта приведет к внутрибрендовой конкуренции, иными словами, к росту количества импортеров, и это приведет к снижению цен. Мы считаем, что в данном подходе заложена принципиальная ошибка, являющаяся следствием неверной гипотезы. Тот подход, который реализуется в настоящее время участниками рынка, уже ведет к той благой цели, которую ставит перед собой ФАС и которую ставим перед собой мы как участники рынка. Речь идет о том, что цена определяется объемом рынка, масштабом операций и снижением издержек за счет развития локального производства. В аудитории присутствуют профессиональные экономисты, и они не дадут соврать в том, что все три указанных фактора оказывают позитивное влияние на ценообразование на рынке.

Рынок электробытовой техники отличается уникальностью по отношению к другим рынкам. Я приведу данные о доле локального (российского) производства в ведущих сегментах рынка электробытовой техники, которые являются драйверами для всех остальных сегментов (стиральные машины, телевизоры и холодильники). Из всей продаваемой в России электробытовой техники 95% стиральных машин, 92% телевизоров и 80% холодильников производится в России. Более того, многие ло-

Таблица 2

Рынок	Объем рынка за 2012 г., млрд руб.	Доля «серого» рынка, %
Электроника	~ 1 200	10–30
Бытовая техника		~ 5–10
Мебель	~ 500	~ 50
Товары для дома	~ 820*	До 20
DIY		~ 40
Ювелирные украшения	~ 630	~ 50
Спорт и отдых**	~ 150	50
Товары для детей***	~ 440	55 — игрушки / 20 — товары для новорожденных

\* Посуда, текстиль, свет, хозтовары, инструменты / электроинструменты, товары для сада и пр.

\*\* Без учета одежды и обуви.

\*\*\* Без учета одежды, обуви и детского питания.

кальные производители уже начали импортировать собственную продукцию на территорию стран Таможенного союза и даже Евросоюза.

Я хочу обратить внимание присутствующей аудитории на тот факт, что пару лет назад в Российской Федерации локализовались *OEM*-производители<sup>10</sup>, производящие продукцию для правообладателей. Это такие компании, как *Foxconn* и *Jabil*. Получается, что российский рынок с точки зрения привлекательности является интересным, в том числе для *OEM*-производителей, модель которых основана, прежде всего, на производстве товаров для массового рынка. В противном случае они бы здесь не локализовались. Важное ограничение в дискуссии должно заключаться в том, что мы всегда должны иметь в виду, что не все бренды защищаются через таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности. Упомянутая сегодня компания *LG* не защищает свою торговую марку, а компания *Samsung* — защищает. Но оба производителя имеют производство на территории России. То есть их удовлетворяет практически на 100% локальный

<sup>10</sup> *OEM* (англ. *Original equipment manufacturer*) — сборка товара из типовых комплектующих.

спрос. Иными словами, прежде чем делать какие-либо выводы в отношении ценовой политики той или иной компании, нужно детально проанализировать механизм работы самой компании.

Наши уважаемые оппоненты исходят из предпосылки о том, что ни в коем случае нельзя смешивать тему параллельного импорта и контрафакта. Мы считаем, что эти темы связаны между собой. Обратимся к таблице 2.

Если мы обратимся к данным, которые нам предоставили участники рынка, то увидим, что рынок электробытовой техники является одним из самых «белых». И уж точно наш рынок «белее», чем рынок ювелирных украшений, спортивных товаров, товаров для детей и т. д. Тем не менее, даже несмотря на то, что брендам удалось локализовать производство, участниками рынка, в частности, ассоциацией «Ратек», были предприняты при помощи Федеральной антимонопольной службы огромные усилия, направленные на легализацию, прежде всего, таможенных операций. Тем не менее, даже в этом сегменте доля «серого» рынка присутствует. И мы обязательно должны иметь это в виду.

Как я уже говорил в начале выступления, финансовая модель рынка электробытовой техники основывается на нескольких прин-

ципах. Первое — на локальном производстве. Доля локального производства в настоящий момент составляет примерно 45%.

Второй базовый принцип заключается в том, что участники рынка, правообладатели, осуществляют, как правило, прямой импорт. То есть сами импортируют товары на территорию Российской Федерации, сами их растаможивают и продают здесь нам, торговым сетям и другим участникам рынка, за рубли. У нашей компании, например, нет валютного счета. Это означает, что мы не закладываем в цену товара валютные риски. Важно иметь в виду, что в 2002 году (дата, по поводу которой ведут споры) доля импорта на нашем рынке составляла 90%. На сегодняшний день она снизилась до 55%, в том числе доля прямого импорта, т.е. импорта, который осуществляют сами правообладатели, составляет 75–80%.

Следующий базовый принцип — на нашем рынке очень высокая конкуренция между брендами. И именно она является залогом снижения цен. Более того, на нашем рынке присутствует дефляция. Например, годовой уровень дефляции на телевизоры составляет 17%, на ноутбуки, смартфоны — 30%.

Последний принцип — рынок электробытовой техники является чрезвычайно прозрачным для всех. И эта прозрачность обеспечивается невероятным ростом рынка электронной коммерции, прежде всего, интернет-торговли. Существует большое количество ценовых агрегаторов, ведущим из которых является Яндекс-маркет, где мы можем выбрать любое предложение, которое сильно отличается по цене. Иными словами, рынок прозрачен для покупателя, и каждый покупатель уже сейчас имеет выбор в пользу того или иного продавца.

Иными словами, эта модель уже сейчас привела к тому, что на рынке сложились условия для снижения цен, которые базируются на двух вещах: на объеме реализации и локализации производства.

Рассмотрим примеры крупнейших инвесторов — производителей электробыто-

вой техники. Первый пример — это «СамсунгЭлектроникс-Рос» (Калужская обл.). Было инвестировано порядка 200 млн долларов в завод, плюс крупнейший в России склад 54 тыс. кв. м., куда поставляется вся продукция компании *Samsung*. Более того, как я уже говорил, осуществляется экспорт в Казахстан такой продукции, как жидкокристаллические телевизоры и мониторы.

«LG-электроникс» (Московская обл.) инвестировал 285 млн долларов. И он почти полностью закрывает российский рынок по таким категориям товаров, как жидкокристаллические телевизоры, холодильники, стиральные машины, и является лидером на сегодняшний день.

*Indezit* — крупнейшая компания. Инвестировала в завод и склад в Липецкой области 240 млн евро и собирается еще столько же инвестировать в ближайшее время. Производит холодильники и стиральные машины.

Очень простая вещь: если бы участникам рынка было выгодно импортировать в больших объемах продукцию, в том числе и этих производителей, они бы это давно уже сделали. Только почему-то все расчеты показывают, что выгоднее покупать у локальных производителей. Мы реализуем миллионы единиц, десятки миллионов единиц техники в год, и, имея хорошо налаженную логистическую цепь поставок, поверьте, мы бы давно уже перешли к параллельному импорту. Почему-то наша компания и наши конкуренты этого в больших объемах не делают. Вероятно, в основе этой бизнес-модели лежат экономические расчеты. И мы уверены в том, что наша бизнес-модель верна.

Теперь оценим влияние ВТО, оно очень простое и будет проявляться в том, что конечный уровень связывания ставок, ввозных пошлин снизится очень сильно: на холодильники до 12%, на стиральные машины до 10%, на телевизоры до 8%. Причем это будет происходить в течение ближайших двух лет, то есть очень быстро и на фо-

не роста стоимости рабочей силы, роста стоимости энергоносителей, роста расходов на транспортно-складскую логистику. Самое интересное заключается в том, что российские локальные производства становятся менее конкурентоспособными по сравнению со странами Восточной Европы и Украины по обозначенным выше причинам.

Легализация параллельного импорта приведет к нескольким важным последствиям. Первое — цена не упадет. Спросите у любого экономиста, что происходит при регулировании влияния на оптовое звено. Например, рынок горюче-смазочных материалов показывает, что снижение цен в опте не гарантирует снижение цен в рознице. Почему рынки сейчас должны вести себя по-другому? Речь идет о влиянии именно на оптовое звено, а не на розничную цену. Если вы хотите, чтобы цены снизились в рознице, то логически вытекает, что нужно регулировать розничные цены. Мы смеем надеяться, что об этом речь не идет. Из решения о легализации параллельного импорта следует очевидный вывод о том, что многие компании будут вынуждены переносить производство в соседние страны. Причем закрытие локальных производств будет происходить очень быстро. Есть примеры крупнейших брендов, не буду называть, они, правда, очень крупные, которые закрыли производство за два месяца. А решение принимали годами, по разным причинам. Таким образом, легализация параллельного импорта равноценна поддержке экономик других стран.

Поддержка государством параллельного импорта снижает инвестиционную привлекательность рынка. Самое интересное заключается в том, что даже российские локальные В-бренды начали производить на территории России товары, такие компании как *Supra*, *DNS* и др. Производят телевизоры, ноутбуки. Это сборочное производство, но все начинается именно с этих производств.

Потери бюджета мы оцениваем в 100–150 млрд рублей только по нашему рынку в первый год после легализации параллельного импорта. И очевидно, будет происходить отток капитала, так как закупочные операции сместятся в третьи страны, центры прибыли сформируются именно там. Уже в 2014 году можно ожидать оттока до 20 млрд долларов США.

Мы считаем, что легализация параллельного импорта не приведет к снижению розничных цен, на которое рассчитывают наши оппоненты. Снижение цен является результатом кропотливой многолетней работы на высоко конкурентном рынке, каковым и является рынок электробытовой техники.

Легализация параллельного импорта приведет к ухудшению конкурентной ситуации на товарных рынках, увеличению доли контрафакта, закрытию локальных производств, их переносу в третьи страны, повышению доли импорта, ухудшению собираемости налогов и сборов, снижению защищенности потребителей. Спасибо.

**Иванов А. Ю., директор департамента правовой политики и общественно-го развития Фонда «Сколково»:** Спасибо большое, коллеги. Я хочу немножко перевести дискуссию в правовую плоскость, потому что экономические расклады очень важны и интересны с точки зрения принятия государственных решений, но надо понимать, что мы имеем дело с правовой реальностью. И она как раз влияет на экономику в конкретной ситуации гораздо больше, чем иногда этого хочется. Хочу вернуться к истории возникновения проблемы запрета параллельного импорта.

В 2002 году внесена поправка Высшим арбитражным судом, чисто юридическим органом, который не проводит экономического анализа хозяйственной деятельности в России и мыслит исключительно правовыми конструкциями. И сама поправка внесена в логике правового регулирования интеллектуальной собственности. Мы

вообще говорим об институте интеллектуальной собственности, а вовсе не о таможенном регулировании, и не об аспектах, касающихся ограничения ввоза и вывоза товара из России. Мы говорим о чисто правовой конструкции, касающейся института интеллектуальной собственности. Это очень важно. Потому что если есть задача ограничения импорта в той или иной форме, то можно ставить задачу в плоскости ограничения импорта тех или иных категорий товара. Но если мы говорим об институте интеллектуальной собственности, а конкретно об исчерпании исключительных прав, то надо о ней говорить в правовом смысле. Потому что мы говорим о правовом институте. Поэтому я хотел перейти к проблематике чисто правовой и обратить внимание на то, что право — это ценностно ориентированная система, в которой есть иерархия защищаемых ценностей и в связи с этим строится соответствующая система институтов и правовых норм. Мы отталкиваемся от Конституции, идем вниз. У нас нормативная система, позволяющая придерживаться некоей логики и баланса в правовом регулировании. И когда эти логика и баланс нарушаются, тогда система разъезжается. И мы получаем те негативные эффекты, которые сейчас есть при запрете параллельного импорта, когда задача локализации производства решают за счет тотального изменения, мутирования, разрушения систем правового регулирования. Я поясню, о чем идет речь.

Поскольку право — ценностно-ориентированная система, то всегда Конституционный суд РФ сталкивается с проблемами объяснения того, почему та или иная норма введена, почему установлен запрет. И с такой проблемой столкнулся Конституционный суд в 2004 году. В частности, есть определение Конституционного суда РФ от 22.04.2004 № 171-О, в котором рассматривалось заявление, оспаривающее конституционность нормы, запрещающей ввоз брендированного товара в Россию малому предприни-

мателю. То есть малый предприниматель, который столкнулся с этой проблемой, обратился в Конституционный суд с вопросом: «Почему ограничивается право на предпринимательскую деятельность?». И Конституционный суд в ответ говорит: «Запрещение такого использования товарного знака правообладателем направлено на соблюдение международных обязательств Российской Федерации в области охраны интеллектуальной собственности».

Я очень долго искал. Не обнаружено таких обязательств, не существует. Нет таких обязательств, которые бы требовали от Российской Федерации устанавливать запрет на параллельный импорт, т. е. на ограничение ввоза маркированного товарным знаком товара в интересах правообладателя. Россия на себя таких международных обязательств не принимала. Значит, есть некая внутренняя логика. Конституционный суд, понимая это, тоже упоминает внутреннюю логику. Он говорит, что в Конституции РФ установлена норма части первой статьи 44, согласно которой интеллектуальная собственность охраняется законом. И решение Конституционного суда направлено на реализацию этой статьи. То есть он находит внутри конституционный баланс. В Конституции есть ряд норм, уравнивающих данный запрет, т. е. они позволяют этому запрету существовать.

Конституционный суд признает, что это правильная реализация статьи 44 Конституции РФ, которая ограничивает права начинающего, молодого бизнесмена. Конституционный суд говорит ему: «Вы в России расти не можете. Ваш бизнес будет уничтожен, потому что это необходимо в целях защиты здоровья, прав и законных интересов других лиц».

Вот два основания: реализация статьи 44 и некий баланс защищаемых конституционных ценностей. Так говорит Конституционный суд. Мы пытаемся понять, о чем же он говорит, какие ценности противопоставляет друг другу.

Мы понимаем, что все дискуссии относительно защищаемых Конституцией РФ ценностей и, соответственно, о системе правового регулирования сталкиваются с проблемой баланса. Потому что мы понимаем, что ни одна ценность не является абсолютной. И в конечном итоге мы должны понять, какие ценности чуть более важны для конкретного исторического этапа развития, какие менее.

Главная ценность, о которой говорит Конституционный суд, — это статья 44, часть первая, согласно которой каждому гарантируется свобода творчества, преподавания, а интеллектуальная собственность охраняется законом. Для Конституционного суда этого достаточно, чтобы признать параллельный импорт подлежащим запрету.

А теперь посмотрим, какие ценности он противопоставляет ценности статьи 44. Прежде всего, это право на использование своих способностей, имущества для предпринимательской и иной незапрещенной законом деятельности (часть 1 статьи 34 Конституции РФ). В данном случае это тот самый малый предприниматель, пытающийся ввести товары и лишенный бизнеса. Эта ценность была субординирована ценностью статьи 44.

Какая еще ценность? У нас есть много историй, я уверен, что коллеги из Федеральной антимонопольной службы могут рассказать, когда канавные стенды продавались в несколько раз дороже, т. е. затрагивается право граждан на охрану здоровья и получение медицинской помощи (часть 1 статьи 41 Конституции РФ), медицинская помощь должна оказываться в несколько раз дороже, медленнее, с худшим результатом, потому что у нас есть так называемая интеллектуальная собственность, защищаемая Конституционным судом, Конституцией России в части 1 статьи 44. Конституционный суд субординирует ценность — охрану здоровья.

У нас есть право на образование согласно части 1 статьи 43 Конституции РФ. Существует знаменитый кейс, рассмотренный недавно Конституционным судом США, я к не-

му еще вернусь, где речь шла об учебниках, о доступе к образованию, к знанию, которое распространяется через учебные книги.

И вот очень интересная другая ценность, которая ведет к интеллектуальной собственности. Мы знаем, что интеллектуальная собственность создается не на пустом месте. Она возникает в результате творческого процесса. Ценность создания интеллектуальной собственности Конституционный суд субординирует, т. е. подчиняет ценности коммерциализации интеллектуальной собственности. Объясню, о чем идет речь. Мы совместно с коллегами из ВШЭ, из Нью-Йоркского университета, Лондонского университета провели исследование, опубликовали его, оно есть на нашем Сколковском сайте. Мы провели опрос большого количества наших инновационных предпринимателей, компаний малого и среднего бизнеса, работающих в Сколково, пользующихся программами Фонда Бортника, компаний, участвующих в фондах, поддерживаемых РВК (Российская венчурная компания), — очень много компаний было опрошено. Практически все крайне недовольны существующим режимом поставки товаров в Россию. Товары, которые поступают в режиме запрета параллельного импорта, приходят с задержками, дороже, существует дискриминация по ассортименту. Инновационные предприниматели не могут работать в таком режиме. У них существенно снижается конкурентоспособность. Мы субординируем ценность создания новых объектов, собственно инновации ценностью коммерциализации уже существующих объектов. Понимаете, какая извращенная логика в этой системе правового регулирования. Не менее значимая ценность — это, конечно, ценность защиты конкуренции. Мы понимаем, что вот эту ценность более высокой насыщенной, энергичной конкуренции мы тоже субординируем задачам охраны интеллектуальной собственности.

Теперь о конституционных ценностях, которые, собственно, движут Конституци-

онный суд в данном случае, то есть о тех, которые он всем другим большим и важным историям противопоставляет. Это по большому счету одна ценность: статья 44 часть 1 — причем первая половина, первая фраза этой статьи относится явно не к охранительной части, а к охранительной относится второе предложение, которое абсолютно нейтрально: интеллектуальная собственность сохраняется законом. Что из этой нормы можно вытащить такого, чтобы установить какую-то супермонополию правообладателя? Для меня это загадка. И с точки зрения правовой логики мы вошли в ситуацию абсолютно нелогичного устройства правовых институтов, когда более масштабные и важные правовые институты: защита конкуренции или стимулирование инновационного развития, создание возможности для свободного предпринимательства и т. д., — все это подчиняется одной очень простой и нейтральной логике: интеллектуальная собственность охраняется законом. И что же в этой логике есть содержательного, в том, что интеллектуальная собственность охраняется законом? Не очень понятно. Когда говорим о товарном знаке, мы говорим не об интеллектуальном продукте, и тот же Конституционный суд в 2001 году сказал, что товарный знак — это, в общем-то, фикция, он не имеет смысла как продукт творческой деятельности — это чисто коммерческая история, которая является инструментом коммерциализации определенных инвестиций. То есть это даже не высокоуровневая категория, которая описывается в статье 44. В ней говорится, что интеллектуальная собственность сохраняется законом, а перед этим говорится о творчестве. И когда размышляем о товарном знаке, мы даже о творчестве не говорим. Конституционный суд в своем Определении от 20 декабря 2001 г. № 287-О прямо пишет: «Рыночная стоимость, приравниваемая к ним по предоставляемой защите как средство индивидуализации, зависит в первую очередь от призна-

ния этой продукции потребителем», а вовсе не о творческих усилиях, вложенных в создание этого товарного знака. И это, на самом деле, большая проблема, потому что мы оказались в ситуации, когда ценность локализации какого-либо производства или каких-то относительно небольших или даже значительных налоговых поступлений оказывается в системе правового регулирования значительнее и важнее, чем огромное количество других важнейших, фундаментальных правовых институтов. И я настаиваю на том, что это правовая дискуссия, а не экономическая, что подтверждают наши партнеры по цивилизованному миру. Например, люди, которые придумали принцип исчерпания исключительных прав. Верховный суд США создал концепцию так называемой доктрины первой продажи, или принцип исчерпания исключительных прав, в конце XIX века. И очень характерно, что в марте 2013 года Верховный суд США подтвердил ценность этой доктрины как фундаментальной основы для экономической деятельности. А принцип ограничения действия доктрины первой продажи он обозначил в своей внутренней, интеллектуальной и, прежде всего, правовой дискуссии как существенный фактор, ограничивающий свободу экономической деятельности и свободу инновационного творчества.

Я хочу привести кейс, который, собственно, и лег в основу доктрины первой продажи. Очень характерно, что интеллектуальная собственность — это все про знания. Вот два кейса о книгах. Последняя история, которую в марте этого года Верховный суд США рассмотрел применительно к интеллектуальной собственности, — об учебниках. А первая история, с которой началась доктрина первой продажи, была про замечательную книжку «Волшебник Изумрудного Города» (*The Wonderful Wizard of Oz*). Была компания *Bobbs-Merrill Company* (один из крупнейших издателей и на сегодняшний день в Штатах), которая продавала тогда книги так же, как сейчас наши замечатель-

ные продавцы электронной техники продают свои товары — через тотально монополизированные сети. Тогда, в конце XIX века это был важный товар, один из системных. Печатная книга имела ключевое значение для развития экономики и распространения знаний. А поэтому издательство диктовало свои условия всем торговцам. И они говорили: «Окей, продавайте наши книжки, но не дешевле, чем за доллар». В частности, книга «Волшебник Изумрудного Города» должна была стоить доллар. Издательство запрещало всем перепродавцам продавать за доллар — монополизировало полностью каналы поставок. Оно аргументировало так же, как сейчас обосновывают коллеги: «Это позволит нам повысить тиражи, увеличить объемы, локализовывать производства в Колорадо». То есть придумывали по сути те же аргументы, но цель преследовали простую — монополизировать каналы поставок. Они это сделали, и достаточно успешно — *Bobbs-Merrill Company* была одной из ключевых издательских групп в США в то время. Книги были популярные, но недостаточные. И вот два брата Исидор и Натан Штраусы купили партию этих книг и положили к себе в офис. Книги почему-то не очень продавались за доллар. Соответственно, братья скинули цену до 6 центов, по-моему, очень сильно, и все экземпляры ушли, освободили им складские помещения, чтобы они могли купить что-то другое. Компания *Bobbs-Merrill Company* подала иск и наказала братьев Штраусов. Первую инстанцию и апелляцию братья проиграли. Они пришли в Верховный Суд, и там в 1908 году было принято решение о том, что цена, установленная издательством для монополизации рынка, на самом деле блокирует оборот этих книжек и тем самым субординирует защиту прав на коммерциализацию интеллектуальной собственности к более важным задачам — демополизации рынка, развития конкуренции, доступа к знаниям и т. д. И хочу сказать, что господа Штраусы превратились сегодня в *Macy's*.

То есть, если говорим об экономических категориях, то иногда мы не можем подозревать, какой эффект окажет та или иная правовая ситуация. То есть следует быть последовательными в выстраивании правовой системы, а экономические последствия часто непредсказуемы. Кто такие были Натан и Исидор Штраусы в конце XIX века? Мелкие торговцы, которые на 34-й улице содержали микромагазин. Но только до тех пор, пока над ними доминировали огромные монополистические, дистрибьюторские сети, они оставались маленьким магазином. Как только перешли в пространство новой свободы, они превратились в крупнейшего ритейлера в мире на сегодняшний день. Это колоссальный экономический эффект для страны и общества. Поэтому я призываю к тому же, к чему призывал господин Шерман как сенатор, впервые в США предложивший антимонопольное, антитрестовое законодательство. Он говорил не только об экономических монополиях, а о том, что называлось тогда старофранцузским словом *mortmain* — «сухая рука». Так назывались участки земли, которые были исключены из оборота в силу определенных правовых ограничений. И эти легальные монополии на оборот, установленные ограничения на оборот очень сильно мешали развитию экономики постфеодального общества. От них было очень важно отказаться. Мы сейчас в сфере интеллектуальной собственности, к сожалению, получили легальные, вырванные из оборота сегменты за счет, казалось бы, уже не феодализма, а какой-то новой конструкции. Сейчас, мне кажется, наступило время опять переосмыслить ценность этих легальных монополий, в значительной степени блокирующих целые сектора экономического развития. И здесь я говорю не о цифрах, а о принципах. Мы видим, что наши инновационные компании страдают из-за того, что существует монополия. И глупо сравнивать обороты наших маленьких стартапов и обороты сетей дистрибуции электроники. Но важно сравнивать принцип. Мы хотим,

чтобы существовало больше активности, больше свободы для их предпринимательской деятельности и для развития, или мы хотим заблокировать ситуацию такой, какой она есть, и сберечь доходы, получаемые текущими монополистами. Мне кажется, что с точки зрения, прежде всего, правовой логики, не экономической, это порочно. А с точки зрения экономики, наверное, можно считать. Но важно, что в 2002 году вводили норму без всякого экономического обоснования, никто не считал. Тогда обосновывали исключительно этими *mortmain*, потому что тогда говорили: интеллектуальная собственность — это супермонополия, и она должна защищаться максимально. В 2002 году никто не дискутировал о потерянных объемах «челноками» или потерянных рынках торговцами. Никто это не обсуждал — обсуждали исключительно принцип. Тогда вводили по принципиальным соображениям, и убирать надо по принципиальному соображению. Спасибо.

**Поповичев А. В.:** Скажите, Вы дискутируете с Государственной Думой РФ, которая недавно приняла жесткие ограничения по распространению контента в Интернете? Или это к чему? Ведь вся эта лекция к товарным знакам, по-моему, не имеет отношения. То есть Вы считаете, что ограничения, принятые Государственной Думой РФ, на распространение контента в Интернете противоречат логике развития в Сколково?

**Иванов А. Ю.:** Вы знаете, нет. Не запутывайте, пожалуйста, коллег. Мы говорим здесь о сути интеллектуальной собственности, о принципиальной модели. Как в законодательстве Соединенных Штатов, так и у нас подход к исчерпанию исключительных прав — это принципиальный, системный вопрос института интеллектуальной собственности. И здесь нет разделения на авторское право, патентное право или другие подотрасли.

Дума, которая приняла закон об информационных сетях, ничего не сказала про запрет параллельного импорта. Мы сейчас

дискутируем о запрете параллельного импорта, об одной конкретной категории. Применительно к авторскому праву, патентному праву, праву на товарные знаки в Интернете у нас есть отдельная, выстроенная дискуссия, и там есть понятные «стейкхолдеры» (*stakeholder*) и своя логика. Но не надо путать два разных сюжета. Да, информационное общество и развитие информационных технологий приводит новые риски и новые возможности для развития интеллектуальной собственности. Но это абсолютно другая дискуссия.

**Поповичев А. В.:** То есть вот сейчас мы прослушали лекцию об авторском праве. И то, что принимала Дума, это вопрос авторского права и защиты авторского права, только в Интернете. В другой среде, но это авторское право, там решение принято законодателем. А нам говорят, что это не так. Потом нам начинают объяснять, что мы авторское право должны с товарными знаками сравнивать, но это две разные области права.

И в 2002 году это было не только юридическое, но и экономическое решение. Это было сделано осознанно. До этого были приняты решения тем же Высшим арбитражным судом РФ. И делалось это для защиты рынка, в том числе, от контрафакта. Поэтому, мне кажется, на сегодняшний момент не надо отбрасывать данную сторону, потому что мы дискуссию нашу строим из каких-то ложных посылок, мы замешали этот коктейль, нам про Америку рассказали. Давайте американцев спросим, пусть они расскажут, как у них жестко защищается внутренний рынок.

**Курдин А. А., доцент кафедры мировой экономики НИУ ВШЭ, руководитель Дирекции по стратегическим исследованиям в энергетике Аналитического центра при Правительстве РФ:** Коллеги, у меня следующий доклад. Давайте, потом вернемся к дискуссии и все обсудим. Мы все обсуждаем замечательные вещи. И все приводят какие-то свои аргументы — «за» или

«против» легализации параллельного импорта. Я сейчас пропущу даже, пожалуй, все вводные понятия. У каждого есть свои плюсы и минусы. За каждым плюсом и минусом стоит какая-то группа интересов.

Готовясь к этому круглому столу, я прочитал литературу за два года, что говорилось разными группами интересов, и Вы знаете, я пришел к выводу, что мы не продвинулись. Мы собрались здесь, в общем-то, не просто так. Дискуссий, на самом деле, было уже на эту тему много. Каждый из нас продвинулся по отдельности: отдельно продвинулись Минпромторг, ФАС, Европейский бизнес и так далее, но все мы вместе как будто бы остаемся на том же месте.

Здесь много уже говорилось о плюсах и минусах легализации параллельного импорта для представителей разных групп интересов, и те исследования, о которых сегодня упоминалось, они все-таки зачастую имеют тот или иной след какого-то влияния.

Допустим, есть компании, представляющие интересы иностранных производителей, у них получается больше минусов.

Сколько представляет отечественные инновационные компании, которые занимаются закупками, для которых нужно, чтобы цены очевидно снижались. Ну и, понятное дело, они говорят, что, если вы не легализуете параллельный импорт, нам будет плохо и мы закроемся.

Соответственно, и те иностранные компании, которые локализовались (легализовались) здесь и производят электробытовую технику, говорят, что если вы легализуете, то мы, наоборот, уйдем с вашего рынка. В таблице 3 представлено, чьи интересы затрагивает режим истощения интеллектуальных прав.

Коллеги, найти консенсус сложно, и предполагается, что у населения должны быть большие выгоды и издержки. Татьяна, а у нас есть кто-нибудь от населения сегодня? От населения никого нет.

Слышим ли мы голос населения? Ну, конечно, мы как-то будем, наверно, пытаться агрегировать интересы. Но произойдет ли такое агрегирование и будет ли оно эффективным независимо от интересов групп — пока сложно сказать. То же самое касается и госбюджета — пока, честно говоря, в дискуссии, в том числе в Правительстве, в открытом правительстве, Минфин особо замечен не был, поэтому говорить об оценках с этой стороны тоже сложно.

Мы имеем несколько противостоящих групп: иностранных производителей, отечественных производителей и некоторых органов власти.

Возникает вопрос, что же делать и какое будет принято решение. Появляется ощущение, что решение, в конце концов, будет принято исходя из того, кто первый

Таблица 3

Категории	+	-
Население	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение цен</li> <li>• Расширение ассортимента</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение качества товаров и услуг</li> </ul>
Госбюджет	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Активизация импортной деятельности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Приток контрафакта</li> </ul>
Отечественные производители	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение цен закупок</li> <li>• Расширение ассортимента закупок</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение цен продаж</li> <li>• Конкуренция с контрафактом</li> </ul>
Иностранные производители	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение цен закупок</li> <li>• Сохранение рыночной власти и повышение цен в верхнем сегменте</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение цен продаж</li> <li>• Размывание бренда</li> <li>• Конкуренция с контрафактом</li> </ul>

дойдет до кабинета Игоря Ивановича Шувалова и сверху положит свое исследование, а ни чье-нибудь чужое. Хотя проведение того или иного исследования, в конечном счете, наверное, ничего не докажет. По крайней мере, сторонники не докажут противникам, а противники не докажут сторонникам. Поэтому о чем можно бы, наверное, подумать — о компромиссе: как бы сделать так, чтобы и Сколково у нас не закрылось, и производители электробытовой техники в Белоруссию не ушли.

На самом деле о компромиссе говорилось уже много.

1. Игорь Артемьев (руководитель ФАС) предлагал, а давайте мы сделаем для тех инвесторов, которые локализовали производство, исключение на 10–20 лет. Большой срок. Но это тема для обсуждения.

2. В некоторых странах существуют разные режимы исчерпания для разных отраслей, для различных сфер деятельности. То же один из вариантов диалога.

3. Наконец, вполне возможно, что какие-то компании, если будет принято решение в их пользу, допустим, принимаются решения о сохранении запрета параллельного импорта, но в ответ на это иностранные производители принимают на себя какие-то ограничения, которые позволяли бы стимулировать конкуренцию.

Это то, что может быть предложено в качестве компромисса.

Наконец, поскольку мы не можем очевидно оценить, что у нас будет с контрафактом, как у нас будет действовать таможенная служба, то может быть нам имеет смысл предпринять пилотный проект и посмотреть, собственно говоря, что будет получаться.

Еще раз обращаю ваше внимание на вопросы, которые мы сдавали, и я надеюсь, что в ходе дискуссии будут высказаны еще мнения, которые позволят каким-то образом прийти к консенсусу, потому что решение надо уже принимать, а не дискутировать, чем мы занимаемся уже два года. Спасибо.

**Дынин А. Е., руководитель проектов аналитического центра «Форум»:** Уважаемые коллеги. Я хотел бы еще раз подчеркнуть и призвать вас выступать именно с точки зрения попытки нахождения компромисса. Мне кажется, что нет смысла сейчас спорить, нужен параллельный импорт или не нужен. Мне это напоминает дискуссии, которые длились 18 лет в России по поводу вступления в ВТО. Начиная с 1980-х годов, собирались круглые столы и говорили «ВТО нужен, ВТО не нужен». В итоге 18 лет вступали-вступали, вступили и выяснилось, что ничего не произошло: ни плохого, ни хорошего. То же самое с параллельным импортом. Нужно понимать, что рано или поздно, скорее рано, чем поздно, в той или иной форме параллельный импорт будет разрешен. Это неизбежно — мы просто туда плавно идем или ползем. Поэтому давайте не становиться на крайние позиции, а попытаться искать компромиссы, то есть решать, как мы к этому параллельному импорту будем идти, чтобы по дороге не нарушить интересы инвесторов, вложившихся в нашу страну на долгий или не на очень долгий срок, потому что инвестиционная привлекательность — это важно. Мы инвесторов очень долго и мучительно привлекаем к себе, и, конечно, нельзя их спугнуть.

В связи с этим мне понравилась мысль об исключении режима для инвесторов, локализованных в России, потому что нелокализованные также защищены запретом параллельного импорта. Вы спросите публику. Народ ждет, когда кто-нибудь уже обуздает жадность компании *Apple*, которая продает здесь телефоны по тысяче долларов, а в Америке — по 499. Что здесь *Apple* вложил? Что он тут инвестировал? Кого мы будем защищать? Итак, прошу искать компромиссы. Спасибо.

**Волчкова Н. А., ЦЭФИР:** А можно задать вопрос Тагиру Равиловичу? Почему тот, кто инвестировал сюда и локализовал производство, уйдет после того, как будет разрешен параллельный импорт?

**Калимуллин Т. Р.:** Они уйдут, потому что, как только появится масса непонятных игроков на рынке или даже понятных, первое время в локальном производстве не будет информации о том, каков объем рынка. Непонятно, из каких каналов компания *LG* или *Samsung* будут получать информацию об объеме рынка. Это раз.

Во-вторых, автоматически произойдет снижение продаж, но это понятно. То есть когда у вас появляется на рынке тысяча, ну, допустим, сто новых импортеров, которые замещают предложение простым импортом, основанным на маркетинговом паразитизме, локальному производителю нечего делать — у него падает доля, доля локального производства прежде всего. И если доля падает до определенного уровня, при котором себестоимость производства оказывается нерентабельной, что делать, они же не могут производить себе в убыток.

**Волчкова Н. А.:** То есть локализованный производитель боится конкурентов со своим таким же товаром, привезенным из-за рубежа. Мы речь сейчас об этом ведем?

**Калимуллин Т. Р.:** Нет, он не боится этой конкуренции. Он просто-напросто не выдержит этой конкуренции.

**Волчкова Н. А.:** Не выдержит конкуренции со своим же, собственно, товаром.

**Калимуллин Т. Р.:** Да.

**Волчкова Н. А.:** Этот же производитель продает там, и он перенесет туда производство.

**Калимуллин Т. Р.:** Тут есть другой аспект, проявляющийся в том, что эти параллельные импортеры будут с высокой вероятностью оптимизировать свои издержки, в том числе, и с помощью незаконных схем оптимизаций. Понимаете, да? Мы все оперируем на территории Российской Федерации и знаем рыночные реалии, при которых у нас доля «серого» рынка существенно, достаточно велика.

**Волчкова Н. А.:** То есть у официально-го *Samsung*'а меньше возможностей оптимизировать свои процедуры? У них меньше

возможностей нанять лучших юристов, лучших финансовых менеджеров и оптимизировать?

**Калимуллин Т. Р.:** У *Samsung*'а, у локальных производителей упадет объем внутреннего производства. И это будет способствовать закрытию производств, вот и все.

**Волчкова Н. А.:** А цену он снизить не сможет?

**Калимуллин Т. Р.:** Про цены я не знаю. Это уже дело производителей, и с высокой вероятностью параллельный импорт окажет негативное влияние на рентабельность всей компании в целом.

**Семенов А. В.:** Тагир, извините, один уточняющий вопрос возникает. У вас локализация, в основном, идет про крупную технику, да?

**Калимуллин Т. Р.:** Совершенно верно, потому что цифровую технику, к сожалению, как бы мы этого ни хотели, производить на территории России нельзя. Я объясню: причина простая. Дело не просто в желаниии производителя — когда мы работали над проектом *Samsung*'а, нам губернатор задавал вопрос: а не хотели бы вы локализоваться, так как производство совсем иного уровня, потому что рядом с производством должны разместиться на небольшом удалении еще 30–40 поставщиков.

**Семенов А. В.:** Как в Китае, в общем, кварталы должны рядом жить. Тогда у меня вопрос. Дело в том, что я немножечко внешнеэкономической деятельностью в детстве занимался, и что такое контейнер 40-кубовый, как его загружать и как вообще все общие издержки раскладываются на единицу продукции с точки зрения объема и веса, я примерно понимаю. И ясно, что привезти тысячи телефонов *Samsung* намного проще, чем тысячу холодильников *Samsung*. Соответственно, ясно, что с логистической точки зрения этот барьер на вход в Российскую Федерацию крупной бытовой техники, в общем-то, каким-то образом естественно защищает от такого огульного импорта этой техники из других стран. Насколько это

логичное предположение с моей стороны, именно по этой причине в качестве объектов локализации выбиралась именно такая крупногабаритная техника?

**Калимуллин Т. Р.:** Мне кажется, есть небольшая ошибка в Вашем заключении — расстояние в тысячу километров не является расстоянием, а именно такое расстояние между Липецким заводом и аналогичными производствами, находящимися сейчас в странах Восточной Европы.

**Семенов А. В.:** Этот фактор, на Ваш взгляд, вносит такой естественный барьер, он не вносит, мне казалось, что вносит?

**Калимуллин Т. Р.:** Я не понимаю Ваш вопрос, можете уточнить?

**Семенов А. В.:** Внимательно посмотрев на объекты локализации, я обратил внимание, что речь идет только о крупногабаритной технике. Это означает, что у вас есть помимо чисто таможенного барьера, еще и естественно-логистический барьер. В один контейнер больше сорока не войдет. И, соответственно, ввозить эти холодильники в больших объемах из-за рубежа просто нерентабельно. Поэтому локализация сборки крупногабаритных телевизоров и подобных вещей имеет смысл, потому что одно дело везти упакованный готовый телевизор в картоне, со всеми делами, и совершенно другое — привезти панельку и здесь все на месте прикрутить и упаковать. То есть объем единиц телевизоров в контейнере резко увеличивается — та самая *OEM*-упаковка. Поэтому у меня вопрос, нет ли здесь еще вот этого фактора, что локализация, на самом деле, связана просто с естественным барьером?

**Калимуллин Т. Р.:** Вполне возможно, что такого рода зависимость есть, ее нужно дополнительно изучать, но, мне кажется, что тут зависимость все-таки нового плана. Есть рынок и есть спрос на определенные виды товаров. Если спрос достигает определенного уровня, при котором локальное производство становится рентабельным — производители это делают. Если этой зависимо-

сти нет, то в тот же контейнер можно впихнуть десятки тысяч мобильных телефонов, но тем не менее у нас рынок еще не такой, при котором его локальное производство стало бы выгодным.

Хотя первые признаки, говорящие о том, что даже производство цифровой техники у нас становится интересным, уже есть. Я говорил о компании *DNS*, они развивают пока небольшой сегмент — собственную торговую марку ноутбуков. И это направление очень конкурентное, я не хочу сказать, что именно так и произойдет, но есть вероятность, что локальное производство ноутбуков другими производителями тоже в ближайшем будущем станет интересным.

**Радченко Т. А.:** Коллеги, давайте перейдем к дискуссии.

**Онищук А. В., президент Ассоциации РАТЭК:** Позвольте две ремарки.

Во-первых, по поводу исследования Сколково — вы знаете, мы крайне благодарны коллегам, потому что Сколково это не только их проект, это проект всей нации. И мы видим, что, в общем-то, они сами внутри себя ищут проблемы и ставят перед собой задачи. Согласно исследованию Сколково основная проблема для резидентов, и не только для людей, занимающихся исследованиями, — это таможенные сложности. Как мы понимаем, в законе о Сколково предусмотрена функция таможенного брокера в Сколково, то есть это огромные задачи, связанные с решением таможенных сложностей. Второе — сроки поставки. Это вторая крупная проблема, потому что в России очень маленький спрос на лабораторное оборудование, лабораторные химические реактивы и прочее. Это не товары народного потребления. И опять же задача Сколково — развивать этот рынок. Чем больше будет лабораторий, тем меньше сроки поставки, и дешевле, т. е. это прекрасная перспектива.

И эти, и все остальные проблемы не касаются параллельного импорта, но и каче-

ства тоже не касаются. Относительно качества исследования мы, откровенно говоря, немного обескуражены, потому что на все вопросы более 40% респондентов затрудняются ответить. На вопрос: с вашей точки зрения существует ли запрет параллельного импорта, оправдан он или нет? — затрудняюсь ответить 37%. На вопрос: с вашей точки зрения, будет принято решение легализации — это хорошо или плохо? — затрудняюсь 41%. Для страны, хорошо или плохо? — 37% затрудняются ответить. И все законы социологии говорят о том, что на основании подобных ответов делать однозначный ответ о том, что параллельный импорт — зло или добро — очень сложно. Это первое.

Второе, что касается поиска компромисса, поиска каких-то возможных специальных условий для инвесторов. По нашему мнению, это направление деятельности может столкнуться с трудностями, связанными с нормами ВТО, что, возможно, будет рассмотрено как создание преференций для отдельных лиц или отраслей. Россия — член ВТО, и создание преференций запрещено.

Мы глубоко еще не вошли в эту тему, но уже на пути. И нам кажется, что нельзя будет создать такой комбинированный принцип исчерпания права, где одни субъекты будут защищены, а другие нет. Но даже если теоретически это, предположим, нам удастся, мы не совсем понимаем, как это все будет администрировано, потому что сегодня завод выпускает одну номенклатуру, а завтра — другую, послезавтра — третью. То есть нужно будет каким-то образом постоянно вносить изменения, информировать об этом таможенно, что с такого-то числа ноутбук этого бренда не защищаются, а фотоаппараты этого бренда защищаются — мне кажется, это крайне сложно.

И последнее, о чем хотел бы сказать, я абсолютно солидарен с коллегами, которые говорят о том, что в нашей стране и у меня, как у гражданина, как у представителя народа, есть серьезные трудности во взаимоотношениях с автодилерами

и взаимоотношениях со всем, что касается моего автомобиля, его ремонта и обслуживания. Анатолий сказал, и я зашел на этот сайт, замечательный, замечательная программа европейская — это передовой опыт гражданского общества в Европе *Right to repair*. Это прекрасно, вы зайдите на этот сайт. Граждане Европы за то, чтобы им дали возможность выбора, — отремонтировать у авторизованного дилера или не у авторизованного. Это замечательно. Что касается вообще темы автозапчастей и ремонта — конечно, это проблема. Так она решена в Европе! Коллеги, в Европе уже несколько лет действуют определенные ограничения на этом рынке. Приняты европейские директивы, которые ограничивают вертикальные соглашения — автодилер, поставщик автозапчастей и т. д. Приняты прекрасные нормы, согласно которым многие компании имеют доступ к автозапчастям, монополизация автомобильных производителей на этих рынках практически устранена. Давайте идти по этому пути. В антимонопольной службе есть соответствующий экспертный совет. Давайте поможем коллегам — членам этого экспертного совета развивать конкуренцию на этом рынке. Причем это все можно сделать и без изменения принципа исчерпания прав. Вот тот компромисс. Мне кажется, это было бы нам всем полезно, потому что, действительно, проблемы существуют на этом сегменте рынка. Спасибо.

(муж.) Я не хочу сейчас занимать ту или другую позицию. Я стараюсь сохранить некий непредвзятый подход. Хочу сказать следующее: принцип национального исчерпания прав, на самом деле, в нашем законодательстве не проведен и не доведен до конца. А именно: за пределами законодательного регулирования лежит гражданский оборот тех брендированных изделий, которые были ввезены как бы для личного потребления. И самый такой яркий рынок — это автомобили. Я не понимаю, зачем государство билось и вводило таможенные пошлины для подержанных иномарок и ма-

шин старше 5–7 лет. Если и бороться с ними, то можно опять-таки исходя из принципа национального исчерпания прав, а именно любой оборот автомобиля, который был ввезен неуполномоченным дилером, должен быть запрещен по линии регистрации в органах ГИБДД. Хочешь продать автомобиль, который был ввезен неофициальным дилером, пожалуйста, предъяви полномочия от владельца бренда. Я считаю, что если мы остаемся на принципе национального исчерпания прав, то нам нужно достроить законодательство в этом отношении и в этом плане. Это первое.

Второе — любому комиссионному магазину, куда ты отнес какое-то изделие с брендом, пожалуйста, предъяви, где ты его купил и как его ввез. Если не можешь предъявить, никакой комиссионный магазин у тебя на реализацию это изделие не возьмет. Или мы по этому принципу идем до конца, или мы думаем, как его изменить. Вот и все. Спасибо.

**Иванов А. Ю.:** Хочу отреагировать на критику нашего исследования. На самом деле, мы старались быть очень объективны в оценках, поэтому в тех ситуациях, где люди говорят «затруднюсь ответить», мы писали, что они «затрудняются ответить», ровно так, как это было. И мы даем свое объяснение этой ситуации.

На самом деле, ситуация очень хорошо показывает уровень дискурса, уровень обсуждения проблемы. Оно очень запутано. Коллеги, представляющие интересы правообладателей, я условно говорю, дилерская часть, постоянно оперируют правовыми категориями таможенно-регуляторной сферы: импорт или контрафакт. А люди, сталкиваясь с какими-то проблемами, их атрибутируют конкретным ситуациям, в которых они оказываются. И поэтому у нас очень большой разрыв между тем, как люди говорят о проблемах, и экономико-правовыми категориями. У нас множество кейсов. Говорят, что поставки в 2; 1,7; 2,4 раза дороже. Поставка несколько месяцев вместо двух дней.

Это просто перечислено — конкретные интервью брались у компаний. Таких примеров очень много. Но когда их спрашиваешь: параллельный импорт как институция, если его разрешить, повлияет это на ситуацию или нет, то, конечно, в большинстве случаев говорят «мы не понимаем, о чем речь».

Для нас было очень важно показать, что уровень дискуссий сейчас, к сожалению, разодранный, разорванный. Мы говорим о проблеме, имеющей колоссальное количество следствий, но нам был так навязан этот дискурс, что мы сознательно отделяем причину от следствий. То есть коллеги говорят о принципе исчерпания исключительных прав, который является фундаментальной основой для регулирования оборотов интеллектуальной собственности в стране, и в то же время постоянно уходят от того, чтобы дискутировать его в правовом ключе, а переходят к каким-то мелким, с точки зрения масштаба регулирования, вещам, связанным с локализацией производства и т. д. И именно этот разорванный, разодранный дискурс и приводит к ситуации, что большинство людей не в курсе. Нам, действительно, надо заниматься популяризацией этой проблемы. Хочу отметить колоссальную роль Федеральной антимонопольной службы в этом вопросе. В настоящее время идет процесс агрегации социального интереса. Вот если мы переведем это к населению и правильно объясним, что является причиной этого «зла», минуты не пройдет, как население выйдет на миллионный митинг и скажет: «долгой запрет параллельного импорта». Это я вам гарантирую.

Теперь хотел бы прокомментировать ситуацию относительно тех проблем, которые мы выявили в ходе исследования, и предложить, как их решать. Действительно, огромное количество людей говорит о таможенных ограничениях. Но давайте задумаемся, они говорят о таможене и применительно к ввозу брендированного товара. Мы на таможню возложили несвойственную государственному органу функцию защиты частного

интереса. То есть таможня в этой ситуации превратилась в инструмент разрешения частноправового спора, что вообще не должно быть ее предметом. Ведь когда таможенный орган встречает на границе какой-либо объект, он смотрит на эту вещь, но не спрашивает, ворованная она или нет, может она в споре находиться, может быть, есть и виндикационный иск относительно этой вещи, и в каком-нибудь суде рассматривается. Он не требует представить документ от производителя этого товара, о том, что право собственности отчуждалось надлежащим образом. Таможенник не требует показать всю цепочку поставок. Он этим не занимается. Вы можете ввезти ворованный товар: приехать в Америку, украсть его и ввезти в Россию. И таможня будет игнорировать этого «вора». Здесь другой вопрос — при интеллектуальной собственности мы накладываем на таможенню абсолютно несвойственные публичному органу функции по контролю. И, кстати, Сколково не имеет изъятия, касающегося ТРОИС, и полномочия таможни. Мы не можем освободить наши инновационные компании от этого бремени, которое наложили на оборот инновационной продукции, в том числе и потребительской тоже. В замечательном исследовании, которое коллеги сделали в 2011 году с командой Вадима Валерьевича Радаева, есть прекрасная цифра — там написано, что задержки товаров по ТРОИС'у, т. е. по подозрению на контрафакт, составляют 60% всех задержек. Представляете себе, какое бремя публичное мы кладем на таможенню, чтобы оно обслуживало интересы нескольких дилеров. То есть фактически финансируем через налоговые поступления работу таможни, которая занимается обслуживанием частного интереса нескольких дилерских компаний и, может быть, локальных производителей.

**Косенков Д. В., директор департамента корпоративного управления и правового обеспечения *Enter LLC (Связной)*:** Очень хорошо, что мы сейчас о таможене

с вами заговорили, о свойственных, несвойственных функциях, потому что проблема контрафакта в стране — это проблема нашей правоохранительной системы в целом. И если мы легализуем параллельный импорт и на территорию Российской Федерации пойдут товары с абсолютной схожестью, то ни таможня, ни полиция, ни иные органы правоохранительной системы не будут иметь достаточно инструментов, чтобы препятствовать их ввозу. Здесь звучали призывы вести разговор в юридической плоскости. Если мы ведем диалог в плоскости юридической и на опыт США ссылаемся, то я бы, коллеги, на самом деле обратил внимание на правило Левера, действующее в США, о котором сегодня еще никто из уважаемых юристов не упомянул. В соответствии с ним может быть запрещен параллельный импорт товаров, которые физически и материально отличаются от товаров, авторизованных правообладателем для реализации в США. Это значит, что производитель имеет право установить определенные свойства товаров: физические, материальные, маркетинговые и какие угодно, свойства упаковки данного товара, которые должны продаваться на территории Соединенных Штатов Америки и препятствовать ввозу таких же товаров с территории других стран. Если мы говорим о ценах и проникновении более дешевых товаров на территорию страны, также необходимо отметить проблему не только холодильников. Например, на рынке Польши существует проблема — цены падают в пол, крупные производители *FMCG* в борьбе за цену снижают качество товаров, и нам необходимо подумать о том, что с территории этих государств на территорию Российской Федерации буду проникать товары с низким качеством по отношению к тем стандартам качества, которые на территории Российской Федерации установлены законом.

Теперь, если говорить о конкуренции, наша компания не так давно, развивая проект

«Энтер» (*Enter*), вышла на рынок Интернета. В общем-то, мы сейчас реально видим в Интернете ситуацию, при которой малый бизнес, в принципе, не может развиваться и конкурировать законно с этим количеством товаров, типа китайских *iPhone's* и т. д. В принципе, на сегодняшний день проблема параллельного импорта, если говорить о рынке интернет-торговли, напрямую влияет на конкуренцию, только с обратной стороны. Если легализуем параллельный импорт, мы вытесним здоровую конкуренцию, и движение нормальных товаров на рынке, и соблюдение потребительских прав, потому что огромный процент — практически 100% товаров, ввезенных параллельным способом на территорию Российской Федерации, попадающие в Интернет и в торговые сети, не проходят обязательной сертификации, декларирования и не соответствуют нормам, указанным в действующем законодательстве.

**Поповичев А. В.:** Я могу дополнить, спасибо большое. Но я хотел сказать о другом. Вопрос очень простой, коллеги постоянно манипулируют. Мы говорим об экономике, а они говорят, что надо говорить о законе. Мы говорим о законе, они говорят, что надо говорить об экономике. Поэтому я к экономике хотел вернуться, коль у нас риски для инвесторов. Хотя коллеги говорят о том, что параллельный импорт не влияет на уровень контрафакта и проникновения контрафакта в страну — на самом деле, очень даже влияет. Сегодня почему-то нам в пример не приводили государство Израиль, а обычно Израиль упоминают как самый выдающийся пример открытости на международном рынке. Кстати, никто не говорит, что в Израиле нет ни одного производства, я имею в виду, крупными международными компаниями не построено, есть только локальные производства отечественных израильских производителей. Может быть, поэтому и не построили. Но когда Израиль начал активно продвигать международный принцип исчерпания исключительных прав, у них, по ста-

тистике, уровень контрафакта поднялся в 11 раз. А Израиль за это время вошел в восьмерку стран по распространению контрафактной фармацевтической продукции впервые, а по оценкам влиятельных ассоциаций, занимает 12-е место в мире по распространению контрафакта. Поэтому мы можем, конечно, отбрасывать этот факт и говорить, что такого не будет, и это не имеет никакой корреляции, но на самом деле, это влияет. Поэтому я бы хотел сказать: по оценкам двухлетней давности, которые делала ВШЭ, рынок контрафакта составляет минимум 900 млрд рублей в Российской Федерации, т. е. чуть более 30 млрд долларов. Он вырастет, я думаю, в ближайшие 2–3 года в зависимости от категории. А я бы объединил: за счет легализации параллельного импорта у нас от 15 до 30% официального производства будет замещено контрафактом и параллельным импортом.

И коллеги забывают отметить, что во всех странах защита рынка, собственно говоря, строится от защиты потребителя. Вводится принцип исчерпания прав и, в основном, он идет именно от защиты прав потребителя, от некачественных и некондиционных товаров. Купить в больших количествах продукцию за рубежом, чтобы обеспечить полностью российский рынок параллельным импортом, невозможно, по одной простой причине: нельзя такие партии товаров закупать:

1. Производитель не будет продавать напрямую.

2. Крупные дилеры не будут продавать напрямую потому, что они своим дистрибуторским соглашением ограничены регионом продажи. В Европе это разрешено, эксклюзивная дистрибуция называется.

Поэтому где параллельный импортер может взять этот товар — на складах уничтожения, стоках. Уничтожит партию лот-товара, ввезет, и у нас пропадет главный фактор — обеспечение продовольственной безопасности Российской Федерации, потому что, не дай Бог, произойдет какая-то проблема

на заводе, производящем пищевую продукцию в Европе, мы никогда этот товар внутри страны не найдем потому, что прослеживаемость товара идет по товарной партии, которую параллельные импортеры — очень легальные ребята — почему-то всегда стирают. Поэтому я не знаю, какие миллионы уйдут у нас на проблему безопасности, но когда потравятся, выйдут другие миллионы и спросят, кто разрешил.

**Сосоев М. А., помощник депутат Лукасова:** Первое, что я хотел сказать, по поводу доклада «М. Видео». Немножко не сошлись цифры: в докладе говорилось о том, что местное производство локализовано на 80–95%. Плюс к этому мы добавили 65, 55% официального импорта. И к нему еще добавили 5–10% параллельного импорта. То есть по кругу получилось порядка 160%, что, в общем, явно перебор. А на самом деле импорт в России составляет где-то процентов 5–10 и из этого официального импорта параллельный импорт — процентов 5. То есть параллельный импорт от всего производства, скажем, конкретной продукции составляет не больше 0,5%. Поэтому параллельный импорт, даже если он вырастет до процента после его легализации, никак не повлияет ни на какие инвестиции. И все страхи и «страшилки» про то, что все инвесторы убегут из-за того, что параллельный импорт вырастет с 0,5% до 0,6%, совершенно, мне кажется, не актуальны.

Другой вопрос относительно того же телефона *Samsung*, который стоит 10 долларов, скажем, по себестоимости. В магазине города Сеула он продается за 100 долларов, у нас — за 500. И когда эти телефоны кладут в контейнер по 20 тысяч телефонов, и доставляют сюда, мы не понимаем, почему компания, производящая их за 10 долларов, продает их за 500. Вот это нам до сих пор непонятно и, соответственно, позиция «М. Видео», которые говорят, что мы только и делаем все для блага народа, для того, чтобы снизить цены, тоже не выглядит достаточно честной.

Что касается выступления от Сколково — вот на это определение Конституционного суда, мне кажется, не стоит обращать внимания, его писал секретариат, а не судьи, поэтому оно совершенно не актуально.

Алексей Юрьевич здесь хотел сказать простую вещь, что право — это представления о здравом смысле и справедливости. То есть право — не изобретение юристов, какие-то там сложные нормы, которые обычный человек не понимает, а юрист отучился пять лет и начал вот этой тайной владеть. На самом деле, это просто здравый смысл и справедливость. И когда правообладатель говорит: «Я произвел этот товар и я продал его, я получил за него деньги, я наклеил свой товарный знак, и это нарушает мои права на товарный знак, и я хочу наказать вот того импортера, конфисковать у него товар, взыскать штраф и вообще ему пожизненно запретить привозить мои товары» — это явное нарушение здравого смысла. В тех ситуациях в экономике, когда здравый смысл нарушается, экономика начинает работать, скажем так, плохо.

Что касается правила Левера в США, действительно, есть такая статья в Американском кодексе, номер 133.23, она передо мной: «Ограничение серого импорта». Запрещен «серый» импорт товаров, категорично отличающихся по своим свойствам, но маркированных тем же товарным знаком, только в одном случае: этот запрет действует, если импортер не наклеил на товар этикетку о том, что данный товар отличается от товара, производимого в Соединенных Штатах. Если наклеил, никто не имеет права запретить ввоз товаров, даже материально и физически отличающихся от того, что производится в США. Вот это, я даже не могу сказать, ограничение.

Теперь что касается европейских производителей, которые якобы ничего не продают импортерам. За рубежом, в Европе параллельными импортерами называют себя *Duty Free*. Это не в нашем представлении магазины *Duty Free*, а большие компании,

торгующие, скажем так, без пошлины, фактически это параллельные импортеры. И если вы приедете на выставку в Канны, которая проходит в сентябре-октябре, — она так и называется *Duty Free* — вы увидите, как все производители потребительских товаров обхаживают вот этих параллельных импортеров и всем их продают. Почему они это делают? Потому что параллельный импортер, или компания *Duty Free*, не клянчит ни рекламных бюджетов, ни отсрочки платежа, они платят, и все производители рады с ним работать, просто об этом не любят говорить.

**Поповичев А. В.:** Можно одно уточнение о правиле Левра. Оно по-другому гласит. Там написано, что необходимо нанести наклейку, где будет написано, что этот товар не был произведен для распространения на территории США и не рекомендуется производителям для продажи на территории США. Это две большие разницы. В Америке такой товар продать фактически невозможно.

**Авдашева С. Б.:** Коллеги, спасибо большое. Я хотела бы выдвинуть очень простой тезис — вопрос о параллельном импорте, в принципе, очень тяжелый, и мы, честно говоря, здесь запутываем его еще больше.

Потому что мы, как мне кажется, все время спутываем два вопроса: 1) есть ли польза или вред от ограничения параллельного импорта, соответственно, 2) перевешивает ли польза или вред, когда государство принимает усилия для ограничения параллельного импорта.

Один простой вопрос. В тех странах, где действует международный режим исчерпания прав собственности, там что везде существует параллельный импорт? Правильный ответ — нет. Почему нет? А совершенно правильно, на самом деле, коллеги нам говорили — потому что производители в договоры со своими дилерами включают пункты, препятствующие или продаже большого объема, или продаже в какие-то другие регионы. То есть, действительно, в контрак-

тах с системой дистрибуции «защиты» эти ограничения на параллельный импорт. Всегда ли это хорошо там с точки зрения общества? На самом деле, европейская комиссия в делах по конкуренции 50 лет с этим бьется. Где-то хорошо, где-то плохо — единого ответа нет. Но в том случае, когда это делается на деньги правообладателей, до известной степени это право правообладателей.

Значит, что происходит в России с этой точки зрения, звучит немножко смешно, как будто у нас правообладатель — это слабая сторона, и российскому бюджету, извините, не на что больше тратить деньги, как только защищать компании *Nestle* и *Perrier*, как будто бы они не могут защититься сами, хотя они прекрасно могут, и справляются с этим в других странах, ограничить параллельный импорт в тех случаях, когда он не выгоден с точки зрения коммерческих интересов компаний. Оправдано ли это, я не уверена ни в том, что это оправдано, ни в том, что это не оправдано. Можно рассуждать так: коллеги, у нас такой ужасный инвестиционный климат, Россия вообще такая чудовищная страна, что мы будем просто всем миром защищать правообладателей. Собственно говоря, по сути, ведь мы это делаем с «отверточными» производителями. С «отверточниками» делаем именно это — мы создали для них крайне благоприятный климат беспрецедентными ограничениями на ввоз подержанной техники. Это подход.

Но, вообще говоря, для экономиста всегда вопрос простой, а может, все-таки мы тогда чуть-чуть больше приложим усилий для совершенствования нашего инвестиционного климата, чтобы не нужны были такие безумные компенсационные меры для правообладателей. У меня ответа нет, потому что нет общих цифр, но некоторые соображения.

**Шапочка Е. Е., исполнительный директор, аналитический центр «Форум»:** Мы решили проверить аргумент о том, что будем за деньги налогоплательщиков охра-

нять частную интеллектуальную собственность. Провели несколько интервью с высокопоставленными сотрудниками таможенной службы. Оказалось, что нет никакой разницы, проверяют они по вопросу контрафакта или параллельного импорта. Список один, и они проверяют, делают абсолютно одни и те же действия. То есть если и завтра им сказать «не проверяйте по вопросу параллельного импорта», они будут делать абсолютно те же действия: смотреть список ТРОИС, проверять на контрафакт, звонить производителю и говорить, что здесь есть признаки контрафакта, а здесь их нет. То есть они не видят никакой разницы, поэтому аргумент, что мы увеличиваем нагрузку на таможенную самую таможенную не принимается. Спасибо.

**Кокорев Р. Е.:** Во-первых, я хотел искренне поблагодарить аналитический центр при Правительстве за возможность такой дискуссии. Я хотел бы обратить внимание, что эта дискуссия представляет особую ценность в смысле того, что предпринята, может быть, одна из немногих попыток сегментировать данную проблему, о которой мы говорим. Мы обсуждаем сегодня не просто параллельный импорт, а риски для инвесторов, говорим не обо всей проблеме: не о том, что право есть ценностно-ориентированная система. Дискутируем не о выращивании бананов в Сибири, так сказать, а о рисках для инвестора. Я участвую в этой дискуссии практически 4 года уже, она скатывается все время на те же рельсы, у нас одни и те же участники. Это неплохо, но с другой стороны, вот эта попытка — и есть то, что мы хотим внести нового, так сказать, проанализировать риски для инвесторов. Сегодняшняя дискуссия должна нам дать ответ, есть ли такие риски для инвесторов, тех инвесторов, которых приглашало в нашу страну ее высшее руководство, о чем мы говорили на Петербургском экономическом форуме, на других форумах. Такие риски есть. Велик ли список таких рисков? У меня, по крайней мере, 14 пунктов.

Я не буду сейчас все их озвучивать. За каждым из них стоит серьезный риск. Можно ли от этого отмахнуться? Давайте сегодня решим вопрос, так ли нам важны инвесторы или не так важны, можно ли от этого отмахнуться или нет. За этим стоят миллиарды и миллиарды долларов инвестиций, которые осуществлены здесь, начиная, в том числе, и с 2002 года.

Мне представитель Министерства промышленности говорил о развитии индустриального ландшафта в Калужской области. Что там было до 2002 года, вы вспомните. Когда пришел первый инвестор в Калужскую область? Вспомните 2005, 2006 годы. Как раз время для принятия стратегических решений, начиная с 2002 года.

Уважаемый Алексей Юрьевич говорил о том, что было принято решение без просчета экономических последствий. Не знаю, кто тогда принимал такие решения без просчета. Я сомневаюсь, что экономических расчетов никаких не было.

Но на этой логике сказать: «Давайте забудем о всех рисках и инвесторах и вернемся в исходное состояние, а дальше проанализируем ситуацию» — по крайней мере, нецелесообразно.

Второй вопрос. Здесь опять говорится о снижении стоимости рабочей силы, о создании рабочих мест и т. д. Все эти риски перечислены. Поверьте мне, эта дискуссия выглядит далеко не профессиональной. Риски существуют, риски огромные!

Никто не говорит о том, что сейчас все рухнет одновременно, и в этом наше счастье. Но мы говорим о модернизации российской экономики, и сейчас крупнейший экспортер готовой продукции из России, за исключением сырья, именно готовой продукции — это иностранный инвестор шинной промышленности (не буду называть компанию), который создал производство в Санкт-Петербурге, в Ленинградской области и который отсюда экспортирует российские шины по всей Европе. Я хочу обратить на это внимание. Результат деятель-

ности не знаю. Но должно ли Министерство промышленности заботиться о развитии промышленного производства в Германии? Не уверен, что российское Министерство промышленности должно развивать производство в Германии и Финляндии.

Должно ли Министерство заботиться о развитии промышленности в России? Абсолютно уверен. Должно ли прислушиваться к рискам инвесторов и голосу инвесторов? Абсолютно уверен. Мы благодарны Министерству промышленности за такую позицию. Должна ли развиваться конкуренция в России? Без сомнения. Мы всячески поддерживаем ФАС и другие органы в этом направлении.

Давайте сегодня проанализируем эти риски. Мы не будем говорить о юридической конструкции. Или давайте проведем другой семинар и порассуждаем о юридической конструкции. Мы пришлем сюда представителей, которые будут говорить о юридических составляющих. Великолепная дискуссия! Давайте поговорим о других рисках — социальных. Прекрасно, пришлем специалистов по социальным. Мы сегодня говорим о рисках для инвесторов.

Давайте на этом сконцентрируемся — это мой прямой призыв. Остальное все изложено в нашем меморандуме и в том исследовании, которое мы сейчас делаем, тоже будет цифровой материал. И последнее, к чему хочу призвать: давайте оперировать цифрами и выводами корректно.

Если нам в каком-то смысле нравится исследование Радаева, а в каком-то не нравится — пожалуйста, любые цифры можно цитировать. Процитируйте вывод, который сделал Радаев по итогам своего исследования.

Я помню, на одном из совещаний в декабре 2011 года этот вывод был воспринят так: «Ну, это высшая школа КВН. По заказу инвесторов делалось исследование». Почитайте вывод, там написано и о том, каково будет снижение цены, будет ли оно, не будет? Но я не хочу сейчас в это углубляться.

Сегодня — риск инвесторов. Давайте, об этом говорить. Спасибо

**Кашеваров А. Б., заместитель руководителя ФАС России:** На самом деле, мы исследуем вопрос: «Насколько возможно тем или иным режимам вмешаться в права правообладателей и их нарушить?». Я приведу два примера. Здесь, может быть, этот поправочный коэффициент позволит, в какой-то мере, ответить на вопрос. Это все из нашей антимонопольной практики.

К нам обратился однажды производитель достаточно известной марки часов с очень интересной проблемой, в которой мы разбирались, скажем так, достаточно длительное время. Суть в итоге свелась к тому, что один из наших малых предпринимателей покупал оригинальные часы недорого, где-то в эквиваленте 40–100 долларов, потом вынимал оригинальный механизм, оригинальный циферблат и помещал их в золотые и платиновые корпуса, а затем продавал их в четыре — пять раз дороже.

Правообладатель был против такого вмешательства в товар и повторного введения его в оборот в таком виде. Это одна реакция правообладателя. Но другая реакция правообладателя на другом рынке вот для таких действий не кажется не нормальной.

Возьмем тот же автомобильный рынок и тюнинг. Тюнинг часов оказался противоправным, тюнинг автомобиля — нормальное явление. Вот на это может быть или не быть согласие правообладателя. Но когда товар введен в оборот и когда не происходит никакого вмешательства со стороны в произведенный правообладателем товар, здесь мы начинаем дискутировать о правомерности или неправомерности ограничений, с которыми сталкиваемся. По крайней мере, из всех примеров, которые приводились по стоимости товаров в Российской Федерации и за рубежом, мы имеем точно одно противоречие экономическим законам, которые содержатся в «Капитале» К. Маркса, там прекрасная диагностика экономики. Я не говорю о том, что там замечатель-

ные пути лечения прописаны «экономикам», а диагностика там совершенно точная. Ответьте, пожалуйста, на вопрос: «Почему у нас в стране товары на 300%, на 400%, иногда на 500% дороже, чем в других странах, и, тем не менее, приток товаров на территорию Российской Федерации ограничен? И не происходит естественного снижения цен в связи с увеличением предложения?».

Это, видимо, обусловлено тем, что мы живем в таком правовом режиме, который позволяет выстроить шлюз, как в любой водной артерии, и не дать перетекать воде, а в данном случае капиталам или товарам между теми или иными юрисдикциями, т.е. между теми и другими странами. Потому что в противном случае мы жили бы исключительно по экономическим законам, и предложение когда-то снизило бы цену. Если предложение не снижает цены, значит проблема и история вопроса в другом, именно в том правовом режиме, которым мы сами для себя сейчас определили. Мы сейчас начинаем анализировать действительно риски, связанные с соблюдением/несоблюдением норм при вступлении в ВТО, также нам приводят примеры из ГАТТ, нарушаем мы или не нарушаем.

Пока наш анализ, действительно, еще не завершен, я с Александром Васильевичем согласен, мы как раз продолжаем исследовать. Пока риски не видятся, потому что тогда нужно оценивать налоговое освобождение для локализованных производств. Является ли это преимуществом в национальном режиме? Противоречит ли нормам ВТО или не противоречит? Такая преференция абсолютно идентична той, о которой говорят наши уважаемые коллеги, я их даже оппонентами не называю, потому что мы, видимо, как профессиональные боксеры в 15 раунде, ходим в обнимку давно. Так что есть что еще проанализировать, но, по крайней мере, на данный момент, на наш взгляд, проблема не кажется такой острой, позволяющей отвергнуть тезис сохранения

национального режима для инвесторов, которые пришли в Российскую Федерацию. Проблема не кажется такой острой, чтобы, соответственно, изменение национального режима исчерпания прав могло привести к закрытию производств.

При этом мы говорим, что это вполне администрируемая вещь. Если оппоненты говорят, что это не администрируемая вещь, тогда, извините, вся работа, которую проводит Минпромторг, с точки зрения локализации, администрирования этой локализации — это не надлежащая работа, с чем мы в принципе не согласны. Потому что это уже устоявшаяся практика, не вызывающая у рынка вопросов, и здесь есть на что опираться.

Мы полагаем, что этот опыт вполне может быть использован в данной части. При этом мы говорим также о следующем — если какой-то бренд хочет развивать производство в Российской Федерации, и Артемьев про это уже публично говорил, пожалуйста, можно применять процедуру инвестиционных соглашений и прописывать все циклы так же, как и в локализацию. Только сделать еще предцикл для раскрутки бренда, когда сюда будет завозиться продукция в том же национальном режиме, но со всеми обязательствами, которые в этом соглашении можно прописывать. То есть все это администрируемое на самом деле.

Я в данном случае не вижу тех рисков, о которых говорят. Я также благодарен Александру Васильевичу, он эту тему сегодня затронул. Фактически мы можем говорить и обсуждать следующую тему: «Насколько возможно администрировать те преференции в этом сохранении национального режима исчерпания прав или невозможно их администрировать?». Это уже другой уровень дискуссии. Мы, надеюсь, продвигаемся. Потому что до сих пор мы говорили: «Для инвесторов мы сохраняем национальный режим». Нам говорят: «Риск для инвесторов — это то, что они отсюда уйдут». И ни-

как не реагировали на сохранение национального режима для инвесторов, когда мы это предлагали.

Сейчас, я полагаю, если мы переходим в эту плоскость дискуссии, она более конструктивна, нежели выбор механизмов защиты для тех, кто вложил деньги в Российскую Федерацию из числа иностранных инвесторов. Поэтому в данном случае, я думаю, сегодняшняя дискуссия нас продвигает дальше, чем мы были до сегодняшнего дня. Спасибо.

**Волčkова Н. А.:** Я хотела обобщить о рисках инвесторов, о которых много говорили. Я специально задавала вопрос: «В чем риск инвесторов, что они локализовались, а теперь возьмут и уйдут?». Был приведен аргумент о том, что упадет доля рынка. Но тут же мне говорят о том, что закупить за рубежом большую партию товара, привести сюда легально будет невозможно в силу дополнительных ограничений взаимоотношений правообладателя. Это значит, что на легальном рынке не будет проблем для локализованного производства с точки зрения объемов продаж.

В чем действительно могут быть риски? Нам важны две вещи: цена и количество. Если локализованные производители уйдут, они уйдут из-за того, что упадет цена. Но это означает, что они пришли сюда и локализовали свою продукцию, потому что их привлекала та цена, которая защищена именно этим техническим барьером запрета на параллельный импорт. Если это цена, то это означает, что о никакой модернизации локализованного производства речи особо-то и не идет.

Сюда приходят технологии, которые выживают только при этой высокой цене, при этом при тех производственных технологиях и издержках производства в России. А к нам приходят заведомо убыточные технологии, и ни на какой зарубежный рынок это локализованное производство выйти никогда не сможет, просто потому что оно там будет неконкурентоспособно.

Более того, если речь идет о населении, которого, как говорили, здесь нет. Если мы выйдем на улицу сделаем случайную выборку и спросим людей: «Как вы считаете, качество локализованной продукции и качество этого же производителя, этого же товара, но произведенного в Польше, в Италии, в Германии, выше или ниже?». Я думаю, ответ более-менее очевиден, здесь будет гораздо менее неосведомленных людей. А то мы сами не покупаем товар и не смотрим, кто же его производитель. Поэтому это вопрос о том, кто сюда пришел.

Запрет заведомо приводит к нам в страну не самые эффективные технологии. И не ставят, конечно, работать над снижением по нагрузкам производительности.

Относительно ВТО. Дело в том, что, действительно, здесь нужно крайне внимательно смотреть. Если речь идет о том, чтобы вывести из-под разрешения параллельного импорта именно локализованную продукцию, то здесь будут проблемы с ВТО, потому что вы обязательно введете туда некоторые численные ограничения. Вы же не скажете: «Локализация любая». Пришел, посадил офис — вот у меня локализация. Вопрос в том, что локализация обязательно будет касаться некоторых численных ограничений, а, соответственно, создавать разные условия для различных импортеров и инвесторов. Плохая идея, поэтому скорее возможно искать более нейтральные пути этого компромисса.

Относительно наклейки. А почему наклейка не может быть на товаре? Этот товар получил разрешение правообладателя, а этот товар — нет. Клеится на таможне, товар находится на рынке в России. И у вас уже меньше проблем. В этом случае столкновения с интересами ВТО, правилами ВТО не будет. Здесь скорее более нейтральные, нежели направленные исключения, найти нужно для того, чтобы не было проблем ни с ВТО, ни с созданием условий для не самых лучших производителей, которые

конкурентоспособность российской экономики не поднимут.

**Кокорев Р. Е.:** Я просто ремарку должен сделать, извините, пожалуйста. Я конкретно сказал о том, что крупнейший экспортер готовой продукции — это иностранная компания, локализовавшая здесь свое производство и поставляющая шины в Германию, во Францию и т. д. Поэтому речь не идет о каких-то производствах, которые здесь совершенно неконкурентны.

Мы как-то немного сужаем или ограничиваем дискуссию. Не говорим только об инвесторах, которые сейчас здесь находятся, а о тех, которые могут прийти в Россию или не придут.

Таким образом, легализуем параллельный импорт? Вкупе со вступлением в ВТО, при современном курсе рубля? Вы фактически говорите: «Импортируйте в Россию, везите сюда все что хотите, продавайте здесь. Мы готовы все это потребить». Пожалуйста, если это позиция государства — прекрасно! Скажите инвестору на Экономическом форуме в Петербурге: «Везите сюда все».

Последний пример. На прошлой неделе встречался с делегацией потенциальных заинтересованных инвесторов, в составе которой представитель штаб-квартиры и два товарища по виду не европейцы (один индус, другой китаец — представители производств, созданных этой компанией в этих странах, в странах БРИК). Они рассматривают главный вопрос: «А стоит ли идти в Россию?». Или мы будем поставлять заводы в Китай, в Индию — там у нас недозагруженные мощности. Давайте импульс, привозите, продавайте. Хорошо, это будет тоже соответствующий импульс инвесторов.

**Радченко Т. А.:** Спасибо. Последнее выступление.

**Уланов А. Ф., Министерство промышленности и торговли:** Здравствуйте. Я предыдущую коллегу хочу поддержать, что спор ушел в правовую плоскость, а мне хочется сказать именно об инвесторах и о производстве. Я для себя пометил по результатам,

что в целом параллельный импорт, особенно не контролируемый, противоречит нашей стратегии развития страны и промышленности, и в частности автомобильного сектора. Дело в том, что реальные локальные производства, которые имеются в России, в основе правильны стратегически, фундаментально, потому что они стимулируют развитие промышленного сектора и государства к переходу от экономики, ориентированной на экспорт сырья и импорт товаров, к высоко технологичной инновационной экономике.

Любое локальное производство, размещенное в России, в частности автомобильное, дает не только дополнительные рабочие места, оно замещает импорт собственным производством, которое находится на территории России. Если взять автомобиль, то одно место в автомобильной промышленности дает 15 мест другой промышленности.

Хочу сказать по поводу правильной/неправильной локализации и о не очень конкурентных локальных производствах, находящихся у нас в России. В этом году мы с проверкой были на заводе *Hyundai*, находящемся в России, в Санкт-Петербурге, он занял первое место в 2012 году по всем показателям среди всех заводов *Hyundai* в мире. Причем там по большей части не корейский менеджмент (только два человека), а наши.

Это как раз развитие интеллектуальное, развитие производства в России. Спасибо.

**Радченко Т. А.:** Спасибо. Я думаю, что мы на этом завершим дискуссию. Предлагаю закрыть круглый стол коллегам.

**Шапочка Е. Г.:** Разрешите, я еще несколько слов скажу. Я хочу чуть-чуть вернуться назад, может быть, всю поляну описать, где мы сейчас находимся. Сейчас параллельно идут несколько глубоких консалтинговых исследований по вопросам параллельного импорта, которые коллега из ФАС упоминал. Есть еще несколько исследований, и мы очень надеемся, что они

создадут ту базу, которой нам не хватает, доказательную базу, потому что до определенного момента стороны оперировали больше опытом, чем данными.

Относительно задачи, которую поставил министр Абызов перед Проектным центром. Мы попытаемся и проанализировать структуру цены, и посмотреть, откуда берутся такие разрывы в цене между товарами, которые ввозятся в Россию и продаются на рынках, где они производятся. Ищем сотрудничества с любыми заинтересованными сторонами в этом вопросе.

Далее задачи, поставленные Абызовым, касаются попытки построения факторной модели воздействия параллельного импорта на различных, скажем так, «стейкхолдеров» и экономические процессы. Задача очень трудная, в этой связи реальна как раз та идея, которую упоминали, — пилотные проекты либо местной локализации, где это воз-

можно, либо по товарной категории. Мы этот вопрос изучаем. И здесь тоже, если есть интересные, которые могут поделиться своим мнением: будет это работать/не будет, в каких отраслях или областях это можно сделать — мы будем благодарны за ваши идеи. Последний вопрос, который мы сегодня обсуждали, поставленный Игорем Ивановичем Шуваловым, — выполнение обязательств РФ перед инвесторами, которые локализовали свое производство. Мне кажется, мы сделали первый шаг. Следующий шаг — выстроить понятную и подкрепленную данными систему аргументации. В конце августа, по поручению Игоря Ивановича, необходимо провести публичное обсуждение на площадке Открытого правительства.

Очень надеюсь, что с сегодняшнего дня до конца августа мы действительно продвигаться всеми силами в этом обсуждении. Спасибо.