



Оригинальный контрафакт

НЕЗАВИСИМЫЕ ДИЛЕРЫ И АВТОСЕРВИСЫ МОГУТ ОСТАТЬСЯ БЕЗ РАБОТЫ. ПРОИЗВОДИТЕЛИ ИНОМАРОК НАЧАЛИ БОРЬБУ С НЕ САНКЦИОНИРОВАННЫМ ИМИ ИМПОРТОМ ОРИГИНАЛЬНЫХ ЗАПЧАСТЕЙ.

Среди самых активных борцов с неофициальными дилерами и сервисами - Porsche AG, недавно добившаяся конфискации автомобиля, ввезенного в Россию без ее разрешения. Представительство автоконцерна - "Порше Руссланд" - намерено пресечь неофициальную продажу автомобилей и запчастей в России, отмечает Оксана Хартонюк, директор по маркетингу и PR компании. С момента своего создания в 2005 г. "Порше Руссланд" отправляла в год по 20 претензий к компаниям, без разрешения использующим товарные знаки Porsche в рекламе и доменных именах.

Ошибочка вышла

Выборгская таможня попыталась доказать General Motors, что действующий по ее поручению импортер "Нотин" нарушил права General Motors. В прошлом году "Нотин" с согласия американской GM ввезла в Россию 11 т

запчастей и комплектующих GM Daewoo, предназначенных для российского представительства автоконцерна. Но была остановлена у Выборгской таможни. У "Нотин" не оказалось лицензионного соглашения на использование товарного знака GM - поставка была разовой. Таможня обратилась с иском о незаконном использовании знака в московский арбитражный суд. В апреле 2008 г. суд, получив письмо от GM, в удовлетворении требований таможне отказал.

В 2008 г. число претензий значительно выросло, рассказывает Дмитрий Курдюков, руководитель юридического отдела "Порше Руссланд". Например, в конце июля "Порше Руссланд" направила письмо (копия есть у "Ведомостей") компании "Толекс тюнинг" о том, что та "нарушает исключительные права Porsche AG на результаты интеллектуальной собственности", предлагая на сайте 9954422.ru запчасти,

автомобили и сервис Porsche. "Толекс тюнинг" сайт закрыла.

Большинство компаний устраняют нарушения, но примерно по 10 случаям Porsche пришлось обращаться с исками в арбитраж, отмечает юрист.

Запчасти вне закона

Сражаясь с серым импортом, "Порше Руссланд" написала около 10 писем таможенникам о незаконном введении в оборот товаров, маркированных знаками Porsche. В прошлом году по обращению компании московский ОБЭП и представители Центральной акцизной таможни искали запчасти с товарным знаком Porsche на складе одного из крупнейших поставщиков автокомплектующих - компании "Автологистика" (оборот в 2007 г. - 2 млрд. руб.), рассказал директор компании Михаил Кулябин. Также московский арбитраж рассматривает иск Выборгской таможни, обвиняющей "Авто-

логистику" в незаконном ввозе запчастей Honda и Nissan - от капотов до свечей. "Груз стоимостью \$19 тыс. [на таможне] задержали по заявлению "Хонда мотор рус" и "Ниссан мотор рус", считающих, что только они могут импортировать и продавать запчасти с товарными знаками Honda и Nissan в России", - возмущается Кулябин. На предыдущем заседании судья Анатолий Ерохин сослался на "сложившуюся в Москве правоприменительную практику", рассказывает Кулябин (злополучный Porsche Cayenne был конфискован по решению московского арбитража).

Сотрудник "Ниссан мотор рус" сообщил, что компания не инициировала разбирательство с "Автологистикой", а была привлечена таможней к делу в качестве третьей стороны. Пресс-служба "Хонда мотор рус" ответила, что компания "пока не готова делать публичных заявлений".



Получив решение суда, "Автологистика" обратится в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) с жалобой на иностранные корпорации, злоупотребляющие правом на товарные знаки и монополизующие российский рынок, обещает Кулябин.

Замглавы ФАС Андрей Кашеваров сообщил, что пока подобных обращений не было, поэтому служба вопрос не изучала. По словам Кулябина, "Автологистика" намерена изменить сложившуюся судебную практику, пройдя все инстанции вплоть до Международного коммерческого арбитража при ТПП.

Запрет на импорт оригинальных запчастей независимыми автосервисами приведет к росту подделок, контрабанды и угонов автомобилей с целью продажи их на запчасти, делает мрачный прогноз директор "Автологистики". По его оценке, в Москве сейчас на каждый официальный дилерский автосервис приходится четыре независимых. В первую очередь пострадают владельцы моделей иномарок, официально не продававшихся в России, добавляет Павел Ищенко, начальник оптового отдела компании "Автотрейд-Иркутск", которой Toyota в прошлом году пыталась запретить ввезти в Россию запчасти для праворульных автомобилей. Их в России у официальных дилеров не купишь.

Сотрудники других автоконцернов на вопрос о преследовании неофициальных импортеров оригинальных запчастей дружно рапортовали, что ведут комплексную защиту брендов (формулировка GM), но о конкретных действиях в этом направлении рассказать не смогли. "Нам бы сейчас обеспечить спрос на машины и сервис в официальной дилерской сети, до серых дилеров руки не доходят", - объяснил сотрудник российского представительства концерна, входящего в десятку крупнейших продавцов иномарок в России.

Территория свободы

Судя по базе данных арбитражных судов России, Сибирь - единственный регион страны, где ввоз оригинальных товаров без разрешения владельца товарного знака не считается нарушением. По обращению японской Toyota Motor Corporation Иркутская таможня в 2007 г.

задержала запчасти с надписями Toyota, которые "Автотрейд-Иркутск" приобрела у компании "Аль Васл автозапчасти" из ОАЭ (в самой Японии купить запчасти сейчас сложно), вспоминает Ищенко.

Арбитражный суд Иркутской области и апелляция инстанция признали, что ввоз запчастей нарушает права Toyota Motor Corporation, и постановили товар конфисковать, а импортера оштрафовать на 30 тыс. руб. Но Федеральный арбитражный суд Восточно-Сибирского округа в декабре 2007 г. эти решения отменил. В его решении объясняется: незаконным использованием товарного знака следует считать нанесение его на контрафактный товар. А если товар оригинальный, то нарушения прав владельца бренда нет. Эту позицию поддержал Высший арбитражный суд, отказав 15 мая 2008 г. Toyota Motor Corporation в передаче дела в президиум ВАС. Следующие четыре иска от таможни - по одному на каждую новую ввозимую партию запчастей Toyota - "Автотрейд-Иркутск" выигрывала в первой инстанции, говорит Ищенко.

Toyota от борьбы не отказалась: Николай Богданов, партнер юридической фирмы "Гордисский и партнеры", защищающей интересы японского автоконцерна, рассказал, что юристы написали письмо председателю ВАС Антону Иванову с просьбой разъяснить, как поступать в

похожих ситуациях. В ВАС нет единообразия в принятии решений по однотипным спорам, поясняет Богданов. В мире существует два варианта толкования прав на товарный знак: согласно первому исключительные права на бренд перестают действовать после его продажи. Этот принцип распространяется, например, на территории Европейского Союза в отношении продукции, приобретенной в любой из входящих в него стран. Второй принцип, применяемый в России, предусматривает, что права утрачиваются после того, как товар пересек границу. Сколько раз товар перепродавался до этого, значения не имеет.

Парфюм за 30 тыс. руб.

Проверять, давал ли владелец знака разрешение на ввоз товара в Россию, таможенники могут в течение года после его провоза через границу. Это позволяет хозяевам брендов добиваться конфискации неофициальной продукции прямо с магазинных полок.

Одно из подобных дел тоже дошло до ВАС. В январе 2007 г. юридическая фирма "Усков и партнеры", представляющая интересы Hugo Boss Trade Mark Management, сообщила в Сочинскую таможню, что краснодарский оптовик "Меркурий-парк" продает парфюмерию без разрешения правообладателя. После чего сочинские таможенники нашли и изъяли в сочинском филиале "Меркурий-парка"

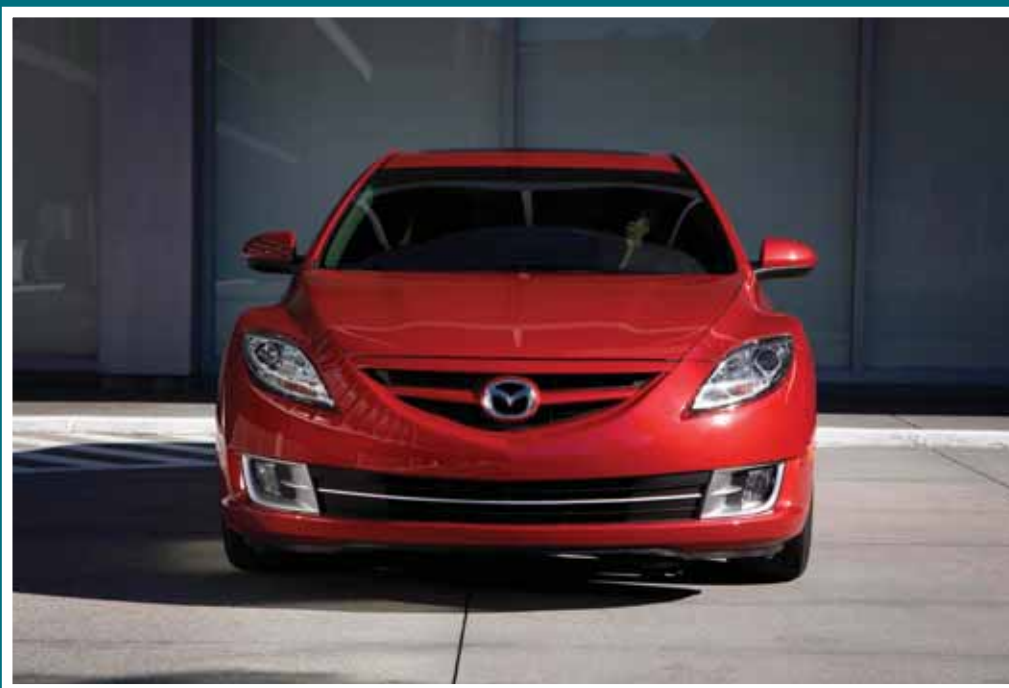
82 флакона, маркированных Hugo Boss. Экспертиза показала, что вся изъятая парфюмерия является оригинальной, но один из флаконов туалетной воды Hugo Boss Women емкостью 125 мл (розничная цена - около 1600 руб.) ввезен в Россию без разрешения Hugo Boss. Арбитражный суд Краснодарского края по иску таможни постановил флакон конфисковать, а "Меркурий-парк" оштрафовать на 30 тыс. руб. Федеральный арбитражный суд Северо-Кавказского округа оставил решение в силе, а ВАС на заседании 18 июля 2008 г. с этим согласился.

Председателем коллегии ВАС был Алексей Чистяков, под руководством которого коллегия ВАС двумя месяцами ранее признала за "Автотрейд-Иркутск" право ввозить запчасти Toyota.

"Если количество таких претензий увеличится, то малому бизнесу будет сложно выжить. Предпринимателям придется платить иностранным компаниям за право использования их брендов, что не всем по карману", - говорит Владислав Тарасенко, управляющий партнер Центра развития среднего бизнеса. К тому же это хороший способ насолить конкуренту, сообщив в таможню или компанию, что в магазине продается товар с брендом, который конкурент ввез самостоятельно и без разрешения правообладателя, считает Тарасенко.

Ринат Сагдиев,

Елена Виноградова, Ведомости





Катись, колесо!



Автомобиль в России окончательно превратился из предмета роскоши в элементарное средство передвижения. За первое полугодие 2008 года россияне приобрели около 1,645 млн. машин, на 41% превысив покупательную способность аналогичного периода прошлого года. По данным Национальной автомобильной федерации ФРГ, автомобильный рынок нашей страны на 15000 авто превысил объемы продаж в Германии и стал европейским лидером в этом сегменте. На покупку "железного коня" за полгода россияне потратили \$33,8 млрд. Такими темпами любители быстрой езды могут "обогнать" прошлогодние показатели. Специалисты PricewaterhouseCoopers (PwC) подсчитали, что к концу года в России будет продано 3,6-3,8 млн. автомобилей на рекордную сумму \$53,4 млрд.

Несмотря на серьезный рост продаж, отечественным производителям авто радоваться рано. Львиная доля реализованных машин, а точнее 1,06 млн., по данным Ассоциации европейского бизнеса, пришлась на иномарки. С учетом поддержанных автомобилей, у российских производителей за 6 месяцев было приобретено всего 440000 новых машин. Правительство Владимира Путина уже поставило задачу перед отечественными заводами переломить неприятный для

страны тренд. Пока эта цель кажется недостижимой. Чиновники полагают, что идея будет признана успешной, если доля производимых и продаваемых в стране автомобилей вырастет до 80%. Никаких гарантий со стороны промышленников так и не последовало. С одной стороны, локомотивом роста продаж должен выступить фактически государственный "АвтоВАЗ". За полугодие компания увеличила свои продажи на 13%, до 322600 автомобилей. Вместе с этим зачет по этому "предмету" Сергей Чемезов, глава "Российских технологий", в состав которых входит тольятинский комбинат, так и не сдал. За шесть месяцев 2006 года, когда "АвтоВАЗ" формально контролировался частными бизнесменами, его продажи росли на 20%. Более того, по итогам года эксперты предрекают еще большие проблемы лидеру российского автопрома. Так, аналитики "Ренессанс Капитала" ожидают увеличения объемов продаж Lada в этом году всего на 1%, тогда как весь рынок должен вырасти на 20%. Стагнацию продаж "АвтоВАЗа" отмечают и аналитики Банка Москвы. Если по итогам четырех месяцев компания отчитывалась о росте на 23%, то к концу мая эта цифра была снижена до 18%, а через месяц упала еще на 5%. В целом российский автопром резко теряет свою долю еще с

2005 года. Тогда она составляла 57,7%, в 2006 году сократилась до 43,3%, а по итогам прошлого года - уже до 36,3%.

По мнению гендиректора "Атлант-М" в России" (крупный автомобильный дилер) Александра Пырко, если ничего не поменять, в ближайшие два года доля отечественных авто, продаваемых внутри страны, упадет до унизительных 15 - 20%. Кризис продаж подтверждают новые проекты зарубежных автостроителей, число которых в нашей стране увеличивается с каждым годом.

Последним из мировых лидеров амбициозную задачу по экспансии на российский рынок поставил перед собой консорциум французской PeugeotCitroen и японской Mitsubishi. Компании создали СП, в котором 70% будет принадлежать европейцам, а остальное - азиатам. Свой завод иностранные инвесторы предполагают построить в Калужской области. К слову, этот регион в ближайшие годы может стать кластером иностранной автопромышленности - аналогичные проекты в этой области реализуют немецкая Volkswagen и скандинавская Volvo.

Как рассказал гендиректор "Пежо Ситроен Рус" Стефан Ле Гевель, к 2011 году, когда производственные мощности будут запущены в эксплуатацию, с кон-

вейеров предприятия ежегодно будет сходить около 110000 французских и 50000 японских автомобилей. Суммарные затраты на реализацию этой амбициозной идеи составят 470 млн. евро.

В случае, если проект будет осуществлен в заданные сроки и без дополнительных финансовых вливаний, еще один зарубежный автопроизводитель может еще в большей степени потеснить российских конкурентов в борьбе за клиента. Продажи только французского участника консорциума в нашей стране за последнее время удвоились. До конца этого года, по расчетам представителей PeugeotCitroen, рост может составить 120%. Компания собирается продать россиянам примерно 50000 автомобилей. Годовой торговый оборот французов обещает составить до 600 млн. евро. Помимо "Пежо Ситроен Рус", удвоения продаж в последние годы добились корейская Hyundai и немецкая Opel.

Стоит учесть, что, создав собственное производство в России, зарубежные автостроительные магнаты не откажутся от импорта машин в нашу страну. Например, доля собранных на заводе в Калуге автомобилей Peugeot непосредственно после запуска завода составит 20% от суммарного объема продаж марки к тому времени. Увеличивать этот показатель



более чем до 55% французы пока не собираются.

Конкурировать с зарубежными производителями российским автозаводам будет сложно по нескольким причинам. Уже в этом году наши соотечественники готовы установить очередной потребительский рекорд и взять в долг у банков на покупку автомобилей \$28 млрд., что на 65% больше, чем в 2007 году. По подсчетам агентства "Автостат", до конца года россияне по разным кредитным схемам приобретут порядка 1,5 млн. машин. Большинство из них, уверены эксперты, будут представлять новинки модельного ряда иностранных игроков. В дальнейшем Россия будет только стремиться к стандартам, принятым за рубежом. Сейчас в США и Европе автолюбители покупают в кредит до 80% новых машин, в России - около 50%. Уже к 2010 году рост отечественного автомобильного рынка должен составить \$115,7 млрд., причем половину этой суммы - \$56,5 млрд. - обеспечат кредитные схемы продаж. По словам представителя Центра автомобильных кредитов Дениса Знахарева, при сравнительно одинаковых ценах на продукцию "АвтоВАЗа" и зарубежных дешевых автомобилей потребители, скорее всего, будут делать выбор в пользу иностранных марок. "При покупке авто в кредит покупателю придется переплачивать 15 - 20% от ее рыночной стоимости. Вряд ли найдется много желающих покупать в рассрочку отечественные модели при практически одинаковых с зарубежными марками ежемесячных кредитных отчислениях", - отмечает эксперт.

Вместе с этим уже к 2012 году темпы роста российского автомобильного рынка замедлятся. "Рынок будет расти до 2011 года. В 2010 году, по нашим оценкам, будет продано около 4 млн. автомобилей. В 2012 году ожидается снижение спроса примерно до 15-20%", - прогнозирует аналитик ИК "Брокеркредитсервис" Севастьян Козицын. Если в настоящее время на каждый купленный в России отечественный автомобиль приходится три иномарки, то через 3 года это соотношение может увеличиться до одного к пяти.

По словам аналитика Банка Москвы Михаила Лямина, рост продаж автомобилей, в частности иномарок, будет связан с

выходом крупных иностранных компаний на региональные рынки. Французско-японские идеологи создания нового автозавода в Калуге отмечают, что выбор данного места связан, в том числе, и с транспортной доступностью этой области как с федеральным центром, так и провинциальными сбытовыми площадками. "Расширение сети официальных представительств, а также улучшение сервисной базы стимулируют к покупке иностранного авто", - отмечает Лямин.

Нельзя сказать, что российское правительство, поставив задачу увеличить количество продаж отечественных авто на внутреннем рынке, не старается со своей стороны помочь нашему автопрому. Однако пока решения чиновников, по мнению экспертов, не способны стимулировать наших производителей. В частности, правительство повысило ввозные пошлины на иномарки старше 5 лет, увеличило стоимость страховки и налог для этих машин. Кроме того, профильные министерства собираются обязать иностранцев организовать полный цикл сборки автомобилей, а также в течение трех лет локализовать производство 30% комплектующих.

Зарубежные концерны готовы к такому повороту событий. Тот же Ле Гевель с удовольствием отмечает, что в целом проблем для работы иностранных производителей в России практически не существует. Даже переговоры с властями всех уровней заняли у его консорциума всего три месяца.

Обязательства по комплектующим, в свою очередь, могут

ударить по отечественным предприятиям. "АвтоВАЗ" вместе с французской Renault только собираются создать масштабный холдинг по выпуску автокомпонентов. Предполагается, что эта компания займет до 40% российского рынка, однако, когда это произойдет, не рискуют предположить ни чиновники, ни частные производители. До этого времени отечественные производители намерены продолжить закупку комплектующих у зарубежных поставщиков. Например, компания Sollers (бывшая "Северсталь-Авто") неоднократно заявляла, что не готова использовать российские аналоги при сборке своих автомобилей.

По мнению главы директорского корпуса группы компаний Genser (автодилер Nissan, Ford, Opel, Saab, Chevrolet) Игоря Пономарева, гораздо разумнее повышать качество собственного металлического проката. Организовать производство комплектующих, напротив, выгоднее в Китае и Африке, где трудовые ресурсы дешевле и не стоит вопрос дефицита кадров.

"Спорить с западной либо азиатской экспансией отечественные заводы смогут лишь по ценам", - говорит Козицын. В определенный момент предложения на рынке превьсят спрос, в результате чего производители будут вынуждены развязать ценовую войну. Иностранцы же, создавая собственные российские производства, не спешат делать заявления о снижении цены своей продукции. "Те, кто думает, что Россия - это страна, где все стоит дешево, ошибаются. У машин, которые

будут собираться в Калуге, будет практически такое же качество, что и у машин европейской сборки. Поскольку российский завод станет самым новым, на нем будут сконцентрированы наилучшие технологии. Что касается цен, то их диктует рынок", - говорит Ле Гевель.

По мнению российских автодилеров, "АвтоВАЗу" и другим российским автозаводам стоит задуматься о создании и массовом выпуске нового бюджетного, притом качественного автомобиля, который поднимет бы имидж отечественного производителя и смог бы конкурировать по ценам с машинами, производимыми на территории России иностранными концернами. Рассчитывать на спрос смогут лишь те марки, ценовая ставка которых будет варьироваться в пределах \$12000-15000. Сколько будут стоить новые машины "АвтоВАЗа", пока неясно. Президент компании Борис Алешин прогнозирует слишком широкий ценовой диапазон будущего модельного ряда, который разрабатывается вместе с Renault: "От 140000 до 580000 рублей (\$6000-25000)". Теоретически машины "АвтоВАЗа" попадут в разряд бюджетных. Впрочем, даже при таких тарифах конкурировать с зарубежными предложениями будет нелегко - автотрейдеры предупреждают, что стоимость иностранного бюджетного автомобиля к 2010 году составит \$18000-20000, что, по мнению продавцов, окажется по карману желающему обновить свой парк владельцу доморощенных "Жигулей".

Леонид Хомерики, Николай Макеев, Компания

