



Прошел почти год, как вступили в силу интеграционные соглашения по созданию Единого экономического пространства (ЕЭП) между государствами Таможенного союза - Беларусью, Россией и Казахстаном.

Несмотря на недолгий срок существования новой формы сотрудничества, экономисты уже фиксируют как несомненные положительные результаты, так и проблемные вопросы, требующие скорейшего решения. Наиболее актуальные из них обсуждались недавно в Гродно экспертами на международной конференции "Единая конкурентная политика - необходимое условие эффективного функционирования Единого экономического пространства".

Один из самых острых моментов касается так называемых ретроспективных товарных знаков. Всего несколько десятков лет назад все три страны-участницы ЕЭП были частью единого государства. И все они не упустили возможность использовать ходовые советские названия и логотипы товаров в наше время. Особенно это актуально для кондитерской отрасли. "Красная шапочка", "Ласточка", "Театральная", "Мишка на поляне", "Белочка" и многие другие популярные 30 лет назад конфеты до сих пор знают и любят и в России, и в Казахстане, и в Беларуси. Проблема в том, что правообладатели этих торговых марок во всех трех случаях - законные, но разные. Все они были зарегистрированы в национальных реестрах объектов интеллектуальной собственности своих стран.

Здесь вступают в противоречие национальные нормативы и законодательная база ЕЭП. Соглашение, подписанное странами - участницами Единого экономического пространства, разрешает использовать товарный знак, зарегистрированный в одном из государств, на территории остальных двух без каких-либо ограничений.

А, к примеру, российское законодательство, регламентирующее вопросы добросовестной конкуренции, расценивает появление товара, дублирующего своим логотипом уже зарегистрированный в национальном патентном бюро продукт, как

распространение контрафакта.

Сейчас идет разговор о создании единого таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности ЕЭП. Сторонники этой идеи видят в таком подходе что-то вроде одного окна для представителей бизнеса трех стран: представителям деловых кругов не нужно будет регистрировать торговую марку в таможенных и патентных ведомствах каждого государства на территории Единого экономического пространства. Но как внести в один патентный список три одинаковых названия и логотипа? Это нонсенс! Ведь этот реестр существует именно для того, чтобы не допустить на рынке появления товаров-клонов, имитирующих торговые знаки друг друга.

Выходит, что на рынке ЕЭП должен остаться только один законный наследник, имеющий право на использование советских названий и логотипов. Кто станет победителем в борьбе за строчку в едином таможенном реестре объектов интеллектуальной собственности ЕЭП? По какому принципу будет производиться выбор? Какие критерии должны стать решающими в этом вопросе? Специалисты Евразийской экономической комиссии пока не могут прийти к единому мнению. Обратиться к помощи мирового опыта также нет возможности. Дележ такого наследства, как советские бренды, - процесс уникальный и аналогов не имеет.

Еще одна проблемная точка Единого экономического пространства: большая разница цен на нефтепродукты. В Казахстане дизельное топливо на порядок дешевле, чем в России и Беларуси. Свободная торговля в таких условиях, мягко говоря, весьма затруднительна. И в наиболее уязвимом положении здесь может оказаться Казахстан, поскольку огромная разница в ценах и отсутствие пограничного контроля могут стимулировать спекулятивную активность.

Вариантов решения этой проблемы немного. Пока члены Евразийской экономической комиссии пытаются убедить Россию и Беларусь снизить цены на нефтепродукты. В перспективе - рассмотрение варианта о повышении их стоимости на территории Казахстана. Понятно, что без уступок со стороны всех государств - членов ЕЭП решить этот вопрос невозможно. Какой компромисс выберут страны - покажет время.

Говоря о проблемах нового партнерства, нельзя обойти вниманием существующую разницу в ценах импортных поставок в рамках ЕЭП. Не секрет, что многие поставщики

дифференцируют цену своего товара в зависимости от страны-покупателя. Яркий пример такого подхода проявился в реализации казахского апатита. Аналитики Евразийской экономической комиссии подсчитали, что цена, по которой этот минерал, необходимый при производстве удобрений, реализуется в Российской Федерации, почти на треть ниже, чем сумма, запрашиваемая у Республики Беларусь. Сейчас антимонопольные ведомства трех стран ищут совместные рычаги воздействия на подобного рода поставщиков, чтобы обязать их выровнять цены на свою продукцию для всех стран - членов ЕЭП, тем самым обеспечивая выполнение основного принципа соглашения о создании Единого экономического пространства о равных условиях торговли.

Эксперты подчеркивают, что в процессе решения этих и других проблем, которые неизбежно возникнут у "тройки" при поиске общих подходов, важно достичь компромисса. Ведь его стоимость очень высока - дальнейшее развитие интеграционных процессов, сулящее немалые политические и экономические дивиденды.

[Российская газета](#)