

Kirchgässner, Gebhard

Article

Parallelimporte patentgeschützter Güter: Eine Option für die Schweiz?

Aussenwirtschaft

Provided in Cooperation with:

University of St.Gallen, School of Economics and Political Science, Swiss Institute for International Economics and Applied Economics Research

Suggested Citation: Kirchgässner, Gebhard (2008) : Parallelimporte patentgeschützter Güter: Eine Option für die Schweiz?, Aussenwirtschaft, ISSN 0004-8216, Universität St.Gallen, Schweizerisches Institut für Aussenwirtschaft und Angewandte Wirtschaftsforschung (SIAW-HSG), St.Gallen, Vol. 63, Iss. 2, pp. 119-139

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/231146>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Parallelimporte patentgeschützter Güter: Eine Option für die Schweiz?

Gebhard Kirchgässner

Universität St. Gallen – Schweizerisches Institut für Aussenwirtschaft
und Angewandte Wirtschaftsforschung, Leopoldina und CESifo

Wäre eine Zulassung von Parallelimporten patentgeschützter Güter und insbesondere von Arzneimitteln zumindest aus den Mitgliedsländern der Europäischen Union im langfristigen Interesse der Schweiz? Die Arbeit versucht, darauf eine Antwort zu geben. Dabei ist zu berücksichtigen, dass es sich beim Markt für Arzneimittel um einen staatlich regulierten Markt handelt, da insbesondere die Preise für neue Medikamente von den einzelnen Staaten in Verhandlungen mit den Pharmaunternehmen festgelegt werden. Die Auswirkungen von Parallelimporten können in einem solchen Markt deutlich anders sein als in einem «freien» Markt. Die Ergebnisse der theoretischen Überlegungen sind offen. Auch findet, wie das Beispiel der Europäischen Union zeigt, die in einem Regime der Parallelimporte erwartete Konvergenz der Preise nur beschränkt statt. Dennoch könnte, wie das Beispiel Schwedens zeigt, ein Übergang zur regionalen oder internationalen Erschöpfung einen, wenn auch nicht übermässig grossen, Beitrag zur Senkungen der Gesundheitskosten leisten. Insgesamt wäre eine Zulassung von Parallelimporten patentgeschützter Güter auch im Bereich der staatlich administrierten Preise für die Schweiz vermutlich positiv, auch wenn man die Auswirkungen nicht überschätzen sollte.

JEL Codes: F13, I18

Keywords: Parallel Imports, patents, exhaustion

1 Einleitung

Parallelimporte liegen immer dann vor, wenn Güter über einen nicht-autorisierten Vertriebskanal importiert werden. Dabei kann es sich um in anderen Ländern hergestellte Güter handeln, in der Schweiz z.B. um Kraftfahrzeuge, aber auch um Güter, die in der Schweiz produziert und aus dem Ausland in die Schweiz zurückimportiert werden, wie z.B. Produkte der Pharmaindustrie. Solche Importe können nur dann auftauchen, wenn die Produzenten Preisdiskriminierung zwischen den Ländern praktizieren, d.h. wenn sie ihre Güter in den verschiedenen Ländern zu unterschiedlichen Preisen anbieten. Parallelimporte können dann dazu führen, dass ein Druck auf Angleichung der Preise entsteht, auch wenn dies – schon wegen der zusätzlichen Transportkosten – kaum jemals vollständig geschehen dürfte.

Werden Parallelimporte eingeschränkt oder wird gar versucht, diese durch administrative Massnahmen vollständig zu unterbinden, handelt es sich um

nicht-tarifäre Handelshemmnisse und damit um Einschränkungen des Wettbewerbs. Solche Einschränkungen sind in aller Regel wohlfahrtsmindernd, wobei es freilich (wie immer) Gewinner und Verlierer gibt. Gewinner sind im Allgemeinen die Produzenten, die mit differenzierten Preisen höhere Gewinne als mit einheitlichen Preisen erzielen können, was jedoch auf Kosten der Konsumenten geht. Aber nicht alle Konsumenten müssen bei einer Einschränkung der Parallelimporte verlieren. Schliesslich erlaubt es die Preisdiskriminierung, in Ländern mit niedrigerem Einkommen niedrigere Preise zu verlangen als in Ländern mit hohem Durchschnittseinkommen. Einheitliche Preise können dann dazu führen, dass bestimmte Produkte für die (meisten) Menschen in den Entwicklungsländern nicht mehr erschwinglich sind oder diese Länder gar nicht mehr mit diesen Produkten beliefert werden. In diesem Fall führt eine Zulassung von Parallelimporten zwar zu einer Besserstellung der Konsumenten in den Ländern mit hohem Einkommen, aber nicht nur auf Kosten der Produzenten, sondern auch auf Kosten der Menschen in den Entwicklungsländern.

Preisdiskriminierung ist jedoch nur dann möglich, wenn ein Produzent über eine monopolartige Stellung verfügt. Im «normalen» Wettbewerb dürfte dies in aller Regel nur jeweils für kurze Zeit der Fall sein, weil die dabei möglichen zusätzlichen Profite anderen Unternehmen Anreize geben, in den entsprechenden Markt hineinzugehen, wodurch diese Zusatzprofite längerfristig verschwinden. Wird versucht, durch Absprachen solche Monopolstellungen künstlich aufrechtzuerhalten, ist es Aufgabe der Wettbewerbspolitik, dagegen einzuschreiten. Zwar könnten auch im nationalen Rahmen bedürftige Menschen von Preisdiskriminierungen profitieren, wenn sie dadurch bestimmte Güter zu niedrigeren Preisen erhalten. Im Allgemeinen ist es jedoch sinnvoller, sie durch Aufstockung ihres Einkommens als durch Preissubventionen zu unterstützen.

Im Allgemeinen gehen wir davon aus, dass wirtschaftlicher Wettbewerb zu besseren gesellschaftlichen Ergebnissen führt, als dies in Monopolsituationen üblich ist. Davon gibt es freilich Ausnahmen, die dann auch vom Staat garantiert werden und in aller Regel ungefährdet sind. Dies gilt z.B. für Patente; hier wird der Wettbewerb bewusst eingeschränkt und einem Produzenten eine zeitlich befristete Monopolstellung eingeräumt.¹ Dadurch sollen Anreize für Forschung und Innovation geschaffen werden; ohne eine solche Regelung könnten in vielen Fällen die damit verbundenen Kosten

¹ Ein anderes Beispiel sind die kantonalen Gebäudeversicherungsmonopole in der Schweiz. Siehe hierzu KIRCHGÄSSNER (2001).

nicht amortisiert werden, was vermutlich zu einer – verglichen mit der heutigen Situation – deutlich geringeren Forschungsaktivität führen würde. Auch wenn durchaus umstritten ist, ob das heute gewährte Ausmass des Patentschutzes nicht zu weit geht und bereits wieder negative Auswirkungen auf die Forschungsaktivität hat, wird die grundsätzliche Berechtigung eines solchen Schutzes heute kaum in Zweifel gezogen.²

Die Frage ist somit, was überhaupt als patentfähig anerkannt werden soll und wie weit sich der Patentschutz zeitlich und räumlich erstrecken soll. Bei der räumlichen Ausdehnung kennen wir heute drei Regime: die nationale, die regionale und die internationale Erschöpfung. Bei der nationalen Erschöpfung, wie sie heute für Patente z.B. in den Vereinigten Staaten gilt, darf eine Lizenz, wenn sie vom Patentinhaber einmal erteilt ist, nur in jenem Gebiet, für welches sie erteilt wurde, ausgeübt werden. Dies ist in aller Regel ein Nationalstaat. Damit sind Parallelimporte patentgeschützter Güter von der Zustimmung des Patentinhabers abhängig. Gilt in einem Land, wie z.B. Australien oder Neuseeland, die internationale Erschöpfung, ist es dagegen völlig egal, für welches Land die Lizenz ursprünglich erteilt wurde; wenn es in einem Land legal in den Handel gebracht wurde, darf es von dort auch importiert werden. Die regionale Erschöpfung, wie sie z.B. die Europäische Union kennt, ist ähnlich wie die nationale Erschöpfung, sie gilt jedoch für eine Gruppe von Ländern und nicht nur für ein einzelnes Land.³ Somit darf ein Gut, welches in einem Mitgliedsland der Europäischen Union legal in Umlauf gebracht wurde, in alle anderen EU-Länder exportiert werden. Ein z.B. in Kanada zugelassenes Produkt darf dagegen nicht ohne Zustimmung des Patentinhabers von dort in ein Mitgliedsland der Europäischen Union importiert werden.

Die Schweiz kennt bezüglich Handelsmarken und Copyright die internationale Erschöpfung. Bei patentgeschützten Gütern gilt jedoch seit der Entscheidung des Bundesgerichts im «Kodak-Fall» vom 7. Dezember 1999 die nationale Erschöpfung.⁴ Es gibt jedoch seit längerem Forderungen, bei Patenten zur regionalen Erschöpfung überzugehen und damit Parallelimporte

2 Patentschutz verhindert, dass neue Erkenntnisse sofort und allgemein für Anwendungen, aber auch für weitere Entwicklungen zur Verfügung stehen. Es geht somit um eine Abwägung zwischen der Förderung jener Forschung, die durch Patentschutz ermöglicht wird, und jener, die durch ihn verhindert oder zumindest verzögert wird. Zur neueren Diskussion über die Auswirkung von Patenten siehe z.B. HELLER und EICHENBERG (1998), MURRAY und STERN (2007), SCHERER (2007) sowie AGOSTI, Urheberrecht als Hindernis für die Forschung: Ungenutzte Möglichkeiten von Internet-Datenbanken, *Neue Zürcher Zeitung*, Nr. 91 vom 20. April 2007 – Zur Problematik des Patentschutzes für die Entwicklungsländer siehe auch LEA (2008).

3 Zur Situation in Europa siehe DEMARET und GOVAERE (2003).

4 Siehe hierzu z.B. MEFFINGER (2003).

aus Mitgliedsländern der Europäischen Union zuzulassen. Diese Forderung wird u.a. von der Wettbewerbskommission und vom Preisüberwacher erhoben.⁵ Der Grund dafür ist die «Preisinsel Schweiz», d.h. die Tatsache, dass viele Güter in der Schweiz deutlich teurer als im umliegenden Ausland sind. Dies gilt auch für solche Güter, die nicht in der Schweiz hergestellt werden und bei denen das hohe Lohnniveau in der Schweiz nicht als Grund für die Preisdifferenz angeführt werden kann.⁶ Die Pharmaindustrie, die von einer Zulassung von Parallelimporten besonders betroffen wäre, wehrt sich verständlicherweise dagegen.⁷ Sie argumentiert, dass die Unterbindung von Parallelimporten ein wesentliches Element der Sicherung des geistigen Eigentums sei und zur Sicherung des Forschungsstandorts Schweiz beitrage; die Aufweichung dieses Schutzes werde für den Konsumenten nur wenig Nutzen bringen, der forschenden Industrie jedoch erheblichen Schaden zufügen. Dieser Argumentation hat sich der Bundesrat angeschlossen,⁸ ihr widersprechen jedoch u.a. die Wettbewerbskommission und die OECD; sie halten sie für wenig überzeugend.⁹

Wäre eine Zulassung von Parallelimporten patentgeschützter Güter und insbesondere von Arzneimitteln zumindest aus den Mitgliedsländern der Europäischen Union tatsächlich im langfristigen Interesse der Schweiz? Darauf soll hier eine Antwort versucht werden. Dabei beschränken wir uns auf die «ökonomische Perspektive»; auf die juristische Frage, inwieweit die Unterbindung von Parallelimporten mit der in der Bundesverfassung (Artikel 27) gewährleisteten Wirtschaftsfreiheit verträglich ist, soll hier nicht eingegangen werden. Hierzu sollen zunächst die Ergebnisse der theoretischen Literatur kurz dargestellt werden (*Abschnitt 2*).¹⁰ Dabei ist zu berücksichtigen, dass es sich beim Markt für Arzneimittel um einen staatlich regulierten Markt handelt, da insbesondere die Preise für neue Medikamente von den einzelnen Staaten in Verhandlungen mit den Pharmaunternehmen festgelegt (und damit nicht über den Markt bestimmt) werden. Die Auswirkungen von Parallelimporten (bzw. ihrer Unterbindung) können in einem solchen Markt deutlich anders sein als in einem «freien» Markt. Ob

5 Siehe Medienmitteilung der WETTBEWERBSKOMMISSION vom 5. März 2003, Internet: <http://www.weko.admin.ch/publikationen/pressemitteilungen/00020/050303-PC-Parallelimporte-D.pdf?lang=de> (Seitenaufwurf vom 4. September 2006) sowie PREISÜBERWACHER (2005).

6 Im Vergleich mit Deutschland ist das Argument der höheren Lohnkosten darüber hinaus in vielen Bereichen fragwürdig, da die Bruttolöhne wegen der höheren Belastung mit Sozialabgaben in Deutschland nicht unbedingt niedriger sind als in der Schweiz. Sie hierzu CREDIT SUISSE (2004).

7 Siehe z.B. Internet: <http://www.interpharma.ch/dc/215.asp> (Seitenaufwurf vom 11. September 2006) sowie NEUE ZÜRCHER ZEITUNG (2006).

8 Siehe hierzu BUNDESRAT (2000, 2002, 2004, 2007).

9 Siehe z.B. OECD (2004).

10 Siehe hierzu auch BARSUGLIA (2007) und WEDER (2007).

die Zulassung von Parallelimporten tatsächlich zur erwarteten Konvergenz der Preise in den beteiligten Ländern führt, ist freilich umstritten. Zumindest zeigt das Beispiel der Europäischen Union, dass eine solche Konvergenz allenfalls partiell zu beobachten ist. Daher wird im 3. *Abschnitt* auf die vorliegenden empirischen Arbeiten zu den Auswirkungen von Parallelimporten eingegangen, wobei die Frage diskutiert wird, wer von der Arbitrage zwischen den verschiedenen Ländern profitiert. Dies wird in der Literatur vor allem anhand der Preisentwicklung von Arzneimitteln diskutiert. Im 4. *Abschnitt* wird abschliessend gefragt, was sich für die Schweiz aus den vorliegenden Ergebnissen folgern lässt.¹¹

2 Einige theoretische Überlegungen

Wie oben bereits ausgeführt wurde, ermöglicht eine Unterbindung von Parallelimporten den Unternehmen, Preisdifferenzierung zwischen verschiedenen Märkten vorzunehmen. Dabei werden die Preise – *ceteris paribus* – umso geringer sein, je kleiner die Märkte sind und je elastischer die Nachfrage ist. Dies bedeutet, dass die Preise in den Industrieländern vergleichsweise hoch und in den Entwicklungsländern niedrig sein werden. Starke Preisunterschiede sind vor allem deshalb möglich, weil die Grenzkosten der Produktion einmal entwickelter Medikamente gering, die Entwicklungskosten aber hoch sind. Preisdiskriminierung zwischen den verschiedenen Märkten erlaubt es, in den Entwicklungsländern (niedrige) Grenzkostenpreise und in den Industrieländern (hohe) Monopolpreise zu verlangen und mit letzteren die Entwicklungskosten abzudecken.

Sind Parallelimporte dagegen erlaubt, sollten sich die Preise zwischen den einzelnen Märkten weitgehend angleichen. Unterschiede sollten sich dann nur noch durch die zusätzlich anfallenden Transportkosten sowie zusätzliche Transaktionskosten ergeben. Dies macht Preisdiskriminierung zwar nicht unmöglich, setzt ihr aber Grenzen. Es führt zu einer Preissenkung in den Industrie- und einem Preisanstieg in den Entwicklungsländern. Zudem könnten letztere wegen der zu geringen Nachfrage bei einem international einheitlichen Preis möglicherweise gar nicht mehr beliefert werden.¹² Aus diesem Grund haben sie zumindest dort, wo sie von niedrigen Arzneimittelpreisen profitieren, kein Interesse an einer generellen Zulassung von Paral-

¹¹ Einführungen in die Thematik finden sich z.B. bei MASKUS (2000) sowie FINK (2005). Speziell zur Problematik in der Schweiz siehe auch die Beiträge in WIEDER (2005).

¹² Siehe hierzu MAULEG und SCHWARTZ (1994) sowie MASKUS und LAHOUEL (2000).

lelimporten.¹³ Dem kann man freilich entgegenhalten, dass die Verhinderung von Parallelimporten gerade in Entwicklungsländern Kollusion unter den Händlern ermöglicht, die zu höheren Preisen führt. Parallelimporte könnten dies aufbrechen und niedrigere Preise erzwingen.¹⁴ Ob dieser dämpfende Effekt stärker oder schwächer ist als der preissteigernde Effekt des Wegfalls der Preisdiskriminierung, lässt sich a priori nicht sagen.

Dass sich die Preise zwischen den einzelnen Märkten angleichen, wird freilich nur dann geschehen, wenn die Unternehmen keine Gegenstrategien mit Hilfe privater Verträge entwickeln.¹⁵ Im Prinzip können sie Parallelimporte weitgehend verhindern, indem sie z.B. bestimmte Länder gar nicht beliefern oder die in diese Länder gelieferten Mengen so beschränken, dass kaum Güter zum Export aus diesen Ländern zur Verfügung stehen. Dies sind wiederum Einschränkungen des Wettbewerbs, sie werden aber in der Europäischen Union bisher zumindest teilweise von den Gerichten toleriert. So ist es auch nach Europäischem Recht zulässig, dass die Produzenten ihren offiziellen Verteilern nur eine bestimmte Menge des jeweiligen Medikaments zuteilen, und wenn es ein kleines Land ist und die zugeteilte Menge dort benötigt wird, ist es kaum möglich, dort bei Grosshändlern in grossem Umfang einzukaufen, um in andere EU-Mitgliedsländer zu exportieren. Dies verhindert auch – zumindest kurz- und mittelfristig – eine vollständige Konvergenz der Preise innerhalb der EU.¹⁶ Möglicherweise zeichnet sich hier jedoch inzwischen ein Umdenken ab.¹⁷

Gegen Parallelimporte wird zudem eingewandt, dass sie den «grauen Händlern» ermöglichen, sich in Bezug auf Marketing- und Servicekosten als Trittbrettfahrer zu verhalten.¹⁸ Sie könnten in jenen Ländern kaufen, in denen die Marketingaufwendungen und deshalb auch die Preise gering sind, und in jenen Ländern verkaufen, in denen diese hoch sind. Ob das die Wohlfahrt insgesamt steigert oder verringert, lässt sich nicht allgemein sagen. Es kann

13 Siehe hierzu auch DARBA und ROVIRA (1998). Zur Situation der Entwicklungsländer siehe MASKUS (2001) sowie den Vorschlag, wie ihnen geholfen werden könnte, in GANSLANDT, MASKUS und WONG (2001). Ein vermutlich bedeutend grösseres Problem für die Entwicklungsländer ist jedoch, dass kaum neue Medikamente für jene Krankheiten entwickelt werden, die fast ausschliesslich in diesen Ländern auftreten. Auch dies wird in diesem Vorschlag berücksichtigt.

14 Siehe hierzu MASKUS (2000) unter Verweis auf HILKE (1988).

15 In der Literatur wird teilweise die Auffassung vertreten, dass Einschränkungen des Handels zwischen den Ländern, wenn sie überhaupt sinnvoll sind, besser durch private Verträge als durch staatliche Regulierungen erfolgen sollten. Siehe hierzu die Verweise bei FINK (2005), der diese Auffassung freilich nicht teilt.

16 Siehe hierzu GROSSMAN und LAI (2006) sowie KYLL (2007).

17 Siehe hierzu: ATOFFI (2008) sowie ISRAEL, Der Europäische Gerichtshof ändert die Beurteilung von Parallelimporten, *Tagesanzeiger* vom 1. April 2008.

18 Siehe hierzu z.B. MASKUS (2000) sowie JOINT GROUP ON TRADE AND COMPETITION (2002).

einerseits den Wettbewerb verstärken und damit wohlfahrtssteigernd wirken, es kann aber auch dazu führen, dass zu wenig in das Marketing und den Vertrieb neuer Produkte investiert wird, was sich auf die Wohlfahrt negativ auswirken kann.

In anderer Hinsicht können Parallelimporte Trittbrettfahrerverhalten aber auch einschränken. Wie oben bereits erwähnt wurde, sind die Preise für Arzneimittel typischerweise staatlich reguliert; sie bilden sich nicht auf einem Markt, sondern werden in Verhandlungen zwischen den Herstellern und den Gesundheitsverwaltungen festgelegt.¹⁹ Die Regierungen haben einen starken Anreiz, die Preise möglichst niedrig anzusetzen. Sie werden dann im (für sie) optimalen Fall zu Grenzkostenpreisen beliefert, müssen sich nicht an den Entwicklungskosten beteiligen und verhalten sich damit gegenüber den anderen Ländern als Trittbrettfahrer. Umgekehrt haben die Produzenten ein Interesse daran, die Medikamente zuerst dort zuzulassen, wo sie die höchsten Preise erwarten dürfen, weil sie dann damit rechnen können, auch in anderen Ländern höhere Preise zu erzielen. Für ein Hochpreisland wie die Schweiz, welches prädestiniert für solche Erstzulassungen ist, kommt es darauf an, die Preise nicht auf Dauer festzulegen, sondern von Zeit zu Zeit an die internationale Entwicklung anzupassen.

Die Möglichkeit von Parallelimporten stärkt die Verhandlungsmacht der Produzenten zumindest gegenüber jenen Regierungen, die besonders niedrige Preise durchsetzen wollen, da sie sich im Konfliktfall weigern können, ein Land zu beliefern. Dieses muss sich dann mit Importen aus anderen Ländern zu höheren Preisen versorgen. Dies kann sogar zu insgesamt höheren Gewinnen für diese Firmen führen, und insofern kann die Zulassung von Parallelimporten für die betroffenen Firmen sogar positive Auswirkungen haben.²⁰ Daher ist es möglich, dass die Investition in Forschung in einem System mit internationaler Erschöpfung sogar höher ist als in einem System mit nationaler Erschöpfung.²¹ Freilich gehen dann zumindest kurzfristig Gewinne für die Konsumenten verloren.

Schliesslich wird gegen parallel importierte Medikamente eingewendet, dass sie von minderer Qualität sein könnten.²² Soweit es sich um die Originalprodukte handelt, ist dies kaum möglich. Es könnte freilich der Fall sein, wenn die Produkte in Lizenz in einem Land hergestellt und aus diesem im-

19 Siehe hierzu z.B. BIELER, Wer bestimmt den Preis?, *NZZ am Sonntag*, Nr. 26 vom 25. Juni 2006.

20 Siehe hierzu ARFVEDSON (2003), KÖNIGSBAUER (2004) sowie RAFF und SCHMITT (2007).

21 Siehe hierzu GROSSMAN und LAI (2006).

22 Siehe hierzu PECORINO (2002) sowie KÖNIGSBAUER (2004).

portiert werden, welches geringere Qualitätsstandards aufweist. Dann aber ist es kein spezielles Problem der Parallelimporte, sondern generell von Importen qualitätssensitiver Produkte aus diesem Land. Solange es andererseits um Importe aus EU-Ländern in die Schweiz geht, sollte dies für letztere angesichts der hohen Regelungsdichte in der EU kein Problem darstellen.

Es sind somit im Wesentlichen zwei Argumente, die mit einiger Plausibilität allgemein gegen die Zulassung von Parallelimporten ins Feld geführt werden können: (i) negative Konsequenzen für die Entwicklungsländer sowie (ii) ein befürchteter Rückgang der Forschungsaktivitäten.²³ Dabei ist letzteres eher dann zu befürchten, wenn es sich um administrierte Preise handelt, und ob ein solcher Effekt wirklich auftritt, hängt wesentlich vom strategischen Verhalten der Beteiligten ab.²⁴

3 Wer gewinnt: die Importeure oder die Konsumenten?

Profitieren die Konsumenten wirklich von tieferen Preisen infolge von Parallelimporten? Diese Frage ist umstritten. Es könnte ja sein, dass die durch die Arbitrage möglichen Gewinne (fast) ausschliesslich den Parallelimporteuren zugute kommen, ohne dass die Konsumenten davon profitieren (und damit z.B. die Kosten für das Gesundheitswesen sinken). Zu dieser Frage kann für die Schweiz zunächst nichts ausgesagt werden. In jüngerer Zeit wurde sie jedoch am Beispiel der Europäischen Union diskutiert.²⁵ Geht man davon aus, dass sich die Situation der Schweiz bei Zulassung der regionalen Erschöpfung z.B. mit jener von Schweden vergleichen liesse, kann man Ergebnisse aus der EU auf die Schweiz übertragen.

Tatsächlich bestehen heute trotz der Zulässigkeit von Parallelimporten infolge des strategischen Verhaltens der Unternehmen nach wie vor erhebliche Preisunterschiede zwischen den EU-Mitgliedsländern. Diese Unterschiede können ausgenutzt werden. Ein Teil der dabei erzielbaren Gewinne fällt den Transaktionskosten (Transport- und Vertriebskosten) zum Opfer. Daneben aber profitieren beide Gruppen, Importeure wie Konsumenten, da einerseits niemand solche Importe bewerkstelligen würde, wenn er da-

23 Siehe hierzu auch SZYMANSKI und VALLETTI (2005) sowie VALLETTI (2006).

24 Weitere theoretische Arbeiten, in denen Probleme der Parallelimporte diskutiert werden, sind z.B. AHMADI und YANG (2000), KNOX und RICHARDSON (2002), CHEN und MASKUS (2005), JELOVAC und BORDOY (2005) oder LI (2005).

25 Siehe hierzu GANSLANDT und MASKUS (2004).

von nicht einen Gewinn hätte, und da andererseits für die Konsumenten nur dann ein Anreiz besteht, zum parallel importierten Produkt überzugehen, wenn es preisgünstiger ist. Die Frage ist freilich, wie sich Gewinne unter diesen beiden Gruppen aufteilen.

Hierzu gibt es für die EU zwei Arbeiten, die – zumindest *prima facie* – zu völlig unterschiedlichen Ergebnissen kommen. Während WEST und MAHON (2003) erhebliche Nutzen für die Krankenkassen und die Patienten sehen, glauben KAVANOS et al. (2004), dass die Zulassung von Parallelimporten diesen nur zu einem sehr geringen Teil und im Wesentlichen den Importeuren zugute kommt.²⁶ Diese unterschiedlichen Ergebnisse erstaunen vielleicht weniger, wenn man in Rechnung stellt, dass die Studie von KAVANOS et al. (2004) von Johnson&Johnson, einer Pharma-Firma, (mit)finanziert wurde, während die Arbeit von WEST und MAHON (2003) im Auftrag der European Association of Euro-Pharmaceutical Companies erstellt wurde, einer Organisation, welche die Parallelimporteure im medizinischen Bereich in Europa vertritt. Beide Studien kommen offensichtlich zu jenen Ergebnissen, welche im politischen Interesse ihrer Auftraggeber liegen.

Wie die Unterschiede zustande kommen, ohne dass die angegebenen Zahlen, die im Übrigen vorwiegend aus der gleichen Datenbasis von IMS stammen,²⁷ falsch sein müssen, wird deutlich, wenn man die genaue Vorgehensweise der Studien betrachtet. Zunächst einmal greifen beide Studien verschiedene Arzneimittel exemplarisch heraus, wobei beide behaupten, dass die von ihnen betrachteten Medikamente (in gewissem Sinne) repräsentativ für den Arzneimittelmarkt sind. KAVANOS et al. (2004) vergleichen innerhalb eines Landes die Preise der offiziell gelieferten mit jenen der parallel importierten Medikamente. Der Preisunterschied betrug im Schnitt 6.7 Prozent.²⁸ Daraus berechnen sie die Ersparnisse für die Krankenversicherungen. Dem stellen sie die Differenz zwischen dem offiziellen Verkaufspreis im Land und dem günstigsten Grosshandelspreis (bzw. dem Durchschnitt der drei günstigsten Grosshandelspreise) in den Mitgliedsländern der EU gegenüber und berechnen damit den für den Importeur maximal erzielbaren Gewinn. Dieser beträgt üblicherweise ein Mehrfaches der Ersparnisse für die Krankenversicherungen. Für Deutschland kommen sie für die von ihnen betrachteten 19 Medikamente z.B. zu einer Einsparung von 17.7 Mil-

26 Siehe hierzu auch KAVANOS und COSTA-FONT (2005).

27 Siehe Internet: <http://www.ihaims.ch/Basis/Frame1.htm> (Seitenaufruf vom 12. Juli 2006).

28 Siehe Tabelle 6.3 in KAVANOS et al. (2004).

lionen Euro für die Krankenkassen im Jahr 2002. Die potentiellen Gewinne der Importeure betragen ein vier- bis fünffaches davon.²⁹

WEST und MAHON (2003) zeigen zunächst, dass die Preisunterschiede zwischen den offiziell gelieferten und den parallel importierten Medikamenten in einigen Fällen erheblich sind; in Deutschland beträgt das Maximum bei Valium 48 Prozent.³⁰ Insgesamt ist die Differenz jedoch deutlich niedriger; sie liegt im Durchschnitt bei 8.2 Prozent. Daraus ergeben sich insgesamt, d.h. für alle parallel importierten Medikamente, Einsparungen von insgesamt 194 Millionen Euro.

Genau betrachtet müssen sich die Aussagen der beiden Studien nicht widersprechen. Darüber, wie hoch die Gewinne der Importeure sind, findet sich bei WEST und MAHON (2003) (verständlicherweise) nichts. Aber auch die Angaben in KAVANOS et al. (2004) sind diesbezüglich nicht sehr aussagekräftig. Zum einen fehlen Angaben über die Transport- und Lagerkosten. Zweitens ist offen, ob die Medikamente tatsächlich in diesen Ländern gekauft wurden. Wenn z.B. Österreich für Clozapine als günstigstes Land angegeben wurde, ist nicht gesagt, dass dieses Medikament auch dort bezogen werden konnte. Wie bereits ausgeführt wurde, ist es ja nach Europäischem Recht (zumindest bisher) zulässig, dass die Produzenten ihren offiziellen Verteilern in den jeweiligen Ländern nur eine bestimmte Menge eines Medikaments zuteilen. Ist dieses Land klein und wird die zugeteilte Menge dort benötigt, ist es kaum möglich, bei Grosshändlern dieses Landes in grossem Umfang einzukaufen, um in andere EU-Mitgliedsländer zu exportieren. Ohne genauere Angaben über die Kosten und die effektiven Einkaufspreise bleiben aber alle Aussagen über die Gewinne der Parallelimporteure reine Spekulation.

Langfristig wichtiger als diese statische Betrachtungsweise ist zudem der dynamische Effekt von Parallelimporten: Der dadurch entstehende Wettbewerb zwingt die Produzenten zu Preissenkungen bzw. verhindert (oder reduziert zumindest) Preiserhöhungen. WEST und MAHON (2003) haben dies für die von ihnen betrachteten Länder (Dänemark, Schweden, die Niederlande, Deutschland und das Vereinigte Königreich) für einzelne Produkte im Sinne von Fallstudien aufgezeigt. So sind z.B. in Schweden zwischen 1996 und 2002 bei 28 Produkten ohne Wettbewerb durch Parallelimporte die

29 Ebenda, Tabelle 6.20. Zur von ihnen angewandten Methode siehe S. 49ff. – Die Vermutung, dass vor allem die Importeure Nutzen aus Parallelimporten ziehen, wurde bereits früher in einer von der Europäischen Union in Auftrag gegebenen Studie geäußert. Siehe FRONTIER ECONOMICS und PLAUT (2002).

30 Siehe Tabelle 5.3 in WEST und MAHON (2003). Die Angaben beziehen sich ebenfalls auf das Jahr 2002.

Preise um durchschnittlich 7.4 Prozent gestiegen, während sie bei 27 Medikamenten mit solchem Wettbewerb um 0.8 Prozent gesunken sind. Zu einem analogen Ergebnis kommen auch GANSLANDT und MASKUS (2004) in der, soweit dies erkennbar ist, bisher einzigen hier relevanten empirischen Studie, die unabhängig entstanden ist, d.h. durch keine Interessengruppe (mit-)finanziert wurde. Sie betrachten Schweden im Zeitraum von 1994 bis 1999 und finden, dass Parallelimporte die Preise um 12 bis 19 Prozent reduziert haben, wobei die Preisreduktion grösser ist, wenn mehrere Importeure miteinander in Wettbewerb stehen. Ähnliche Ergebnisse finden ENEMARK, PEDERSEN und SØRENSEN (2006). Die direkten und indirekten Effekte ergaben für Schweden bei den betroffenen Medikamenten eine Verbilligung von etwa 20 Prozent der Medikamente mit Parallelimport und an den Gesamtausgaben für Medikamente von etwa 2 Prozent. Umgerechnet auf die Schweiz mit einem Ausgabenvolumen für Medikamente von etwa 5.5 Milliarden Franken im Jahr 2005 würde dies deutlich über 100 Millionen Franken pro Jahr betragen.

Je besser der Wettbewerb spielt und damit zu Preisanpassungen bei der Originalpräparaten führt, desto zwangsläufiger kommt es zu jenem Ergebnis, welches KAVANOS et al. (2004) bzw. KAVANOS und COSTA-FONT (2005) berichten: Die Preisunterschiede zwischen den Originalprodukten und den parallel importierten Medikamenten sind klein und sie machen nur einen geringen Teil der Preisunterschiede zwischen dem Heimatmarkt und jenem Markt aus, aus welchem die Güter importiert werden. Was als Argumente gegen die Parallelimporte gedacht war, weil die Konsumentinnen und Konsumenten angeblich kaum profitieren, könnte genau zeigen, dass sie (wegen des indirekten, dynamischen Effekts) in erheblichem Umfang profitieren, und damit zum starken Argument für die Zulassung dieser Importe werden.

Nimmt man all dies zusammen, dann muss zwar offen bleiben, wie hoch die Gewinne der Parallelimporteure tatsächlich sind, aber weder der (kurzfristige) statische noch der (langfristige) dynamische Effekt solcher Importe lässt sich bestreiten: Sie führen dazu, dass die Krankenkassen (und im Bereich der Selbstmedikation auch die Patienten) von den niedrigeren Preisen der «grau importierten» Medikamente profitieren, und sie führen durch den intensivierten Wettbewerb vor allem dazu, dass der Preisanstieg der Medikamente gedämpft wird. Dies kann einen Beitrag zur Kostendämpfung im Gesundheitswesen leisten, auch wenn dieser nicht überschätzt werden sollte.

4 Die Optionen der Schweiz

Soll die Schweiz vor diesem Hintergrund Parallelimporte patentgeschützter Güter zulassen? Sie hat insgesamt fünf Möglichkeiten. Sie kann beim Status quo, d.h. bei der nationalen Erschöpfung verharren. Wenn sie zur regionalen oder gar zur internationalen Erschöpfung übergeht, kann sie diesen Übergang sowohl generell als auch nur für jene Güter vollziehen, für welche sich die Preise auf Märkten bilden, d.h. sie kann den Pharmamarkt einschliessen oder ausnehmen.

Würde die Schweiz wie z.B. Australien oder Neuseeland die internationale Erschöpfung zulassen, ergäben sich, da sie bezüglich ihrer Nachfrage nach Arzneimitteln ein «kleines Land» (im Sinne der Aussenhandelstheorie) in der Welt ist, vermutlich keine Rückwirkungen auf die Entwicklungsländer.³¹ Daher wäre ein Übergang der Schweiz zur internationalen Erschöpfung mit einer Berücksichtigung der Interessen der Entwicklungsländer vereinbar. Im Vordergrund der Diskussion steht jedoch nicht die internationale, sondern «nur» die regionale Erschöpfung, d.h. die Zulassung von Parallelimporten (bzw. Re-Importen) patentgeschützter Produkte aus den Staaten der Europäischen Union.³² Dies ist auch sinnvoll, weil die Ergebnisse von MALUEG und SCHWARTZ (1994) sowie von MASKUS und CHEN (2002, 2004) zeigen, dass positive Wohlfahrtsgewinne von Parallelimporten am ehesten innerhalb einer Gruppe von Ländern zu erwarten sind. Sie sprechen damit eher für eine regionale als für eine allgemeine internationale Erschöpfung. Interessen von Entwicklungsländern wären damit überhaupt nicht tangiert. Aus Rücksichtnahme auf die Interessen der Entwicklungsländer muss daher nicht auf die Zulassung von Parallelimporten verzichtet werden.

Es ist jedoch umstritten, ob es mit den WTO-Regeln vereinbar ist, dass die Schweiz bei patentgeschützten Gütern die regionale Erschöpfung einführt. Hierzu liegen unterschiedliche Gutachten vor.³³ Ob die Schweiz zur regionalen oder internationalen Erschöpfung übergeht, dürfte freilich aus den genannten Gründen weder für sie noch für die Entwicklungsländer einen erheblichen Unterschied machen.

In einem Teilbereich, bei patentgeschützten Produktionsmitteln und Investitionsgütern für die Landwirtschaft, sollen nach dem Willen des Parla-

31 Zu den Erfahrungen in Australien siehe PAPADOPOULOS (2000).

32 Siehe hierzu BUNDESRAT (2004).

33 Siehe COTTIER und LECHLI (2007) und ZIEGLER (2007).

ments Parallelimporte künftig möglich sein.³⁴ Nach all dem oben Gesagten spricht kaum etwas dagegen, nicht nur in diesem Bereich, sondern bei allen Gütern, bei denen die Preise nicht durch den Staat festgelegt werden, die regionale oder auch internationale Erschöpfung einzuführen. Die verbleibende und wirklich interessante Frage ist, ob man dies auch bei patentgeschützten Gütern mit staatlich festgelegten Preisen tun sollte, wie dies z.B. die Wettbewerbskommission und der Preisüberwacher fordern, womit im Wesentlichen der Pharmabereich bzw. die Arzneimittel betroffen wären.

Die Aufwendungen für Arzneimittel (einschliesslich der medizinischen Hilfsmittel) machen etwa 13 Prozent der gesamten Kosten des schweizerischen Gesundheitssystems aus. An den Ausgaben in der obligatorischen Krankenversicherung machen sie etwa ein Viertel aus. Dazu kommt, dass sie im letzten Jahrzehnt deutlich gestiegen sind.³⁵ Sie sind damit ein wesentlicher Kostenbestandteil des schweizerischen Gesundheitswesens.

Sie sind zudem deutlich höher als im benachbarten Ausland. So lagen nach Angaben des Preisüberwachers die Preise von Originalpräparaten im Dezember 2005 in der Schweiz um etwa 20 Prozent über den deutschen Preisen.³⁶ Dabei hat Deutschland innerhalb der Europäischen Union die höchsten Medikamentenpreise. Durch die inzwischen ergriffenen Massnahmen hat sich dieser Abstand zwar inzwischen verringert, wobei nicht zuletzt die Wechselkursentwicklung der jüngsten Zeit eine Rolle gespielt hat. Nach wie vor aber besteht eine deutliche Preisdifferenz.³⁷ Auch wenn man anerkennt, dass die Pharmafirmen Gewinne machen müssen, um daraus ihre Forschung zu finanzieren, ist kein überzeugender Grund für diese Preisdifferenzen ersichtlich.

Sicherlich würde die Zulassung von Parallelimporten die Gewinne der Produzenten, insbesondere der Pharmaunternehmen, in der Schweiz etwas ein-

34 Siehe: Pflanzenschutzmittel-Markt als Experimentierfeld für Parallelimporte, *Neue Zürcher Zeitung*, Nr. 60 vom 12. März 2008, sowie: Parallelimporte für die Landwirtschaft, *NZZ Online* vom 14. März 2007, Internet: <http://www.nzz.ch/2007/03/14/il/newzzEZ9GTGF1-12.html?printview=true> (Seitenaufwurf vom 14. April 2008).

35 Dabei sind die von den Spitälern abgegebenen Medikamente eingeschlossen. Siehe hierzu SANTESUISSE, Arzneimittel-Preisvergleich zwischen der Schweiz, Österreich, Deutschland, Frankreich, Italien und Belgien, Internet: <http://www.santesuisse.ch/datasheets/files/200504191017571.pdf> (Seitenaufwurf vom 14. April 2008).

36 Siehe PREISÜBERWACHER (2005). Interessanterweise sind diese Differenzen nicht nur bei den schon lange zugelassenen, aber noch unter Patentschutz stehenden Medikamenten, deren Kosten von den Krankenkassen erstattet werden, sondern auch bei den nicht erstattungsfähigen Medikamenten, deren Preis nicht reguliert werden, denjenigen der «Horse-List», mit über 40 Prozent besonders hoch.

37 Siehe PREISÜBERWACHER (2007). Da dort mit einem Wechselkurs von 1 EUR = 1.63 CHF gerechnet wird, sind die Differenzen heute bei einem tieferen Wechselkurs wieder grösser.

schränken. Es ist jedoch sehr unwahrscheinlich, dass dies negative Rückwirkungen auf den Forschungsstandort Schweiz hätte. Der Anteil des schweizerischen am Gesamtumsatz dieser Firmen ist so gering, dass eine Verringerung der in der Schweiz erzielten Gewinne das Gesamtergebnis und damit die Möglichkeit, Forschung zu betreiben, kaum beeinträchtigen dürfte.³⁸ Dazu kommt, dass dies vor allem ausländische Firmen treffen würde: Da die schweizerischen Firmen bei den patentgeschützten Arzneimitteln nur einen Anteil von 26.3 Prozent besitzen, würde nur etwa ein Viertel des Gewinns an Konsumentenrente zu Lasten der einheimischen Produzenten gehen, drei Viertel dagegen zu Lasten des Auslandes.³⁹

Zudem hängt die Frage, in welchem Umfang in der Schweiz Arzneimittelforschung betrieben wird, von einer ganzen Reihe anderer Faktoren wie z.B. der Verfügbarkeit hoch qualifizierter Arbeitskräfte oder der Steuerbelastung ab, die völlig unabhängig davon sind, ob Parallelimporte zugelassen sind oder nicht. Schliesslich betreiben die grossen schweizerischen Pharmaunternehmen bereits heute einen erheblichen Teil ihrer Forschung in den Vereinigten Staaten. So hat z.B. Novartis im Jahr 2002 die Leitung seines Forschungsnetzwerkes «Novartis Institutes for BioMedical Research» (NIBR) in ein neues Headquarter nach Cambridge (Mass.) in die USA verlegt und begonnen, dort ein grosses neues Forschungszentrum aufzubauen, obwohl der Bundesrat sowohl im gleichen Jahr wie auch zwei Jahre davor seinen Willen zum Festhalten an der nationalen Erschöpfung bei patentgeschützten Produkten bekräftigt hat, während andererseits in den Vereinigten Staaten die Zulassung von Parallelimporten aus Kanada diskutiert wurde.⁴⁰

Da die Argumentation, es gäbe einen direkten negativen Einfluss der Zulassung von Parallelimporten auf die Forschungsaktivitäten in der Schweiz, somit kaum glaubhaft ist, wird als weiteres Argument herangezogen, dass die Zulassung solcher Importe auch dann, wenn sie die tatsächlichen Bedingungen für pharmazeutische Forschung nicht tangiert, von den Unternehmen als «Signal für ein generell forschungsfeindlicheres Umfeld»⁴¹ interpretiert werden und dadurch zu einer Verlagerung von Forschungsaktivitäten führen könnte. Dieses Argument ist kaum zu widerlegen. Es behauptet eine Möglichkeit, ohne den Beweis für die Existenz antreten zu müssen und ohne

38 Der Umsatz der schweizerischen Pharma-Unternehmen in der Schweiz beträgt etwa 1 Prozent ihres Gesamtumsatzes. Siehe OECD (2004).

39 Siehe hierzu FRONTIER ECONOMICS und PLAUT (2002). Die Daten beziehen sich auf das Jahr 2000.

40 Siehe hierzu BUNDESRAAT (2000, 2002) sowie PECORINO (2002).

41 FRONTIER ECONOMICS und PLAUT (2002). Siehe hierzu auch BUNDESRAAT (2004).

dass es empirische Evidenz dafür gibt.⁴² Rationale Unternehmensleitungen sollten sich schliesslich an den objektiven Gegebenheiten orientieren, und wenn diese sich nicht verändern, sollte es auch keinen Grund für eine Veränderung der Unternehmenspolitik geben. Insofern ist diese Behauptung wenig überzeugend, auch wenn man nie ausschliessen kann (und obwohl die diesbezügliche Erfahrung in der Europäischen Union dagegen spricht), dass sich Unternehmensleitungen gelegentlich auch irrational verhalten.

Nun kann man argumentieren, dass die volkswirtschaftlichen Gewinne einer Zulassung von Parallelimporten vernachlässigbar gering wären.⁴³ Insgesamt, so ergibt sich zumindest aus einer vom Bundesrat in Auftrag gegebenen Studie, betrüge der positive Wohlfahrtseffekt maximal 0.1 Prozent des Bruttoinlandsprodukts bzw. zwischen 0.1 und 0.3 Prozent des verfügbaren Einkommens.⁴⁴ Sensitivitätsrechnungen zeigen, dass diese Ergebnisse als «robust» betrachtet werden können.

Selbstverständlich sind diese Werte für sich betrachtet gering. Dies gilt jedoch für andere, den Wettbewerb fördernde Massnahmen ebenso. So kommt z.B. SHELDON (2004, S. 3) zum Ergebnis, dass die vollständige Umsetzung des Bundesgesetzes über den Binnenmarkt einen Effizienzgewinn von gerade einmal 0.0026 Prozent des Volkeinkommens der Erwerbsbevölkerung bewirken würde. Die OECD (2004, S. 120) weist daher korrekterweise darauf hin, dass eine solche Argumentation, die bei Massnahmen zur Stärkung des Wettbewerbs fast immer angebracht werden kann, einer allgemeinen Strategie zur Stärkung des Wettbewerbs entgegenläuft. Eine solche Strategie ist offensichtlich auch nach Meinung des Bundesrats für die Schweiz erforderlich: Er räumt in seinem Wachstumspaket der Stärkung des Wettbewerbs eine zentrale Rolle ein.⁴⁵ Eine Einschränkung des Wettbewerbs sollte daher mit nachgewiesenen negativen Wirkungen begründet werden; weder der Hinweis auf mögliche negative Wirkungen, für die sich keine empirischen Befunde finden lassen, noch jener auf nur geringe (positive) Auswirkungen einer Schaffung von mehr Wettbewerb sollte als hinreichend akzeptiert werden.

42. So stellt auch der BUNDESRAT (2004) fest, dass «mehrere EU-Mitgliedstaaten von der nationalen zur regionalen Erschöpfung im Patentrecht wechselten, ohne dass negative Auswirkungen auf die entsprechenden nationalen Forschungsetats festgestellt wurden».

43. Siehe z.B. BUNDESRAT (2004).

44. Ebenda, aber auch BUNDESRAT (2004) sowie VATERLAUS und WILD (2004).

45. Das erste Ziel der Wachstumsstrategie lautet: «Mehr Wettbewerb auf dem Binnenmarkt». Siehe STAATSEKZELARIAT FÜR WIRTSCHAFT (2006).

Für die Schweiz gibt es somit wenig gute Argumente gegen die Zulassung von Parallelimporten auch im Pharma-Bereich. Andererseits sollte man die Wirkungen einer solchen Zulassung auch nicht überschätzen. Sie vertreibt nicht die Forschung aus der Schweiz, aber sie wird auch nicht zu massiven Kosteneinsparungen führen. Die Pharma-Industrie unterscheidet sich nicht nur durch ihre Forschungsintensität, sondern vor allem dadurch von den übrigen Wirtschaftsbereichen, dass sie es mit administrierten Preisen zu tun hat. Insofern hat sie bessere Argumente gegen die Zulassung von Parallelimporten, auch wenn diese viele nicht überzeugen dürften.⁴⁶ Zumindest theoretisch können keine eindeutigen Aussagen über die Wohlfahrtseffekte gemacht werden. In den Bereichen ohne administrierte Preise sind die Argumente für eine Zulassung von Parallelimporten dagegen stärker. Hier ist es sehr schwierig, aus der Sicht der Schweiz für die Beibehaltung der nationalen Erschöpfung zu votieren.

46 So argumentiert z.B. BARSUOLA (2007), dass nicht nur die Schweiz, sondern auch die Vereinigten Staaten «früher oder später Parallelimporte zulassen werden, um ihre Gesamtwohlfahrt zu erhöhen.»

Literatur

- AIOLFI, SERGIO (2008), Wirksamer Kampf der Pharmafirmen gegen die Parallelimporte, *Neue Zürcher Zeitung*, 28. März 2008.
- AGOSTI, DONAT (2000), Urheberrecht als Hindernis für die Forschung: Ungenutzte Möglichkeiten von Internet-Datenbanken, *Neue Zürcher Zeitung*, 20. April 2007.
- AHMADI, REZA und B. RACHEL YANG (2000), Parallel Imports: Challenges from Unauthorized Distribution Channels, *Marketing Science* 19 (3), S. 279–294.
- ARFWEDSON, JACOB (2003), *Parallel Trade in Pharmaceuticals*, mimeo, Internet: http://www.cne.org/pub_pdf/2003_07_00_arfwedson_parallel.pdf (Seitenaufruf vom 12. Juli 2006).
- BARSUGLIA, GUIDO (2007), *Parallelimporte und der Pharmamarkt*, Bern: Peter Lang.
- BUNDESRAT (2000), *Parallelimporte und Patentrecht: Regionale Erschöpfung*, Bericht in Beantwortung der Anfrage der Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrats, Bern, Internet: http://www.evd.admin.ch/imperia/md/content/dossiers/importations_paralleles/d/000531c-beer-d.pdf (Seitenaufruf vom 12. Juli 2006).
- BUNDESRAT (2002), *Parallelimporte und Patentrecht: Regionale Erschöpfung*, Bericht in Beantwortung des Postulats No. 00.3612, Bern, Internet: http://www.evd.admin.ch/imperia/md/content/dossiers/importations_paralleles/d/TRI_SCHLUSSBERICHT_PARALLELIMPORTE_Dt.pdf (Seitenaufruf vom 12. Juli 2006).
- BUNDESRAT (2004), *Parallelimporte und Patentrecht: Regionale Erschöpfung*, Bericht in Beantwortung des Postulats No. 03.3423, Bern, Internet: http://www.evd.admin.ch/imperia/md/content/dossiers/importations_paralleles/d/rapport_final_envoi-wak_d_04-12-15.pdf (Seitenaufruf vom 12. Juli 2006).
- BUNDESRAT (2007), *Botschaft zur Änderung des Patentgesetzes No. 08.010*, Bern, Internet: <http://www.ige.ch/d/jurinfo/documents/j10068d.pdf> (Seitenaufruf vom 14. April 2008).
- CHEN, YONGMIN und KEITH E. MASKUS (2005), Vertical Pricing and Parallel Imports, *Journal of International Trade and Economic Development* 14 (1), S. 1–18.
- COTTER, THOMAS und RACHEL LIECHTI (2007), *Ist die einseitig statuierte regionale Erschöpfung im schweizerischen Patentrecht mit dem WTO-Recht vereinbar?*, Rechtsgutachten erstattet dem Institut für Geistiges Eigentum, Bern, Internet: <http://www.ige.ch/d/jurinfo/documents/j10071d.pdf> (Seitenaufruf vom 14. April 2008).

- CREDIT SUISSE (2004). *Standort Schweiz: Auf den ersten Block teuer*, Internet: http://emagazine.credit-suisse.com/app/_customtags/download_tracker.cfm?logged=true&dom=emagazine.credit-suisse.com&doc=/data/_product_documents/_articles/70083/spotlight.pdf (Seitenaufruf vom 07. April 2008).
- DARBÀ, JOSEP und JOAN ROVIRA (1998), Parallel Imports of Pharmaceuticals in the European Union, *Pharmacoeconomics* 14, Suppl. 1, S. 129–136.
- DEMARET, PAUL und INGE GOVAERE (2003), *Parallel Imports, Free Movement and Competition Rules: The European Experience and Perspective*, in: COTTIER, THOMAS und PETROS C. MAVROIDIS (eds.), *Intellectual Property: Trade, Competition, and Sustainable Development*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, S. 147–175.
- ENEMARK ULRICA, KJELD MØLLER PEDERSEN und JAN SØRENSEN (2006), *The Economic Impact of Parallel Imports of Pharmaceuticals*, Odense: Centre for Applied Health Services Research and Technology Assessment, University of Southern Denmark, mimeo.
- FINK, CARSTEN (2005), *Entering the Jungle of Intellectual Property Rights Exhaustion and Parallel Importation*, in: FINK, CARSTEN und KEITH E. MASKUS (eds.), *Intellectual Property and Development*, New York: Oxford University Press, S. 171–187.
- FRONTIER ECONOMICS und PLAUT (2002), *Erschöpfung von Eigentumsrechten: Auswirkungen eines Systemwechsels auf die schweizerische Volkswirtschaft*, Studie im Auftrag des Bundesrats, London/Bern, Internet: http://www.evd.admin.ch/imperia/md/content/dossiers/importations_paralleles/d/Studie_Systemwechsel_und_Anhang.pdf (Seitenaufruf vom 12. Juli 2006).
- GANSLANDT, MATTIAS und KEITH E. MASKUS (2001), *Parallel Imports of Pharmaceutical Products in the European Union*, The World Bank Policy Research Working Paper No. 2630, The World Bank.
- GANSLANDT, MATTIAS und KEITH E. MASKUS (2004), Parallel Imports and the Pricing of Pharmaceutical Products: Evidence from the European Union, *Journal of Health Economics* 23 (5), S. 1035–1057.
- GANSLANDT, MATTIAS, KEITH E. MASKUS und EINA V. WONG (2001), Developing and Distribution Essential Medicines to Poor Countries: The Defend Proposal, *World Economy* 24 (6), S. 779–795.
- GROSSMAN, GENE M. und LAI EDWIN L.-C. (2006), *Parallel Imports and Price Controls*, NBER Working Paper No. 12423, Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
- HELLER, MICHAEL A. und REBECCA S. EISENBERG (1998), Can Patents Deter Innovation? The Anticommons in Biomedical Research, *Science* 280 (5364), S. 698–701.

- HILKE, JOHN C. (1988), Free Trading or Free Riding: An Examination of the Theories and Available Evidence on Gray Market Imports, *World Competition* 32 (1), S. 75–92.
- JELOVAC, IZABELA und CATALINA BORDOY (2005), Pricing and Welfare Implications of Parallel Imports in the Pharmaceutical Industry, *International Journal of Health Care Finance and Economics* 2 (1), S. 5–21.
- JOINT GROUP ON TRADE AND COMPETITION (2002), *Synthesis Report on Parallel Imports*, Paris: OECD, Internet: [http://www.oalis.oecd.org/oalis/2002/doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/9dc5047a2329c883c1256be400510e2f/\\$FILE/JT00128903.PDF](http://www.oalis.oecd.org/oalis/2002/doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/9dc5047a2329c883c1256be400510e2f/$FILE/JT00128903.PDF) (Seitenaufwurf vom 12. Juli 2006).
- KAVANOS, PANOS und JOAN COSTA-I-FONT (2005), Pharmaceutical Parallel Trade in Europe: Stakeholder and Competition Effects, *Economic Policy* 20 (44), S. 751–798.
- KAVANOS, PANOS, JOAN COSTA-I-FONT, SHERRY MERKUR und MARIN GEMMILL (2004), *The Economic Impact of Pharmaceutical Parallel Trade in European Union Member States: A Stakeholder Analysis*, Special Research Paper, London: LSE Health and Social Care, Internet: <http://www.lse.ac.uk/collections/LSEHealthAndSocialCare/pdf/Workingpapers/Paper.pdf> (Seitenaufwurf vom 12. Juli 2006).
- KIRCHGÄSSNER, GEBHARD (2001), Die Effizienz eines öffentlichen Versicherungsmonopols: Das Beispiel der schweizerischen Gebäudeversicherungen, *Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen* 24 (3), S. 249–266.
- KNOX, DANIEL and MARTIN RICHARDSON (2002), Trade Policy and Parallel Imports, *European Journal of Political Economy* 19 (1), S. 133–151.
- KÖNIGSBAUER, INGRID (2004), Die Auswirkung von Parallelimporten auf die optimale Regulierung von Arzneimitteln, *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung* 73 (4), S. 592–604.
- KYLE, MARGARET K. (2007), *Strategic Responses to Parallel Trade*, NBER Working Paper, No. 12968, Cambridge, Mass.: National Bureau for Economic Research.
- LEA, DAVID (2008), The Expansion and Restructuring of Intellectual Property and Its Implications for the Developing World, *Ethical Theory and Moral Practice* 11 (1), S. 37–60.
- LI, CHANGYING (2005), Vertical Product Innovation and Parallel Imports, *Singapore Economic Review* 50 (1), S. 35–46.
- MALUEG, DAVID A. und MARIUS SCHWARTZ (1994), Parallel Imports, Demand Dispersion, and International Price Discrimination, *Journal of International Economics* 37 (3-4), S. 167–195.
- MASKUS, KEITH E. (2000), Parallel Imports, *The World Economy* 23 (9), S. 1269–1284.

- MASKUS, KEITH E. (2001), *Parallel Imports in Pharmaceuticals: Implications For Competition and Prices in Developing Countries*, Final Report to the World Intellectual Property Organization, University of Colorado at Boulder, Internet: http://www.wipo.int/about-ip/en/studies/pdf/ssa_maskus_pi.pdf (Seitenaufwurf vom 14. April 2008).
- MASKUS, KEITH E. und YONGMIN CHEN (2002), Parallel Imports in a Model of Vertical Distribution: Theory, Evidence, and Policy, *Pacific Economic Journal* 7 (2), S. 319–334.
- MASKUS, KEITH E. und YONGMIN CHEN (2004), Vertical Price Control and Parallel Imports: Theory and Evidence, *Review of International Economics* 12 (4), S. 551–570.
- MASKUS KEITH E. und MOHAMED LAHOUEL (2000), Competition Policy and Intellectual Property Rights in Developing Countries, *World Economy* 23 (4), S. 595–611.
- METINGER, INGO (2003), *Parallel Imports into Switzerland: A Spot of Global Free Trade amidst Fortress Europe?*, in: COTTIER, THOMAS und PETROS C. MAVROIDIS (eds.) *Intellectual Property: Trade, Competition, and Sustainable Development*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, S. 211–229.
- MURRAY, FIONA und SCOTT STERN (2007), Do Formal Intellectual Property Rights Hinder the Free Flow of Scientific Knowledge? An Empirical Test of the Anti-Commons Hypothesis, *Journal of Economic Behavior and Organization* 63 (4), S. 648–687.
- NEUE ZÜRCHER ZEITUNG (2006), *Peinlicher Kampf der Pharmabranche gegen Parallelimporte*, 6./7. Mai 2006.
- OECD (2004), *Switzerland*, Economic Surveys 2003, Supplement No. 2, Paris: OECD.
- PAPADOPOULOS, THEO (2000), Copyright, Parallel Imports and National Welfare: The Australian Market for Sound Recording, *Australian Economic Review* 33 (4), S. 337–348.
- PECORINO, PAUL (2002), Should the US Allow Prescription Drug Reimports from Canada?, *Journal of Health Economics* 21 (4), S. 699–708.
- PREISÜBERWACHER (2005), Tätigkeitsbericht, in: WETTBEWERBSKOMMISSION (ed.), *Recht und Politik des Wettbewerbs*, Bern, Internet: <http://www.preisueberwacher.admin.ch/dokumentation/00445/00638/index.html?lang=de> (Seitenaufwurf vom 14. April 2008).
- PREISÜBERWACHER (2007), Tätigkeitsbericht, in: WETTBEWERBSKOMMISSION (ed.), *Recht und Politik des Wettbewerbs*, Bern, Internet: <http://www.preisueberwacher.admin.ch/dokumentation/00445/00638/index.html?lang=de> (Seitenaufwurf vom 14. April 2008).

- RAFF, HORST und NICOLAS SCHMITT (2007), Why Parallel Trade May Raise Producers' Profits, *Journal of International Economics* 71 (2), S. 434–447.
- SCHERER, FREDERIK M. (2007), *The Political Economy of Patent Policy in the United States*, Harvard University, John F. Kennedy School of Government, Working Paper No. RWP07-42, Cambridge, Mass: Harvard University.
- SHELDON, GEORGE (2004), *Gesamtwirtschaftliche Kosten der unvollständigen Verwirklichung des Binnenmarktgesetzes (BGBM)*, Schlussbericht zu einem Forschungsauftrag des Generalsekretariats des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartements Bern, Basel, Internet: http://www.evd.admin.ch/imperia/md/content/dossiers/marche_interieur/d/endberichtrev.pdf (Seitenaufruf vom 25. März 2005).
- STAATSSSEKRETARIAT FÜR WIRTSCHAFT (2006), *Das Wachstumspaket des Bundesrats: Stand der Umsetzung Ende 2005*, Bern, Internet: http://www.evd.admin.ch/imperia/md/content/rapports/croissance/d/_ida-bericht-2005_de.pdf (Seitenaufruf vom 12. Juli 2006).
- SZYMANSKI, STEFAN und TOMMASO VALLETI (2005), Parallel Trade, Price Discrimination, Investment and Price Caps, *Economic Policy* 20 (44), S. 705–749.
- VALLETI, TOMMASO (2006), Differential Pricing, Parallel Trade, and the Incentive to Invest, *Journal of International Economics* 70 (1), S. 314–324.
- VATERLAUS, STEPHAN und JÖRG WILD (2004), *Auswirkungen eines Wechsels zur regionalen Erschöpfung im Patentrecht*, Seco/Plaut Economics, Bern, Internet: http://www.evd.admin.ch/imperia/md/content/dossiers/importations_paralleles/d/regionale_erschoepfung_im_patentrecht.pdf (Seitenaufruf vom 12. Juli 2006).
- WEST, PETER und JAMES MAHON (2003), *Benefits to Payers and Patients from Parallel Trade*, University of York, Internet: <http://mednet3.who.int/prioritymeds/report/append/8210ParallelTradeReport.pdf> (Seitenaufruf vom 12. Juli 2006).
- WEDER, ROLF (ed.) (2005), *Parallelimporte und der Schweizer Pharmamarkt*, Basler Schriften zur europäischen Integration Nr. 72, Basel.
- WEDER, ROLF (2007), Das Parallelimportverbot der Schweiz aus Sicht der Aussenhandelstheorie, *Aussenwirtschaft* 62 (3), S. 291–318.
- WETTBEWERBSKOMMISSION (2003), Medienmitteilung, Internet: <http://www.weko.admin.ch/publikationen/pressemitteilungen/00020/050303-PC-Parallelimporte-D.pdf?lang=de> (Seitenaufruf vom 4. September 2006).
- ZIEGLER, ANDREAS R. (2007), *Regionale Erschöpfung und Meistbegünstigung im Rahmen der WTO*, Kurzgutachten, Lausanne: Universität Lausanne, Internet: http://www.weblaw.ch/de/content_edition/jusletter/Artikel.asp?ArticleNr=5798&lang=de&Print=1 (Seitenaufruf vom 14. April 2008).