

Параллельный импорт как торговый ограничитель дистрибьюторской монополизации: перспективы применения иностранного опыта в России

Научный руководитель – Абросимова Елена Антоновна

Цепков Иван Сергеевич

Студент (бакалавр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Юридический факультет, Кафедра коммерческого права и основ правоведения, Москва, Россия

E-mail: tsepkov35@mail.ru

Зачастую современные вызовы открывают для коммерсанта не только проблемы, которые необходимо разрешить, но и новые возможности. В 2022 году в законодательство России были внесены изменения, направленные на повышение устойчивости экономики, среди которых для коммерческой деятельности интересна легализация параллельного импорта ряда товарных категорий.

Долгое время изучалась возможность его введения в качестве метода, стимулирующего гражданский оборот и экономические отношения. В продолжение идеи и в России, и за рубежом высказывались точки зрения о возможностях параллельной торговли как рыночного инструмента демонополизации дистрибьюторской деятельности.

Монополизация дистрибьютора может заключаться в таких договорных положениях, как:

1. Предоставление официальному дистрибьютору скидок, применение которых отличается обычную рыночную цену от цены поставляемого дистрибьютором товара.
2. Предоставление преимущества закупки дистрибьютором товара производителя перед остальными участниками рынка территории
3. Ограничение при любых обстоятельствах доступа к товару кому-либо, кроме дистрибьюторов, что происходит по договорам эксклюзивной и селективной дистрибуции.

А потому дистрибьюторский договор обширно используется в международной практике, но с рядом антимонопольных ограничений, носящих публичный характер. Тем не менее, наиболее эффективным рычагом регулирования был и остается рыночный регулятор, а вернее правовой институт, осуществляющий влияние на дистрибьюторскую деятельность иным, не напрямую публичным образом.

Так, существующее в России антимонопольное регулирование не предполагает серьезных ограничений для дистрибьютора, для их работы дистрибуция должна «выбиваться» из общего хозяйственного оборота, занимать большие объемы товарного рынка, не содержать в себе элементы охраны товарного знака (что для дистрибуции в принципе не характерно).[1]

А потому, представители публичных органов, ответственных за развитие в России конкурентного рынка, высказывались за легализацию параллельного импорта товаров в Россию.[2] При этом встречается и противоположный взгляд предпринимателей, признающих легализацию параллельной торговли шагом к дискредитации российского рынка перед иностранными производителями.[3]

При этом совершенно разнонаправленный иностранный опыт позволяет тем не менее подчеркнуть ряд практик, позволяющих использовать инструментарий параллельной торговли на благо конкуренции.

Интересным здесь выступает опыт США, предполагающий совместное существование как популярной здесь эксклюзивной дистрибуции, так и легализованного параллельного импорта. Так, суд при разрешении споров ориентируется на принцип «Rule of reason»,

разграничивая ограничения, имеющие антиконкурентный эффект, которые наносят вред потребителю, и ограничения, стимулирующие конкуренцию, которые отвечают наилучшим интересам потребителя. [8;8]

Похожей позиции придерживается и Европейский Союз, препятствующий образованию искусственно созданных барьеров на рынке, признавая параллельные поставки выгодным альтернативным источником товара для конечных потребителей, однако защищая владельцев товарных знаков в ущерб конечным потребителям. [5;7]

В развивающихся странах же регулирование противоречиво, но во многом определяется политическими задачами привлечения на национальный рынок иностранных производителей.

В странах Юго-Восточной Азии, например в Камбоджи, введен принцип национального исчерпания права, как раз для открытия на территории страны иностранных представительств и роста дохода государства от налогового поступления этих компаний. [9;11с]

При этом Латинская Америка также пытается удержать баланс интересов иностранных производителей и конкурентности товарных рынков. В большинстве стран зафиксирован международный принцип исчерпания права (т.е. легализован параллельный импорт), но также имеются «лазейки» для сохранения интересов держателей товарных знаков. Такая система предусмотрена в Мексике [7;22], Бразилии [6; 43(4)], членах Андского сообщества — Боливии, Эквадоре, Колумбии и Перу [4;54] и других странах Латинской Америки.

Заметно, что более старые правовые порядки (как более экономически стабильные и доминантные игроки торговли) отдают предпочтение одному участнику (будь то потребитель или правообладатель). В то же время молодая Латинская Америка попыталась выстроить систему, объединяющую в себе преимущества защиты правообладателя и потребителей, но совершенно размыв критерии усмотрения применения.

Заметно, что различные правовые порядки признают инструментальный параллельного импорта регулятором дистрибьюторской монополизации, но пока не обнаруживается достойного примера стройной системы норм, позволяющих обуздать этот инструмент. Полагаю, у России есть шансы её выстроить, подход с введением категорий параллельно экспортируемых товаров дает основания так считать. Однако необходимо поменять целеполагание введенных изменений: с целей обхода санкций на цели развития свободной конкуренции.

Источники и литература

- 1) Разъяснение N 2 Президиума ФАС России "Вертикальные" соглашения, в том числе дилерские соглашения" (утв. протоколом Президиума ФАС России от 17.02.2016 N 3)
- 2) Электронный ресурс: Официальный интернет-портал ФАС <https://fas.gov.ru/news/6388> (дата обращения: 01.03.2025)
- 3) Электронный ресурс: Официальный интернет-портал ФАС <https://fas.gov.ru/publications/10572> (дата обращения: 01.03.2025)
- 4) Decision No. 486 Establishing the Common Industrial Property Regime, статья 54, <http://wipo.lex.wipo.int/en/text/223717>
- 5) Importations parallèles: une victoire pour les titulaires de marques <https://www.lesechos.fr/2001/12/importations-paralleles-une-victoire-pour-les-titulaires-de-marques-734230> (дата обращения: 02.03.2025)
- 6) Lei № 9.279 Brasil, от 14 мая 1996 г., статья 43(4), <https://www.lexml.gov.br/urn/urn:lex:br:federal:lei:1996-05-14;9279> (дата обращения: 02.03.2025)

- 7) Ley de la Propiedad Industrial, Diario Oficial de la Federación [D.O.F.] 27-06-1991, amended by D.O.F. 02-08-1994 (Mex.) <https://www.wipo.int/wipolex/ru/legislation/details/16303>
- 8) State Oil v. Kahn, 522 U.S. 3, 10 (1997) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/522/3/> (дата обращения 02.03.2025)
- 9) The Law concerning Marks, Trade Names and Acts of Unfair Competition of the Kingdom of Cambodia <https://cambodiantr.gov.kh/en/document/?title=law-concerning-marks-trade-names-and-acts-of-unfair-competition> (дата обращения: 02.03.2025)