

Національна академія правових наук України
Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності

Андрошук Г.О.

**ПАРАЛЕЛЬНИЙ ІМПОРТ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ:
ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ
(АНАЛІТИЧНІ МАТЕРІАЛИ)**

Київ
2025

Андрощук Г.О. Паралельний імпорт в міжнародній торгівлі: економіко-правові аспекти регулювання (аналітичні матеріали); НДІ інтелектуальної власності НАПрН України, 2025. 51 с.

В роботі здійснено економіко-правовий аналіз стану, тенденцій та проблем регулювання паралельного імпорту в різних юрисдикціях та галузевих ринках: законодавче забезпечення на міжнародному, регіональному (ЄС), галузевому та національному рівнях. Розглянуто існуючі доктрини: першого продажу, вичерпання прав, переваги та недоліки міжнародного, регіонального та національного режимів вичерпання прав інтелектуальної власності (ІВ), вплив на ціни товарів, глобальну стратегію щодо паралельного імпорту. Досліджено процедури припинення проявів недобросовісної конкуренції, роль митного реєстру прав ІВ, зарубіжну судову та відомчу практику і правозастосування щодо паралельного імпорту в Україні, його вплив на забезпечення національної безпеки.

*Матеріали викладено в авторській редакції.
Відповідальність за зміст текстів, достовірність поданих даних
і точність наведених цитат несуть автори.*

ЗМІСТ

Вступ	4
1. Право інтелектуальної власності і конкурентне право	7
2. Паралельний імпорт в доктрині і практиці	8
2.1. Доктрина вичерпання прав у Європі	11
2.2. Доктрина першого продажу в США	14
3. Глобальна стратегія щодо паралельного імпорту	17
3.1 Європейський Союз	18
3.2. Сполучені Штати Америки	19
3.3. Китай	20
3.4. Індія	21
3.5. Австралія	22
4. Паралельний імпорт у національних юрисдикціях ЄС	24
5. Паралельний імпорт і режим вичерпання прав в Україні	27
5.1. Роль митного реєстру об'єктів інтелектуальної власності	28
6. Аналіз судової практики	
6.1. Швейцарія	31
6.2. Російська Федерація	32
6.2.1. Легалізація паралельного імпорту в Росію	34
6.3. Сполучені Штати Америки	34
6.4. Китай	36
6.5. Україна	37
7. Рекомендації міжнародних та регіональних організацій	40
8. Паралельний імпорт: за і проти	41
9. Паралельний імпорт як фактор забезпечення національної безпеки	43
Висновки	44
Список використаних джерел	47
ДОДАТКИ	
Результати опитування Громадської ініціативи «За чесну та прозору митницю» щодо «паралельного імпорту»	49

ПАРАЛЕЛЬНИЙ ІМПОРТ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ (АНАЛІТИЧНІ МАТЕРІАЛИ)

Вступ. В основі визначення паралельний імпорт (parallel imports) — це неконтрафактний продукт, імпортований з іншої країни без дозволу власника прав інтелектуальної власності (ІВ). Паралельний імпорт може включати продукти, захищені патентами чи комерційною таємницею (ноу-хау). Несанкціонований імпорт та розповсюдження таких товарів може призвести до порушення патентних прав або незаконного присвоєння комерційної таємниці, що потенційно призводить до судового переслідування паралельного імпортера. Питання авторського права також можуть бути предметом спору через права на відтворення та розповсюдження. Захищені авторським правом твори, такі як книги, музика, програмне забезпечення також можуть бути предметом паралельного імпорту. Несанкціоноване відтворення та розповсюдження захищених авторським правом матеріалів може порушувати права власника авторських прав. Права на дизайн також мають бути взяті до уваги шляхом перевірки, якщо є порушення дизайну, оскільки подібні дизайни можуть викликати питання, пов'язані з конкретними правами. Якщо дизайн (промисловий зразок) захищений, імпорт та продаж товарів без згоди власника може являти собою недобросовісну конкуренцію, порушення його прав ІВ. Це призводить до порушення ліцензійних угод, які слід враховувати між власником прав та авторизованими дистриб'юторами. Такі порушення часто призводять до правових наслідків для паралельного імпортера.

У сфері дотримання нормативних вимог також існують політики щодо реєстрації та дотримання вимог продукції. У деяких галузях паралельний імпорт може вимагати дотримання нормативних вимог, відповідних стандартів, специфічних для кожного галузевого чи територіального ринку.

Це глобальне явище є «сірою зоною» (grey area), і його присутність різна в різних частинах земної кулі, в різних юрисдикціях та галузевих ринках. Паралельний імпорт може мати значні наслідки для прав ІВ, впливаючи як на правовласників, так і на тих, хто бере участь в імпорті та розповсюдженні товарів, що паралельно імпортуються.

Постановка проблеми. Паралельний імпорт є багатостороннім явищем, регулювання якого вимагає дотримання балансу економічних інтересів різних суб'єктів ринку: споживачів, правовласників, інвесторів, дистриб'юторів, органів державної влади і т. п. В глобалізованій економіці паралельний імпорт розглядається як природний наслідок міжнародної торгівлі. Він полегшує перемі-

щення товарів через кордони та здійснює внесок у більш взаємопов'язаний глобальний ринок.

З огляду на цифрову трансформацію економіки, розвиток ринку Інтернет технологій, зростання e-commerce продажів (B2B, B2C, C2C), збільшилась кількість «сірого» товару офіційних торгових марок, брендів (особливо побутової та промислової техніки, оргтехніки), що ввозиться в Україну, а також варіативність шляхів появи такого товару на національному ринку. Статистика фіксує наявність «сірого» імпорту на ринку України від 13% до 25%, залежно від категорії товару.[1]

Проблема економічних наслідків існування та регулювання паралельного імпорту останнім часом стає об'єктом пильної уваги урядів держав, міжнародних організацій, відомств ІВ, зарубіжних і вітчизняних науковців, причому не тільки економістів, маркетингологів, а й правознавців, адвокатів, патентних повірених, суддів.

Так, Відомство інтелектуальної власності Великобританії (далі — ІРО) ще у липні 2019 р. опублікувало Керівництво «Вичерпання прав інтелектуальної власності» (Exhaustion of Intellectual Property Rights), що інформує британські компанії та інші зацікавлені сторони про те, що станеться з вичерпанням прав ІВ у разі виходу Великобританії з Європейського Союзу без укладення угоди між Великобританією та ЄС. Цьому передувало проведення на замовлення ІРО незалежного техніко-економічного обґрунтування для інформування уряду про оцінку та аналіз можливих варіантів майбутнього режиму вичерпання прав ІВ після виходу з ЄС. Дослідження показало, що доступні дані про масштаби паралельної торгівлі обмежені. Воно не проводить аналіз різних варіантів, а отже, не дає політичних рекомендацій. Відомство зобов'язалось повною мірою взаємодіяти із зацікавленими сторонами та консультуватися до внесення будь-яких змін. [2].

Роботи K.Maskusi та ін. присвячені визначенню впливу паралельного імпорту на державну політику і стратегічну поведінку гравців на горизонтальних і вертикальних ринках, їх стимулам до інвестування в НДДКР, а також умовам, за яких заборона паралельного імпорту може стати конкурентною перевагою для компаній з країн, що розвиваються при виході на світові ринки. Дослідження G.M. Grossman і E. Lai ставить під сумнів загальноприйнятту тезу про те, що паралельний імпорт негативно позначається на інноваційній активності [3].

Окремий масив робіт присвячений вивченню паралельного імпорту на різних галузевих ринках, в першу чергу, на фармацевтичному. Адже паралельний імпорт у фармацевтичній галузі існує вже понад 40 років. Загальний ринок паралельного імпорту ліків нині

оцінюється у 5,5 млрд євро [4]. Німеччина є найбільшим ринком паралельної торгівлі ліками та становить понад половину всього ринку. За даними Affordable Medicines Europe, більшість ліків, що паралельно імпортуються, надходить з країн з високим рівнем доходу, але розподіл джерел серед країн ЄС охоплює широкий список країн, як з високими, так і з низькими доходами. (Affordable Medicines Europe — некомерційна організація, що займається паралельним імпортом у Європі. Її головна мета — забезпечити, захистити та сприяти паралельному поширенню фірмових лікарських засобів).

Паралельно імпортовані ліки нічим не відрізняються від оригінальних. Різниця лише в тому, що паралельний імпорт передбачає практику перепакування. Директива про фальсифіковані лікарські засоби (Falsified Medicines Directive (FMD) 2011/62/EU — це система, створена для забезпечення безпеки всіх лікарських засобів, що постачаються в ЄС. Вона забезпечує контрольоване поводження з виробництвом та торгівлею лікарськими засобами для зниження ризику потрапляння підроблених лікарських засобів у фармацевтичний ланцюжок поставок та, зрештою, до пацієнтів.

Варто зазначити, що за оцінкою ВООЗ, частка фальсифікованих лікарських засобів, що перебувають в обігу на фармацевтичному ринку України, становить 12% (тобто кожна десята пігулка) від загального обсягу ліків, а згідно з даними соціологічного опитування, нині більше ніж 35% українців вважають себе жертвами фальсифікованих ліків [5].

Головною перевагою паралельного імпорту є економія на кожній упаковці ліків. У світі, де витрати на охорону здоров'я постійно зростають, паралельний імпорт ліків є безпечним і ефективним способом забезпечити кращий доступ до ліків, які в іншому випадку могли б коштувати дорожче.

В Україні проблеми паралельного імпорту, режиму вичерпання прав ІВ досліджували Г. Андрощук, В. Валле, І. Венедіктова, С. Глотов, О. Дзера, А. Жарінова, А. Євков, Р. Еннан, Ю. Капіца, О. Кашинцева, А. Кодинець, Л. Кузьменко, І. Литвинчук, О. Найдено, Г. Огневюк, О. Пахаренко, В. Пашков, О. Прокопов, С. Савич, І. Томаров, С. Филь, Р. Чернолуцький та ін.. Водночас, комплексні економіко-правові дослідження, зокрема з акцентом на аспекти права ІВ, конкурентного права, протидії недобросовісній конкуренції, практично відсутні. Ця аналітична доповідь є спробою частково заповнити цю прогалину.

Метою та завданням дослідження є економіко-правовий аналіз стану, тенденцій та проблем регулювання паралельного імпорту в різних юрисдикціях: законодавче забезпечення на міжнародному, регіональному, галузевому та національному рівнях,

існуючі доктрини, переваги та недоліки режимів вичерпання прав ІВ, вплив на ціни товарів, глобальна стратегія щодо паралельного імпорту, процедури припинення проявів недобросовісної конкуренції, зарубіжна судова та відомча практика і правозастосування щодо паралельного імпорту.

1. Право інтелектуальної власності (ІВ) і конкурентне право. Це взаємопов'язані, хоча і конфліктуючі галузі права. Виключні права ІВ охороняють творчість, науковий прогрес, інвестиції у бізнес і взагалі інформацію та ідеї, що заслуговують на комерціалізацію. Однак суворе здійснення прав ІВ призводить до необхідності застосування конкурентного законодавства, що підтримує здорове функціонування ринку і необхідний рівень конкуренції. Паралельна торгівля належить до групи проблем, породжених суперечливим зв'язком між ІВ та конкуренцією.

Паралельний («сірий») імпорт, що є предметом цього дослідження, — це не санкціоноване правовласником постачання оригінальної (непідробленої) продукції в ту чи іншу країну [6].

Перспективи режиму міжнародного вичерпання прав. З одного боку, власники прав ІВ бажають використовувати чітко обумовлені канали розповсюдження своїх продуктів. З іншого — особи, які займаються паралельною торгівлею, прагнуть зайняти домінуюче положення на ринку шляхом перепродажу за конкурентними цінами справжніх (не підроблених) товарів без дозволу їхніх виробників. Примирити інтереси тих і інших законодавець намагається на основі юридичної *доктрини вичерпання прав*. Вичерпання прав є одним із засобів обмеження виключних прав ІВ. Ця доктрина обмежує дію виключних прав ІВ моментом першого продажу товару самим правовласником або за його згодою. В юридичній літературі визначають *національне, регіональне і міжнародне «вичерпання» прав*. Зазначені принципи мають різні наслідки залежно від того, чи застосовує країна імпорту згідно зі своїм законодавством концепцію національного, регіонального чи міжнародного вичерпання прав. Доктрина вичерпання прав оскаржується правовласниками і підтримується особами, які займаються паралельною торгівлею.

Далі розглянемо економіко-правові аспекти проблеми паралельної торгівлі в аспекті вичерпання прав на об'єкти ІВ.

Паралельна торгівля. Принцип паралельної торгівлі пояснюється на прикладі наступної гіпотетичної ситуації. Згідно маркетингової політики компанії А, ціни на вироблений нею один і той же товар різні на різних ринках. Тому завжди знаходиться торговець, бажаючий компенсувати витрати за рахунок цієї різниці в цінах. Він купує товари компанії А на ринках за низькими цінами і продає їх на ринках з більш високими цінами без дозволу компанії

А. Товари, які він продає, називаються товарами паралельної торгівлі або паралельного імпорту.

Цінові розриви зазвичай є результатом таких причин, як валютні коливання, різниця в ціновому регулюванні, наприклад в Іспанії та Греції. Ці дві країни є головними ринками експорту ліків в ЄС.

Оцінити гостроту та економічне значення цієї проблеми допомагає статистика. В США обсяг паралельної торгівлі в кінці ХХ – початку ХХІ ст. коливався у межах 7–10 млрд дол. Дослідження, проведені в Європі, показали, що обсяг паралельного імпорту безпосередньо пов'язаний з величезним розривом цін на ідентичні продукти. В свою чергу, різниця в ціні залежить від категорії продукту. Вона є середньою для одягу, взуття, шкіри, музичних записів, але значною для автомобілів, косметики, парфумерії, побутової електроніки. Відповідно частка паралельного імпорту становить 2 % для ліків, що відпускаються за рецептом, 5 % для взуття і товарів зі шкіри, 5–10% а іноді 20 % для звукозаписів, близько 5 % для автомобілів і споживчої електроніки, 5–10 % для одягу та близько 13 % для косметики та парфумерії [7].

Безперервне зростання паралельної торгівлі привертає увагу наукових і юридичних кіл, а також громадськості. Причини лежать в конфлікті, закладеному в такій торгівлі. З одного боку, виробники і правовласники борються з нею, оскільки вона загрожує їх доходам і заважає контролювати канали розповсюдження товарів. Вони стверджують також, що паралельний імпорт в наукоємних секторах, таких як фармацевтика та біотехнології, уповільнює науковий прогрес і затримує появу на ринку інновацій.

З іншого боку, окремі фахівці і компанії, залучені в паралельну торгівлю, вважають, що вони не тільки вносять цінний внесок в ринок, перешкоджаючи антиконкурентній практиці, але також сприяють добробуту споживачів, утримуючи ціни на більш низькому рівні. Зокрема, хворі можуть мати доступ до ліків високого попиту, які в разі монополії на них були б менш доступними.

2. Паралельний імпорт в доктрині і практиці. Доктрина вичерпання прав займає центральне місце в проблемі паралельного імпорту. Водночас, як зазначають експерти, вона створює більше проблем, ніж вирішує [8] Ця доктрина виникла в рішенні Верховного суду США 1873 року у справі *Адамс проти Берка*, яке стверджувало, що коли запатентований продукт було продано і власник патенту отримав роялті, виключне право на використання та подальший продаж продукту переходить до покупця, тобто виключне право власника патенту на використання та продаж було «вичерпано».

З цієї доктрини виникли нові «внутрішні» та «міжнародні» доктрини, які дотримуються різних думок. Доктрина вичерпання прав пе-

ребільшує правові наслідки власника патенту, який продає запатентовану продукцію. Перш за все, це має бути дуже чітким: інтелектуальна власність ніколи не передається разом із продажем запатентованого продукту; все, що може бути «вичерпано», може стосуватися лише прав на рухоме майно в конкретних речах, а не прав ІВ.

Існує інша доктрина щодо обсягу патентного ліцензування в США, тобто General Talking Pictures Doctrine, з рішення Верховного суду США 1938 року у справі General Talking Pictures Corp. проти Western Electronics Co., яка постановила, що території використання за патентною ліцензією можуть бути обмежені контрактами, і ліцензіат, знаючи це обмеження, може нести відповідальність за порушення контракту через використання патенту за межами територій. Однак у недавній справі Quanta Electronics, Inc. проти LG Electronics, Inc. Верховний суд США пом'якшив стандарт: суд не розглядав питання про контракти, а лише постановив, що за відсутності чітких обмежень використання право можна вважати вичерпаним. Навіть якщо ми прийнемо наведені вище висновки для так званої доктрини вичерпання (або «домашнього виснаження»), її ніколи не можна поширити до «міжнародного» масштабу. Коли винахідник отримує патенти як у країні А, так і в країні Б, наприклад, патент А та патент Б є окремими правами та встановлені відповідно до окремих національних законів (хоча предмети та винахідництво можуть бути ідентичними). Це не означає, що покупець, який має отримав явну або неявну ліцензію в країні А, обов'язково отримав таку саму ліцензію в країні Б. Його практика використання прав (виробництво, використання чи продаж) у країні Б без спеціального дозволу правовласника в країні Б, технічно кажучи, порушення, як і будь-яке інше порушення без дозволу.

Існує ще одне популярне непорозуміння щодо використання за патентом. Як зазначалося раніше, патент дійсно надає будь-яке право винахідникам використовувати його власні винаходи; скоріше воно просто надає право забороняти іншим використовувати його винахід або дозволяти іншим використовувати його винахід. Коли власник патенту продає певний запатентований продукт покупцеві, він таким чином просто передає права на рухоме майно, включаючи право використовувати його та здійснювати подальший продаж конкретної речі, не включаючи будь-які права за патентом. Іншими словами, яким би складним не був продукт, коли покупець його купує, він нічим не відрізняється від простого аркуша паперу в патентному сенсі: він отримав ліцензію на використання цього аркуша паперу, і він може навіть продавати цей конкретний аркуш, але він ніколи не може сказати: «Оскільки я заплатив за цей аркуш паперу, я отримав право виготовляти, використовувати або продавати будь-які

подібні аркуші паперу». Його право обмежується цим конкретним аркушем паперу. Крім того, ніхто не може передати більше права, ніж він має, тобто не може надати іншим те право, якого він сам не має. Усі патенти є територіальними, інакше кажучи, патент країни А діє лише в країні А; якщо винахідник також отримує патент на той самий предмет у країні В, його патент В становить окреме право згідно із законодавством країни В, яке є незалежним правом. Коли покупець купує товар у країні А, його право на рухоме майно не обов'язково втрачається, коли він перетинає кордон із іншою країною, але його право на рухоме майно не може бути використано для скасування патенту в країні Б з тієї простої причини, що приватне право не може використовуватися для оскарження публічних або санкціонованих урядом прав. Наприклад, незалежний винахідник зробив певний винахід, який, як виявляється, підпадає під дію існуючого патенту. Тоді він не може виготовляти, використовувати чи продавати нічого за власним винаходом. Якщо він використовує власний винахід (природне право), він порушує патент. З цієї причини незалежний винахід не є захистом від порушення патентних прав. Інший приклад: у США люди можуть отримати ліцензію на «зберігання та носіння зброї». Але якщо хтось привезе свою зброю до Китаю, чи може він стверджувати, що «оскільки я маю ліцензію на володіння зброєю в США, то мені має бути дозволено законно носити зброю в Китаї»? Таким же чином, покупець, який привозить свої іноземні покупки в цю країну, неодмінно контролюється внутрішніми законами цієї країни; якщо використання винаходу підпадає під дію патенту, це є порушенням. Однак, завдяки юридичній аксіомі *de minimis non curat lex*, власник патенту може не викликати бурю в чашці, порушивши позов проти приватного використання, яке завдало незначної шкоди або взагалі не завдало шкоди. Але це не означає, що власник патенту цієї країни не має права відстоювати свої права за патентом. Такий імпорт, якщо він здійснюється з комерційною метою, не відрізнятиметься від будь-яких інших звичайних продуктів, що порушують авторські права через несанкціонований імпорт. І, що стосується патенту, різні національні патенти на один і той самий винахід можуть не обов'язково належати одному патентовласнику, оскільки патентні права можуть бути передані. Зрозуміло, що коли право власності на внутрішній патент відрізняється від права власності на іноземний патент, використання або продаж без дозволу в цій країні буде прямим порушенням. Багато людей помилково сприймають винятки як принципи. Умова *de minimis* щодо незначного некомерційного використання може бути звільнена від зобов'язань або навіть законодавчо виключена з прав власника патенту, але занадто багато

винятків може зрештою поглинути правило, і патентні права (на порушення) зникнуть. Аргумент про те, що права, отримані в країні А, можуть автоматично поширюватися на інші країни (тобто «доктрина міжнародного вичерпання права») є абсолютно нісенітницею, оскільки він плутає права рухомого майна з патентними правами. Якщо ця доктрина діє, патентовласник також повинен мати можливість поширювати свої права за патентом із країни А на інші країни без окремої заявки на національний патент. Однак, людська цивілізація не є такою щедрою [8].

2.1. Доктрина вичерпання прав у Європі. Батьком доктрини вичерпання прав вважається німецький юрист Йозеф Колер (Joseph Kohler), який в 1907 році опублікував працю з цієї проблеми. Але вперше термін «вичерпання прав» був застосований в суді Німеччини ще в 1902 році. Судами було визнано, що доктрина вичерпання прав застосовна для випадків, коли товар вперше вноситься на ринок іншої країни. Через чотири роки доктрина була підтверджена щодо авторських прав.

У США про вичерпання прав ІВ, або «доктрину першого продажу», було заявлено в 1873 р. в судовій справі Adams проти Burke [9]. Нині доктрина розуміється так: якщо сам правовласник помістив на ринок продукт, захищений правами ІВ, або це було зроблено з його згоди, то він вже не може контролювати наступні дії з продуктом, і його права вважаються вичерпаними після першого продажу.

Цей логічний на перший погляд висновок у разі товарних знаків підтримується ідеєю, що будь-який подальший маркетинг законно придбаних товарів не впливає, принаймні зовні, на головні функції товарного знака (забезпечувати відмінність між товарами різних виробників і гарантувати їх якість) і не порушує права на нього. Однак це питання не таке просте і підлягає дослідженню.

Інше важливе питання, що виникає у зв'язку з доктриною вичерпання прав, стосується масштабів її застосування. Якщо компанія зареєструвала товарний знак в Греції і Туреччині і продала на турецькому ринку партію товару, чи наступить вичерпання прав також у Греції або за компанією залишиться право контролювати і блокувати імпорт цього продукту з Туреччини до Греції? Іншими словами, чи є режим вичерпання прав національним або транснаціональним? Яке географічне визначення «ринку», чи відноситься воно в розглянутому випадку до обох країн? Це залежить від режиму вичерпання прав, який обирає країна.

Існує три види режиму вичерпання прав: національний, регіональний, міжнародний.

Національний режим. Якщо товар вперше проданий в країні Х правовласником або його дистриб'ютором, правовласник втрачає ви-

ключне право контролювати подальше проходження цього товару. Однак, якщо продукт, що охороняється продавався в іншій країні (не в країні X), то за правовласником залишається виключне право блокувати імпорт цього товару з цієї країни в країну X.

Регіональний режим. Якщо товар, що містить зареєстрований товарний знак, вводиться в обіг на території будь-якої країни зазначеного регіону, правовласник не може перешкодити перепродажу ні в своїй країні, ні в будь-якій іншій країні регіону. Така модель використовується країнами, що входять в митні союзи. Це стосується і країн ЄС, в яких прийнятий режим вичерпання прав Співтовариства, і країн Європейської економічної зони (ЕЕА).

Міжнародний режим. Після того, як товар з охоронюваним товарним знаком потрапляє на ринок будь-якої країни світу, правовласник автоматично втрачає можливість контролю над подальшими продажами де б то не було. Такий режим, який відповідає глобалізації, прийнятий в більшості економічно розвинених країн. Вибір режиму вичерпання прав має величезне значення для можливостей правовласника.

Режим вичерпання в ЄС. Одна з перших цілей Співтовариства — вільне переміщення товарів. Це означає, що товари, вироблені в одній з країн ЄС, можуть бути вивезені з неї в будь-яку іншу країну ЄС без будь-яких кількісних обмежень імпорту та експорту. Країни-члени ЄС не можуть застосовувати будь-які перепони або накладати будь-які обмеження на торгівлю, що ведеться через їх національні кордони. Проте ст. 36 Договору про ЄС містить винятки з вищезазначених положень, що містяться в ст. 34 і 35. Серед них виняток у зв'язку із захистом промислової і торгової власності. Це положення, на яке неодноразово посилалися правовласники, намагаючись заборонити паралельну торгівлю в ЄС, наголошує конфлікт між ідеєю вільного руху товарів і національним захистом прав ІВ. Оскільки таке виключення не сприяє роботі внутрішнього ринку, Європейський суд слідує його вузької інтерпретації.

Слідом за першими випадками застосування судами доктрини вичерпання прав в середині ЄС 21 грудня 1988 р. була прийнята Директива про товарні знаки, головною метою якої стала гармонізація законів про товарні знаки. Розробники Директиви, враховуючи численні судові прецеденти, що підтримують доктрину вичерпання прав, спочатку намагалися затвердити в ЄС режим міжнародного вичерпання, проте зустріли опір з боку ряду країн-членів і навіть європейського парламенту. У своєму остаточному вигляді ст. 7 (1) Директиви звучить так: «Товарний знак не дає власникові права забороняти його використання відносно товарів, які були випущені на ринок Співтовариства самим власником або з його дозволу».

Хоча текст статті не допускає різночитання, після прийняття Директиви в юридичних колах велися дискусії про те, чи допускає законодавство ЄС міжнародне вичерпання прав. Відповідь була дана Європейським судом в рішенні по справі *Silhouette* (1998). Розглянемо її більш докладно. Компанія *Silhouette*, виробник окулярів з Австрії, продала в 1995 р. партію застарілих моделей окулярів в Болгарію на умовах, що покупець перепродасть їх у країні колишнього Радянського Союзу. *Hartlauer*, австрійська компанія, що має магазини окулярів у Австрії, купила частину цих окулярів в Болгарії та привезла назад до Австрії. *Silhouette* подала позов до суду з тим, щоб заборотити продажу компанією *Hartlauer* окулярів в Австрії. На той час Болгарія ще не входила до складу ЄС. Але Австрійський закон передбачав міжнародне вичерпання прав. Позов не був задоволений. *Silhouette* подала апеляцію до суду вищої інстанції, який задав Європейському суду питання: чи сумісний національний закон, що передбачає міжнародне вичерпання прав, із законодавством ЄС щодо товарних знаків? Суд дійшов висновку про суперечність такого національного закону Директиві про товарні знаки.

У справі *Sebago* (1999) суд вирішував питання, чи залишається у правовласника право перешкоджати ввезенню партії товару до країн ЕЕА, якщо інша партія ідентичного товару за згодою цього ж правовласника вивозилася для продажу за межами ЕЕА. Компанія *Sebago*, що погодилася на продаж партії взуття в Сальвадорі, чинила опір імпорту цього взуття в Бельгію, стверджуючи, що це веде до порушення прав на товарний знак відповідно до закону Бенілюксу. Відповідач будував свій захист на тому, що *Sebago* вже продавала всередині ЕЕА інші партії ідентичного товару тієї ж модельної лінії. Суд відкинув цей довід і ухвалив, що згода була дана на циркуляцію конкретної партії вантажу в межах ЕЕА, вона не поширюється на інші партії ідентичного товару, що продаються в третіх країнах, наприклад в Сальвадорі.

Третьою значимою судовою справою, в якій розглядалося питання про вичерпання прав після прийняття Директиви про товарні знаки, стала справа *Davidoff* (2001). Компанія *Davidoff* уклала ексклюзивний контракт з ретейлером в Сінгапурі щодо продажу свого продукту. Ретейлер був зобов'язаний продавати продукт тільки на ринку, зазначеному в контракті, і накладати відповідне обмеження на будь-яких інших покупців (*sub-purchasers* - покупці, товар до яких потрапив не від першого продавця). Відповідач, компанія *A & E*, ввозив до Англії продукт, який спочатку продавався на сінгапурському ринку. *Davidoff* подала в суд на *A & E* за порушення прав на товарний знак. Відповідач пояснював, що згоду на використання товарного знака можна вважати такою, що мається на увазі, вихо-

дячи з того факту, що обмеження поширювалося лише на інших покупців, але не на тих, хто купив у них товар. Європейський суд не погодився з цим доводом і роз'яснив, що якщо правовласник мав на увазі можливу відмову від своїх прав, він повинен був би висловити це ясно і недвозначно. Таким чином, Європейський суд ще раз закрив двері для режиму міжнародного вичерпання прав.

Три наведених приклади (Silhouette. Sebago і Davidoff) дають загальну характеристику режиму вичерпання прав в Євросоюзі і практики правозастосування [6].

2.2. Доктрина першого продажу в США. В даний час закон США визнає доктрину першого продажу в межах країни. Поза країни правовласники можуть запобігати паралельному імпорту або на підставі ст. 32, 42 і 43 Закону про товарні знаки, або на підставі ст. 526 Закону про тарифи. Ця стаття перекриває імпорт без згоди американського правовласника будь-яких продуктів, вироблених за кордоном з товарним знаком, зареєстрованим у США.

На перший погляд закон США ворожий стосовно до міжнародної торгівлі. Насправді можливість правовласника ставити бар'єр на шляху товарів, вироблених поза Америки, обмежена винятком «загального контролю» (common control). У 1972 р. в ст. 133.21 (с) Митних правил з'явилося виключення з заборони на імпорт продукту з брендом, чинне в таких випадках:

- 1) товарний знак або фірмове найменування і в США, і за кордоном належать одній особі;
- 2) власники іноземного та вітчизняного товарного знака або фірмового найменування є материнською і дочірньою компаніями;
- 3) продукт іноземного виробництва несе на собі зареєстрований товарний знак або фірмове найменування за згодою правовласника з США.

Очевидно, що цей виняток послаблює права американських правовласників. Незабаром після його введення зацікавлені сторони стали висловлювати свою незгоду, що виразилося у справі К-Март проти Cartier (1988). Коаліція щодо збереження цілісності американських товарних знаків (COPRAT), що представляє американських правовласників, подала до суду, намагаючись перекрити імпорт продуктів іноземних дочірніх компаній або ліцензіатів американських власників товарних знаків, що ввозяться на американський ринок третіми особами, не пов'язаними з дочірніми компаніями або ліцензіатами, без дозволу правовласника.

Верховний суд США підтвердив дійсність п. 1 і 2 винятку «загального контролю», хоча і відхилив п. 3. Рішення Верховного суду в цілому можна витлумачити як сприятливе для паралельної торгівлі. Однак у розпорядженні правовласників виявився інший корисний інструмент.

Звичайно виробники брендів пристосовують свої товари до смаків локальних ринків. Оскільки смаки в різних місцях неоднакові, зовні ідентичні товари, марковані одним товарним знаком, можуть якісно відрізнитися один від одного. З цим пов'язано правило «істотних відмінностей» (rule of significant differences). Згідно з ним навіть у випадку, який підпадає під виключення «загального контролю», можна, пославшись на Закон про товарні знаки, заборонити імпорт справжніх товарів з оригінальним товарним знаком, якщо існують суттєві відмінності між дозволеними і не дозволеними товарами. Це правило, явно підсилює позиції правовласників, стало предметом юридичного аналізу.

Одним з перших розглядів, в якому використовувався тест на істотні відмінності, була справа Original Appalachian 1987 р. Тоді суд наклав судову заборону відповідно до ст. 32 Закону про товарні знаки на імпорт ляльок, вироблених за кордоном за ліцензією від американського власника товарного знака. Причиною стали якісні відмінності між ляльками, виробленими в США і за кордоном, здатні призвести до змішання щодо джерела походження товару.

Декількома роками пізніше розглядалася справа Lever Bros. Дві споріднені компанії виробляли в США і Великобританії мило під товарним знаком SHIELD. Мило, що продається в США, істотно відрізнялося від мила, що продавалось в Англії. Інші покупці британського мила переправляли його з Англії в США. Незабаром американські покупці звернулися до американської компанії із скаргою на якість мила. Виробник зажадав, щоб митна служба запобігла доступу мила з Англії, але митниця відмовилася. Апеляційний суд, куди, зрештою потрапила справа, постановив, що ст. 42 Закону про товарні знаки забороняє ввезення справжнього продукту, виробленого за кордоном, який має товарний знак, ідентичний знаку, зареєстрованому в США, якщо ввезений продукт відрізняється від продукту, що продається в США, оскільки це вводить покупця в оману. Факт спорідненості компаній-виробників не міг знизити ймовірність змішування і не мав ніякого відношення до вираженої згоди на імпорт.

Чи слід робити кроки в бік режиму міжнародного вичерпання? Прийняття такого режиму автоматично призвело б до того, що правовласники не змогли б забороняти паралельний імпорт в свої країни. Продукти, які не є підробленими, вільно перетинали б національні ринки без обмеження з боку виробників, що справило б величезний суперечливий вплив не тільки на фінансовий стан компаній, що беруть участь в транснаціональній торгівлі, а й на національні економіки і споживачів.

Прихильники міжнародного вичерпання прав висувають такі аргументи: паралельна торгівля підвищує ефективність ринків за ра-

хунок усунення потенційних антиконкурентних практик; вона сприяє зростанню добробуту споживачів за рахунок зниження цін; вона відповідає процесам економічної глобалізації, тоді як режим національного вичерпання прав їм суперечить.

З моменту появи СОТ лібералізація міжнародної торгівлі стала реальністю. Тому всі спроби правовласників стримати потік законно придбаних справжніх товарів несумісні з режимом СОТ. Варто зазначити також, що від режиму міжнародного вичерпання прав виграє індустрія перевезень [6].

З точки зору політичних перспектив, рух у бік міжнародного режиму вичерпання прав має зберегти статус-кво в міжнародних відносинах або поліпшити їх. Після закінчення Другої світової війни міжнародна торгівля була найважливішим чинником відновлення нормальних відносин між державами.

Далі викладемо аргументи проти введення режиму міжнародного вичерпання прав та коментарі до них.

Розбіжність цін, існуюча на різних ринках, не завжди призводить до антиконкурентної поведінки на ринку та зловживанню цінами. Навпаки, вона може прийняти форму сприятливої для споживачів практики цінової диференціації, коли ціни на одні й ті ж товари вище в розвинутих країнах ніж в країнах, що розвиваються. Водночас ситуація, коли внаслідок вичерпання своїх виключних прав правовласник не здатний заборонити паралельний імпорт, може призвести до ліквідації правовласником цінової диференціації з метою запобігання незаряджених продажів своїх товарів. Більш того, правовласники можуть віддати перевагу підняттю цін в країнах, що розвиваються, а не зниженню їх у розвинених країнах. Хоча в останньому випадку вони ризикують не отримати очікуваного прибутку внаслідок низької споживчої спроможності бідних країн.

Торговці паралельним імпортом «безкоштовно» користуються інвестиціями та зусиллями, витраченими власником знака на його створення і просування (така поведінка конкурента називається free riding — «проїзд зайцем»). До того ж, якщо офіційні дилери прагнуть просувати продукт, удосконалюючи його упаковку і надаючи післяпродажні послуги, що, природно, підвищує кінцеву ціну, то продавці паралельного імпорту таким маркетингом, як правило, не займаються. З точки зору правовласників, це може завдати шкоди товарному знаку (бренду) і споживачам. Проте цей аргумент спірний, оскільки за наявності необхідної інформації споживачі зможуть отримати можливість вибору товарів різної якості, наприклад купити предмет розкоші за нижчою ціною за рахунок того, що в його ціну не увійшла вартість післяпродажних послуг.

Free riding в галузях високих технологій, наприклад у фармацевтиці, позбавляє правовласників стимулу інвестувати в подальші дослідження, що негативно впливає на здоров'я та якість життя споживачів.

Важливе заперечення пов'язано з тим, що продукт з одним і тим же товарним знаком, який продається правовласником на різних ринках, може мати різні особливості. Така практика має на меті задоволення місцевих смаків споживачів. Перепродаж торговцем паралельного імпорту може призвести до того, що до покупця замість звичного продукту потрапляє продукт іншої якості, що завдає шкоди бренду. Нарешті, останній аргумент пов'язаний з тим, що необмежена паралельна торгівля сприяє поширенню піратства і контрафакції. На нашу думку, таке твердження є безпідставним, оскільки паралельна торгівля має справу із справжніми товарами, хоча і поширюваними за межами дистриб'юторських каналів, санкціонованих правовласником.

Вирішення проблеми міжнародного вичерпання прав ІВ повинно мати компромісний характер і враховувати позитивні і негативні сторони такого режиму.

З урахуванням загального процесу глобалізації режим міжнародного вичерпання є кращим і перспективним, але його слід застосовувати з декількома обмеженнями. Перше обмеження пов'язане з правилом суттєвих відмінностей. Відмінності в якості імовірно ідентичних товарів, що походять з одного і того ж джерела, можуть завдати шкоди бренду. У таких випадках правовласник повинен мати можливість заборонити паралельний імпорт.

Друге обмеження стосується фармацевтичної галузі. Оскільки багато країн зберігають контроль за цінами на ліки, підтримуючи їх відносно низькими, фармацевтичні компанії не в змозі вільно встановлювати бажаний для них рівень цін на цільових ринках. Це неминуче веде до цінової диференціації і росту паралельної торгівлі, що може призвести до таких небажаних наслідків, як підвищення правовласниками цін на ліки в країнах, що розвиваються і скорочення ними витрат на інноваційну діяльність. Таким чином, в галузі фармацевтики бажано зберігати регіональний чи національний режим вичерпання прав.

3. Глобальна стратегія щодо паралельного імпорту. Питання паралельного імпорту переважно мають економічний характер, оскільки такий імпорт сприяє зниженню споживчих цін та перешкоджає домінуванню компаній на відповідному ринку. Далі розглянемо представлені в роботі [10] відповіді представників різних юрисдикцій на питання, що стосуються регулювання паралельного імпорту:

-
1. Чи існують у вашій країні закони, що забороняють паралельний імпорт? Які права інтелектуальної власності (ІВ) вони охоплюють?
 2. На які закони (крім регулюючих паралельний імпорт) можуть посилатися правовласники, бажаючи перешкодити ввезенню «сірих» товарів?
 3. Яка процедура припинення паралельного імпорту? Які докази повинен представити правовласник?
 4. Які рекомендації можна дати правовласникам, бажаючим зупинити паралельний імпорт?

3.1. Європейський Союз. 1. В ЄС діє принцип регіонального вичерпання прав, кодифікований в ряді директив і регламентів, наприклад в ст. 13 Регламенту про товарний знак Співтовариства, ст. 21 Регламенту про промисловий зразок Співтовариства і п. 28 вступної частини Директиви про авторське право. Передбачається, що даний принцип буде включений в ст. 6 Регламенту про унітарний патент ЄС. Про ввезення товарів до ЄС говорилося в деяких рішеннях Європейського суду, зокрема в рішеннях у справах *Silhouette* і *Peak Holding*.

2. У Регламенті ЄС про дії митниці проти товарів, підозрюваних в порушенні прав ІВ, прямо сказано, що цей регламент не застосовується до паралельного імпорту в ЄС. Тому для запобігання паралельного імпорту правовласникам доводиться вдаватися до допомоги регулятивних норм. Наприклад, може бути заборонений паралельний імпорт, що порушує правила маркування ввезених товарів. Такі правила застосовуються до ліків і харчових продуктів. Питання про те, чи може правовласник припинити зміну маркування чи пакування товарів паралельного імпорту, що вже потрапили на ринок ЄС, тривалий час обговорюється Європейським судом. Вони розглядалися, зокрема, у справах *Hoffman — Laroshe*, *Paranova*, *Boehringer*, *Oriflame*. Крім того, в деяких випадках власник товарного знака може заявити, що паралельний імпорт порушує закони про конкуренцію і добросовісну рекламу.

3. Процедура припинення паралельного імпорту — це по суті процедура припинення порушення прав ІВ. Суд може винести накази про надання порушником необхідної інформації, обшук його майна, попередню заборону порушучої діяльності і знищення порушуючих товарів. Правовласник повинен показати, що відповідні товари охоплені його правами ІВ. Це нескладно, якщо тільки мова не йде про патенти. Крім того, товари повинні бути вперше випущені на ринок правовласником, якому слід надати документацію, що доводить його зв'язок з товарами. Передбачуваний порушник має довести, що у нього є дозвіл правовласника на ввезення товарів до ЄС.

4. Рушійною силою паралельного імпорту є можливість продавати імпортовані товари за нижчою ціною. Тому найочевидніший спосіб його запобігання — усунути або зменшити таку можливість, наприклад шляхом призначення єдиних цін. Останнє, однак, не завжди можливо у зв'язку з коливаннями курсів валют і необхідністю дотримання правил вільної торгівлі. Способом боротьби з паралельним імпортом є маркування товарів, яке вказує на джерело їх походження або включає написи типу «дозволено до продажу тільки за межами ЄС». Доцільно також створювати привабливі умови для офіційних дистриб'юторів і включати в договори з ними норми, що забороняють ввезення в ЄС товарів, раніше вивезених з ЄС [10].

3.2. Сполучені Штати Америки. 1. У США питання паралельного імпорту регулюються кількома законами та судовими рішеннями. Загальна позиція полягає в тому, що після того як власник товарного знака або авторських прав дозволив продаж продукту деінде в світі, він не може контролювати за допомогою своїх прав ІВ його подальші продажі або розповсюдження. Про це йдеться в законах про товарні знаки, про авторське право і в рішенні Верховного суду у справі *Kirtsaeng проти Wiley*.

Паралельний імпорт запатентованих товарів не регулюється законом. З декількох судових рішень випливає, що в США діє принцип національного вичерпання патентних прав. Якщо власник патенту продає продукт в США, він не може далі контролювати його поширення. Але якщо перший продаж зроблено за межами США, він має право перешкоджати продажу продукту в США. Згідно із Законом про товарні знаки принцип міжнародного вичерпання прав не застосовується до продуктів паралельного імпорту, які були змінені або суттєво відрізняються від оригінального продукту, проданого чи запропонованого до продажу в США. Зміни можуть полягати у видаленні коду товару, зміні складу продукту, гарантійних термінів та сервісного обслуговування [10].

Крім того, митниця має право заарештувати ввезені товари за таких обставин: товари паралельного імпорту були зроблені за межами США не під загальним контролем власника товарного знака; санкціоновані товари були зроблені в США; власником товарного знака є громадянин США або американська корпорація; товарний знак зареєстрований. Це дозволяє юридичним особам США, що володіють товарними знаками США, забороняти ввезення товарів, вироблених за межами США, наприклад виготовлених відповідно до територіально обмеженої ліцензії іноземним ліцензіатом, незалежно від того, відрізняються ці товари від товарів, вироблених в США, чи ні.

2. Оскільки багато товарів продаються сьогодні через Інтернет, ефективним інструментом боротьби з паралельним імпортом є про-

цедура повідомлення оператора електронної торгової площадки про продаж порушуючого товару, з подальшим його видаленням з сайту. Така процедура застосовується, наприклад, електронним аукціоном eBay та Інтернет-магазином Amazon. Деякі федеральні агентства, зокрема Управління з контролю якості харчових продуктів і лікарських препаратів, застосовують спеціальні правила регулювання імпорту, що надають додаткові засоби захисту від паралельного імпорту. Крім федеральних законів ряд штатів (наприклад, Нью-Йорк і Каліфорнія) застосовує свої закони, що вимагають спеціального маркування товарів, коли продавці знають, що вони продають товари паралельного імпорту.

3. Власники товарних знаків, які бажають протидіяти паралельному імпорту, можуть звертатися до таких органів: федеральне агентство з митниці та охорони кордонів; федеральні окружні суди; комісію з міжнародної торгівлі [11]. Найекономнішим інструментом здійснення прав є митниця. Розгляд справ в окружних судах досить тривалий і дорогий, однак дозволяє правовласнику домогтися попередньої заборони та відшкодування збитків. Комісія з міжнародної торгівлі розглядає скарги, що стосуються потенційного недозволеного імпорту товарів або творів, що охороняються товарними знаками, авторськими правами та патентами США [11]. Імпорт буде заборонений, якщо доведено, що він завдає шкоди національній економіці. На відміну від судів комісія не вимагає персональної юрисдикції для імпортера; заходи застосовуються проти товарів, причому комісія може наказати виключити всі аналогічні товари з торгового обороту в США. Процедура займає від 12 до 15 місяців. Проте, комісія вимагає попереднього подання великого обсягу інформації і не має права присудити збитки у грошовому вираженні.

4. Правовласникам слід реєструвати свої права у федеральному агентстві з митниці та охорони кордонів, а також строго контролювати виробництво і канали розповсюдження своїх товарів, користуючись ідентифікаційними кодами і подібними засобами. Тоді вони зможуть швидко встановити джерело паралельного імпорту і зупинити небажаний імпорт товарів. В угодах з ліцензіатами, дистриб'юторами і покупцями необхідно передбачати умови, що обмежують територію дії угод. Це дозволить швидко розірвати договір у разі його порушення.

3.3. Китай. 1. Китайські закони прямо не забороняють імпорт «сірих» товарів у Китай. Однак, згідно з низкою судових рішень, такий імпорт може порушувати товарний знак. Це відбувається за таких обставин: коли не можна довести, що імпортовані товари є оригінальними товарами, маркованими товарними знаками правовласника; коли товари викликають сумніви з точки зору без-

пеки або якості, і їх продаж в Китаї може завдати шкоди репутації товарного знака.

2. Хоча в Китаї немає законів, що спеціально розглядають проблеми паралельного імпорту, крім Закону про товарні знаки, існують інші закони і нормативні положення, що можуть бути використані для запобігання паралельному імпорту. Наприклад, Закон про споживачів забороняє контрабанду. Якщо «сірі» товари ввозяться в Китай незаконним шляхом без сплати мит, власник товарного знака може повідомити про них у митницю як про контрабанду. Може бути корисний і Закон про безпеку харчових продуктів, що вимагає, щоб ввезені в Китай упаковані продукти мали китайські ярлики і були забезпечені інструкціями, зрозумілими китайському споживачеві. Товари, що не задовольняють цим вимогам, заборонені до ввезення в Китай.

3. Для запобігання ввезенню «сірих» товарів власники товарних знаків зазвичай вдаються до Закону про товарні знаки. При цьому їм слід обґрунтувати свої права на знак і довести, що паралельний імпорт призводить до їх порушення. Якщо правовласники хочуть оскаржити ввезення товарів у зв'язку з їх низькою якістю або загрозою для безпеки споживачів, їм слід продемонструвати відмінності між імпортними і справжніми товарами, пропонованими до продажу в Китаї, а також невідповідність ввезених товарів встановленим стандартам якості та безпеки.

4. Правовласникам, які прагнуть перешкодити паралельному імпорту, слід мати на увазі не тільки закони у сфері ІВ, але і всі інші правові норми та інструкції, що дозволяють контролювати імпорт. Оскільки «сірі» товари можуть бути отримані у великих кількостях тільки з легальних джерел, правовласникам слід контролювати своїх партнерів (виробників, дистриб'юторів і продавців) в інших країнах, що знизить ризик паралельного імпорту в Китаї [10].

3.4. Індія. 1. Закон про митну службу надає уряду правомочність забороняти імпорт або експорт товарів з метою захисту патентів, товарних знаків та авторських прав та запобігання поширенню недобросовісної торгової практики. Роль митниці у протидії порушенню прав ІВ була уточнена в Правилах щодо здійснення прав ІВ при імпорті товарів. У 2012 р. Департамент промислової політики видав документ, що уточнює, в яких випадках паралельний імпорт порушує права ІВ. Так, паралельний імпорт допускається згідно з законами про товарні знаки і патенти і не дозволяється, коли товари охороняються авторськими правами та правами на географічні позначення та промислові зразки. Високий суд Делі недавно ухвалив, що Індія дотримується принципу міжнародного вичерпання прав на товарні знаки, проте це рішення оскаржується у Верховному суді.

2. Щоб запобігти паралельному імпорту, правовласник повинен посылатися на спеціальні положення кожного закону про ІВ. Власники товарних знаків можуть заперечувати проти імпорту товарів, маркованих їх знаками, якщо фізичний стан товарів змінився або погіршився після переміщення їх на ринок, але тоді їм необхідно надати відповідні докази. Імпортер зобов'язаний інформувати споживачів про те, що товари відносяться до паралельного імпорту, і надавати гарантоване післяпродажне обслуговування. Інакше правовласник має законне право заперечувати проти імпорту.

3. Правовласникам насамперед слід зареєструвати свої права ІВ в митниці (це можна зробити через Інтернет). При підозрі про ввезення до Індії порушуючого товару їм необхідно подати заяву, що містить цифрові зображення оригінальних товарів, з обґрунтованим проханням запобігти його ввезенню. При цьому необхідно внести заставу, розмір якої залежить від вартості затримуваних вантажів [10]. В окремих випадках митниця може затримувати підозрілі вантажі за власною ініціативою.

4. Митниця повинна бути добре поінформована про охоронювані права ІВ, контакти з нею мають бути постійними і активними. Суттєвими є добре знання місцевого ринку, проблем, з якими стикаються дочірні компанії в інших країнах, і скоординований підхід до ситуації.

3.5. Австралія. 1. В Австралії немає законів, що забороняють паралельний імпорт товарів, маркованих справжніми товарними знаками. Навпаки, з початку 1990-х рр. австралійський уряд активно підтримує паралельний імпорт, внісши відповідні поправки до законів, що раніше використовувались для його запобігання [10]. Наприклад, до Закону про товарні знаки введено положення, що дозволяє відвести звинувачення в порушенні знака. Якщо імпортер зможе довести, що товарний знак нанесено на ввезені в країну продукти з відома або дозволу його австралійського власника, такий імпорт не буде вважатися правопорушенням. У деяких випадках австралійський закон дозволяє ввезення товарів, що охороняються авторським правом, однак замовчує щодо паралельного імпорту запатентованих продуктів.

2. Правовласники можуть посылатися на такі закони. Закон про конкуренцію і споживачів. Правовласники можуть порушити справу проти імпортера «сірих» товарів на підставі порушення прав споживачів через введення їх в оману. Наприклад, вони можуть заявити, що рекламна кампанія ввезених товарів сприяє формуванню враження про те, що імпортер є офіційним дистриб'ютором маркованих його знаком товарів. Тим часом в Законі про конкуренцію і споживачів сказано, що підприємці не повинні створювати помилкові уявлення у споживачів в процесі торгівлі або реклами товарів.

Споживачі також можуть бути введені в оману, коли товари паралельного імпорту мають характеристики, відмінні від характеристик аналогічних товарів, що продаються на австралійському внутрішньому ринку.

Договірне право. Між правовласником та іноземним дистриб'ютором можуть існувати договірні відносини, що забороняють дистриб'юторам або продавцям перепродувати товари третім особам за межі певної території з метою їх подальшого продажу. У таких випадках власник товарного знака може подати позов з цивільного правопорушення проти імпортера товарів паралельного імпорту у зв'язку з спонуканням дистриб'ютора або продавця до порушення договору. Спонукання до порушення договору полягає в пропозиції імпортера купити марковані знаком товари у дистриб'ютора (продавця). Однак при цьому імпортер повинен знати про існуючий договір і про обмежувальні умови, що містяться в ньому.

Закон про товарні знаки. Якщо товарний знак зареєстрований місцевим дистриб'ютором продукту або переданий йому, австралійський правовласник може подати позов про порушення свого знака проти імпортера товарів паралельного імпорту. При цьому на імпортері лежатиме тягар доведення того, що товарний знак був нанесений самим австралійським правовласником або з його відома. Це довести практично неможливо, коли товарні знаки належать різним власникам.

Якщо імпортер або третя особа в ланцюжку поставок товарів змінили товари без відома власника товарного знака, в останнього є підстави порушити справу про порушення товарного знака при ввезенні товарів до Австралії в цілях перепродажу. Аргументи захисту гаданих порушників, які у тому, що правовласник сам застосував до своїх товарів товарні знаки, можуть бути відхилені на тій підставі, що це вже не ті самі товари.

3. У відсутність в Австралії законів, що забороняють паралельний імпорт, відсутні і загальні процедури його припинення. Кожен випадок паралельного імпорту слід розглядати з урахуванням конкретних обставин. У загальному випадку, щоб встановити порушення товарного знака, правовласнику слід показати, що він є власником знака, застосовуваного для певних товарів; потім тягар доведення зміщується на імпортера, якому належить показати, що у нього є ліцензія на використання цього знака.

4. Правовласникам можна поради́ти передавати права на австралійські зареєстровані знаки місцевим філіям або дистриб'юторам. Однак такий підхід пов'язаний з певними ризиками, що стосуються питань володіння знаками, і з проблемами у сфері оподаткування.

4. Паралельний імпорт у національних юрисдикціях ЄС. В недавньому рішенні [12] у справі C-297/15 Ferring. Суд Європейського Союзу (СЈЕУ) мав можливість знову повернутися до питання про вичерпання права на товарний знак і пов'язаних з ним питань паралельного імпорту [8, 9]. Говорячи про паралельний імпорт, ми маємо на увазі, наприклад, ситуацію, коли виробник товарів X, що має відповідний товарний знак, вводить його в обіг в одній з країн Європейської економічної зони (ЄЕЗ), а інший об'єкт Y набуває його в одній з вищезазначених держав для перепродажу в іншій з них.

Ключовим моментом в таких випадках є вже згаданий інститут вичерпання права на захист товарного знака, завдяки якому таке право не може бути використане правовласником для запобігання (щодо великої кількості товарів, раніше розміщених на ринку ЄЕЗ, уповноваженим органом або за його згодою) подальшого перепродажу цих товарів. В результаті товар, придбаний в іншій державі-члені (за умови, що він був проданий правовласником або за його згодою в ЄЕЗ), може бути вільно перепроданий покупцем в будь-якій державі ЄЕЗ.

З цієї метою інститут вичерпання прав також був включений в ст. 7 Директиви 2008/95 / ЄС Європейського парламенту та Ради [13] (далі «Директива»). Ця норма, що дозволяє виникнення явища паралельного імпорту, є одним із засобів реалізації однієї з чотирьох сфер Спільного ринку, тобто вільного переміщення товарів.

Водночас, слід підкреслити, що сама Директива передбачає в ст. 7 пар. 2 виключення з правила вичерпання [14]. Відповідно до цього положення правовласник, в разі законних причин може виступати проти подальшої торгівлі товарами (раніше введених в торгівлю відповідно до пункту 1 статті 7 Директиви). Це може, зокрема, застосовуватися, коли стан товару, про який йде мова, змінився чи погіршився після розміщення на ринку. Такі ризики, зокрема, мають місце при перепакуванні товарів, придбаних в іншій державі-члені, з метою їх подальшого (повторного) приєднання до товарного знаку уповноваженої особи (тобто знака, яким вони були марковані під час їх придбання в країні-експортері). Процедури повторного пакування є поширеними на фармацевтичному ринку, де правові норми, що застосовуються в окремих державах-членах, передбачають різні вимоги, наприклад, щодо використання упаковки або інформації, наданої споживачам. Імпортер, купуючи товар в третій країні, потім перепаковує його, адаптуючи до вимог місцевого законодавства і повторно маркує раніше використовуваним товарним знаком. Повторне перепакування фармацевтичних препаратів також стосувалася випадку в справі C-297/15 Ferring, факти якого були наступними [12]. Компанія Ferring Lægemedler A / S (висту-

паючи в судовому процесі від імені Ferring BV, «Феррінг») в декількох державах-членах (включаючи Данію, Фінляндію, Швецію і Норвегію) здійснювала діяльність, пов'язану з продажем лікарського засобу, для якого використовувався товарний знак «Клух». На території кожної з країн, де працює Феррінг, цей продукт пропонувався в ідентичній упаковці, в т. ч. у вигляді упаковок, що містять одну або десять доз продукту. Водночас компанія Orifarm, що працює в області паралельного імпорту, купила Клух в Норвегії в упаковках, що містять десять доз продукту, а потім після їх перепакування в пакети, що містять одиничну дозу продукту, і повторно прикріплення товарного знака «Клух» (на який Феррінг мав право), продала такий «переупакований» продукт на датському ринку. За наявності вищевикладених фактів виник сумнів щодо того, чи виправдовують дії, вжиті Orifarm, заяву Феррінг про заперечення, згадане в ст. 7 пар. 2 Директиви (і відповідні національні правила, що реалізують Директиву в цьому відношенні — див., наприклад, пункт 3 ст. 155 Закону про промислову власність Польщі [15]. З прецедентного права СЄУ випливає, що перепакування товарів як таких може становити загрозу основній функції товарного знака (як юридичного інституту), що полягає в гарантуванні його походження від відповідної особи. У таких випадках правовласник може виступати проти маркетингу перепакованих продуктів, якщо тільки таке заперечення не може призвести до штучного («прихованого») поділу ринків між державами-членами та перепакування самого продукту, робиться таким чином, щоб поважати законні інтереси правовласника. Ми могли б говорити про «штучний поділ ринку», зокрема, коли противник подав заперечення, коли необхідно було переупакувати його на ринок в країні-імпортері (наприклад, через вимоги до інформації в фармацевтичному праві, згаданих вище). Проте в цій процедурі сталося дещо інша ситуація, оскільки перепакування було необхідне для того, щоб Клух виходив на датський ринок. На думку Orifarm, заперечення, подане Феррінг призвело б до його обмеження (Orifarm) доступу до частини датського ринку, оскільки Клух був упакований в пакети, що містять одну дозу продукту. Проте, слід нагадати тут, як вказує суд, який посилається на те, що Клух був також проданий Феррінг в Данії в пакетах з таким же вмістом продукту. Суд, який звернувся в СЄУ через сумніви щодо прийнятності заяви в таких обставинах Феррінг, щоб заперечувати проти дій Orifarm.

У цьому рішенні СЄУ нагадав, посилаючись на попередню судову практику, що юридична особа, яка має право на товарний знак, може забороняти зміни, пов'язані з перепакуванням лікарського засобу з товарним знаком, які за самою своєю природою створюють небезпеку порушення початкового стану лікарського засобу, за

винятком випадків, коли перепакування необхідне для того, щоб продавати продукти, що імпортуються паралельно, і законні інтєреси власника товарного знака захищені. Водночас оцінка необхідності перепакування повинна проводитися з урахуванням обставин, що існують під час продажу товарів у країні-імпортері. Однак той факт, що один з розмірів упаковки, запропонований уповноваженою особою в країні-імпортері, також пропонується країною-експортером, не є доказом невиконання «необхідності» перепакування. Якщо імпортер може продати продукт тільки на обмеженій частині ринку даної країни, то слід визнати, що існує поділ внутрішніх ринків. Важливим фактором з точки зору паралельного імпортера (Orifarm) є також той факт, що імпортер несе тягар доведення того, що умови, які перешкоджають тому, щоб уповноважений орган вирішив розмістити продукт на ринку в країні-імпортері, були виконані. Однак з інформації, наявної в СЈЕU, виявилось, що ці умови не були виконані. Компанія Orifarm не надала ніяких доказів, які б виправдовували висновок про те, що ринок Клух, упакований в десять доз, є лише обмеженою частиною датського ринку. Обидві обставини повинні бути врегульовані судом з розгляду в основному розгляді. У висновках рішення СЈЕU ухвалив, що якби продукт Клух міг бути проданий в Данії в тій же упаковці, в якій він був проданий Феррінг в Норвегії, а паралельний імпортер (Orifarm) не показав би, що вищезгадані обставини не дозволяють розв'язати заперечення. імпортуючи паралельний продукт, заперечення Феррінг слід вважати виправданими.

Виходячи з вищевикладеного варто зазначити, що підприємець, який планує бізнес на основі моделі імпорту, перш ніж переупакувати товари, марковані товарними знаками третіх осіб, повинен зважити, чи зможе він, у разі заперечення уповноваженим органом, довести, що ця дія не виходить за межі допустимих дій, заснованих на праві на захист товарного знака. Ця оцінка має здійснюватись з урахуванням обставин, що існували на момент продажу (перепродажу) товарів в країні-імпортері. Слід враховувати також необхідність дотримання законних інтересів уповноваженої особи, що означає, зокрема, обов'язок не порушувати первісний стан придбаних товарів та зобов'язання не завдавати шкоди репутації товарного знака уповноваженої особи.

Європейський підкомітет Комітету з паралельного імпорту Міжнародної асоціації товарних знаків — International Trademark Association (INTA) провів дослідження щодо правомірності декодування товарних знаків у національних юрисдикціях ЄС і сусідніх країн [16]. В ході дослідження було проведено опитування в 31 країні. Опитування показало, що в 13 країнах (42%) немає преце-

дентного права щодо декодування. Водночас, суди Бельгії, Франції, Німеччини, Нідерландів, Іспанії, Швейцарії, Туреччини і Великобританії встановили досить велику кількість прецедентів не тільки стосовно паралельного імпорту, а й щодо декодованих продуктів. Майже у всіх юрисдикціях декодування і / або поширення декодованих продуктів можуть бути визнані незаконними відповідно до законів про товарні знаки, недобросовісну конкуренцію, конкретними законами відповідності товарів (наприклад, лікарські засоби, косметика і напої) або безпеки продукту, в залежності від конкретних обставин. Не тільки країни-члени ЄС, а й країни, що не входять в ЄС, такі як Македонія, Чорногорія, Росія, Швейцарія, Туреччина та Україна, визнають, що зміна або погіршення якості продукту може передбачати законні причини, через які власник товарного знака виступає проти подальшого розподілу застарілих товарів на основі національних законів про товарні знаки. Більшість юрисдикцій визнають, що пропозиція і продаж декодованих продуктів, за певних обставин, може бути недобросовісною, зокрема, коли декодування (або перепакування) вводить в оману споживачів щодо якості товару або походження продукту. В цілому, можна дійти висновку, що національні закони та їх тлумачення і законодавства ЄС національними судами щодо перепакування (декодування) є досить суперечливими та неузгодженими.

Відомий польський фахівець в сфері промислової власності, професор Ришард Скубіш [17] з цього приводу зазначає: «Паралельний імпорт лікарських засобів в модифікованій упаковці є і буде в майбутньому постійним елементом торгівлі в межах Співтовариства. Розширення паралельного імпорту лікарських засобів знижує ціни і підвищує їх доступність. Здається, що він також має бути корисним для виробників, оскільки загальний обсяг продажу продукції буде збільшуватися.

Зрозуміло, паралельний імпорт лікарських засобів повинен здійснюватися з ретельним балансом інтересів власника товарного знака та імпортерів. Основою для належного розподілу цих протилежних інтересів є рішення Суду справедливості, які підтверджують законність паралельного імпорту та встановлюють його межі. Застосування цих принципів не може, з одного боку, призвести до заборони імпорту або його обмеження, а з іншого — для прийняття фармацевтичного імпорту в кожній змінній упаковці».

5. Паралельний імпорт і режим вичерпання прав в Україні.

Паралельний імпорт згадується в Угоді ТРІПС через пряме визначення, що обмеження інтелектуальної власності не обмежують його застосування. Угода ТРІПС дозволяє державам-членам визначати власну політику та режим вичерпання прав стосовно цього питання,

тобто вирішувати його згідно з національними пріоритетами. Це право було підтверджено також Дохійською декларацією про Угоду ТРІПС і громадське здоров'я, де, зокрема, було підкреслено право країн, що розвиваються, на використання цієї гнучкості.

Паралельний імпорт залежить від режиму вичерпання виключних прав передбаченого внутрішнім законодавством. Режим вичерпання патентних прав в Україні встановлюється у статті 31 (3) Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», в якому зазначено, що:

«3. Не визнається порушенням прав, що випливають з патенту, введення в господарський оборот виготовленого із застосуванням запатентованого винаходу (корисної моделі) продукту будь-якою особою, яка придбала його без порушення прав власника.

Продукт, виготовлений із застосуванням запатентованого винаходу (корисної моделі), вважається придбаним без порушення прав власника патенту, якщо цей продукт був виготовлений і (або) після виготовлення введений в обіг власником патенту чи іншою особою за його спеціальним дозволом (ліцензії)».

З цих положень не зрозуміло, який вид режиму вичерпання прав встановлено: національний чи міжнародний. Така неоднозначність у трактуванні норм закону є перешкодою для реалізації паралельних схем ввезення ліків в Україну.

Це стосується також положень Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» і Закону України «Про охорону прав на промислові зразки», в яких також не міститься чітких норм щодо типу режиму вичерпання прав. Водночас, ці закони мають важливе значення для паралельного імпорту ЛЗ, оскільки торгові марки, які використовуються на упаковці, і промисловий дизайн упаковки можуть бути використані в якості підстави для відповідних вимог про порушення прав ІВ.

Крім того, Закон України «Про лікарські засоби» вимагає, щоб маркування на упаковці та інструкції з медичного застосування були українською мовою, що є перешкодою для технічної реалізації паралельного імпорту для потреб українського ринку і одним з істотних факторів, що сприяють високій вартості ЛЗ, виготовлених для України. Це також перешкоджає оперативному вирішенню питання доступу до препаратів у разі критичної необхідності, робить неможливим впровадження підходу «compassionate use» (застосування препарату з гуманних міркувань), а також лімітує участь України у масштабних клінічних дослідженнях.

5.1. Роль митного реєстру об'єктів ІВ. Митний реєстр існує в Україні з 2001 року. Органи митного оформлення Державної фіскальної служби здійснюють контроль щодо захисту прав ІВ на під-

ставі митного реєстру об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ). В митний реєстр можна внести об'єкти авторського права, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торгові марки, географічні зазначення і сорти рослин. Слід підкреслити, що зараз процедура внесення ОІВ до Митного реєстру є практично безкоштовною (100 грн коштує виписка з реєстру Держслужби інтелектуальної власності). А до початку 2012 року існувала застава, розмір якої становив еквівалент 5000 євро, а потім знизився до 1000 євро. Саме після ліквідації застави і почався бум недобросовісних реєстрацій. Це видно з динаміки реєстрацій в митному реєстрі. Так, станом на 10.04.2017 р. в митному реєстрі було зареєстровано 3388 ОІВ. З них чинними були 1307 ОІВ (ТМ-527, ПЗ-744, В-8, КМ-28, АП-0, СР-0, ГЗ-0). Як бачимо, переважну більшість об'єктів у митному реєстрі становлять промислові зразки і торговельні марки. Проте, не тільки добросовісні, але й недобросовісні правовласники, (т.з. патентні тролі) використовують правові ресурси з метою блокування імпорتنих та експортних операцій. Зловживаючи своїми правами, вони намагаються потім змусити виробників товарів і послуг, які не встигли зареєструвати в Україні свої права на ОІВ щодо товарів, імпорту або експорту яких здійснюється, придбати у них «ліцензію» на використання таких ОІВ. Ще одним з «брудних» прийомів патентних тролів є передача прав на ОІВ від власника-фізичної особи до іноземної юридичної особи, тобто до нерезидента, що значно ускладнює і подовжує процедуру судового розгляду після її ініціювання з боку добросовісного виробника. Негативними наслідками для добросовісного виробника можуть бути затримки на 6–12 місяців на митному кордоні й відповідні втрати прибутку або і ділової репутації, а також довготривалі, витратні й виснажливі судові процеси.

Так офшорна компанія ЕЛАСТ Холдінг (Беліз) в період 2013-2015 років зареєструвала близько 850 промислових зразків відомих деталей автомобілів та іншої техніки (карданні вали, колісні диски, амортизатори, радіатори, шестерні, гальма, шланги, болти, гайки). Ці недобросовісні реєстрації здійснюють патентні повірені України. В митний реєстр цією офшорною компанією було внесено відомості про більш ніж 470 промислових зразків.

За даними Державної митної служби України станом на 31 грудня 2023 року в новому митному реєстрі зареєстровано 980 об'єктів ІВ. Хто може зареєструвати? Власник прав на об'єкт ІВ (торговельну марку, промисловий зразок, об'єкт авторських і суміжних прав, винахід, географічне зазначення, сорт рослин, компонування напівпровідникових виробів). Це дає можливість здійснення контролю за переміщенням товарів, що порушують права ІВ, через митний кордон України, припинення порушення прав на етапі ввезення/вивезення товарів.

В Україні питання паралельного імпорту переважно мають політичний характер, оскільки такий імпорт сприяє зниженню споживчих цін та перешкоджає домінуванню великих іноземних компаній на відповідному ринку. Окремі народні депутати України активно лобювали у своїх законопроектах національний режим вичерпання прав (див. Андрощук Г.О. Національний режим вичерпання прав: кому це вигідно? / «Юридична Газета» — 28 лютого 2017 р. № 9 (559). С. 30–31). У своїх виступах на парламентських слуханнях «Побудова ефективної системи охорони інтелектуальної власності в Україні», що відбулися 16 грудня 2019 року, окремі представники міжнародних організацій і патентні повірені також ратували за національний режим вичерпання прав. Варто також звернути увагу на лобістські війни українських рітейлерів, дистриб'юторів та імпортерів. Так у Верховній Раді України було зареєстровано два протилежних законопроекти (№ 5419, № 4614). Один з них забороняє сірій / паралельний імпорт, другий — дозволяє. Кожен з цих законопроектів представляв інтереси певної бізнес-середовища, ним же і лобювався.

Ось думка з цього приводу (законопроекту № 5419) державних органів.[8]

Державна служба інтелектуальної власності України: «...зміна підходу до принципу вичерпання прав на знаки безпосередньо впливатиме на можливість доступу на ринок України оригінальних товарів та можливість громадян України купувати ці товари за конкурентними цінами..».

Антимонопольний комітет України: «Перехід від чинного на цей час в Україні міжнародного принципу вичерпання прав інтелектуальної власності на знаки для товарів і послуг до національного, означатиме, зокрема, що зарубіжний власник свідоцтва матиме право забороняти використання без його згоди зареєстрованого знаку в усіх випадках, коли товар під цим знаком введено в цивільний оборот в Україні іншою особою без його згоди, навіть у разі, коли за межами України цей товар власником свідоцтва було продано іншим особам.

Вважаємо, що закріплення Режиму може призвести до недобросовісних методів конкурентної боротьби на ринках товарів, а також до зловживання власниками знаків для товарів і послуг та необґрунтованих заборон при подальшій реалізації будь-якого товару маркованого такими знаками»

Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності НАПрН України: «З огляду на те, зміна підходу до принципу вичерпання прав на знаки безпосередньо впливатиме на можливість доступу на ринок України оригінальних товарів та можливість громадян України купувати ці товари за конкурентними цінами, то не-

обхідність такої зміни потребує належного соціально-економічного обґрунтування. Натомість у пояснювальній записці до законопроекту жодних обґрунтувань не наведено».

Перший віце-прем'єр-міністр України — Міністр економічного розвитку і торгівлі України С. Кубів у своєму висновку до законопроекту прямо зазначив, що законопроект № 5419 не підтримується.

6. Аналіз судової практики.

6.1. Швейцарія. 7 травня 2012 р. Швейцарська комісія з конкуренції (die Schweizerische Wettbewerbskommission, WEKO) наклала на німецьку материнську компанію BMW AG штраф в розмірі близько 156 млн швейцарських франків. Федеральний адміністративний суд Швейцарії (das Bundesverwaltungsgericht) 13 листопада 2015 р. підтримав висновки Комісії, визнавши, що умова договору, що забороняє дилерам експорт автомобілів в країни, що не входять в Європейську економічну зону (Europäischen Wirtschaftsraum, EWR), включаючи до Швейцарії, неприпустимі за змістом швейцарського закону про картелі (Kartellgesetz, KG).

Передісторія конфлікту. У 2010 р. швейцарський покупець безрезультатно намагався придбати у офіційного дилера в одному прикордонному районі Німеччини новий автомобіль марки BMW і MINI. Історія набула широкого розголосу завдяки телепрограмі «Kassensturz», де розкривався «секрет» про те, що німецька компанія BMW AG обмежує експорт транспортних засобів і тим самим підтримує високі ціни на території Швейцарії. Після виходу передачі в Комісію з конкуренції звернулося більше десятка потенційних покупців з постійним місцем проживання на території Швейцарії, при цьому більше половини заявників посилалися заборону BMW AG щодо продажів автомобілів у Швейцарію.

У жовтні 2010 р. WEKO порушила справу і провела розслідування, а 7 травня 2012 р. прийняла рішення, що умова договору між BMW AG і його дилерами, що забороняє експорт за межі Європейської економічної зони (за винятком Князівства Ліхтенштейн), є неприпустимою угодою за змістом швейцарського закону про картелі, яка обмежує конкуренцію. Комісія наклала на BMW AG штраф в розмірі близько 156 млн. франків.

Рішення Комісії BMW AG оскаржило в Федеральний адміністративний суд. Федеральний адміністративний суд підтримав висновки Комісії з конкуренції, зазначивши, що для забезпечення гарантій ефективного застосування швейцарського закону про картелі, Комісія має повноваження розглядати ті випадки, що мали місце за кордоном, проте безпосередньо впливають на стан конкуренції всередині країни. Угода про територіальний поділ ринку відповідно до абз. 4 ст. 5 закону про картелі, які зачіпають як покупки, так і

продаж на певній території (aktive und passive Verkäufe in ein Territorium), слід відносити до «картельних шкідливих угод» (kartellrechtlich schädlichste Abreden), при цьому правова кваліфікація може бути обґрунтована за допомогою економічних методів.

Суд підтримав рішення Комісії, що з підприємця може бути стягнуто штраф, що становить до 10% доходу від обороту товару, отриманого за останні три роки ведення підприємницької діяльності на території в Швейцарії (ст.49а закону про картелі). Таким чином, Концерн BMW AG справу програв, і був покараний за створення бар'єрів для прямого і паралельного («сірого») імпорту.

6.2. Російська Федерація. Німецький TRISOLEN v Російський Трізолен. Суперечку з схожою фабулою вирішив Суд з інтелектуальних прав РФ (постанова від 16.02.2017 у справі № А 43-10065 / 2016). Йшлося про застосування ч.1 ст. 14.10 КоАП (незаконне розміщення товарного знака на товарах та їх подальше ввезення). Відповідач імпортував в РФ товар, вироблений в Німеччині з позначенням TRISOLEN, права на який зареєстровано в Росії за третьою особою. У Німеччині товарний знак зареєстровано на ім'я німецької компанії LEUNA EUROKKOMERZ GmbH. Висновок Суду з інтелектуальних прав: оцінка правомірності нанесення позначення на товар дається виходячи з законодавства країни походження товару. Оскільки нерезидент законно наніс свій товарний знак на товар, ввезення такого товару в країну, де інша особа володіє ідентичним товарним знаком не утворює складу адміністративного правопорушення. Товар не може бути визнаний контрафактним, якщо на нього нанесений товарний знак в країні виробництва самим виробником, незважаючи на наявність схожого до ступеня змішування товарного знака в Росії, зареєстрованого за третьою особою.

Паралельний імпорт у Росію: рішення Конституційного суду. [18]. Конституційний суд (КС) РФ 13 лютого 2018 р. оголосив постанову, яка дозволяє повністю або частково звільняти від відповідальності імпортерів оригінальних товарів в Росію, не уповноважених правовласником товарного знака, йдеться в матеріалах суду.

КС ухвалив, що правовласник може недобросовісно використовувати виключне право на товарний знак і обмежувати ввезення на внутрішній ринок Росії конкретних товарів або навмисне завищувати ціни. Особливу небезпеку, як зазначає КС, такі дії можуть набувати у зв'язку із застосуванням будь-якою державою санкцій проти Росії.

«(КС) визнав, що у випадках недобросовісної поведінки правовласника товарного знака повинні бути використані цивільно-правові інститути протидії зловживання правом. Суд може відмовити правовласнику в позові повністю або частково, якщо виконання його

вимог може створити загрозу для конституційно значимих цінностей», — йдеться в матеріалах суду.

У постанові КС говориться, що глобалізація світової торгівлі, введення економічних санкцій проти Росії актуалізували юридичну проблему вичерпання прав правовласника щодо товарного знака, яке є юридичним обмеженням легальної монополії на використання виключного права на товарний знак. КС визнав, що закріплений в законодавстві РФ принцип вичерпання виключних прав, що передбачає заборону на імпорт в Росію товарів з розміщеними на них товарними знаками без дозволу правовласників, що не суперечить Конституції РФ.

КС зазначив, що при визначенні розміру відповідальності суди зобов'язані враховувати фактичні обставини. Так, КС не допускає застосування однакових санкцій суду до імпортера оригінальних товарів і до імпортера контрафакту, крім випадків, коли збитки від ввезення такого товару можна порівняти зі збитками від ввезення підробленої продукції. КС дав право федеральному законодавцю диференціювати розмір відповідальності для кожного конкретного випадку.

При цьому знищувати ввезені в Росію товари в порядку паралельного імпорту можна лише в разі їх неналежної якості або з метою забезпечення безпеки громадян або охорони природи і культурних цінностей, зазначив КС. Суд зобов'язав переглянути справу заявника.

Історія справи. Зі скаргю до КС звернулося ТОВ «ПАГ», яке уклало державний контракт на поставку в медустанову партії спеціального паперу марки Sony для апарату УЗД. Цей товар фірма купила у сторонньої польської компанії і ввезла в Росію. Митне оформлення вантаж пройти не встиг, оскільки товар був заарештований. Арбітражний суд Калінінградської області задовольнив позовні вимоги про захист виключних прав на товарний знак Sony компанії Sony Corporation.

За рішенням суду заявнику було заборонено здійснювати ввезення, продаж або інше введення в цивільний оборот на території РФ, а також зберігання з цією метою товарів Sony. З фірми було стягнуто 100 тисяч рублів в якості компенсації, а товар конфісковано. Ці рішення були залишені в силі апеляційною і касаційними судовими інстанціями.

Заявник просив КС перевірити конституційність положень п. 4 ст. 1252, ст. 1487, п. 1, 2 і 4 ст. 1515 Цивільного кодексу РФ, які дозволяють визнавати товар контрафактним, якщо на ньому незаконно розміщений товарний знак. У випадку заявника папір для УЗД-апаратів — товар оригінальний, офіційно вироблений компанією Sony, а отже факт незаконного розміщення товарного знака відсутній.

Однак до постанови КС однакові санкції (вилучення з обороту, знищення та стягнення компенсації) застосовувалися як до підробок, маркованих чужим товарним знаком і проданим без згоди правовласника, так і до оригінальних товарів, законно введеним в цивільний оборот іншої країни правовласником або його офіційним дистриб'ютором, а потім ввезеним в РФ, тобто в порядку паралельного імпорту.

6.2.1. Легалізація паралельного імпорту в Росію. Паралельний імпорт в Росії було заборонено ст. 1487 Цивільного кодексу РФ, за якою товар міг ввозитися безпосередньо самим правовласником чи з його згоди. Згідно із російським законодавством, «сірий» імпорт вважався контрабандою, закамуфльованою під легальне ввезення товару. Незабаром після російського вторгнення в Україну в лютому 2022 р. близько 300 великих міжнародних компаній, що працюють у різних сферах, заявили про зупинення діяльності в РФ, у т. ч. постачання своєї продукції на російський ринок. США, країни ЄС та низка інших держав наклали санкції, що включають заборону поставок деяких категорій продукції, у т. ч. високотехнологічного обладнання. 29 березня 2022 р. урядом РФ було прийнято Постанову № 506 «Про товари (групи товарів), щодо яких не можуть застосовуватися окремі положення ЦК РФ про захист виключних прав на результати інтелектуальної діяльності, виражені в таких товарах, та засоби індивідуалізації, якими такі товари марковані». 23 квітня 2022 р. Мінпромторг затвердив перелік товарів та торгових марок, паралельний імпорт яких було дозволено. До них увійшла автомобільна продукція провідних компаній. Крім того, запчастини шини, електронні компоненти, побутова електроніка ігрові приставки, понад 50 груп товарів, включаючи текстиль, шкіргалантерею, одяг, хутра, парфумерію, обладнання та механічні пристрої.

Сума товарів поставлених до країни за паралельним імпортом з 2022 по 2023 рік оцінюється в 70 млрд дол. Обсяг імпорту з недружніх країн скоротився з 35% у 2022 р. до 29% — у 2023 році.

Як бачимо країна — агресор активно використовує паралельний імпорт (особливо електроніки) для протидії економічним санкціям та постачання комплектуючих для озброєння і військової техніки. Обмеження технологічного імпорту робить неможливим виробництво передової зброї, модернізацію бронетехніки, виробництво тепловізорів та дронів.

6.3. Сполучені Штати Америки. Верховний суд США 30 травня 2017 р. застосовував режим міжнародного вичерпання патентних прав для США [19]. Рішення було майже одноголосним. Верховний суд виступив рішуче проти застосування післяпродажних обмежень за допомогою дій, пов'язаних з порушенням прав ІВ.

Суд дозволив застосовувати примусову дію відповідно до договірних обмежень, які можуть бути включені в патентні ліцензії. Рішення Верховного суду застосовується до всього спектру сфери патентних прав в США і зачіпає всі галузі промисловості. Найбільш актуальним є питання про міжнародне вичерпання права на інтелектуальну власність і виникнення паралельного імпорту для фармацевтичного сектору. Прихильники паралельного імпорту вказують на позитивний ефект — вільну конкуренцію, пов'язану з транскордонною торгівлею лікарськими препаратами після вичерпання патентних прав. Фармацевтичні компанії стверджують, що все, що знижує їх прибуток, завдає їм шкоди, тому позиція, яка була озвучена, виправдовує для них подальше підвищення цін. Зазначимо, що у США і так найвищі ціни в світі на фармацевтичні препарати, які роблять найбільший внесок до бюджету США від виробників. Споживачі США можуть виграти від зниження цін, яке може виникнути в результаті паралельного імпорту запатентованих фармацевтичних препаратів. Сприятливий ефект не слід переоцінювати. Існують обмеження на потенційну доступність поставок паралельних імпортованих товарів, які пом'якшують вплив на ринку США, але практично будь-яке зниження цінового тиску буде кроком в правильному напрямку. У рішенні про оскарження головний аргумент Федерального округу щодо міжнародного вичерпання прав полягав у тому, що власник патенту США повинен мати право на перший продаж в Сполучених Штатах для забезпечення територіальної ціни США, яка може бути вище іноземної ціни для того ж продукту. Федеральний округ розглядав це як патентне право, що впливає з його (помилкового) розуміння незалежності патентів і відповідних територіальних обмежень.

Відкидаючи міркування Федерального округу, Верховний суд заявив, що основне питання, відповідно до законодавства США, полягає в тому, чи дозволив власник патенту продаж: в США, або за кордоном. Суд також заявив, що доктрина вичерпання США не робить ніякої географічної розбіжності стосовно місця продажу. Суд також зазначив, що він вирішує питання на тлі давньої доктрини загального права, не ущемляє обмеження на відчуження. У ньому йшлося про те, що Конгрес США усвідомлює середовище загального права, в якому він приймає закони, і що Конгрес вирішив не застосовувати правило, що обмежує вичерпання патентів до перших продажів в Сполучених Штатах.

Члени Конгресу ввели законодавство, яке дозволяє ввезення ліків, що відпускаються за рецептом, до прийняття рішення Верховного суду. Вони уникали вирішення патентного питання, вважаючи за краще, щоб Верховний суд виступив першим. Верховний

суд тепер усунув потенційні перешкоди на шляху до паралельного імпорту ліків, вперше проданих за межами США. Подальше законодавство США може не знадобитися до того, як паралельні імпортери почнуть поставляти запатентовані ліки в США, якщо такі ліки виробляються в перевірених і схвалених FDA установах за кордоном, ліки були схвалені для продажу в США, а записи ланцюжка поставок задовільні. Інші обставини можуть (або не можуть) вимагати застосування додаткового законодавства. FDA може в будь-якому випадку запропонувати додаткові заходи, спрямовані на регулювання паралельних імпортерів. Багато членів Конгресу пообіцяли вжити заходів щодо зниження цін фармацевтичних препаратів. Практика покаже, чи зможуть ці обіцянки протистояти традиційному лобюванню фармацевтичної промисловості. Більш оптимістично відзначити, що члени Конгресу повинні зрозуміти, що вони можуть використовувати рішення Верховного суду, щоб обмежити патентних монополістів.

6.4. Китай. Роздрібний продавець горілки, що імпортується паралельно, винен у порушенні прав на товарний знак та недобросовісній конкуренції [21]. Суд проміжної інстанції Сучжоу встановив, що місцевий роздрібний торговець спиртними напоями, що паралельно імпортується, ідентифікаційний код якого був видалений, винний у порушенні прав на товарний знак і недобросовісній конкуренції на тій підставі, що видалення ідентифікаційного коду поставило під загрозу систему ідентифікації джерела, розрізняльну функцію товарного знака. Це порушувало право споживачів знати походження продукції та заважало власнику товарного знаку контролювати якість продукції. Той факт, що відповідач приховав ключову інформацію про продукт і створив підставного імпортера, є неправдивою рекламою і недобросовісною конкуренцією. Компанія Pernod Ricard China (Trading) Co Ltd є ексклюзивним ліцензіатом ряду товарних знаків ABSOLUT, у тому числі латиницею, китайською мовою, комбінованого та об'ємного. Pernod Ricard стало відомо про збільшення кількості горілки Absolut, що паралельно імпортується, на китайському ринку. Паралельно імпортована горілка Absolut мала такі характеристики: код партії, що містить інформацію про розлив та систему відстеження для управління якістю, був видалений; та на пляшці була прикріплена китайська етикетка із зазначенням імені несанкціонованого імпортера та дистриб'ютора. Pernod Ricard і законний власник товарного знаку ABSOLUT, компанія Absolut Aktiebolag, подали цивільний позов проти місцевого продавця горілки, що паралельно імпортується, до суду проміжної інстанції Сучжоу на підставі порушення прав на товарний знак і недобросовісної конкуренції. Суд проміжної інстанції Сучжоу ухвалив

рішення 8 жовтня 2013 р. на користь позивачів. Суд встановив таке: Відповідач приховав походження продукції, видаливши ідентифікаційний код, що порушило цілісність продукції та призвело до втрати ключової інформації про продукцію. Ця дія завдала шкоди як споживачам, так і власнику товарного знака, оскільки: це поставило під загрозу функцію товарного знака з ідентифікації джерела, що порушило право споживачів знати походження продуктів та призвело б до плутанини та неправильної ідентифікації походження та каналу розповсюдження продуктів; він втрутився у контроль власника товарного знака за якістю продукції та порушив його право контролювати якість продукції. Таким чином, дії відповідача були порушенням відповідно до ст. 52.5 Закону про товарні знаки. Відповідач, вилучивши ідентифікаційний код, приховав ключову інформацію про товар і створив підробленого імпортера, що є хибною рекламою та недобросовісною конкуренцією відповідно до статті 9 Закону про боротьбу з недобросовісною конкуренцією. Відповідач прикріпив китайську етикетку до горілки «Абсолют» та надрукував на видному місці напис «绝对对» («Абсолют» китайською) без дозволу власника товарного знака. Дії відповідача є порушенням прав на товарний знак відповідно до ст. 52.1 та 52.2 Закону про товарні знаки. Відповідач прикріпив китайську етикетку, яка не відповідала оригінальному дизайну власника товарного знаку, що порушило повноту та естетичний вигляд справжнього продукту. Крім того, найменування імпортера, вказане на китайській етикетці, не було зареєстроване законним чином. Цього було б достатньо, щоби викликати у споживачів обґрунтовані сумніви щодо джерела продукції.

Отже, дії відповідача були порушенням прав на товарний знак відповідно до ст. 52.5 Закону про товарні знаки. Таким чином, суд проміжної інстанції Сучжоу задовольнив вимоги позивачів та зобов'язав відповідача: покласти край порушенням та актам недобросовісної конкуренції; та виплатити позивачам компенсацію у розмірі 100 тис. юанів. Рішення суду набуло чинності. Тому ухвала у даній справі дає вказівки з цього питання. Ключове питання полягає в тому, чи завдають передбачувані дії збитків інтересам та правам власника товарного знака. Власники товарних знаків можуть вжити заходів, щоб запобігти третім особам паралельно імпортувати їхню продукцію, захищену товарними знаками, якщо вони зможуть довести, що продукція має проблеми з якістю та безпекою (див. *Changsha Michelin*), або що дії відповідача ставлять під загрозу функцію ідентифікації джерела товарного знака або втручається в управління якістю власника товарного знака.

6.5. Україна. Спір розпочався з того, що власник ТМ звернувся до клієнта із позовом про заборону продавати продукцію під влас-

ною ТМ. Позивач обґрунтовував позов тим, що без його згоди ввезений на територію України товар порушує його права на ТМ. В свою чергу клієнт, діючи добросовісно, придбав товар за кордоном у офіційного дистриб'ютора, який вже ввів у цивільний обіг товар з ТМ позивача за його згодою, а тому, як наслідок, клієнт не здійснював порушення прав на ТМ позивача. Суд І інстанції, не проводячи детальне дослідження матеріалів справи, відступив та не застосував принцип міжнародного вичерпання прав ІВ. Відповідно до цього принципу під час введення товару з відповідною ТМ в цивільний обіг її власником або за його згодою наступний перепродаж такого товару вже не потребує дозволу власника цієї ТМ та не може бути ним обмежений. Таким чином, суд 1 інстанції неправомірно визнав порушення прав власника ТМ, попри те, що внаслідок міжнародного вичерпання прав ІВ наступний перепродаж товару вже не потребує дозволу власника ТМ. Після представлення правової позиції та зазначення допущених помилок судом І інстанції, апеляційний суд скасував рішення суду та визнав правомірним використання ТМ позивача. Суд Апеляційної інстанції дослухався до аргументів та зазначив щодо правомірності перепродажу товару клієнтом. Верховний Суд України також підтримав позицію захисників та залишив рішення суду апеляційної інстанції в силі. У своїй постанові Верховний Суд виклав позицію, що позивач, заперечуючи проти використання ТМ, суперечить своїй попередній поведінці, яка полягала у наданні директором позивача авторизаційних листів на продаж товарів з ТМ, що свідчить про введення в обіг товару з ТМ, і що в свою чергу порушує принцип римського права *«non concedit contra factum proprium»* (ніхто не може діяти всупереч своїй попередній поведінці). Таким чином, Верховний Суд закріпив міжнародний підхід до принципу вичерпання прав власника ТМ, за яким після правомірного введення маркованого товару в обіг навіть за межами України подальший перепродаж такого товару більше не потребує отримання додаткового дозволу від власника прав на ТМ [22].

В Оглядовому листі Вищого господарського суду № 01-06/521 від 28 лютого 2017 р. «Про деякі питання практики застосування господарськими судами законодавства про захист прав на об'єкти інтелектуальної власності» чітко зазначено, що *«Частина шоста статті 16 Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» не пов'язує вичерпання прав власника торговельної марки з введенням товару ним особисто або за його згодою в цивільний оборот виключно на території України. За відсутності територіальних обмежень норми чинного законодавства вказують про застосування в Україні міжнародного принципу вичерпання прав»*.

Верховна Рада України ухвалила Закон щодо паралельного імпорту ліків. 16 липня 2024 року Верховна Рада України ухвалила в цілому як закон проект №11173 про внесення змін до деяких законів України (щодо паралельного імпорту лікарських засобів). В Україні ціни на деякі лікарські засоби в кілька разів перевищують вартість цих препаратів у європейських країнах. Крім того, використання паралельного імпорту дозволяє зменшити бюджет закупівлі препаратів у європейських країнах. Відтак, у певних країнах ЄС частка лікарських засобів на ринку, завезених як паралельні, досягає 25%. Комітет Верховної Ради України з питань здоров'я нації, медичної допомоги та медичного страхування розглядав цей проєкт на своєму попередньому засіданні 3 липня, але, після додатково проведених консультацій, виникла необхідність внесення до його тексту певних уточнень. Зокрема запропоновано: відтермінувати у часі запровадження норми нового [Закону «Про лікарські засоби»](#) щодо надання права Кабінету Міністрів розширювати перелік країн, з яких може здійснюватися паралельний імпорт — до вступу України в ЄС, але не раніше повноцінного введення системи верифікації лікарських засобів в Україні (тобто введення в дію 2D кодування); доповнити прикінцеві положення законопроекту рекомендаціями Міністерству охорони здоров'я щодо унормування процедур фармаконагляду стосовно паралельно везених лікарських засобів; нівелювати дискрецію та надати можливість ДП Медичні закупівлі допускати до участі у публічних закупівлях лікарські засоби, незареєстровані в Україні, але зареєстровані компетентним органом ЄС за централізованою процедурою або державою-членом ЄС чи компетентним органом США, Швейцарії, Японії, Австралії, Канади за умови, що такі ліки застосовуються в цих країнах або мають український GMP. При цьому для таких лікарських засобів передбачається додаткова до вже існуючих спрощена процедура реєстрації зі своїми особливостями. Також для таких ліків передбачено скасування державної реєстрації, пройдені за спрощеною процедурою, у разі не отримання українського сертифікату GMP та відповідно розірвання договору про закупівлю. Нагадаємо, проєкт пропонує раніше ввести в дію положення Закону України «Про лікарські засоби», які стосуються паралельного імпорту лікарських засобів. Ці механізми мають запровадити з 1 січня 2025 року.

З 1 липня 2024 р. Законом 5313-IX запроваджено кримінальну відповідальність за товарну контрабанду для всіх товарів. Контролюючу функцію щодо згаданих правопорушень покладено на Держмитслужбу та Бюро економічної безпеки (БЕБ). Результати першого півріччя щодо ситуації з криміналізацією контрабанди підакцизних

товарів свідчать про необхідність реальних реформ в Держмитслужбі, підвищення мотивації та фінансового забезпечення митників, підвищення їхнього професіоналізму, а також про необхідність розвитку взаємодії з митними органами суміжних держав в рамках міжнародного митного співробітництва.

7. Рекомендації міжнародних та регіональних організацій.

Нижче наведемо деякі витяги з цих документів [8].

Конференція ООН з обмежувальної ділової практики 22 квітня 1980 р. затвердила «Комплекс узгоджених на багатосторонній основі принципів і правил для контролю за обмежувальною діловою практикою», який був прийнятий Генеральною Асамблеєю ООН 5 грудня 1980 року на 35-й сесії (резолюція 35/63, п.1). Зазначений Комплекс принципів і правил в пункті е) частини 4 розділу D «Принципи і правила щодо підприємств, включаючи транснаціональні корпорації» вимагає від компаній утримуватися від:

«... обмежень імпорту товарів, які на законних підставах були позначені за кордоном товарним знаком, ідентичним або подібним товарному знаку, який захищений стосовно ідентичних або подібних товарів в країні-імпортері, в тих випадках, коли ці товарні знаки мають одне і те ж походження, тобто належать одному власнику або використовуються підприємствами, які є взаємозалежними з економічної, організаційної, управлінської або юридичної точок зору, і коли мета таких обмежень полягає в підтримці штучно завищених цін».

Конференція ООН з торгівлі і розвитку. Типовий Закон Про конкуренцію 2000 р. Серія документів ЮНКТАД з проблематики законодавства і політики в області конкуренції. **Стаття IV «Дії або поведінка, що представляють собою зловживання домінуючим становищем на ринку».**

II. Дії або поведінка, що вважаються зловживанням:

d) **обмеження на імпорт товарів, які на законних підставах були позначені за кордоном товарним знаком, ідентичним або подібним товарному знаку, який захищений стосовно ідентичних або подібних товарів в країні-імпортері, в тих випадках, коли ці товарні знаки мають одне і те ж походження, тобто належать одному власнику або використовуються підприємствами, які є взаємозалежними з економічної, організаційної, управлінської або юридичної точок зору, і коли мета таких обмежень полягає в підтримці штучно завищених цін;**

Відповідно до статті 3 Регламенту Ради Євросоюзу (Council Regulation (EC) No 1383/2003) від 22 липня 2003 р. «Щодо питання дій митних органів проти товарів, підозрюваних в порушенні певних прав інтелектуальної власності та заходів, що вживаються проти

таких товарів, що порушують такі права» заходи щодо призупинення оформлення товарів, на яких товарний знак нанесено самим правовласником або за його згодою, не застосовуються.

З практики правозастосування паралельного імпорту на фармацевтичному ринку. Грузія та Вірменія. У контексті фармацевтичного ринку особливістю бізнес-середовища цих країн є можливість здійснення паралельного імпорту. Ринки цих країн порівняно невеликі і обмежено привабливі для компаній-виробників. Паралельний імпорт — це можливість наповнити ринок цих країн ліками, знизити ціни і підвищити доступність лікарських засобів для населення. Для регуляторів Грузії та Вірменії, де відсутнє пряме регулювання цін на лікарські засоби, — це спосіб непрямого впливу на ціни через розвиток конкуренції. Результати паралельного імпорту і в Грузії, і у Вірменії державою оцінюються позитивно. За даними уряду Грузії, ціни на ліки в країні в період 2009–2012 рр. скоротилися на 15–40%, з жовтня 2012 по лютий 2013 р. — на 30–70% [16].

У статистичному аналізі, опублікованому 15 липня 2024 року, показано частку паралельного імпорту за обсягом продажів у 2022 році на фармацевтичному ринку окремих європейських країн. Так у Данії частка паралельного імпорту становила понад 29%, у Швеції — 11,2%, Великобританії — 9,9%, Німеччині — 7%, Ірландії та Нідерландах — 5,4%, Австрії — 4,3%, Бельгії — 3,7%, Норвегії — 2,6%, Фінляндії — 2,5%, Польщі — 1,7% [23].

Досвід країн, що використовують паралельний імпорт, як інструмент доступу до дешевших лікарських засобів, свідчить, що застосування паралельного імпорту в ЄС має позитивний безпосередній вплив на бюджет закупівлі препаратів в європейських країнах. Серія досліджень щодо економії від паралельного імпорту в Польщі, Німеччині, Швеції та Данії, опублікованих Affordable Medicines Europe, виявила непряму економію, що склала загальну суму 2,8 млрд євро в чотирьох країнах. Це набагато більше, ніж прямі заощадження бюджету, і вони становлять від 165 до 22% доходу виробника оригінальних ліків, імпортованих у кожену країну [24].

8. Паралельний імпорт: за і проти. Підсумовуючи ще раз підкреслимо реальні переваги паралельного імпорту. Економія витрат для споживачів добре відома, паралельний імпорт сприяє зниженню цін для споживачів. Оскільки паралельний імпорт часто минає традиційні канали розподілу, продукти можуть бути доступні за нижчою ціною, ніж ті, що розповсюджуються через авторизовані канали. Основна перевага — збільшення конкуренції, оскільки паралельний імпорт створює додаткову конкуренцію на ринку. Це стимулює авторизованих дистриб'юторів і виробників стати більш конкурен-

тоспроможними з точки зору ціноутворення, якості та послуг, щоб зберегти свою частку ринку. Ефективність ринку також підвищується, оскільки паралельний імпорт може сприяти тому, що продукти доступні споживачам у потрібний час і в потрібному місці. Це запобігає дефіциту та забезпечує задоволення попиту, особливо на товари з обмеженою доступністю. Окрім ефективності, паралельний імпорт розширює асортимент продуктів, доступних споживачам, надаючи їм більше вибору. Це особливо корисно, якщо споживачі віддають перевагу певним варіантам або версіям продуктів, які недоступні через авторизовані канали. Ці відомі споживчі переваги змушують виробників встановити більш єдині ціни на різних ринках. Якщо ціни значно відрізняються між країнами, споживачі можуть бути більш схильні шукати паралельний імпорт, спонукаючи виробників коригувати свої цінові стратегії.

За офіційними даними Міжнародного валютного фонду (МВФ) серед 15 країн, які мають найвищий рівень ВВП у 2021 р. і одночасно використовують міжнародний режим вичерпання прав, перебувають 8 держав або 53%. Це США, Китай, Японія, Індія, Канада, Корея, Австралія, Мексика. 4 правопорядки (або 27%) розташовуються у митній зоні Євросоюзу та застосовують регіональний режим вичерпання права на товарний знак. Національному режиму вичерпання прав разом із регіональним у межах ЄАЕС віддає перевагу одна держава (7%) — Росія. Позиції ще двох правопорядків (з 13%, що залишилися) можна позначити такими, що не визначилися [25].

Хоча паралельний імпорт має певні переваги, існують також ризики, пов'язані з цією практикою. Вони можуть вплинути на різні зацікавлені сторони, включаючи виробників, авторизованих дистриб'юторів, споживачів і навіть уряди. Так, на додаток до проблем ІВ існують проблеми з контролем якості та безпекою, оскільки паралельний імпорт може не проходити тих самих заходів контролю якості та стандартів безпеки, що й продукти, які поширюються через авторизовані канали. Відсутність нагляду може призвести до обігу продукції, що не відповідає стандартам безпеки та якості. Паралельний імпорт може порушити бізнес-моделі авторизованих дистриб'юторів і роздрібних торговців, які інвестують у маркетинг, підтримку та інфраструктуру обслуговування. Можлива втрата прибутку для виробників, оскільки ці продукти на сірому ринку часто продаються за нижчими цінами, ніж ті, що розповсюджуються через авторизовані канали. Ця втрата доходу може вплинути на дослідження і розробки, інновації та загальну стійкість бізнесу. Паралельний імпорт також може призвести до складної та фрагментованої дистриб'юторської мережі, через що виробникам буде складно контролювати потік своїх продуктів і підтримувати по-

слідовні стратегії ціноутворення на різних ринках. Вони можуть викликати плутанину у споживачів, яким може бути складно відрізнити оригінальні продукти від паралельно імпортованих. Це негативно впливає на репутацію бренду та довіру клієнтів. Існує також обмежена гарантія та підтримка, яка стає фрагментованою. Продукти, отримані шляхом паралельного імпорту, можуть не мати такої ж гарантії, підтримки чи післяпродажного обслуговування, що надаються авторизованими дистриб'юторами. Очевидно, існує ймовірність підробки. Поширення паралельного імпорту може створити можливості для виведення контрафактної продукції на ринок, що створює ризик як для споживачів, так і для власників брендів. Паралельний імпорт може сприяти непослідовному ціноутворенню на різних ринках, що може бути проблемою для виробників, які намагаються реалізувати глобальні стратегії ціноутворення.

9. Паралельний імпорт як фактор забезпечення національної безпеки. Нещодавно Forbes — американський діловий журнал, одне із найавторитетніших і найвідоміших економічних друкованих видань у світі, оприлюднив результати розслідування, які показують суттєве зростання у 2022 році вартості експорту з ЄС та США до країн, що є сусідами з Росією та економічно з нею пов'язані. Це переважно країни Середньої Азії, що раніше входили до складу СРСР. Країни ЄС збільшили загальний експорт товарів до решти світу на 18% (досягнувши 2,57 трлн євро) порівняно з 2021 роком. При цьому експорт до Росії скоротився на 38%. Водночас торговельний потік між ЄС та іншими сусідніми з Росією країнами (Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизія, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан) зріс на 47%.

За даними Міжнародного торгового центру Росія імпортувала товарів на загальну суму 194 млрд доларів, що на 21% менше, ніж у 2021 році. Зниження пов'язане зі скороченням припливу товарів із країн ЄС (особливо Німеччини), Великобританії, Північної Америки, Південної Кореї, Японії та ін. Ці країни протидіють військовому вторгненню в Україну та ввели санкції проти країни-агресора. Водночас аналіз показує значне збільшення торговельних потоків до Росії з пострадянських країн та країн Глобального Півдня. Будучи найбільшим торговим партнером Росії, Китай продовжував нарощувати свій експорт до Росії, хоч і повільнішими темпами, ніж у 2021 році. Туреччина також скористалася можливістю активізувати свої торгові відносини, які б потенційно могли стати транзитним вузлом для паралельного імпорту обмежених товарів до Росії, поряд з такими країнами, як Казахстан, Вірменія, Узбекистан і Киргизія.

Аномальне зростання переміщення технологічних товарів маршрутом ЄС – сусіди Росії – Росія наочно ілюструє швидке створення

альтернативних торгових шляхів для обходу санкцій. Країни ЄС дійсно постачають санкційні товари до Росії через сусідні країни, насамперед країни Центральної Азії, що входили до складу СРСР. Навряд це є секретом для відповідних урядів, оскільки ці дані загальнодоступні. Однак забезпечити дотримання санкцій набагато складніше, ніж їхнє накладення, оскільки для цього потрібно відстежувати дотримання урядових актів та застосовувати заходи впливу до компаній, що постачають заборонені товари до Росії. Невиконання цієї вимоги може затягти війну на невизначений термін [26].

За даними, опублікованими 11 червня 2024 року Published by Statista Research Department, вартість паралельного імпорту до Росії за період із середини червня 2022 року до кінця 2023 року оцінювалася в 70 млрд доларів США. З березня 2022 року російський уряд легалізував паралельний імпорт у відповідь на західні санкції через вторгнення в Україну. Міністерство промисловості та торгівлі Росії розширило перелік товарів, дозволених для паралельного імпорту, включивши до нього автотовари, радіоелектронні вироби, фототехніку [27].

Щоб зупинити потоки товарів, необхідно максимально ускладнити життя російським імпортерам. Тобто вплинути на компанії тих країн, які допомагають агресору обходити санкції.

З 31 січня 2024 року в Україні почав функціонувати **Державний реєстр санкцій** (<https://drs.nsdс.gov.ua/>) — інформаційно-комунікаційна система, що забезпечує надання безоплатного публічного доступу до актуальної та достовірної інформації про всіх суб'єктів, щодо яких застосовано українські обмежувальні заходи. На сьогодні РФ є найбільш підсанкційною країною світу і наразі саме санкції є найбільш дієвим інструментом впливу на країну-агресора з боку цивілізованої світової спільноти. Важливим елементом роботи Міністерства закордонних справ України на санкційному напрямі є взаємодія зі столицями держав-членів ЄС, США, Великої Британії, Канади, Швейцарії, Австралії, Японії, Нової Зеландії та низки інших країн-партнерів. Торговельна ізоляція Росії — це один з найнадійніших способів позбавити агресора бюджетних доходів і воєнних технологій. Саме тому треба не лише розширити санкції, а й унеможливити будь-які способи їх обходу.

ВИСНОВКИ. Паралельний імпорт є багатостороннім явищем, регулювання якого вимагає дотримання балансу економічних інтересів різних ринкових суб'єктів: споживачів, правовласників, інвесторів, дистриб'юторів, органів державної влади і т. п. В глобалізованій економіці паралельний імпорт розглядається як природний наслідок міжнародної торгівлі. Він полегшує переміщення товарів через кордони та здійснює внесок у більш взаємопов'язаний

глобальний ринок. Усі спроби правовласників стримати потік законно придбаних справжніх товарів несумісні з режимом СОТ. Угода ТРІПС дозволяє державам-членам визначати власну політику та режим вичерпання прав стосовно цього питання, тобто вирішувати його згідно з національними пріоритетами.

В національному законодавстві не чітко визначено правове регулювання відносин, пов'язаних із застосуванням принципу вичерпання прав щодо окремих об'єктів права ІВ. Це викликає труднощі із його застосуванням на практиці. Слід виходити з того положення, що введення товарів в обіг за кордоном має таке ж правове значення для вичерпання прав, що і в середині країни. Цей підхід є основоположним для міжнародного принципу вичерпання прав. Він закладений у законодавстві багатьох країн для вирішення суперечок між володільцями прав ІВ, торговельними організаціями і дистриб'юторами, значно обмеживши права володільців результатів інтелектуальної діяльності. Суть зазначеного принципу полягає в тому, що після першого правомірного продажу з комерційною метою володільць прав на об'єкт ІВ не може контролювати подальше розповсюдження даного товару. Аналіз практики застосування господарськими судами законодавства про захист прав на об'єкти ІВ чітко вказує на застосування в Україні міжнародного принципу вичерпання прав.

Верховна Рада України 16 липня 2024 року ухвалила закон про внесення змін до деяких законів України щодо паралельного імпорту лікарських засобів [28]. Цей механізм має бути запроваджено з 1 січня 2025 року.

Паралельний імпорт має як юридичні, так і економічні наслідки. З погляду економіки він заохочує доступність товарів із торговою маркою за різними цінами, запобігаючи утворенню комерційної монополії. На паралельному ринку, вільному від імпорту, стратегія монополізації призведе до вищих цін на товари, які продають власник торгової марки або уповноважений дилер. За відсутності дешевших альтернатив люди будуть змушені купувати товари за ціною монополіста. Це, ймовірно, вплине на ринок в цілому, а також на попит і пропозицію. З юридичної точки зору дуже важливо уникати обману споживачів та невизначеності щодо джерела чи якості товарів, а також захищати економічні інтереси власників торгової марки. Власник торгової марки може подати до суду лише у разі, якщо паралельно імпортовані товари принципово відрізняються від тих, що пропонуються безпосередньо, включаючи підробку, спотворення інформації та порушення прав. В результаті паралельний імпорт має позитивний ефект, оскільки він знижує витрати та надає покупцям дешевші товари. Внаслідок негативного впливу ускладнюються ди-

стриб'юторські угоди виробника та його здатність контролювати якість товарів, захищених торговою маркою. Однак на практичній рівні останнє слово залишається за кінцевим користувачем, споживачем, який є головним вигодонабувачем паралельної торгівлі. Водночас, паралельний імпорт є важливим фактором забезпечення національної безпеки. Нині країна-агресор активно використовує паралельний імпорт для протидії економічним санкціям та постачання комплектуючих для озброєння і військової техніки. Аномальне зростання переміщення технологічних товарів маршрутом ЄС – сусіди Росії – Росія свідчить про швидке створення альтернативних торгових шляхів для обходу економічних санкцій. Необхідно відстежувати канали постачання, дотримання урядових актів та застосовувати заходи впливу до компаній, що постачають заборонені товари. Невиконання цієї вимоги може затягти війну на невизначений термін.

Виконавець:

Геннадій Андрощук, провідний науковий співробітник відділу промислової власності та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності НДІ інтелектуальної власності НАПрН України, кандидат економічних наук, доцент

Дослідження здійснено в межах виконання теми НДР «Захист від недобросовісної конкуренції в системі права інтелектуальної власності в умовах євроінтеграції», яку виконує НДІ інтелектуальної власності НАПрН України.

Список використаних джерел:

1. Руслан Чернолуцький *Захист інтересів правовласників, офіційних імпортерів і дистриб'юторів «ТМ» від сірого / паралельного імпорту в e-commerce індустрії*. URL: <https://zib.com.ua/ua/135559.html>.
2. Геннадій Андрощук *Режим вичерпання прав інтелектуальної власності у Великобританії*. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/zahist-intelektualnoyi-vlasnosti-avtorske-pravo/rezhim-vicherpannya-prav-intelektualnoyi-vlasnosti-u-velikobritaniyi.html>.
3. Grossman G.M., Lai E. *Parallel imports and price controls*. URL: *RAND Journal of Economics*. Vol. 39, No. 2, Summer 2008 pp. 378–402.
4. *Parallel import of Medicine*. URL: <https://www.abacusmedicine.com/parallel-import>.
5. Геннадій Андрощук *Директива ЄС про фальсифіковані ліки набрала чинності*. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/medichne-pravo-farmaceutika/direktiva-es-pro-falsifikovani-liki-nabrала-chinnosti.html>.
6. Андрощук Г.О. *Паралельний імпорт: економіко-правові аспекти регулювання // Актуальні питання інтелектуальної власності: збірник доповідей XXII Міжнародної науково-практичної конференції, Київ, 9–11 вересня 2014 р. К.: ТОВ «Інформаційні системи», 2014. С.112–121*.
7. Avgoustis I. *Parallel imports and exhaustion of trade mark rights: should steps be taken towards an international exhaustion regime?* // *E.I.P.R.* 2012. V. 34. № 2. P. 108–121
8. David Zheng *Parallel import and related intellectual property problems*. URL https://www.chinadaily-com-cn.translate.google.com/cip/2015-06/26/content_21154866.htm?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=uk&_x_tr_hl=uk&_x_tr_pto=sc.
9. Stern S., Chan G. et al. *A global strategy on grey goods* // *MIP*. – 2013. – № 5
10. Андрощук Г.О. *Глобальна стратегія щодо паралельного імпорту / Правовий порядок у підприємницьких відносинах: засоби забезпечення: Збірник матеріалів круглого столу / За заг.ред. О.А. Беляневич. - К.: НДІ приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г.Бурчака НАПрН України, 2014. С. 134–140*.
11. Андрощук Г. *Защита прав интеллектуальной собственности таможенными органами: опыт США и Евросоюза // ИС. Промышленная собственность*. 2013. №12. С. 54–65.
12. *Judgment of the Court (Fifth Chamber) 10 November 2016 In Case C 297/15, REQUEST for a preliminary ruling under Article 267 TFEU from the Sø- og Handelsretten (Maritime and Commercial Court, Denmark), made by decision of 10 June 2015, received at the Court on 18 June 2015, in the proceedings Ferring Lægemedler A/S, acting on behalf of Ferring BV*. URL: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=185261&doclang=EN>.
13. Андрощук Г.О. *Паралельний імпорт лікарських засобів у національних юрисдикціях ЄС / Глобальні виміри захисту економічної конкуренції: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 28 лютого 2018 р.)*. Київ: ТОВ «Тенар», 2018. С. 9–13.
14. *DIRECTIVE 2008/95/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 22 October 2008 to approximate the laws of the Member States relating to trade marks (Codified version)*. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32008L0095&from=PL>.

-
15. Ustawa prawo własności przemysłowej z dnia 3czerwca 2000 r., Dz.U. 2001 Nr 49, poz. 508, t.j. Dz.U. z 2013 r. poz. 1410.
 16. Benjamin Koch, Barış Kalayci, Niels. Survey on Decoding Conducted by Subcommittee of the Parallel Imports Committee URL: https://www.inta.org/INTABulletin/Pages/Parallel_Imports_Committee_Update_7219.aspx.
 17. Ryszard Skubisz. Import równoległy produktów leczniczych w zmienionych opakowaniach a ochrona znaków towarowych (w świetle orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich). URL: <http://www.lex.pl/akt/-/akt/import-rownolegly-produktow-leczniczych-w-zmienionych-opakowaniach-a-ochrona-znakow-towarowych-w-swietle-orzecznictwa-trybunalu-sprawiedliwosci-wspolnot-europejskich>.
 18. Андрощук Г.О. Паралельний імпорт у Росію: рішення Конституційного суду «Юридична Газета» від 18 травня 2018 р. URL: <http://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/paralelniy-import-u-rosiyu-rishennya-konstitutsynogo-sudu.html>.
 19. Параллельный импорт в США разрешен: цель — снизить цены на фармпрепараты URL: <http://www.intelvlas.com.ua/news/zhurnal-iv/parallelnyy-import-v-ssha-razreshen-cel-snyzyt-ceny-na-farmpreparaty>
 20. Bob Brewer. Parallel Imports, A Global Phenomenon, And a Very Grey Area Regarding International Trade // Braumiller Law Group. URL: <https://www.braumillerlaw.com/parallel-import-are-global-phenomenon-and-a-grey-area/>
 21. Zhang Yan, Yan Zinan Retailer of parallel-imported vodka guilty of trademark infringement and unfair competition. URL: <https://www.worldtrademarkreview.com/article/retailer-of-parallel-imported-vodka-guilty-of-trademark-infringement-and-unfair-competition>
 22. Перемога у Верховному суді. Правовий Альянс захистив клієнта у спори про використання торгової марки. URL: <https://www.legalalliance.com.ua/proekti/peremoga-u-verhovnomu-sudi-pravovij-alans-zahistiv-klienta-u-spори-pro-vikoristannya-torgovoї-marki/>
 23. Matej Mikulic Share of parallel imports in pharmacy market sales in selected European countries in 2022. URL: <https://www.statista.com/aboutus/our-research-commitment/285/matej-mikulic>.
 24. Правові новини у сфері медичного права (15.07.2024-19.07.2024). URL: <https://www.hsa.org.ua/blog/pravovi-novini-u-sferi-medicnogo-prava-15072024-19072024>.
 25. Сивинцева О. Варіації міжнародного режиму вичерпання права на товарний знак в найбільших економіках світу. URL: <http://ipcmagazine.ru/trademark-law/variations-of-the-international-trade-mark-exhaustion-regime-in-the-world-s-largest-economies>
 26. Viktoriia Ahapova Parallel Import “Technologies”: How the EU Sells “Prohibited” Goods to Russia. URL: <https://voxukraine.org/en/parallel-import-technologies-how-the-eu-sells-prohibited-goods-to-russia>.
 27. Value of parallel imports in Russia from 2022 to 2023. URL: <https://www.statista.com/statistics/1347702/russia-parallel-imports>.
 28. Верховна Рада України ухвалила Закон щодо паралельного імпорту ліків. URL: https://biz.ligazakon.net/news/229160_rada-ukhvalila-zakon-shchodo-paralelnogo-mportu-lkv.

Результати опитування Громадської ініціативи
«За чесну та прозору та митницю»
щодо «паралельного імпорту»

16.04.2020 р.

У рамках реалізації проекту «Підтримка «Громадської ініціативи «За чесну та прозору та митницю» (далі — Громадська ініціатива) протягом лютого–березня 2020 року було проведено опитування учасників Громадської ініціативи щодо їх відношення до **законодавчого закріплення можливості здійснення так званого паралельного імпорту» оригінальної продукції (зі сплатою усіх необхідних платежів) або необхідності заборонити імпорт такої продукції неавторизованими імпортерами.**

Захист прав інтелектуальної власності — це одне з найбільш актуальних питань української економіки, яке значно впливає на відносини країни з її міжнародними партнерами. Останнім часом в бізнес-середовищі та експертних колах жваво обговорювалася тематика посилення захисту прав інтелектуальної власності (ПІВ), зокрема при переміщенні товарів через кордон. Дискусія стосувалася питання запровадження в Україні міжнародного або ж національного принципу вичерпання ПІВ під час імпорту товарів.

З огляду на актуальність теми Громадська Ініціатива провела внутрішнє опитування учасників щодо їх відношення до **законодавчого закріплення так званого «паралельного імпорту» оригінальної продукції (зі сплатою усіх необхідних платежів) або необхідності заборонити імпорт такої продукції неавторизованими імпортерами.**

Учасниками Ініціативи було висловлено декілька основних тез. Значна частина опитаних висловилися щодо необхідності закріплення саме міжнародного принципу вичерпання ПІВ, що дозволяє, так званій, паралельний імпорт товарів. Також були висловлені пропозиції законодавчо не фіксувати жодний з принципів. Тобто законодавчо не врегульовувати принцип вичерпання ПІВ. Такий крок вмикає інший принцип «все, що не заборонено законом — то дозволено». Отже — дозволяє паралельний імпорт.

На думку прибічників цих позицій, національний принцип вичерпання прав сприяє монополізації ринку зі всіма відповідними негативними наслідками (зростання цін та обмеження асортименту), а також є економічно невиправданим, як для держави, так і для споживачів продукції. Окрім цього, серед аргументів проти — потенційна складність і корумпованість відповідних процедур на митниці,

які мають забезпечити виконання національного принципу вичерпання ПІВ. Навіть було висловлено тезу, що держава не має витратити зусилля на фінанси для захисту правовласників при імпорті продукції.

Окремими учасниками опитування було висловлено тези щодо необхідності додаткового вивчення цього питання, у т. ч. у контексті можливого впливу того чи іншого сценарію на конкретні товарні ринки або галузі виробництва. Такі учасники не визначилися щодо своєї позиції із наведеного питання. Також було висловлено цікаву пропозицію запровадити кількісні обмеження на паралельний імпорту оригінальної продукції, що, не відповідає загальним правилам міжнародної торгівлі. Опитування показало складність наведеного питання. Відповідь на нього не є простою, бо зачіпає інтереси значної частини суспільства і держави.

Варто зазначити, що у міжнародній торгівлі існує два основних принципи вичерпання прав інтелектуальної власності: національний та міжнародний. Ще одним різновидом є так званий регіональний принцип, який застосовується в ЄС.

Національний принцип вичерпання права зобов'язує імпортера при ввезенні товару у свою країну підтвердити у правовласника право на його подальший продаж.

Міжнародний принцип вичерпання права не дозволяє правовласнику заборонити використання власного торговельного знаку після факту першого продажу товару, незалежно від того, де товар було продано.

Регіональний принцип вичерпання прав фактично є національним принципом, який застосовується в рамках митного союзу країн ЄС.

Дискусія щодо переваг та недоліків кожного з цих принципів точиться не тільки в Україні, а й у ЄС та інших країнах.

До жовтня 2019 р. законодавством не було чітко визначено, який же принцип діє в Україні. Хоча фактично діяв національний принцип, який реалізовувався через функціонування Митного реєстру об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ).

Після внесення у жовтні 2019 р. змін до статті 397 Митного кодексу України ситуація змінилася. Відповідна стаття Митного кодексу вказує, що заходи щодо сприяння захисту прав інтелектуальної власності не мають застосовуватися до оригінальних товарів. Зокрема, відповідно до норми зазначеної статті «оригінальні товари — це товари, що виготовлені виробником або підрядником з дозволу виробника, тобто не порушують право інтелектуальної власності». Отже, зазначеними змінами фактично було встановлено міжнародний принцип вичерпання ПІВ.

Справа у тому, що для запобігання ввезенню контрафактних та піратських товарів в Україні було створено митний реєстр об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ). Він спрямований на захист внутрішнього ринку та споживачів не лише від імпорту підробок, а також обмежував можливість імпортерів вільно завозити оригінальні товари відомих торгових марок (брендів), що означало фактичне застосування національного принципу вичерпання ПІВ. Реєстрація в ОПІВ дозволяла зупиняти імпорт оригінальної продукції, яка ввозилася без дозволу офіційного (або авторизованого) імпортера такої продукції.

Наразі, норми Митного кодексу дозволяють здійснювати паралельний імпорт в Україну оригінальної продукції. Водночас, реалізація підзаконних актів може суттєво обмежити можливість використання цього принципу з боку імпортерів, які хоч і не є офіційними постачальниками брендової продукції, але сплачують усі митні платежі при ввезенні такої продукції в Україну і задовольняють існуючий попит на такі товари.

Джерело: Результати опитування Громадської ініціативи «За чесну та прозору митницю» щодо «паралельного імпорту». URL: <http://www.ier.com.ua/ua/institute/news?pid=6359&fbclid=IwAR1F55zvED46YIYFIUihZErC70tUqw2W2UJNW3zFeOaZVUWiQSiH5Y417Y>.