

УДК 34

Научная специальность: 5.1.2; 5.1.3

<https://doi.org/10.47361/2542-0259-2022-4-32-18-24>

ISSN: 2542-0259

© Российское конкурентное право
и экономика, 2022

Квалификация нарушений антимонопольного законодательства в сфере параллельного импорта товаров: сравнительно-правовой аспект

Акимова И. В. *

Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации,
Адвокатское бюро BGP
Litigation,
123112, Россия, г. Москва,
Пресненская наб., д. 6, стр. 2

Гарипова А. А.,

Московский государственный
юридический университет
имени О.Е. Кутафина (МГЮА),
Адвокатское бюро BGP
Litigation,
123112, Россия, г. Москва,
Пресненская наб., д. 6, стр. 2

Аннотация

Исследована практика антимонопольных органов России и зарубежных стран в отношении нарушений в сфере параллельного импорта товаров. Выявлены проблемы квалификации данного вида правонарушений (в том числе в правоприменительной практике ряда иностранных государств) в части, относящейся к вертикальным соглашениям и злоупотреблению доминирующим положением. Авторы делают вывод о сходстве позиций антимонопольных органов России и ряда зарубежных стран по вопросу о злоупотреблении правом легальных монополий на товарные знаки: легальная монополия на товарные знаки не должна являться основанием для злоупотребления правом со стороны правообладателя и ограничения возможности свободного перемещения маркированных товарными знаками товаров и услуг. По мнению авторов, целесообразно использовать опыт зарубежных стран при квалификации нарушений в сфере параллельного импорта в Россию.

Ключевые слова: параллельный импорт; недобросовестная конкуренция; вертикальные соглашения; злоупотребление доминирующим положением; дистрибьюторский договор; дистрибуция; межбрендовая конкуренция; внутрибрендовая конкуренция; антиконкурентная практика.

Для цитирования: Акимова И. В., Гарипова А. А. Квалификация нарушений антимонопольного законодательства в сфере параллельного импорта товаров: сравнительно-правовой аспект // Российское конкурентное право и экономика. 2022. № 4 (32). С. 18–24, <https://doi.org/10.47361/2542-0259-2022-4-32-18-24>

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Qualification of Violations of Antitrust Laws in Parallel Imports of Goods: a Comparative Legal Aspect

Irina V. Akimova*,

Financial University under the Government of the Russian Federation,
BGP Litigation Law Firm,
Presnenskaya nab., 6, bldg 2,
Moscow, 123112, Russia

Azalia A. Garipova,

Kutafin Moscow State Law University (MSAL),
BGP Litigation Law Firm,
Presnenskaya nab., 6, bldg 2,
Moscow, 123112, Russia

Abstract

The practice of the antimonopoly authorities of Russia and foreign countries in relation to violations in the field of parallel imports of goods has been studied. The problems of qualification of this type of offenses (including in the law enforcement practice of a number of foreign states) in terms of vertical agreements and abuse of dominant position are identified. The authors conclude that the positions of the antimonopoly authorities of Russia and a number of foreign countries are similar on the issue of abuse of the right of legal monopolies for trademarks: a legal monopoly for trademarks should not be a basis for abuse of the right by the right holder and restriction of the possibility of free movement of goods and services marked with trademarks. According to the authors, it is advisable to use the experience of foreign countries when qualifying violations in the field of parallel imports to Russia.

Keywords: parallel imports; unfair competition; vertical agreements; abuse of dominant position; distribution agreement; distribution; inter-brand competition; intra-brand competition; anticompetitive practices.

For citation: Akimova I.V., Garipova A.A. Qualification of violations of antitrust laws in parallel imports of goods: a comparative legal aspect // Russian Competition Law and Economy. 2022;(4(32)):18-24, (In Russ.), <https://doi.org/10.47361/2542-0259-2022-4-32-18-24>

The authors declare no conflict of interest.

Легализация параллельного импорта в России, введенная для целей недопущения дефицита товаров, вызвала серьезный общественный резонанс и стала актуальной темой для дискуссий на разных уровнях.

Как правило, параллельный импорт рассматривается с точки зрения права интеллектуальной собственности, поскольку определяется режимом исчерпания права. Так, постановлением Правительства РФ от 29 марта 2022 г. № 506 был разрешен ввоз в Россию без согласия правообладателей оригинальных иностранных товаров, которые ввели в оборот за рубежом¹. Это значит, что в отношении ряда товаров отныне применяется не национальный принцип исчерпания права, описанный в ст. 1487 ГК РФ², а международный.

Однако институт параллельного импорта можно рассматривать не только с точки зрения права интеллектуальной собственности, но и в аспекте применения норм антимонопольного законодательства.

¹ См.: СЗ РФ. 04.04.2022. № 14. Ст. 2286.

² См.: СЗ РФ. 25.12.2006. № 52 (ч. 1). Ст. 5496.

Если нормы гражданского права защищают в первую очередь интересы правообладателей, то нормы антимонопольного законодательства устанавливают требования к порядку осуществления интеллектуальных прав, защищая и иных участников конкурентных отношений, в том числе параллельных импортеров.

На данный момент практика антимонопольного органа по предупреждению и пресечению нарушений в сфере параллельного импорта не является обширной. Возможно, отчасти это связано с проблематичностью их квалификации исходя из существующих конструкций составов норм антимонопольного законодательства. Вместе с тем в силу сложившейся геополитической ситуации полагаем, что вопросы квалификации действий хозяйствующих субъектов, связанных с запретом параллельного импорта, могут возникать в практике российского антимонопольного органа все чаще.

В связи с этим представляется интересным опыт зарубежных антимонопольных органов по данной категории дел.

В настоящей статье проанализированы подходы к рассмотрению дел о нарушениях антимонопольного законодательства при параллельной торговле товарами иных государств, а также сделаны выводы о том, насколько применима зарубежная практика в России.

Россия

Рассмотрим прецедентное антимонопольное дело № 1-14-164/00-08-18³ в отношении KYB Corporation — японской автомобильной компании.

Заявители по антимонопольному делу — параллельные импортеры запасных частей для автомобилей — пытались получить разрешение на ввоз приобретенных за пределами России оригинальных автомобильных запчастей, но их обращения не были рассмотрены официальными дилерами KYB Corporation в России. Антимонопольный орган признал это актом недобросовестной конкуренции, запрет на который предусмотрен ст. 14.8 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»⁴ (далее — Закон о защите конкуренции).

Суды первой и апелляционной инстанций поддержали позицию ФАС России⁵.

Примечательно, что недобросовестной конкуренцией были признаны действия правообладателя, которые с точки зрения ст. 1487 ГК РФ соответствовали гражданскому законодательству, однако, по мнению антимонопольного органа и судов, противоречили обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности и справедливости.

Таким образом, действия правообладателей по уклонению от рассмотрения обращений российских параллельных импортеров о предоставлении разрешения на ввоз на территорию Российской Федерации оригинальных товаров могут признаваться актом недобросовестной конкуренции.

Недобросовестная конкуренция по составу ст. 14.8 Закона о защите конкуренции также может выражаться в отказе от дачи согласия в ответ на обращение параллельного импортера по основаниям, не связанным с угрозой нарушения прав правообладателя, либо в причинении ущерба репутации (запреты на приобретение в целях последующей реализации на территории России продукции за рубежом под угрозой предъявления претензий и исков, систематическое задержание товара на таможне без выявления контрафактных товаров и без обращения с исками в суд). Подобные действия направлены на предоставление преимуществ ограниченному кругу официальных дилеров правообладателя перед конкурентами, что является одним из признаков недобросовестной конкуренции [1, с. 93].

В то же время ст. 14.4 Закона о защите конкуренции в таких случаях не применима в связи с отсутствием исключительно недобросовестной цели приобретения товарного знака.

В свою очередь, в случае обращения правообладателя с заявлением о недобросовестной конкуренции со стороны параллельных импортеров по ст. 14.6 Закона о защите конкуренции антимонопольный орган, вероятнее всего, вынесет решение об отказе, в силу отсутствия признаков смешения при реализации товара правообладателя без незаконного нанесения на него товарных знаков. При ввозе на территорию России оригинального товара смешения между товарами правообладателя и параллельного импортера быть не может, так как он произведен самим правообладателем товарных знаков.

Таким образом, указанные выше случаи противоправного поведения правообладателей и параллельных импортеров можно признать актами недобросовестной конкуренции только по ст. 14.8 Закона о защите конкуренции.

На данный момент практика антимонопольного органа, связанная с нарушениями в рамках параллельного импорта, рассматривается только в контексте недобросовестной конкуренции. В этой связи интересен опыт иных государств и то, каким образом квалифицируются нарушения антимонопольного законодательства при параллельной торговле товарами.

³ См.: Дело № 1-14-164/00-08-18 // URL: <https://br.fas.gov.ru/ca/upravlenie-kontrolya-reklamy-i-nedobrosovestnoy-konkurentsii/ad852a41-6834-4834-aa0e-ac2b15149c77/> (Дата обращения: 01.12.2022).

⁴ Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 23.04.2018) «О защите конкуренции» // СЗ РФ. 31.07.2006. № 31 (ч. 1). Ст. 3434.

⁵ См.: Дело № А40-221391/20 // URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/b6fa0e09-75a5-4936-9e70-4ac634791c96> (Дата обращения: 01.12.2022).

Швейцария

В деле BMW AG автоконцерн нарушил положения ст. 5 (4) Закона Швейцарии о картелях, согласно которой «устранение эффективной конкуренции предполагается... в случае соглашений, содержащихся в дистрибьюторских контрактах, относительно распределения территорий в той степени, в которой продажи других дистрибьюторов на этих территориях не допускаются».

Компания препятствовала свободному импорту своих автомобилей в страну. По соглашению о селективной дистрибуции дилерам запрещалось экспортировать новые автомобили и оригинальные запчасти BMW за пределы Европейской экономической зоны (ЕЭЗ). Поскольку Швейцария формально не является членом ЕЭЗ, швейцарские клиенты (нерезиденты ЕЭЗ) могли купить BMW только на территории Швейцарии с наценкой 25% из-за курса валют.

Хотя это положение не повлияло на торговлю внутри Европейского союза, Швейцарская комиссия по конкуренции (ComCo) пришла к выводу, что из-за запрета на экспорт внутрибрендовая конкуренция была сильно ограничена [3, с. 2].

Федеральный административный суд Швейцарии и Федеральный суд Швейцарии (SFC) поддержали решение ComCo.

При этом SFC указал, что нет необходимости доказывать фактическое (количественное) ограничение конкуренции в случае некоторых конкретных видов соглашений, таких как ограничения параллельного импорта в Швейцарию: такие соглашения ограничивают конкуренцию *per se*.

ComCo признала нарушителем только BMW. Дилеры BMW в ЕЭЗ ответственности не понесли, поскольку для них запрет на экспорт был невыгоден и снижал их оборот. Для Швейцарии это обычная практика для дел о вертикальных соглашениях⁶.

Это вполне логично для случаев заключения соглашений с внутрибрендовыми ограничениями, целью которых является намерение ограничить свободу фирмы, которая стоит ниже в цепочке распространения товара, в отношении перепродажи определенного товара, являющегося предметом дистрибьюторского соглашения [2, с. 48].

Российское антимонопольное законодательство, в отличие от швейцарского, не содержит конкретных норм для случаев, когда в дистрибьюторских договорах определяются условия относительно распределения территорий сбыта.

В правоприменительной практике ограничение дистрибьюторов по территориальному признаку оценивает-

ся по правилу разумности, и в данном случае могла бы применяться ч. 4 ст. 11 Закона о защите конкуренции.

Таким образом, в тех случаях, когда производитель договаривается с дистрибьюторами о территориальном разделе рынка, одним из способов квалификации нарушений в рамках параллельного импорта товаров является состав вертикального антиконкурентного соглашения.

Дания

Датский совет по конкуренции (DCC) принял решение по делу⁷ в отношении немецкого производителя промышленных двигателей Deutz AG и его эксклюзивного дилера Diesel Motor Nordic A/S, признав хозяйствующие субъекты нарушившими датское и европейское антимонопольное законодательство.

Deutz — немецкий производитель двигателей для поездов, который продавал дизельные двигатели для датской железнодорожной компании DSB. DSB потребовалось провести определенные работы по техническому обслуживанию и ремонту дизельных двигателей Deutz. Посчитав предложение от Deutz слишком дорогим, DSB заключила соглашение о проведении работ по техническому обслуживанию и ремонту с Fleco. Испытывая трудности с получением запасных частей для дизельных двигателей поездов Deutz, Fleco обратилась с жалобой в DCC [4, с. 1].

В ходе расследования было установлено наличие двух нарушений, в дальнейшем Датский апелляционный трибунал по конкуренции (DCAT) подтвердил решение DCC.

1. Нарушение раздела 11 Датского закона о конкуренции⁸ и ст. 102 Договора о функционировании Европейского союза⁹ — злоупотребление доминирующим положением, выраженное в незаконном отказе от поставок уникальных запасных частей и препятствовании параллельной торговле ими.

DCAT согласился с определением DCC трех рынков: а) первичный рынок производства и разработки дизельных двигателей и два рынка послепродажного обслуживания; б) продажа уникальных запасных частей для двигателей Deutz, которые можно приобрести только через Deutz; и в) ремонт и техническое обслуживание двигателей Deutz.

DCAT установил, что запасные части, которые можно было приобрести только через Deutz, были необходимы

⁶ Swiss competition commission fines BMW // https://www.agon-partners.ch/files/Webeditoren/Publikationen/BMW_FINAL.pdf (Дата обращения: 01.12.2022).

⁷ Danish Competition Appeals Tribunal Deutz AG, n KL-5-2013 and KL-6-2013, 9 December 2013.

⁸ The Danish Competition Act (Consolidation Act No. 155 of 1 March 2018) // <https://www.en.kfst.dk/competition/legislation/> (Дата обращения: 01.12.2022).

⁹ Договор о функционировании Европейского союза (Рим, 25 марта 1957 г.) // Информационный портал «Право Европейского союза» // URL: <http://eulaw.ru/treaties/tfeu> (Дата обращения: 01.12.2022).

для работы на смежном рынке ремонта и обслуживания двигателей, поэтому отказ привел к исключению эффективной конкуренции на смежном рынке.

Очевидно, что отказ от поставок со стороны Deutz и его дилера является действием, направленным на вытеснение с рынка конкурента путем использования доминирующей позиции на рынке.

Подобные действия в России, вероятнее всего, были бы квалифицированы в качестве нарушения пп. 5 и 9 ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции (экономически или технологически не обоснованный отказ либо уклонение от заключения договора и создание препятствий доступу на товарный рынок).

2. Нарушение раздела 6 Датского закона о конкуренции и ст. 101 Договора о функционировании Европейского союза — заключение антиконкурентного соглашения между Deutz AG и его дистрибьютором с целью препятствования параллельной торговле и отказа в поставке уникальных запасных частей.

ДСАТ подтвердил, что доказательств для установления существования соглашения между Deutz и его дистрибьютором относительно препятствования параллельной торговле и пассивным продажам было достаточно, и отметил, что дистрибьютор действовал в соответствии с соглашением.

Решения антимонопольных органов Дании были поддержаны Морским и торговым судом¹⁰.

Данное вертикальное соглашение по своей природе является межбрендовым. Его целью является ограничение свободы действий фирмы, стоящей ниже или выше в цепочке распространения товара, в отношении ее взаимодействия с конкурентами фирмы, налагающей ограничения.

Межбрендовые ограничения, в отличие от внутрибрендовых, напрямую влияют на конкурентов фирмы, потенциально препятствуя им в доступе к поставкам либо в доступе к реализации товаров.

Согласно Закону о защите конкуренции, действия Deutz и его дилеров квалифицировались бы по ч. 4 ст. 11. Представляется, что следует обратить внимание на п. 3, которым запрещаются соглашения о создании другим хозяйствующим субъектам препятствий в доступе на товарный рынок.

Таким образом, еще одним способом квалификации нарушений в рамках параллельного импорта товаров является злоупотребление доминирующим положением, при наличии такового у правообладателя.

Греция

В деле Syfait против GlaxoSmithKline (GSK)¹¹ GSK не была признана злоупотребляющей доминирующим положением, несмотря на то что отказала в поставке своей продукции параллельным импортерам.

GSK — британская фармацевтическая компания — прекратила поставки своей продукции греческим оптовикам, потому что они экспортировали значительную часть продукции GSK в другие государства — члены ЕС с более высокими ценами. Экспорт продукции компании оптовиками привел к значительному дефициту на греческом рынке. Впоследствии GSK возобновила поставки оптовикам, но отказалась выполнять их заказы в полном объеме, чтобы предотвратить параллельный импорт [5, с. 228—229].

Оптовики пожаловались в Комиссию по конкуренции Греции (НСС). НСС установила, что GSK занимает доминирующее положение по смыслу ст. 82 Закона Греции о конкуренции¹² в отношении одного из рассматриваемых продуктов.

Комиссия по конкуренции задала Европейскому суду вопрос, при каких обстоятельствах доминирующий фармацевтический производитель может отказаться выполнять заказы, которые он получает от оптовиков, чтобы ограничить параллельную торговлю своей продукцией.

Мнение генерального адвоката Джейкобса (должностное лицо суда, которое призвано давать заключение по делу) было выражено в пользу GSK и заключалось в том, что доминирующий производитель фармацевтической продукции, который ограничивает ее поставку с намерением предотвратить параллельную торговлю, не обязательно злоупотребляет своим доминирующим положением.

Джейкобс заявил, что необходимо анализировать, может ли такое поведение иметь объективное оправдание. В данном случае он посчитал поведение GSK объективно оправданным в связи с особыми обстоятельствами европейской фармацевтической промышленности:

а) повсеместным регулированием цен и дистрибуции в европейском фармацевтическом секторе;

б) вероятным влиянием немодерируемой параллельной торговли на фармацевтические предприятия в свете экономики сектора;

с) влиянием такой параллельной торговли на потребителей и покупателей фармацевтической продукции.

Таким образом, Джейкобс считает, что особенности фармацевтической промышленности оправдывают ограничение поставок доминирующим производителем с целью ограничения параллельной торговли в качестве

¹⁰ BS-73/2014-SHR 11.01.2021 // <https://www.kfst.dk/media/14085/20131210-kan-deutz-og-dnm.pdf> (Дата обращения: 01.12.2022).

¹¹ Case C-53/03.

¹² Greek competition Act 3959/2011.

разумной и соразмерной меры защиты коммерческих интересов этой компании.

Тем не менее генеральный адвокат, опасаясь создания прецедента, который мог бы иметь последствия для других отраслей, ограничивает свой анализ весьма специфическим характером фармацевтического сектора. Он считает маловероятным, чтобы другая отрасль имела характеристики, которые привели бы его к тому же выводу.

В России отдельные составы злоупотребления доминирующим положением, куда в том числе входят экономически или технологически не обоснованные отказ либо уклонение от заключения договора, могут признаваться допустимыми по ст. 13 Закона о защите конкуренции, если такими действиями (бездействием) не создается возможность для отдельных лиц устранить конкуренцию на соответствующем товарном рынке, не налагаются на их участников или третьих лиц ограничения, не соответствующие достижению целей таких действий (бездействия), а также если их результатом является или может являться:

а) совершенствование производства, реализации товаров или стимулирование технического, экономического прогресса либо повышение конкурентоспособности товаров российского производства на мировом товарном рынке;

б) получение покупателями преимуществ (выгод), соразмерных преимуществам (выгодам), полученным хозяйствующими субъектами в результате соглашений.

Япония

Японская комиссия по справедливой торговле (JFTC) прекратила производство по делу в отношении крупного американского производителя теннисных ракеток (Wilson) и его единственного уполномоченного дистрибьютора в Японии (Amer) в марте 2022 г.

Компания Amer приобрела теннисные ракетки Wilson у японских параллельных продавцов, которые импортировали теннисные ракетки у зарубежных дистрибьюторов Wilson и продавали их в Японии по ценам ниже розничных цен Amer. По запросу Amer Wilson запретила зарубежным дистрибьюторам продавать товар японским параллельным импортерам.

Компании обвинялись во вмешательстве в сделки параллельных импортеров, что запрещено в качестве недобросовестной торговой практики в соответствии с японским законом о запрете частной монополизации и поддержке честной торговли (АМА)¹³, поскольку такое поведение препятствовало японским параллельным

импортерам осуществлять импорт у зарубежных дистрибьюторов.

Спор был урегулирован в рамках commitment procedures (процедур, с помощью которых антимонопольный орган и компании договариваются об урегулировании нарушения). JFTC не вынесла решения о том, является ли предполагаемое поведение нарушением АМА, соответственно, в отношении компаний Wilson и Amer не было применено никаких санкций¹⁴.

Японский антимонопольный орган счел действия Wilson и Amer недобросовестной конкуренцией. Исходя из совокупности рассмотренных в данной статье дел, нельзя не отметить тот факт, что нарушение могло бы квалифицироваться и в качестве вертикального соглашения, ведь производитель фактически запретил своим дистрибьюторам реализовывать продукцию определенным хозяйствующим субъектам.

Выводы

В зависимости от обстоятельств конкретного дела в российской и иностранной практике нарушения антимонопольного законодательства в сфере параллельного импорта квалифицируются в качестве:

- а) недобросовестной конкуренции;
- б) вертикальных (меж- и внутрибрендовых) антиконкурентных соглашений;
- с) злоупотребления доминирующим положением.

Сравнив подходы антимонопольных органов ряда стран, можно сделать обобщенный вывод, что и в России, и в рассмотренных зарубежных странах отношение к нарушениям при параллельной продаже товара сводится к тому, что легальная монополия на товарные знаки не должна являться основанием для злоупотребления правом со стороны правообладателя и ограничения возможности свободного перемещения маркированных товарными знаками товаров и услуг.

На данный момент практика российского антимонопольного органа, связанная с нарушениями в рамках параллельного импорта, не является обширной, в связи с чем можно сделать вывод, что антимонопольному органу России целесообразно было бы перенять опыт зарубежных стран при квалификации нарушений при параллельном импорте.

Учитывая, что правоотношения в рамках импорта продукции чаще всего возникают вследствие заключения дистрибьюторских договоров, возможно, параллельным импортерам следует более тщательно подхо-

¹³ The Act on Prohibition of Private Monopolization and Maintenance of Fair Trade // https://www.jftc.go.jp/en/policy_enforcement/cartels_bidriggings/anti_cartel_files/The_Antimonopoly_Act.pdf (Дата обращения: 01.12.2022).

¹⁴ Japan: First antitrust parallel imports case resolved under commitment procedures // <https://www.globalcompliancencews.com/2022/05/17/japan-first-antitrust-parallel-imports-case-resolved-under-commitment-procedures-26042022/> (Дата обращения: 01.12.2022).

доть к сбору доказательств, а антимонопольному органу — к их анализу.

В таком случае появится возможность обратить внимание на иные составы правонарушений (помимо недобросовестной конкуренции), а именно на вертикальные соглашения (ч. 2, 4 ст. 11 Закона о защите конкуренции) и злоупотребление доминирующим положением (ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции).

Данные составы являются более сложными в плане доказывания, но при этом и более опасными для конкуренции, а значит, требующими большего контроля.

Используя опыт зарубежных государств, на наш взгляд, можно повысить шансы оперативного пресечения недобросовестного поведения правообладателей. ■

Литература [References]

1. Кожемякин Д. В., Семенов А. В., Складорова Я. В. Отчет по результатам экспертно-аналитического исследования. Анализ возможностей перехода к международному принципу исчерпания прав на товарный знак в Российской Федерации: проблемы и пути решения. 262 с. [Kozhemyakin D. V., Semenov A. V., Sklyarova Y. V. Report on the results of expert and analytical research. Analysis of the possibilities of the transition to the international principle of exhaustion of trademark rights in the Russian Federation: problems and solutions. 262 p., (In Russ.)]
2. Захаров Г., Ракер В. Регулирование вертикальных соглашений в России и США // Legal Insight. 2013. № 2 (18). URL: <http://legalinsight.ru/issue-archive/legal-insight-2-2013/?ysclid=lb6l947t4q262851008>

[Zakharov G., Rucker V. Regulation of vertical agreements in Russia and the USA // Legal Insight. 2013:(2(18)). URL: <http://legalinsight.ru/issue-archive/legal-insight-2-2013/?ysclid=lb6l947t4q262851008>, (In Russ.)]

3. Ingrid Vandenborre, Nick Wolfe, Parallel Imports: An overview of EU and national case law, 4 June 2015, e-Competitions Parallel imports, Art. No. 73444.
4. Jacob Borum, The Danish Competition Appeals Tribunal confirms decision concerning refusal of supply and restrictions to parallel trade within the railway engine spare part sector (Deutz), 9 December 2013, e-Competitions December 2013, Art. No. 66390
5. Desogus, C. Competition and Innovation in the EU Regulation of Pharmaceuticals: the case of parallel trade. 7 May 2010.

Сведения об авторах

Акимова Ирина Владимировна: доцент Финансового университета при Правительстве РФ, партнер Адвокатского бюро BGP Litigation, руководитель антимонопольной практики, Председатель Генерального совета Ассоциации антимонопольных экспертов, адвокат irina.akimova@bgplaw.com

Гарипова Азалия Аскарровна: магистрант Московского государственного юридического университета имени О. Е. Кутафина, младший юрист антимонопольной практики Адвокатского бюро BGP Litigation azalia.garipova@bgplaw.com

Статья поступила в редакцию: 07.10.2022
Одобрена после рецензирования: 30.11.2022
Принята к публикации: 02.12.2022
Дата публикации: 29.12.2022

The article was submitted: 07.10.2022
Approved after reviewing: 30.11.2022
Accepted for publication: 02.12.2022
Date of publication: 29.12.2022