

Paralelní dovozy a problém kontroly nad pohybem zboží

Dnešní svět, plný nadnárodních společností a specializovaných dodavatelsko-odběratelských vztahů, se stále častěji setkává s problémem zvaným paralelní dovozy.



Foto: KölnMesse

Zjednodušeně bychom tento typ dovozu mohli charakterizovat jako dovozy, ke kterým dochází, je-li originální zboží chráněno průmyslovými právy a označeními konkrétního vlastníka tímto vlastníkem nebo s jeho souhlasem vyvezeno z jedné země a odtud je, tentokrát již bez souhlasu vlastníka, dovezeno zpět do původní země. Důvodem těchto dovozů je většinou situace, kdy je zboží na území jiného státu prodáváno podstatně levněji než v případě země původu tohoto zboží a důsledkem paralelního dovozu je následně silný cenový tlak na oficiální distribuční síť výrobce v zemi původu.

Je tedy pochopitelné, že jsou mezi výrobci a vlastníky průmyslových práv obvyklé snahy o zamezení paralelním dovozům. Tyto snahy jsou nicméně do značné míry regulovány a omezovány ve prospěch volného obchodování na územích společných hospodářských trhů.

Pohyb v rámci EU

Dobrym příkladem takového omezení je institut tzv. komunitárního vyčerpání práv na území Evropské unie a Ev-

ropského hospodářského prostoru. Toto vyčerpání práv vlastníka práv z duševního vlastnictví (ochranných známek, průmyslových vzorů atd.) spočívá v situaci, kdy prvním udělením souhlasu s prodejem určitého výrobku na území Evropského hospodářského prostoru je vyčerpáno právo z duševního vlastnictví tohoto vlastníka pro celé území Evropského hospodářského prostoru. Jinými slovy zboží, které bylo řádně uvedeno do oběhu v některém členském státu Evropské unie a Evropského hospodářského prostoru, může volně obíhat kdekoli po trhu Evropského společenství.

V konkrétním případě tato situace například znamená, že pokud výrobce automobilů a vlastník určité automobilové značky prodá konkrétní vozidlo koncesionáři např. na území Řecka, kde jsou osobní automobily obecně prodávány hluboko pod průměrem cen v EU, a řeký koncesionář stejně nové vozidlo dále prodá, ať už zpět do země výrobce, nebo třeba do další země v Evropském hospodářském prostoru, kde je hladina cen automobilů mnohem vyšší než na území Řecka, nemá takový výrobce a původní vlastník práv k prodávánému automobilu žádné právní možnosti, jak takovému paralelnímu dovozu zabránit. Navíc, pokud by vlastník práv přistoupil k smluvnímu omezení takových zpětných dovozů nebo vývozu do jiných členských zemí, mohla by tato snaha být považována za porušení pravidel hospodářské soutěže a jako taková neplatná. Vlastník práv by navíc patrně vedle zákazu dalších podobných dohod a neplatnosti stávajících omezení ujednání riskoval i značné finanční pokuty, ať již od úřadů pro ochranu hospodářské soutěže v jednotlivých zemích nebo od Evropské komise, která by takové omezení považovala za porušení článků 81 a 82 Smlouvy o založení Evropských společenství.

Stejná situace jako v případě dovozů osobních automobilů pak může nastat u obvyklého spotřebního zboží a potravin, stejně jako v případě léčiv, kde je problém paralelních dovozů a jejich důsledků na hladinu cen rovněž značně rozšířen.

Důvodem tohoto liberálního přístupu Evropské komise je bezesporu fakt, že volný pohyb zboží v rámci Evropské unie a Evropského hospodářského prostoru a s ním spojená cenová konkurence je ku prospěchu spotřebitelů ve všech členských státech tohoto prostoru. Tato pravidla jsou proto považována za klíčová a jsou zakotvena jak v národních právních předpisech, tak vyplývají i z výkladu Smlouvy o ES o volném pohybu zboží, prováděné Soudním dvorem Evropských společenství.

Obchody se třetími zeměmi

Poněkud jiná situace nastává v případě, kdy vlastník-výrobce určitého zboží a práv s tímto zbožím spojeným prodá zboží do země ležící mimo území Evropské unie a Evropského hospodářského prostoru, jakož i zda jde o zboží, které pochází z nečlenského státu EU a Evropského hospodářského prostoru nebo je prodáváno na trhu nečlenského státu. V takovém případě záleží na právní úpravě platné v daném státu, jak s takovými dovozy naloží a nakolik je v této otázce daný stát vázán mezinárodními úmluvami.

Obecně je v současné době na území Evropské unie a Evropského hospodářského prostoru považováno, že bude-li například na území České republiky bez souhlasu vlastníka práv dovezen výrobek z třetí, nečlenské země, bez ohledu na to, zda byl tento výrobek na trh třetí země umístěn vlastníkem příslušného práva (např. ochranné známky) či nikoliv, pak takový dovoz bude možné napadnout na základě příslušných právních ustanovení, např. na základě zákona o ochranných známkách, jakož i na základě dalších právních norem. Tento přístup se zakládá především na rozhodnutí Evropského soudního dvoru ve věci *Silhouette* z roku 1998, kdy soud potvrdil právo rakouské společnosti *Silhouette*, jež se zabývá výrobou a prodejem brýlových obrouček, aby na základě svého vlastnictví k ochranné známce stejného jména zamezila zpětnému dovozu originálních brýlových obrouček z území

Bulharska, kam je se souhlasem společnosti Silhouette předtím vyvezla jiná rakouská firma.

Tento přístup teritoriálního omezení principu vyčerpání práv na území Evropské unie a Evropského hospodářského prostoru však bývá čím dál častěji kritizován a v rámci rozhodnutí soudů jednotlivých členských zemí již existují opačná rozhodnutí, jejichž podstatou se bude Evropský soudní dvůr beze sporu dále zabývat a kdy bude stále více kladen důraz na skutečnosti, zda a jakým způsobem vlastník práv vymezil své vztahy se smluvními partnery a jak se zabýval otázkou možného reexportu výrobků (např. nedávné rozhodnutí Evropského soudního dvora ve věci Davidoff, ve kterém se Evropský soudní dvůr zabýval přípustností implicitního souhlasu

výrobce s dovozem jeho výrobků chráněných ochrannou známkou do Evropské unie. Evropský soudní dvůr v rozhodnutí došel k závěru, že souhlas majitele ochranné známky k uvedení chráněných výrobků na trh Evropského hospodářského prostoru, pokud byly výrobky předtím již uvedeny na trh mimo tento prostor, může být dovozen implicitně pouze v případě, že z okolností, za kterých bylo dané zboží uvedeno na trh mimo Evropský hospodářský prostor, lze dovodit, že se majitel ochranné známky vzdal svého práva bránit uvedení tohoto zboží na trh Evropského hospodářského prostoru. Souhlas tedy musí být vyjádřen takovým způsobem, který jednoznačně demonstrovuje úmysl vzdát se svého práva uvést výrobky na tento trh.

Jak předejít problémům?

Z uvedeného stavu lze tedy vyvodit doporučení, aby výrobce v případě, že se jedná o vývoz jeho výrobků mimo území Evropské unie a Evropského hospodářského prostoru a kdy je v jeho zájmu, aby nedošlo k případnému reexportu těchto výrobků do České republiky, jednoznačně například na obalu výrobku vyznačil, že výrobek je určen pro prodej pouze na území určitého státu či oblasti. Věřím, že tento jednoduchý a finančně nenáročný postup pomůže výrobcům předejít celé řadě zbytečných právních problémů a nákladů spojených s uplatňováním práva.

Mgr. David Řehák, advokát