

УДК 346.5

Борис Орленко,*аспірант кафедри господарського права
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

РЕГУЛЮВАННЯ ДИЛЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ОКРЕМИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню регулювання ринку автотранспортних засобів, лікарських засобів на території Європейського Союзу. Висвітлено авторське бачення реформування державного регулювання дилерської діяльності в Україні в умовах євроінтеграції. Запропоновано обмежити свободу укладання вертикальних угод на окремих товарних ринках України.

Ключові слова: дилер, дистриб'ютор, євроінтеграція, авто, лікарський засіб.

Актуальність даної теми пов'язана з набуттям чинності Угодою про асоціацію між Україною та ЄС [1] та настанням низки юридичних наслідків насамперед для України. Відповідно до ст. 25 Угоди про асоціацію протягом перехідного періоду, до 10 років, сторони створять зону вільної торгівлі. Створення зони вільної торгівлі передбачає входження України на внутрішній ринок ЄС, скасування мит, зборів та інших платежів. Україна як сторона Угоди про асоціацію задекларувала в п. 17 Преамбули широкомасштабну адаптацію внутрішнього законодавства до законодавства ЄС з метою формування всеохоплюючої зони вільної торгівлі з ЄС. Водночас законодавство України про здійснення дилерської діяльності на таких товарних ринках, як ринок автомобільної техніки, запасних частин до такої техніки, має свої особливості і потребує реформування у зв'язку з необхідністю адаптації до внутрішнього законодавства ЄС.

Постановка проблеми. Законодавством ЄС, зокрема ст. 81 Договору про заснування Європейської Спільноти (Римський договір 1957 року), заборонено будь-які угоди, рішення чи узгоджені дії, спрямовані на обмеження конкуренції. До даної заборони належать також вертикальні угоди. Зазначене загальне правило може не застосовуватися у разі, якщо такі угоди, рішення чи дії матимуть позитивні соціальні наслідки. Виключні види господарської діяльності, які не підпадають під загальну заборону як такі, що обмежують конкуренцію, в економіко-юридичній термінології ЄС називаються «виключним блоком» («block exemption» дослівно «звільнений блок»). У законодавстві України відсутній легальний механізм стимулювання конкуренції дилерів на товарному ринку України. Необхідним є

прийняття правових норм, які стимулюють конкуренцію та матимуть позитивний вплив на товарний ринок України.

Ступінь наукового розроблення проблеми. Питання співробітництва, в тому числі торгівлі ЄС із третіми країнами, на дисертаційному рівні досліджували представники як економічної, так і юридичної науки. Серед економістів – П. В. Трощинський, М. М. Бліхар, Ю. В. Коломієць. Д. В. Сай досліджувала на дисертаційному рівні маркетингові аспекти торгівлі лікарськими засобами.

Серед юристів – М. М. Микієвич, І. А. Березовська, О. К. Вишняков, В. І. Муравйов, З. М. Мозіль. Питанням гармонізації законодавства України про комерційну діяльність із законодавством ЄС присвячені праці А. С. Довгерта, Р. А. Майданика, К. В. Смирнової, Т. О. Білозерської. Однак окремого дослідження правового регулювання в ЄС ринку автотранспортних засобів, запасних частин, сервісного обслуговування, ринку лікарських засобів, а також особливостей здійснення дилерської (дистриб'юторської) діяльності на таких ринках проведено не було.

Мета статті – проаналізувати особливості правового регулювання дилерської (дистриб'юторської) діяльності за законодавством ЄС. Дослідити зобов'язання України в контексті Угоди про асоціацію в частині реформування державного регулювання дилерської діяльності на окремих товарних ринках. Виокремити позитивний досвід ЄС у частині стимулювання конкуренції в тому числі серед дилерів на ринку автотранспортних засобів, запасних частин, сервісного обслуговування, ринку лікарських засобів.

Виклад основного матеріалу. Законодавство ЄС містить ряд нормативних актів, які здійснюють регулювання дилерської діяльності в межах ЄС. Основні засади організації спільного ринку ЄС передбачені Договором про функціонування Європейського Союзу (TFEU). Первинне законодавство ЄС насамперед визначає способи захисту конкуренції на спільному ринку країн-членів. Ст. 101, 102, 106 TFEU присвячені питанням заборони узгоджених дій на ринку ЄС, заборони регулювання цін, дискримінаційного ставлення до контрагентів, обмеження економічної свободи контрагентів шляхом укладання договорів, які за своїм характером або відповідно до комерційного використання не мають жодного зв'язку з предметом цих контрактів. Забороняється застосовувати неоднакові умови до еквівалентних правочинів із різними торговими партнерами, ставлячи їх тим самим у невідгідні умови конкуренції [2]. Зазначені норми є нормами прямої дії, що зазначено в ч. 2 ст. 101 TFEU.

Департаменти і служби як структурні підрозділи Європейської комісії (ЕК) розробляють нормативні акти залежно від напряду роботи ЕК. ЕК не містить окремого структурного підрозділу, який спеціалізувався б на дилерській діяльності. Дилерська діяльність на ринку ЄС може входити до компетенції департаментів і служб ЕК, таких як: конкуренції; економіки та фінансових питань; внутрішнього ринку, промисловості та підприємництва; торгівлі. Структурні підрозділи ЕК поряд із розробленням нормативних актів також здійснюють моніторинг виконання даних нормативних актів, взаємодіючи в цьому з органами держав-членів ЄС.

Значна увага ЕК та її структурних підрозділів присвячена регулюванню вертикальних угод, до яких належать дилерський, дистрибуторський договори. Загалом законодавство ЄС обмежує свободу укладення вертикальних угод. Європейська юридична література розглядає вертикальні угоди як широку категорію, до якої входять письмові договори між суб'єктами господарювання, усні домовленості між керівниками юридичних осіб, узгоджені дії суб'єктів господарювання та інші спільні дії, спрямовані проти конкурентів (у тому числі проти іноземних виробників). Європейська юридична література використовує широке поняття – «вертикальні угоди» (vertical agreement), замість договорів, розуміючи під ними як власне юридично оформлені угоди у формі господарських договорів (письмових документів), так і домовленості неюридичного характеру [3, с. 33; 4, с. 10]. Зазначене визначення має доктринальний характер, оскільки сформу-

льоване на основі роз'яснень різних органів ЄС, у тому числі Керівництва про вертикальні обмеження Європейської комісії 2010 р. [5]

Законодавство України містить еквівалентне поняття – «вертикальні узгоджені дії», зміст даного поняття розкритий у розпорядженні АМКУ від 12.02.2002 № 27-р. [6] Тлумачення поняття «вертикальні угоди» в законодавстві ЄС має поширювальний характер порівняно із законодавством України. Ознаки, які характеризують вертикальні угоди, досить часто потребують роз'яснень на рівні компетентних органів ЄС, зокрема департаменту конкуренції ЕК, який здійснює моніторинг виконання законодавства ЄС про конкуренцію в тісній взаємодії з органами з питань захисту конкуренції держав-членів ЄС.

З метою врегулювання певних видів господарської діяльності, зокрема дилерської діяльності, договірне оформлення яких об'єктивно підпадає під поняття «вертикальні угоди», ЕК розробляє нормативні акти, які виключають такий вид діяльності з-під регулювання вертикальних угод. Виключені види господарської діяльності, які не підпадають під загальне регулювання «вертикальними угодами» в юридичній термінології ЄС називаються «виключним блоком» («block exemption» дослівно «звільнений блок»).

До виключного блоку належить дилерська діяльність на ринку автотранспортних засобів та запасних частин. Сюди належать вертикальні угоди щодо купівлі-продажу, перепродажу нових автотранспортних засобів, запасних частин, вертикальні угоди на надання ремонтних, сервісних послуг для таких транспортних засобів, якщо такі угоди укладаються між, як правило, неконкуруючими суб'єктами. Також до виключного блоку належать угоди, які включають у себе положення щодо використання прав інтелектуальної власності. Оскільки правовий режим вертикальних угод охоплює поряд із юридичними аспектами також неюридичні аспекти (узгоджені дії), то і до виключного блоку належать також узгоджені дії на ринку автомобілів та запасних частин. Обов'язковою умовою віднесення певного виду господарської діяльності (в даному разі реалізації автомобілів та запасних частин) до виключного блоку є відсутність шкоди для споживачів та внутрішнього ринку ЄС.

Комісія ЄС звертає увагу, що угоди, метою яких є розповсюдження запасних частин та надання сервісних послуг, мають свої особливості як вертикальні угоди. Зростання цін на окремі ремонтні роботи та запасні частини тільки частково відображається на підвищенні надійності автомобілів та подо-

вженні інтервалів технічного обслуговування. Водночас виробники створюють власні торгові мережі, які конкурують з іншими роздрібними продавцями. Досить часто ціни товарів у торговій мережі виробника є вищими, ніж у інших продавців. При тому, що товар продається одного і того ж виробника. У цьому разі такі автовиробники створюють і підтримують внутрішньообрендową конкуренцію. Витрати, понесені споживачами у зв'язку з ремонтом і обслуговуванням автотранспортних засобів, являють собою високу частку загальних витрат споживачів автотранспортних засобів. Законодавство ЄС стимулює конкуренцію як серед виробників, так і серед роздрібних продавців.

Європейські економісти досліджували практику застосування вертикальних угод між виробниками нових автотранспортних засобів та їх авторизованими дилерами. Франсін Лафонтен, Фіона Скотт Мортон обґрунтовують не вигідність для автовиробників створення мереж авторизованих дилерів із розподілом за ексклюзивними територіями. Дослідивши економічні показники 19 європейських дилерських мереж, дійшли висновку, що максимальний прибуток отримували ті автовиробники, які реалізовували свій товар як через авторизованих, так і через неавторизованих дилерів [7, с. 243]. Водночас іспанський економіст Джорджіо Занароне доходить висновку, що авторизовані дилери, які працюють за договором франчайзингу, мають кращі економічні показники, ніж неавторизовані дилери, які працюють за вертикальними угодами [8, с. 19].

Конкуренція серед виробників нових автотранспортних засобів підтримується антимонополюним законодавством. Забороняється виробникам автотранспортних засобів реалізовувати автомобілі чи запасні частини до них через вертикальні угоди за умови охоплення частки відповідного ринку у розмірі 30% і більше. Законодавство ЄС обмежує вплив виробників автотранспортних засобів на ринок роздрібно́ї торгівлі та ринок сервісного обслуговування автотранспортних засобів.

У частині захисту конкуренції на ринку сервісного обслуговування та торгівлі запасними частинами, яке досить часто здійснюють дилери, законодавство ЄС зобов'язує виробників автомобілів розкривати інформацію, необхідну для сервісного обслуговування вироблених ними автомобілів. Розкриття інформації технічного характеру виробниками автомобілів може здійснюватися і на платній основі. Виробники автомобілів самостійно встановлюють умови співпраці із сервісними центрами, які здійснюють ремонт автомобілів виробника. Не-

авторизовані сервісні центри мають можливість отримувати інформацію, необхідну для сервісного обслуговування. Для працівників неавторизованих сервісних центрів на платній основі проводяться курси, постачається оригінальне обладнання, запасні частини.

П. 13 Преамбули до Регламенту ЄС «Про застосування ст. 101 TFEU в секторі автотранспортних засобів» (далі – Регламент ЄС № 461/2010) [9] як передумову існування ринкової конкуренції серед сервісних центрів по ремонту автотранспортних засобів визначає необмежений доступ до запасних частин та технічної інформації. Зазначений механізм розроблений з метою захисту конкуренції серед дилерів. Зобов'язання виробників розкривати технічну інформацію, в тому числі ту, яка становить комерційну таємницю, на законодавчому рівні було закріплено ще Регламентом ЄС № 1400/2002 [10], який станом на сьогодні замінений Регламентом ЄС № 461/2010. Виробник автотранспортних засобів не може обмежувати конкуренцію серед сервісних центрів шляхом дискримінаційного ставлення до неавторизованих сервісних центрів. Такими дискримінаційними діями можуть бути: відмова у продажі оригінальних запасних частин, нерозкриття інформації технічного характеру. ЄС обмежує вплив виробників автомобілів на конкуренцію серед дилерів. Без доступу до оригінальних запасних частин та технічної інформації незалежні дилери (дистриб'ютори) не зможуть конкурувати з авторизованими дилерами виробника автомобілів. Фактично такий стан речей призведе до монополізації торгівлі запасними частинами та сервісного обслуговування автомобіля його виробником через власного дилера.

Регламент ЄС № 461/2010 розділяє дилерів у секторі автотранспортних засобів на такі види: авторизований дистриб'ютор, незалежний дистриб'ютор, авторизований сервісний центр, незалежний сервісний центр. Зазначений поділ заснований не на обсязі прав, який передається виробником дистриб'ютору, а, насамперед, на критерії пов'язаності виробника та дистриб'ютора корпоративними правами стосовно дистриб'ютора. Зазначений регламент розподіляє дистриб'юторів на незалежних юридичних осіб та юридичних осіб, створених виробником. Відповідно до Регламенту ЄС № 461/2010, авторизований дистриб'ютор – це дистриб'ютор запасних частин для автомобілів, який здійснює свою діяльність у системі розподілу, створеній виробником автомобілів.

Незалежний дистриб'ютор – дистриб'ютор запасних частин для автомобілів, який не працює в системі збуту,

створеній виробником, тобто незалежний суб'єкт господарювання. Відповідно до даного регламенту, пп. 2 п. «Е» ст. 1 незалежним дистриб'ютором вважається також авторизований дистриб'ютор виробника, який поряд із запасними частинами виробника реалізує товари інших виробників. У частині реалізації товарів інших виробників авторизований дистриб'ютор по відношенню до «свого» виробника вважається незалежним дистриб'ютором, але тільки з точки зору узгоджених вертикальних дій.

Зазначений підхід дотримано в частині поділу на авторизовані та незалежні сервісні центри. Авторизованим сервісним центром вважається постачальник ремонтних і сервісних послуг для автотранспортних засобів, який здійснює свою діяльність у системі розподілу, створеній виробником автомобілів. Незалежним сервісним центром є сервісний центр як суб'єкт господарювання, який не працює в системі збуту, створеній виробником автомобілів, не виступає його структурним підрозділом та не є підконтрольною юридичною особою. Незалежним сервісним центром вважається діяльність авторизованого сервісного центру, що виконує обсяг робіт, які виходять за межі робіт, передбачених договірними відносинами з виробником автомобілів, наприклад після-гарантійний ремонт або ремонт транспортних засобів іншої марки автомобілів.

Дилерська діяльність на ринку автотранспортних засобів та запасних частин у ЄС не підпадає під ліцензування з боку компетентних органів ЄС. Водночас спільний ринок ЄС передбачає ліцензування певних видів господарської діяльності. Ліцензування в ЄС підлягає діяльність із виробництва медичних препаратів для застосування на людях та використання у ветеринарії. Окремо ліцензуванню підлягає оптова реалізація лікарських засобів. Основним нормативним актом, який регулює діяльність із виробництва медичних препаратів та їх розповсюдження (дистрибуцію), є Директива ЄС «Звід правил Співтовариства про медичні препарати для людини» № 2001/83/ЄС [11]. Ст. 77 даної Директиви передбачає ліцензування оптової реалізації лікарських засобів – дистрибуцію. П. 6 ст. 77 Директиви передбачає, що видачу відповідної ліцензії здійснюють держави-члени ЄС.

На виконання Директиви № 2001/83/ЄС Комісією ЄС прийняті Рекомендації Комісії ЄС «Належна дистрибуторська практика розповсюдження лікарських засобів для людини» № 2013/С 343/01. [12] У вступній частині даної Рекомендації зазначено, що потреба регулювання дистрибуторської діяльності на ринку лікарських засобів викли-

кана необхідністю запобігти потраплянню в дистрибуторську мережу фальсифікованих лікарських засобів. Основною підставою розроблення відповідних рекомендацій є специфіка товару, який розповсюджується через дилерську (дистрибуторську) мережу. Оскільки лікарські засоби безпосередньо впливають на здоров'я людини, відповідно, контролю підлягає весь цикл існування такого товару, починаючи від умов виробництва на підприємстві, оптового та роздрібного розповсюдження і закінчуючи реалізацією кінцевим споживачам.

Рекомендація ЄС № 2013/С 343/01 використовує таке поняття, як «оптовий дистрибутор» (п. 1.1.). Окремого визначення, хто є оптовим дистрибутором, законодавство ЄС не містить, розуміючи під ним, власне, дистрибутора, який здійснює реалізацію товару великими партіями, не співпрацюючи з кінцевими споживачами. Велика увага у регулюванні дистрибуторської діяльності лікарських засобів у ЄС присвячена боротьбі з підробленими лікарськими засобами. Юридична техніка ЄС у частині боротьби з підробленими лікарськими засобами містить заборону реалізації ліків, які не пройшли торгової реєстрації ЄС або держави-члена ЄС. При цьому продаж лікарського засобу на території всіх держав-членів ЄС дозволяється тільки у разі проходження централізованої процедури торгової реєстрації лікарського засобу. Централізована процедура здійснюється Європейським медичним агентством, на підставі його висновку Комісією ЄС видається торгова ліцензія на конкретний лікарський засіб. Ліцензія Комісії ЄС на лікарський засіб поширює свою дію на всі держави-члени ЄС, тобто дозволяє реалізацію конкретного лікарського засобу на всій території ЄС. Крім цього, кожна держава-член ЄС може видавати торгову ліцензію на лікарський засіб для реалізації лікарського засобу в межах цієї держави.

Ст. 80 Директиви встановлює замкнутий цикл реалізації лікарських засобів. Відповідно до даної норми встановлюється правило, за яким дистрибутор може купувати лікарські засоби тільки в суб'єктів господарювання, які мають ліцензію на виробництво лікарських засобів або на їх оптову торгівлю. Реалізовувати лікарські засоби оптом дозволяється тільки суб'єктам господарювання, які мають ліцензію на оптову торгівлю або на роздрібну торгівлю лікарськими засобами для населення. Тобто дистрибуторська діяльність лікарських засобів у ЄС має форму замкнутого кола дистрибутивного обороту товару: від суб'єкта з ліцензією до суб'єкта з ліцензією.

Зазначена вимога щодо замкнутого кола дистрибутивного обороту товару міститься і в законодавстві України. Відповідно до п. 1.3. наказу МОЗ № 723, в частині тлумачення поняття «оптова торгівля лікарськими засобами» міститься вимога, що придбання лікарських засобів здійснюється у виробників лікарських засобів, які мають відповідну ліцензію, а продаж таких лікарських засобів здійснюється іншим суб'єктам господарювання, які отримали ліцензію на оптову або роздрібну торгівлю лікарськими засобами, або лікувально-профілактичним закладам. Водночас наказ МОЗ № 723 містить невідповідність ЗУ «Про ліцензування видів господарської діяльності». Наказ МОЗ № 723 серед видів господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню, не згадує такий складник оптової торгівлі лікарськими засобами, як імпорт лікарських засобів, водночас зазначений вид господарської діяльності підлягає ліцензуванню відповідно до пп. 10 п. 1. ст. 7 ЗУ «Про ліцензування видів господарської діяльності». Необхідним є приведення Наказу МОЗ № 723 у відповідність до ЗУ «Про ліцензування видів господарської діяльності», зокрема, необхідно додати такий вид ліцензування, як імпорт лікарських засобів.

Важливим питанням у контексті євроінтеграції України є розроблення законодавства в частині паралельного імпорту лікарських засобів. Дилерська діяльність передбачає оптову закупівлю товару з метою подальшого перепродажу. Досить часто високотехнологічний товар постачається іноземними виробниками. Переважна кількість лікарських засобів, що реалізується на території України, – іноземного виробництва. Крім того, сировина для виробництва лікарських засобів – переважно також іноземного виробництва. Згідно з даними Державного експертного центру Міністерства охорони здоров'я, у 2015 році на фармацевтичному ринку України лише 22 зі 110 вітчизняних виробників, що мають ліцензію на випуск готових лікарських засобів, займалися виробництвом інгредієнтів, які використовувалися для подальшого випуску готових ліків [13]. Відповідно, імпортна діяльність дилерів, дистриб'юторів на фармацевтичному ринку України є складовою частиною їхньої господарської діяльності.

На сьогодні в Україні на законодавчому рівні склався доктринальний конфлікт прав інтелектуальної власності фармацевтичних компаній (їх дистриб'юторів, дилерів) на корисні моделі у формі лікарських засобів та прав громадян на доступне медичне обслуговування, гарантоване ст. 49 Конституції України. Фактично пріоритет прав ін-

телектуальної власності на корисні моделі у формі лікарських засобів перешкоджає отриманню населенням необхідних ліків через їх ціну і ставить поза законом замітники дорогих ліків дешевшими неліцензійними копіями. Зазначена ситуація склалася після підписання Україною Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода ТРІПС) у її жорсткому форматі щодо захисту патентів на лікарські засоби, яким є ТРІПС-плюс. На зазначену проблему звертав увагу Р. А. Майданік [14]. Ситуація ще більше ускладнилася після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Відповідно до ч. 2 ст. 222 Угоди про асоціацію [1] встановлюється зобов'язання держави не надавати дозволу протягом п'яти років на введення лікарського засобу на ринок після введення такого лікарського засобу на ринок заявником. Виключення – дозвіл такого заявника (правоволодільця патенту на лікарський засіб). Фактично зобов'язання України носять імперативний характер. Угодою встановлюється пріоритет прав правоволодільця.

Держави ЄС – члени СОТ. Конфлікт прав із даного питання вирішений на рівні ЄС, який визнав пріоритет прав людини на доступні лікарські засоби. Відповідно до частини 2 Преамбули Директиви ЄС № 2001/83/ЄС [11], основною метою будь-яких правил, які регулюють виробництво, розподіл і використання лікарських препаратів, має бути охорона здоров'я населення. Водночас зазначена мета не повинна бути перепорою для розвитку фармацевтичної промисловості або торгівлі лікарськими засобами в межах співтовариства. Отже, законодавство ЄС допускає обмеження прав інтелектуальної власності з метою забезпечення доступності лікарських засобів для населення. У частині обмеження прав інтелектуальної власності на лікарські засоби держави-члени ЄС самостійно визначають механізм охорони таких прав. У світовій практиці, в тому числі в ЄС, існує два підходи до здешевлення лікарських засобів шляхом обмеження прав інтелектуальної власності: паралельний імпорт та примусове ліцензування. Угода ТРІПС дозволяє державам-учасницям вирішувати питання охорони прав інтелектуальної власності на лікарські засоби виходячи з національних пріоритетів.

Паралельний імпорт пов'язаний із вичерпанням прав інтелектуальної власності. Загальноприйнятими вважаються три режими вичерпання таких прав: національний, регіональний і міжнародний.

На рівні ЄС вважається, що паралельний імпорт не є фальсифікацією, має місце лише

можливе порушення законодавства у частині торговельних марок. Водночас паралельний імпорт не лікарських засобів заборонений законодавством багатьох держав-членів ЄС. Наприклад, в Іспанії, відповідно до ст. 210 Кримінального Кодексу Іспанії, передбачена кримінальна відповідальність за паралельний імпорт не з території ЄС.[15]

Законодавство України не містить порядку вичерпання прав інтелектуальної власності на корисні моделі як правового механізму. Ч. 2 ст. 28, ч. 3 ст. 31 ЗУ «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» містить положення про виключне право власника патенту на використання такого об'єкту прав інтелектуальної власності. А п. 3 ч. 6 ст. 16 ЗУ «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» передбачає вичерпання прав власника на торгову марку у разі використання знаку для товару, введеного під цим знаком у цивільний оборот власником свідоцтва або за його згодою. Тобто в Україні право власника на корисну модель – як зміст лікарського засобу, так і його форма, під якою такий засіб потрапляє на ринок, – торгова марка мають абсолютний захист. Зазначена ситуація вигідна для офіційних дилерів та дистриб'юторів лікарських засобів.

На нашу думку, слухними є пропозиції науковців, які пропонують ввести міжнародний або регіональний режим вичерпання прав інтелектуальної власності для лікарських засобів в Україні. Водночас серед практичних працівників, у тому числі чиновників МОЗ України, поширеною є думка про необхідність введення примусового ліцензування [16]. Світова практика містить випадки примусового ліцензування у разі спалаху інфекційних захворювань. Із цього приводу Дональд Таунсенд зазначає, що згідно з позицією ВТО у разі використання примусового ліцензування права власника патенту мають бути захищені. Це означає, що власнику патенту повинні сплатити справедливую компенсацію у разі застосування механізму примусового ліцензування [16]. Розмір компенсації у цьому разі визначається державою, яка видає таку примусову ліцензію, фактично виступаючи суб'єктом надання такої ліцензії (ліцензіаром). Примусова ліцензія на виробництво лікарських засобів має ексклюзивний характер, оскільки поширює свою дію на певний вид або групу лікарських засобів. Лікарські засоби, випущені за примусовою ліцензією, не підлягають експорту виробником. Виняток – відсутність виробничих можливостей у державі, яка видає примусову ліцензію, тоді фактично примусову ліцензію отримують дилери, які ввозять лікарський засіб на територію держави.

Отже, питання виробництва лікарських засобів Україна повинна вирішити виходячи з національних інтересів та міжнародних зобов'язань. Вважаємо, що Україна повинна змінити внутрішнє законодавство в частині вичерпання прав інтелектуальної власності на лікарські засоби, замінивши їх на національний режим. Що стосується виконання зобов'язань України відповідно до Угоди про асоціацію, то термін у 5 років дії виключних прав праволодільця патенту на лікарський засіб порушений бути не може. Після спливу цих п'яти років можливе застосування національного режиму вичерпання прав інтелектуальної власності на корисну модель – лікарський засіб. Вважаємо, що такий механізм є найбільшим компромісом інтересів на фармацевтичному ринку України. У разі спалаху інфекційних захворювань можливим є використання механізму примусового ліцензування, при цьому термін 5 років дії виключних прав праволодільця патенту на лікарський засіб не застосовуватиметься.

Висновки

Законодавство України повинно бути приведено у відповідність до внутрішнього законодавства ЄС. Необхідним є запозичення зарубіжного досвіду в частині стимулювання конкуренції як серед виробників, так і серед продавців (дилерів). На нашу думку, позитивною характеристикою законодавства ЄС є збалансоване врахування інтересів виробників, посередників, споживачів та держави. Прийняття додаткових обмежень для дилерів на ринку автотранспортних засобів, запасних частин є виправданим. Вважаємо за необхідне ввести обов'язок виробників автотранспортних засобів, представників виробників автотранспортних засобів розкривати технічну інформацію, необхідну для сервісного обслуговування імпортованих в Україну транспортних засобів. Окрім того, необхідно заборонити виробникам автотранспортних засобів, імпортерам автотранспортних засобів реалізовувати автомобілі чи запасні частини до них через вертикальні угоди за умови охоплення частки відповідного ринку у розмірі 30% і більше за аналогією із законодавством ЄС.

В частині регулювання дилерської діяльності на ринку лікарських засобів Україна суттєво обмежена міжнародними зобов'язаннями, насамперед Угодою про асоціацію та угодою ТРІПС. Водночас доцільним, на нашу думку, є введення в законодавство України правового механізму вичерпання прав інтелектуальної власності на лікарські засоби.

Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : ратифікована ЗУ № 1678-VII від 16.09.2014 (в редакції від 30.11.2015) // Офіційний вісник України. – 2014. – № 75. – Т. 1. – С. 83. – Ст. 2125.
2. Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу. Consolidated version of treaty on the functioning of the European Union. – Official journal of the European Union. – 26/10/2012. – P. 0001 – 0390.
3. Frank Wijckmans, Filip Tuuyschaever. Vertical agreements in EU competition law. Second edition. – GB. – Oxford university press. – 2011. – 387 P. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://books.google.com.ua/books?hl=ru&lr=&id=f7bsL_JJCKYC&oi=fnd&pg=PP2&dq=vertical+agreement+competition&ots=IONJtkjziT&sig=PP3ojoe_NdAyU-l7EY79fI9RdQ&redir_esc=y#v=onepage&q=vertical%20agreement%20competition&f=false
4. Slaughter and May. The EU competition rules on vertical agreements. A guide to the assessments of vertical agreements (including the European Commission's block exemptions regulations on vertical agreements and motor vehicle distribution). – June/ 2016.
5. Керівництво Європейської комісії «Керівництво про вертикальні обмеження» № SEC(2010) 411. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf
6. Про затвердження Типових вимог до узгоджених дій суб'єктів господарювання для загальногo звільнення від попереднього одержання дозволу органів Антимонопольного комітету України на узгоджені дії суб'єктів господарювання : розпорядження АМКУ від 12.02.2002 № 27-р. (в редакції від 05.10.2009) // Офіційний вісник України. – 2002. – № 11. – С. 279. – Ст. 543.
7. Francine Lafontaine and Fiona Scott Morton. State Franchise Laws, Dealer Terminations, and the Auto Crisis. // Journal of Economic Perspectives. – Volume 24, Number 3 – Summer 2010. – P. 233–250.
8. Arruñada, Benito, Luis Vázquez, and Giorgio Zanarone. 2009. "Institutional Constraints on Organizations: The Case of Spanish Car Dealerships." Managerial and Decision Economics. – 30(1). – P. 15–26.
9. Регламент Комісії ЄС № 461/2010 від 27 травня 2010 р. «Про застосування статті 101 (3) Договору про функціонування Європейського Союзу до вертикальних угод та узгоджених дій в автомобільному секторі» // Official journal of the European Union. – № 53. – 28/05/2010. – P. 52–58.
10. Регламент Комісії ЄС № 1400/2002 від 31 липня 2002 р. «Про застосування статті 81 (3) Договору про заснування Європейської Спільноти до категорій вертикальних угод та узгоджених дій в секторі реалізації автомобілів» // Official Journal of the European Union. – № 203. – 01/08/2002. – P. 30–41.
11. Директива Європейського парламенту та Ради ЄС «Звід правил Співтовариства про медичні препарати для людини» № 2001/83/ЄС від 06 листопада 2001 р. // Official Journal of the European Communities EN. – 28.11.2001. – L 311/67.
12. Рекомендації Комісії ЄС «Належна дистрибуторська практика розповсюдження лікарських засобів для людини» № 2013/С 343/01 від 5 листопада 2013 р. // Official Journal of the European Union EN. – 23.11.2013. – V. 343/1.
13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.ubr.ua/zdorove/iak-zrobiti-likideshevshimi-kiivski-realii-ukrainskoi-farmaceutikich-1-11892>
14. Майданік Р. А. Гнучкі механізми Угоди TRIPS і доступ до лікарських засобів в Україні / Р. А. Майданік. – Юридичний журнал: ЮСТИНІАН. – 2013. – № 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=4045>
15. Тереза Ібаньєз Ороз. Паралельний імпорт [Електронний ресурс] / Тереза Ібаньєз Ороз. – Режим доступу : http://sips.gov.ua/i_upload/file/05-Parallel-import.pdf
16. Матеріали круглого столу «Угода ТРІПС та її зв'язок із захистом прав інтелектуальної власності в Україні» від 09.05.2016 // Газета «Аптека.ua». – № 17 (1038) від 9 травня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/367763>

Стаття посвячена дослідженню регулювання ринку автотранспортних засобів, лікарських засобів на території Європейського Союзу. Освітлено авторське бачення реформування державного регулювання дилерської діяльності в Україні в умовах євроінтеграції. Предложено обмежити свободу укладення вертикальних уголок на окремих товарних ринках України.

Ключевые слова: дилер, дистрибутор, євроінтеграція, авто, лікарське засоб.

The article investigates regulation of vehicles, pharmaceuticals in the European Union. Deals with the author's vision of reforming government regulation dealer activities in Ukraine in terms of European integration. The author proposes to limit the freedom of the conclusion of vertical agreements on specific goods markets in Ukraine.

Key words: dealer, distributor, European integration, car, pharmaceuticals.