Общая характеристика и виды договоров на рынке лекарственных средств

Гордова Екатерина Александровна
бакалавр СГЮА,
Россия,г. Москва
E-mail: ekaterina.gordova135@gmail.com

Научный руководитель: **Синева Наталья Александровна**
к.ю.н., доцент,
Кафедра Международного права СГЮА
Россия, г. Москва

Договор — это соглашение, достигаемое участниками гражданского оборота, о возникновении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.
Изучение проблематики договорного сопровождения в сфере обращения лекарственных препаратов для медицинского применения обладает важным теоретическим, так и практическим значением.

Продвижение лекарственных препаратов для медицинского применения от производителя до конечного потребителя оформляется разными договорами.

Основная классификация договоров в сфере оборота лекарственных средств.

1) Реализационные договора. Данная группа договоров является основной и занимает центральное место. Они обеспечивают товародвижение лекарственных препаратов от одного субъекта к другому. Это договоры поставки, оптовой купли-продажи, дистрибьюторские, договоры, мены и другие.
При заключении договора поставки фармацевтической продукции следует учитывать, что осуществление фармацевтической деятельности в соответствии с Федеральным законом от 08.08.2001 N 128-ФЗ (в ред. от 11.03.2003) «О лицензировании отдельных видов деятельности» подлежит обязательному лицензированию. Согласно Положению о лицензировании фармацевтической деятельности, утвержденному Постановлением Правительства Российской Федерации от 01.07.2002 N 489, под фармацевтической деятельностью понимается деятельность, осуществляемая организациями оптовой торговли лекарственными средствами и аптечными учреждениями и включающая в себя оптовую и розничную торговлю лекарственными средствами, а также их изготовление. Решением Верховного Суда Российской Федерации от 04.02.2003 N ГКПИ 2003-11 установлено, что осуществлять фармацевтическую деятельность могут не только юридические лица, но и индивидуальные предприниматели.

Как подгруппу так же необходимо выделить из реализационных договоров:

· договоры, в которых цена отчуждаемых лекарственных препаратов определяется по соглашению сторон;

· договоры, в которых цена лекарственных препаратов устанавливается с соблюдением требований законодательства в области государственного регулирования цен на лекарственные препараты, которые входят в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов;

2)Посреднические договора. Данная группа договоров является совершением обязанным лицом определенных действий в сфере обращения лекарственных препаратов. При этом посредник

в зависимости от конкретного вида договора может выступать как от своего имени, так и от имени контрагента. Это договоры комиссии, консигнации, коммерческого поручения, агентские договоры.

3)Договоры, содействующие реализации лекарственных препаратов.

Как правило, в данную группу входят договоры на проведение маркетинговых исследований, на создание и распространение рекламы лекарственных препаратов, договоры оказания информационных и консультационных услуг, договоры хранения, перевозки. По юридической характеристике все перечисленные выше договоры являются возмездными,взаимными,консенсуальными.

Рассматриваемая сфера является достаточно сложной с точки зрения правового регулирования, поскольку несет в себе сложные отраслевые вопрос фармацевтики, не всегда способные вписаться в обычные правовые конструкции. Такая специфика требует от юристов, специализирующихся на правовых вопросах обращения лекарственных средств, высокого уровня квалификации и наличия специализированных знаний как в области фармацевтики, так и в области права.

Следует обратить внимание на сложность данной темы, это обусловлено во многом несовершенством нормативного правового регулирования. В законодательстве отсутствуют нормы, прямо предусматривающие особенности содержания конкретных видов договоров, связанных с реализацией лекарственных препаратов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 12.04.2010 N 61-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об обращении лекарственных средств» [Электронный ресурс]: Консультант Плюс. — Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_99350/. — Загл. с экрана.
2. Борисов А.Н. Комментарий к Федеральному закону от 12 апреля 2010 г. N 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» (постатейный). М.: Юстицинформ, 2010. С. 152.
3. Мохов А.А. Лекарственные средства как объекты гражданских прав// Юрист. 2004. № 12. С. 78.
4. Мохов, А. А. Основы медицинского права Российской Федерации. Правовые основы медицинской и фармацевтической деятельности в Российской Федерации. Учебное пособие / А.А. Мохов. — Москва:**Высшая школа**, 2016. — 376
5. Маслова В.В. Дистрибьюторский договор как правовой инструмент организации сбыта товаров : диссертация ... кандидата юридических наук: 12.00.03 — М, 2011. — С. 23.
6. Андре А.А. Лекарственные средства как объекты исключительных прав: диссертация, кандидата юридических наук: 12.00.03 — Москва , 2011. — С. 7.
7. Лаврова Н.Н., [2]Гацан В.В., [1]Шведов Г.И. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ФАРМРЫНКА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ОБРАЩЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ // Фундаментальные исследования. — 2014. — № 6-4. — С. 780-784;
8. Волохова Э.В. Особенности текстов рекламы фармацевтической продукции 10.01.10. — Москва , 2015. — С. 56.