



ствования законодательной базы по исследуемому вопросу.

Список использованной литературы:

1. Джалилов Д.Р. Лица, участвующие в гражданских делах искового производства : автореф. дисс. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 / Д.Р. Джалилов ; Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова. – М., 1963. – 22 с.
2. Гапеев В.Н. Участники гражданского и арбитражного процесса (сравнительный анализ правового положения) / В.Н. Гапеев. – Ростов-на-Дону : Изд-во Ростовского ун-та, 1988. – 115 с.
3. Гражданский процесс : [учебник] / под ред. проф. В.В. Комарова. – Х., 2001. – 704 с.
4. Абрамов Н.А. Обновлённый хозяйственный процесс Украины : [учебное пособие (курс лекций)] / Н.А. Абрамов. – 3-е изд., обновлённое и дополненное. – Х. : БУРУН КНИГА, 2012. – 192 с.
5. Арбитражный процесс : [учебник] / под ред. В.В. Яркова. – М. : Юрист, 1998. – 480 с.
6. Москаль Р. Про деякі права третіх осіб в господарському процесі / Р. Москаль // Юридическая газета. – 2005. – № 18 (54).
7. Ильин А.В. Право третьих лиц, не заявляющих самостоятельных требований относительно предмета спора, на возмещение судебных расходов / А.В. Ильин // Арбитражный и гражданский процесс. – 2012. – № 1. – С. 22–26.
8. Маркова Д.В. Взыскание судебных расходов третьими лицами, не заявляющими самостоятельных требований относительно предмета спора / Д.В. Маркова [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.lex-gravo.ru/gu-3537.html>.
9. Болдырева Н.Н. Проблемные аспекты реализации права третьих лиц, не заявляющих самостоятельных требований относительно предмета спора, на возмещение судебных расходов / Н.Н. Болдырева // Вопросы современной юриспруденции : сб. ст. по материалам XXXIV Международной научно-практической конференции (Россия, г. Новосибирск, 24 февраля 2014 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sibac.info/13534>.

КЛАССИФИКАЦИЯ СОГЛАСОВАННЫХ ДЕЙСТВИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Александр ХУДЕНКО,

соискатель кафедры хозяйственного права юридического факультета Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Summary

In this article author researches criteria and purpose of concerted practices with intellectual property rights according to legitimacy, approaches of assessing, stage or level of product's chain in which participants located and affected market. Describes the difference between horizontal and vertical agreements at licensing. Analyzes peculiarities of determination affected market at concerted practices with intellectual property rights by the example of price restrictions.

Key words: concerted practices, classification, intellectual property, horizontal, vertical.

Аннотация

В статье исследуются критерии и назначения классификации согласованных действий относительно прав интеллектуальной собственности в зависимости от правомерности применяемых подходов к оценке, этапов или уровня цепи поступления товара на рынок, на котором находятся участники, и задействованного рынка. Раскрывается отличие горизонтальных и вертикальных согласованных действий при лицензировании. Анализируются особенности определения задействованного рынка при согласованных действиях относительно прав интеллектуальной собственности на примере ценовых ограничений.

Ключевые слова: согласованные действия, классификация, интеллектуальная собственность, горизонтальные, вертикальные.

Постановка проблемы. Понятие согласованных действий в законодательстве о защите экономической конкуренции Украины очень широкое, ведь оно включает в себя все формы и способы согласования конкурентного поведения субъектов хозяйствования. Многообразие согласованных действий требует их классификации. Предметом нашей классификации являются согласованные действия относительно прав интеллектуальной собственности, то есть согласованные действия, которые связаны с использованием или распоряжением правами интеллектуальной собственности субъектами хозяйствования. Правильно осуществленная классификация согласованных действий позволит дифференцировать подходы к оценке согласованных действий, определить их допустимость (подпадания под групповые исключения, возможность получения индивидуального исключения) и меру ответственности за совершение антиконкурентных согласованных действий.

Актуальность темы. Проблемам классификации согласованных действий субъектов хозяйствования в своих

работах уделяли внимание А.С. Каштанов, И.А. Шумило, О.О. Бакалинская, С.С. Валитов, Т.Г. Удалов, И.Ф. Коломиец, С.Л. Оленюк, С.В. Шкляр, Н.А. Иванецкая, И.И. Дахно и другие ученые. В исследовании использованы также руководства антимонопольных регуляторов США и ЕС.

Целью статьи является определение критериев и предназначения классификации согласованных действий относительно прав интеллектуальной собственности

Изложение основного материала исследования. Классификация – это «разбивание множества любых объектов (элементов) на группы (подмножества)» [1, с. 216, 217]. А.Д. Машков отмечает, что «любая классификация, собственно, – это субъективное действие, поскольку проведение классификации, как минимум, предполагает выбор критерия классификации, его обоснование и установление последовательности его применения» [2, с. 51].

Первую классификацию согласованных действий можно вывести за критерием правомерности согласованных действий. За правомерностью



согласованных действий можно выделить белые (согласованные действия, которые не ограничивают, не устраняют и допускают конкуренцию), черные (согласованные действия, ограничивающие, устраняющие и не допускающие конкуренцию), серые (согласованные действия, которые подпадают под групповое или получают индивидуальное освобождение) действия.

Вторая классификация согласованных действий вытекает из существующих подходов к их оценке. Оценка согласованных действий осуществляется в зависимости от их целей и последствий. Большинство антимонопольных регуляторов оперирует двумя подходами (правилами) оценки согласованных действий: подход оценки по существу (*per se*) и подход причины (*rule of reason*). В. Кип Вискузи и другие отмечают по этому поводу следующее: «Рассмотрение антимонопольных дел по правилу оценки по сути преимущественно значительно короче, чем длительные дискуссии, характерные для дел с применением принципа причины [...]. Если определенный вид практики не удастся квалифицировать по правилу оценки по существу, применяется принцип причины» [3, с. 176, 177]. «Применение правила оценки по существу всегда содержит определенный элемент субъективизма» и требует «доказать лишь сам факт противозаконного поведения» [3, с. 176, 177]. Следовательно, можем выделить согласованные действия, которые оцениваются по существу (например, заговоры на торгах), и согласованные действия, которые оцениваются по подходу причины (подавляющее большинство согласованных действий в Европейском Союзе (далее – ЕС) и Украине).

С.В. Шкляр и Н.А. Иваницкая предполагают, что «ограничение конкуренции и приобретение вследствие этого преимуществ не согласуется с легитимными целями закрепления монополии на объекты интеллектуальной собственности и подлужежит запрету *per se*» [4, с. 42]. Такое предположение законодательством о защите экономической конкуренции не подтверждается, но если намерения сторон были явно антиконкурентными, то подход оцен-

ки по существу может быть применен.

Третья классификация, которую необходимо осуществить для достижения цели данного исследования, предполагает разделение согласованных действий на горизонтальные и вертикальные. Такое разделение является общепринятым в конкурентном праве Украины, однако наибольшие расхождения во взглядах проявляются в критериях классификации и ее предназначении. Усиливается разница во взглядах тем, что в конкурентном праве ЕС и многих зарубежных странах существует разделение соглашений на горизонтальные и вертикальные, что не тождественно такому же разделению согласованных действий.

Закон Украины «О защите экономической конкуренции» (далее – Закон) не предусматривает такого разделения, в то же время Антимонопольный комитет Украины в своем распоряжении распределил согласованные действия на горизонтальные, вертикальные, конгломератные и смешанные [5].

Не ограничивая формы осуществления отдельных видов согласованных действий, Антимонопольный комитет Украины предлагает определять их следующим образом:

– горизонтальные согласованные действия – «когда субъекты хозяйствования, в состав которых входят участники согласованных действий, конкурируют или могут конкурировать между собой на одном рынке товаров»;

– вертикальные согласованные действия – «когда субъекты хозяйствования, в состав которых входят участники согласованных действий, не конкурируют и при существующих условиях не могут конкурировать между собой на одном рынке товаров, и при этом находятся или могут находиться в отношениях купли-продажи на соответствующих товарных рынках (продавец – покупатель, поставщик – потребитель)».

Основу такой классификации составляют реальная и потенциальная возможность участников согласованных действий конкурировать между собой и такая же возможность их пребывания в отношениях купли-продажи на соответствующих товарных рынках. Назначение такого разделения заключается в необходимости уста-

новления границ совокупной доли на рынке всех субъектов хозяйствования, в состав которых входят участники согласованных действий, для общего освобождения от предварительного получения разрешения органов Антимонопольного комитета Украины на согласованные действия субъектов хозяйствования.

С.С. Валитов выделяет критерии «структуры рынка и места субъектов хозяйствования на нем» [6, с. 96]. Структура рынка, как отмечает автор указанных критериев, – это «совокупность количественных и качественных показателей, характеризующих состояние экономической конкуренции на соответствующем рынке и дающих возможность определить тип (модель) рынка» [6, с. 29]. В широком смысле «рынок – группа покупателей и продавцов определенного товара или услуги» [7, с. 82]. Структура рынка не является убедительным критерием разграничения видов согласованных действий на горизонтальные и вертикальные, поскольку отражает «состояние экономической конкуренции на соответствующем рынке», а не отношения участников согласованных действий, которые могут охватывать незначительную часть рынка. Относительно «места субъектов хозяйствования на рынке», то это слишком абстрактный критерий, ведь уместнее говорить об этапе или уровне функционирования субъектов хозяйствования на рынке.

Т.Г. Удалов, кроме вышеперечисленных критериев, ставит разделение согласованных действий на горизонтальные и вертикальные в зависимости от «вида субъектов хозяйствования» [8, с. 168]. Исходя из положений раздела II «Субъекты хозяйствования» Хозяйственного кодекса Украины, существующие виды субъектов различаются в силу особенностей их организационно-правовой формы, формы собственности, порядка создания, управления, прекращения, а также количества работающих и доходов [9]. Критерий «вид субъектов хозяйствования» не позволяет определить горизонтальный или вертикальный виды согласованных действий. Гораздо уместнее говорить о видах участников согласованных действий или видах субъектов рынка.



И.Ф. Коломиец, С.Л. Оленюк исследуемую классификацию ставят в зависимость «от характера взаимоотношений участников на рынке» [10, с. 34]. Этот критерий также является достаточно абстрактным, но он представляется наиболее удачным среди названных выше.

О.О. Бакалинская со ссылкой на «действующее конкурентное законодательство» определяет, что горизонтальные и вертикальные согласованные действия являются именно формами согласованных действий, а не их видами [11, с. 125]. Такой подход представляется ошибочным, ведь формы согласованных действий действующее конкурентное законодательство устанавливает в ст. 5 Закона.

В соответствии с п. 1.3 Методики определения монопольного (доминирующего) положения субъектов хозяйствования на рынке, «субъекты товарного рынка – субъекты хозяйствования, физические и юридические лица, которые продают, реализуют, поставляют, производят, приобретают, потребляют, используют или могут продавать, реализовать, поставлять, производить, приобретать, потреблять, использовать товары на рынке с соответствующими пределами» [12].

Перечисленные выше субъекты рынка функционируют на различных этапах или уровнях цепочки поступления товара на рынок, поэтому их взаимодействие в рамках и для согласованных действий также отличается. Это взаимодействие может быть горизонтальным, если участники согласованных действий «функционируют на одном уровне цепочки поступления товара на рынок – то есть на этапе производства, или на этапе коммерческого посредничества, или на этапе реализации товара потребителям»; вертикальным – при функционировании участников «на разных этапах или уровнях цепочки поступления товара на рынок, начиная от производства и до продажи конечному потребителю» [13, с. 25].

Итак, определяющим критерием классификации согласованных действий на вертикальные и горизонтальные выступают «этапы или уровни цепочки поступления товара на рынок, в рамках которых взаимодействуют участники согласованных действий».

Указанный критерий является первоосновой классификации согласованных действий на горизонтальные и вертикальные, а «реальная и потенциальная возможность участников согласованных действий конкурировать между собой и такая же возможность их пребывания в отношениях купли-продажи на соответствующих товарных рынках» являются производными от названного нами.

Если исследуемое разделение согласованных действий характеризует отношения между их участниками, то такое же разделение соглашений отражает специфику самого соглашения в силу особенностей его предмета и сторон.

И.А. Шумило выделяет критерий «соотношения рыночных позиций субъектов соглашений» и на основе него горизонтальные соглашения относит к «соглашениям, заключенным между конкурентами», а вертикальные – к «соглашениям между экономически зависимыми не конкурентами» [14, с. 16]. Действительно, между сторонами вертикальных соглашений существует определенная экономическая зависимость. В.В. Резникова объясняет это следующим образом: «... несмотря на формальное юридическое равенство сторон, между участниками таких договоров возникают элементы подчиненности, хотя, с другой точки зрения, обе стороны одновременно остаются абсолютно независимыми хозяйствующими субъектами» [15, с. 88]. Однако в широком смысле горизонтальные соглашения – это соглашения между конкурентами, а вертикальные – между продавцом и покупателем и тому подобное.

Теоретиками хозяйственного права, в частности О.М. Винник, предлагается понимание вертикального договора (соглашения, обязательства) как заключенного «между неравноправными субъектами – органом хозяйственного управления и подчиненным ему предприятием» [16, с. 281]. Во избежание терминологической путаницы В.В. Резникова в силу специфики последнего вида соглашений предлагает их определять как «интегративные» [15, с. 88]. Такой подход является очень дипломатичным и в целом правильным, но, учитывая конкурентно-правовую специфику нашего

исследования, необходимо принять к использованию более употребляемый термин «вертикальное» соглашение, понимая при этом «интегративное».

Очевидно, что соглашения о предоставлении права использования объекта интеллектуальной собственности или передаче права собственности на объект интеллектуальной собственности необходимо относить именно к вертикальным соглашениям.

К тому же немецкий «Закон против ограничений конкуренции» до приведения его в соответствие с европейским конкурентным законодательством предусматривал нормы относительно лицензионных соглашений именно в главе II «Вертикальные соглашения» [17].

Однако если лицензионное соглашение заключено между конкурентами, то позволяет ли это предположить, что это соглашение является горизонтальным?

Х. Ховенкамп ставит этот вопрос на рассмотрение следующим образом: «... много угроз для конкуренции представленных вертикальными практиками являются «горизонтальными» в том понимании, что они связаны с заговором, олигополией, исключением конкурентов и другими горизонтальными практиками. Это значит, что все лицензионные практики должны быть классифицированы как горизонтальные. С другой стороны, почти все соглашения, связанные с правами интеллектуальной собственности, заключены между предприятиями, находящимися в формальных отношениях продавца (лицензиара) – покупателя (лицензиата). В таком случае нельзя ли классифицировать такие договоренности как вертикальные?» [18, р. 20–19].

В «Антитрастовом руководстве по лицензированию интеллектуальной собственности», принятом Министерством юстиции США и Федеральной торговой комиссией, по этому вопросу изложена следующая позиция: «Лицензионные соглашения имеют вертикальную составляющую, когда они затрагивают виды деятельности, находящиеся в неконкурирующем отношении, как это обычно бывает в лицензионных соглашениях [...]. Отношения между лицензиаром и его лицензиатами или между лицензиатами –



горизонтальные, когда они были бы фактически или потенциально конкурентами на соответствующем рынке при отсутствии лицензии» [19].

Проблема классификации соглашений на горизонтальные и вертикальные заключается, прежде всего, в сложности определения единого классификационного критерия. Причиной тому то, что характеристика сторон соглашений как конкурентов, покупателя и продавца, существование между ними отношений покупателя-продавца или отношений экономической зависимости – это все не однородные признаки видов соглашений, которые достаточно сложно подвести под один классификационный критерий. Этот вопрос по своей важности относится к международному научному дискурсу.

Украинское конкурентное законодательство относит соглашения к согласованным действиям как одну из форм последних. Как мы уже определили, классификация согласованных действий на горизонтальные и вертикальные осуществляется в зависимости от этапов или уровней цепочки поступления товара на рынок, в рамках которых взаимодействуют участники согласованных действий. Поэтому сделаем лишь уточнение, что когда речь идет о горизонтальных и вертикальных соглашениях, то критерием их классификации являются этапы или уровни цепи поступления товара на рынок, в рамках которых взаимодействуют стороны таких соглашений.

Четвертая классификация согласованных действий касается непосредственно прав интеллектуальной собственности и предусматривает классификационным критерием вид задействованного (affected) рынка. В соответствии со ст. 1 Закона, «рынок товара (товарный рынок) – сфера оборота товара (взаимозаменяемых товаров), на который в течение определенного времени и в пределах определенной территории есть спрос и предложение», а под товаром понимается «любой предмет хозяйственного оборота, в том числе продукция, работы, услуги, документы, подтверждающие обязательства и права (в частности ценные бумаги)».

В конкурентном законодательстве ЕС и антитрастовом законодательстве США особое внимание уделяется не

только рынкам продукции, работ, услуг, документов, подтверждающих обязательства и права, а также рынкам объектов интеллектуальной собственности в целом и рынка технологий в частности.

И.И. Дахно раскрывает подход антимонопольных регуляторов США к разграничению рынков технологий и продукции в антитрастовых делах об интеллектуальной собственности следующим образом: «Влияние лицензионных соглашений на конкуренцию может измеряться в пределах соответствующего рынка товаров. В других случаях может потребоваться определение рынков технологии или рынков научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), т. е. инновационных рынков [...]. Рынки технологий состоят из лицензируемой интеллектуальной собственности и ее близких заменителей, которые способны оказывать сдерживающее влияние на рыночную власть лицензируемой интеллектуальной собственности. Если права на интеллектуальную собственность четко отделимы от продуктов, в которых она применяется, то Агентства будут использовать только рынки технологий для анализа влияния соглашений на конкуренцию» [20, с. 168].

В ЕС по рынку технологий примерно такой же подход: «Когда права интеллектуальной собственности продаются отдельно от продукции, к которой они принадлежат, соответствующий рынок технологии должен легко определяться. Рынки технологий состоят из интеллектуальной собственности, которая лицензируется, и ее близких заменителей, то есть других технологий, которые покупатели могут использовать как заменитель» [21, р. 26]. К тому же, считается, что «методология определения рынков технологий следует тем же принципам, что и определение рынка продукции» [21, р. 27].

Попробуем определить задействованный рынок на примере ценовых ограничений. Если в лицензионном договоре установлено перепродажную цену для товара, изготовленного с использованием прав интеллектуальной собственности лицензиара, то задействованным рынком будет рынок продукции. Установление лицензия-

рами фиксированного или минимального размера роялти за использование определенных взаимозаменяемых изобретений или ноу-хау позволяет утверждать о задействованном рынке технологий. В то же время, если такое установление размера роялти приведет к значительному повышению цены на продукцию, изготовленную с использованием предоставленных прав интеллектуальной собственности, то представляется возможным говорить о том, что задействованными являются одновременно рынок технологий и рынок продукции.

Учитывая вышеуказанное, в зависимости от вида задействованного рынка, согласованные действия относительно прав интеллектуальной собственности можно разделить на те, что влияют: 1) на рынок продукции или услуг; 2) на рынок технологий или определенных объектов интеллектуальной собственности; 3) на рынок продукции или услуг и рынок технологий или определенных объектов интеллектуальной собственности.

Выводы. Подытоживая вопрос классификации согласованных действий относительно прав интеллектуальной собственности, необходимо оговорить назначение каждой из приведенных нами классификаций: 1) разделение согласованных действий на белые, черные, серые осуществляется для того, чтобы помочь субъектам хозяйствования оценить допустимые пределы координации конкурентного поведения или ограничения друг друга в осуществлении хозяйственной деятельности; 2) классификация согласованных действий, в зависимости от подхода к их оценке, помогает антимонопольному регулятору более взвешенно оценивать согласованные действия со значительным коэффициентом эффективности и оперативно противодействовать наиболее опасным антиконкурентным согласованным действиям; 3) разделение согласованных действий на горизонтальные и вертикальные несет в себе самую большую ценность, поскольку позволяет определить взаимодействие участников в пределах и для согласованных действий; 4) определение задействованного рынка необходимо для оценки целей и последствий согласованных действий.



Список использованной литературы:

1. Попович М.В. Класифікація / М.В. Попович // Українська радянська енциклопедія / головний ред. М.П. Бажан. – 2-е вид. – К. : Головна редакція Української радянської енциклопедії, 1980. – Т. 5. – 1980. – 568 с.
2. Машков А. Проблеми теорії держави і права. Основи : [курс лекцій] / А. Машков. – К. : К.І.С., 2008. – 470 с.
3. Віскузі Кіп В. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика / В. Кіп Віскузі, Джон М. Вернон, Джозеф Е. Гарингтон ; пер. з англ. ; наук. ред. пер. О. Кілієвич. – К. : Основи, 2004. – 1047 с.
4. Шкляр С.В. Обмеження економічної конкуренції як наслідок реалізації прав на об'єкти інтелектуальної власності: основні підходи, що застосовуються Європейським Судом Справедливості / С.В. Шкляр, Н.А. Іваницька // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2013. – № 2 (49). – С. 42–44 с.
5. Про затвердження Типових вимог до узгоджених дій суб'єктів господарювання для загального звільнення від попереднього одержання дозволу органів Антимонопольного комітету України на узгоджені дії суб'єктів господарювання : Розпорядження Антимонопольного комітету України від 12.02.2002 р. // Офіційний вісник України. – 2002. – № 11. – Ст. 543.
6. Валітов С.С. Конкурентне право України : [навчальний посібник] / С.С. Валітов. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 432 с.
7. Мэнкью Н. Экономикс / Н. Мэнкью, М. Тейлор. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2013. – 656 с.
8. Удалов Т.Г. Конкурентне право України : [навчальний посібник] / Т.Г. Удалов. – К. : Школа, 2004. – 496 с.
9. Господарський кодекс України, прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 р. // Голос України. – 2004. – 14 березня.
10. Коломієць І.Ф. Антиконтурентні узгоджені дії: економічна складова доведення / І.Ф. Коломієць, С.Л. Оленюк // Соц.-екон. пробл. сучас. періоду України. – 2008. – Вип. 6. – С. 29–39.
11. Бакалінська О.О. Конкурентне право : [навчальний посібник] / О.О. Бакалінська ; М-во освіти і науки України, Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 388 с.
12. Про затвердження Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку : Розпорядження Антимонопольного комітету України від 05 березня 2002 р. // Офіційний вісник України. – 2002. – № 14. – Ст. 778.
13. Дізнайся більше про правила конкуренції та Антимонопольний Комітет України / АМКУ (в рамках проекту технічної допомоги ЄС «Гармонізація систем конкуренції та державних закупівель України із стандартами ЄС»). – К. : Видавничий дім «АДЕФ-Україна», 2010. – 31 с.
14. Шуміло І.А. Антиконтурентні узгоджені дії / І.А. Шуміло // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 1. – С. 15–18 с.
15. Резнікова В.В. Правове регулювання спільної господарської діяльності в Україні : [навчальний посібник] / В.В. Резнікова. – К. : Центр учбової літератури, 2007 – 280 с.
16. Вінник О.М. Господарське право : [навчальний посібник] / О.М. Вінник. – 2-е вид., змін. та доп. – К. : Всеукраїнська асоціація видавців «Правова єдність», 2009. – 766 с.
17. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) in der Fassung der Bekanntmachung vom 26 August 1998 (BGBl. I S. 2521, 2546). [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.bgb1.de/banzxaver/bgb1/media/F6D DCDB9C6E34BB934067725EFCACA5B/bgb1198s2521_28973.pdf.
18. Herbert Hovenkamp, Mark D. Janis, Mark A. Lemley, Christopher R. Leslie IP and Antitrust: An Analysis of Antitrust Principles Applied to Intellectual Property Law, Second Edition. – New York : Wolters Kluwer Law & Business, 2013. – 2096 p.
19. U.S. Department of Justice & Federal Trade Commission, Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property (Apr. 6, 1995). [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/0558.htm>.
20. Дахно И.И. Интеллектуальная собственность в США. Англо-русский глоссарий по интеллектуальной собственности / И.И. Дахно. – К. : Центр учебной литературы, 2012. – 280 с.
21. Communication from the Commission-Guidelines on the applicability of Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union to horizontal co-operation agreements // Official Journal C11, 14.1.2011, p. 1–72.