

М В С УКРАЇНИ  
УНІВЕРСИТЕТ ВНУТРІШНІХ СПРАВ

На правах рукопису

**ЧОБОТ ОЛЕКСАНДР АНДРІЙОВИЧ**  
**«НОУ-ХАУ»**  
**ТА ДОГОВІР НА ЙОГО ПЕРЕДАЧУ**

Спеціальність 12.00.03. - цивільне право;  
сімейне право;  
цивільний процес;  
міжнародне приватне право

**А В Т О Р Е Ф Е Р А Т**  
дисертації на здобуття наукового ступеня  
кандидата юридичних наук

Харків - 1994



Дисертацією є рукопис.

Дисертація виконана на кафедрі цивільно-правових дисциплін  
Університету внутрішніх справ МВС України

Науковий керівник - доктор юридичних наук, професор, лауреат  
Державної премії України, Заслужений юрист  
України ПУШКІН О.А.

Офіційні опоненти:

1. ПІДОПРИГОРА Опанас Андрійович, академік Академії правових наук України, доктор юридичних наук, професор.
2. ЖУКОВ Віктор Іванович, кандидат юридичних наук, доцент.

Провідна організація - Українська державна юридична академія

Захист відбудеться « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 1995 р.  
о \_\_\_\_\_ год. на засіданні спеціалізованої вченої ради К. 02.24. 01.  
з присудження наукового ступеня кандидата юридичних наук при  
Університеті внутрішніх справ МВС України (м. Харків, пр. 50-річчя  
СРСР, 27).

З дисертацією можна ознайомитися в бібліотеці університету.

Автореферат розісланий « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 1994 р.

Вчений секретар  
спеціалізованої вченої ради  
кандидат юридичних наук

В.Є.Кириченко

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

### 1. Актуальність теми дослідження.

В Україні донедавна «ноу-хау» було майже невідомим. Про нього навіть не згадувалося у національному законодавстві, угоди на передачу «ноу-хау» укладалися дуже рідко тільки з зарубіжними партнерами і, як правило, через уповноважені зовнішньоторговельні організації, накінець, «ноу-хау» практично не приділялася увага в літературі. В останні роки у всіх зазначених випадках ситуація в значній мірі змінилася на протилежу: термін «ноу-хау» все частіше вживається в нормативних актах, окремі проблеми «ноу-хау» зацікавили вітчизняних дослідників, перш за все, правознавців та економістів, а найголовніше - «ноу-хау» поступово стає повноправним і досить поширеним об'єктом внутрішнього та зовнішнього економічного обороту.

Що стосується законодавчого регулювання відносин, пов'язаних з «ноу-хау», а також їх теоретичного аналізу, то головна робота у цих напрямках, безперечно, ще попереду. Разом з тим потреби практики не дозволяють зволікати з її виконанням. Дане дослідження покликане зробити певний внесок у цю важливу справу.

«Ноу-хау» є досить специфічним об'єктом цивільних правовідносин, що, однак, не перешкоджає його поширенню як такого. З іншого боку, до нашого часу залишаються остаточно не вирішеними питання щодо економіко-правової суті, ознак та поняття «ноу-хау». Відповідь на них викликає значну складність, оскільки на сьогодні ні в одній країні світу, включаючи Україну, якогось більш-менш єдиного підходу до визначення «ноу-хау» не існує: ні в законодавстві, ні в договірних відносинах, ні в наукових розробках. Більше того, у вітчизняній літературі ці питання майже зовсім не розглядалися. І якщо ще кілька років тому таке положення

з відомих причин не викликало особливої турботи, то зараз необхідність дослідження зазначених проблем не викликає сумніву. В дисертації зроблена спроба частково ліквідувати цю прогалину.

Не менш важливим є також дослідження та характеристика договору на передачу «ноу-хау». Справа в тому, що, як свідчать деякі статистичні дані, одержані в країнах з розвинутою ринковою економікою, останнім часом питома вага угод на передачу «ноу-хау» в загальному обсязі цивільно-правових угод постійно збільшується. Тривалий та стійкий прояв цього факту дає підстави розглядати його як тенденцію. Цілком можливо, що в недалекому майбутньому її дія певним чином виявиться і в Україні. Аргументів, які б підтверджували вірогідність цього припущення, можна навести досить багато. Головний з них - «ноу-хау» є обов'язковим атрибутом ринкової економіки. Про це свідчить світовий досвід і навряд щоб економіка України, за умови її розвитку в ринковому напрямку, стала винятком з цього правила. Тим часом існує цілий ряд питань теоретичного, законодавчого та практичного характеру, що стосуються договірних відносин по передачі «ноу-хау», у вирішенні яких зроблено тільки перші кроки. Частина з них знайшла відображення в дисертації.

Майже всі проблеми, які складають предмет дослідження, розглядаються не тільки в національному, а і в міжнародному аспекті. В роботі, зокрема, піддані аналізу окремі міжнародні угоди з питань промислової власності, цивільне та інше законодавство різних країн, міжнародна практика договірних відносин по передачі «ноу-хау». Актуальність їх розгляду під таким кутом зору продиктована необхідністю гармонізації законодавства України зі світовою системою законодавства та справляння на неї певного позитивного впливу.

Мета дослідження - аналіз «ноу-хау» як економічної і правової категорії, характеристика договору на передачу «ноу-хау», розробка

пропозицій про створення адекватних сучасним потребам завершених правових інститутів «ноу-хау» в новому Цивільному кодексі України й інших нормативних актах.

Методологічну основу дослідження склали найновіші досягнення вчення про право, закони України, постанови Верховної Ради та Кабінету Міністрів України, інші нормативні акти, що регулюють відносини власності, інтелектуальну та інвестиційну діяльність, зобов'язальні та інші відносини.

У процесі роботи над дисертацією автор керувався різними приватно-науковими методами та прийомами дослідження (порівняльним, конкретно-історичним, системного підходу, комплексно-правового аналізу та ін.), які дозволили вирішити ті чи інші завдання.

Теоретичну базу дослідження склали наукові праці вчених-правознавців, економістів, філософів, спеціалістів у сфері інформаційних відносин України і країн СНД, зокрема, Ч.Н.Азімова, А.П.Білова, М.М.Богуславського, В.Г.Вердникова, Е.Я. Волинець-Руссета, В.І.Воробйової, Е.П.Гаврилова, М.Л.Городиського, В.А.Дозорцева, В.І.Жукова, О.І.Зеніна, О.С.Йоффе, Ю.Я.Карнауха, І.Є.Краська, Н.С.Кузнецової, І.Е.Маміофі, Н.М.Мироненко, В.Л.Мусяйки, Р.Л.Наришкіної, О.А.Підонригори, О.А.Пушкіна, Н.А.Райгородського, В.А.Рябова, В.А.Рясенцева, О.Н.Садикова, Ю.І.Свядосца, М.М.Сібільова, В.М.Федорова, Р.О.Халфіної та багатьох інших.

З числа авторів країн далекого зарубіжжя, роботи яких були використані при написанні дисертації, слід назвати І.Газду, Ц.Каєнову, Г.Ласка, Й.Ласкова, Ф.Магніна, У.Уейда, Г.Штумпфа, У.Емініску.

Емпіричною базою дослідження стали дані про практику укладання та виконання договорів на передачу «ноу-хау» - як беспосе-

редньо узагальнені автором, так і опубліковані в періодичній пресі, спеціальній літературі та інших джерелах.

Наукова новизна дослідження полягає в тому, що в ньому вперше в науці цивільного права України дано комплексний і багатосторонній аналіз «ноу-хау» та договору на його передачу.

Суть авторської концепції дослідження зводиться до визнання «ноу-хау» цілком самостійним об'єктом права інтелектуальної (промислової) власності, необхідності правового регулювання «ноу-хау» нормами цивільного законодавства як у статичному, так і динамічному стані.

Виходячи з цих концептуальних підходів, на захист виносяться слідуючі головні положення:

- про фактори, які сприяли виникненню та популяризації «ноу-хау» в економічному обороті;

- про еволюцію поняття «ноу-хау» і її обумовленість об'єктивними економічними чинниками;

- про стійкі тенденції до звуження та розширення визначення «ноу-хау», які склалися в процесі його розвитку, та їх причини;

- про ознаки «ноу-хау» (секретність і придатність), їх суть і значення;

- про визначення «ноу-хау»;

- про доцільність закріплення визначення «ноу-хау» в новому Цивільному кодексі України;

- про пріоритетне використання цивільно-правових засобів законодавчої охорони «ноу-хау» поряд з адміністративно- і кримінально-правовими;

- про визначення договору на передачу «ноу-хау»;

- про визнання договору на передачу «ноу-хау» з точки зору його юридичної природи як такого, що є цілком самостійним у системі інших цивільно-правових договорів;

- про доцільність і необхідність закріплення в новому Цивільному кодексі України поняття договору на передачу «ноу-хау», а також основних правил щодо його укладення, виконання, розірвання та змісту. Ці правові норми повинні бути об'єднані в одну главу з нормами, які стосуються самого «ноу-хау», і знаходитися в розділі «Право інтелектуальної власності» кодексу;

- про необхідність закріплення в нормах нового Цивільного кодексу України особливої процедури укладення договору на передачу «ноу-хау»;

- про ведучу роль цивільно-правового регулювання відносин по передачі «ноу-хау» як такого, що в найбільшій мірі відповідає їх характеру;

- про доцільність розробки та затвердження на державному рівні приблизного договору на передачу «ноу-хау» та рекомендацій по його укладенню.

Крім вищезазначених, в дисертації сформульовані і деякі інші положення, що стосуються предмета дослідження, реалізація яких дозволить у значній мірі усунути існуючу за нашого часу невизначеність у правовому регулюванні «ноу-хау» і відносин по його передачі.

Практична значимість дослідження має двоякий характер.

По-перше, викладені в дисертації висновки та пропозиції можуть бути використані для проведення подальших досліджень проблем «ноу-хау», які залишилися поза її межами або розглянуті не в повному обсязі, викладання курсу цивільного права в учбових закладах України, підготовки підручників, посібників, текстів лекцій та їм подібних видань з цивільного права.

По-друге, одержані результати дослідження можуть знайти застосування в договірній практиці суб'єктів підприємництва України, в правоприкладній діяльності судових та інших органів.

Крім того, враховуючи значний обсяг законотворчої роботи по врегулюванню відносин інтелектуальної (промислової) власності, яку потрібно буде виконати в Україні найближчим часом, можливо, окремі висновки та пропозиції автора, сформульовані в роботі, стануть підмогою при підготовці нормативних актів у цій сфері.

Апробація результатів дослідження. Дисертація виконана та обговорена на кафедрі цивільно-правових дисциплін Університету внутрішніх справ МВС України.

Основні положення роботи відображені в статтях, тезах наукових повідомлень і учбово-методичних посібниках, підготовлених дисертантом або за його участю. Одержані результати доповідались автором на науковій конференції молодих вчених-юристів «Тенденції та перспективи розвитку радянського права» (м. Казань, 1989 р.), науково-практичній конференції «Правові та спеціальні засоби охорони соціалістичної власності» (м. Харків, 1989 р.), Міжнародному науково-практичному симпозиумі «Правовий прогрес через порівняльне правознавство: проблеми розбудови комерційного законодавства України на тлі досвіду США» (м. Київ, 1993 р.).

Результати дослідження також використовувалися автором при проведенні практичних занять з курсу цивільного права зі слухачами Університету внутрішніх справ МВС України.

Структура дисертації. Дисертація складається із вступу, двох глав, які об'єднують чотири параграфи, закінчення та додатків. До дисертації долучено перелік використаної літератури та нормативних актів.

## ЗМІСТ РОБОТИ

*У вступі* обґрунтовується актуальність обраної теми дисертаційного дослідження, визначаються його мета та завдання, сформульовані головні положення, що відображають наукову новиз-

ну роботи і виносяться на захист, викладене практичне значення одержаних в ході дослідження результатів.

*Глава перша* дисертації, яка має назву «Ноу-хау» як економічна цінність і правова категорія» і складається з двох параграфів, присвячена розгляду причин появи та поширення «ноу-хау» в договірних відносинах, аналізу поняття і ознак «ноу-хау».

*В параграфі першому* цієї глави досліджуються причини виникнення «ноу-хау» як економічної і правові категорії і як об'єкта договірних відносин. Зазначається, зокрема, що «ноу-хау» є породженням конкуренції товаровиробників, існуючої в умовах ринкової економіки. Мова йде про те, що природне бажання майже кожного підприємця одержувати від своєї діяльності стабільний прибуток, може бути реалізоване лише тоді, коли він є лідером на ринку певних товарів, робіт чи послуг, тобто займає на ньому переважаюче становище в порівнянні зі своїми конкурентами. Здобуття такого становища в наш час неминуче пов'язане з повсякденним здійсненням комплексу організаційно-технічних та інших заходів, до яких, у тому числі, належить запровадження у виробництво найновіших досягнень науки і техніки. Розробка останніх потребує, як правило, значних фінансових, матеріальних і трудових ресурсів. Тому прагнення підприємця монополізувати на деякий час використання створених науково-технічних досягнень з метою компенсації зроблених витрат, одержання прибутку, а також збереження переважаючого становища у конкурентній боротьбі є цілком поясненим. Відомо, що ці обставини спричинили появу патентного права, згідно з яким творець технічного рішення має можливість запатентувати створений ним винахід і таким чином набути виключне право на його використання. Використання винаходу іншими особами в цій ситуації можливе лише за умови одержання дозволу (ліцензії) патентоволодільця шляхом укладення ліцензійної угоди. Та з часом бур-

хливий розвиток науки і техніки, ускладнення технічних рішень і технологій призвели до того, що одного дозволу патентоволодільца для використання винаходу стало недостатньо. В багатьох випадках потрібно було одержати від нього також певний комплекс знань та досвіду, набутих під час створення та освоєння винаходу у власному виробництві. Ці знання та досвід стали називатися в міжнародній практиці «ноу-хау».

Таким чином, зазначається в дисертації, обумовлені розвитком науки і техніки об'єктивні труднощі освоєння запозичених по ліцензійних угодах винаходів, подолання яких стало можливим лише за умови залучення знань і досвіду ліцензіара, стали першопричиною виникнення «ноу-хау» як особливої економічної і правової категорії, як об'єкта договірних відносин. На цій стадії «ноу-хау» розглядалося лише як доповнення до винаходу, необхідне для його використання.

Згодом, по мірі розвитку та технологізації виробництва, важливе значення в підвищенні його ефективності, окрім винаходів, стали набувати технічні рішення, які не відповідали умовам патентоспроможності, у зв'язку з чим не могли бути запатентовані. Передача цих рішень, як правило, разом з досвідом, набутих в процесі їх створення, запровадження у виробництво та використання, третім особам стала здійснюватися на підставі спеціальних угод-договорів на передачу «ноу-хау». В результаті «ноу-хау» відокремилося від винаходів і набуло самостійного значення.

Далі в роботі охарактеризовані основні фактори, які сприяли поширенню «ноу-хау» в економічному обороті. Вони розділені на дві групи: внутрішні та міжнародні.

До перших, зокрема, віднесені такі:

- відмова від патентування патентоспроможних технічних рішень з причин конкурентного характеру;

✓ - підвищення значення в сучасних умовах інформації та досвіду економічного, організаційного, фінансового, торговельного, управлінського та іншого характеру, які зараз також нерідко розглядаються і реалізуються як «ноу-хау» поряд з класичним його видом - виробничо-технічним «ноу-хау».

Серед факторів другої групи в роботі названі: посилення міжнародного розподілу праці і як наслідок - розширення міжнародної торгівлі знаннями та досвідом; заборона або обмеження експорту-імпорту деякої продукції у відносинах між окремими країнами; сприятливі умови для організації виробництва певного виду товарів на основі «ноу-хау» (близькість джерел сировини, дешевість робочої сили, наявність широкого ринку збуту і т.п.) та інші.

В другому параграфі першої глави дисертації розглядаються такі основоположні і важливі для розуміння суті «ноу-хау» питання, як поняття «ноу-хау», його ознаки та види.

✓ Що стосується проблеми поняття «ноу-хау», то в роботі зазначається, що її вирішенням протягом декількох десятиліть, починаючи приблизно з початку 60-х років нашого століття, активно займаються не тільки окремі вчені, а й такі авторитетні міжнародні організації, як Всесвітня організація інтелектуальної власності, Міжнародна асоціація по охороні промислової власності, Міжнародна торгова палата та деякі інші. Це свідчить як про підвищений інтерес до проблеми визначення «ноу-хау», так і про її складність. Останнє, в свою чергу, є головною причиною того, що, незважаючи на всі зусилля дослідників та експертів названих організацій, якогось єдиного поняття «ноу-хау» до нашого часу не вироблено, не існує. Саме тому ця проблема і досі зберігає свою актуальність, обумовлену слідуючим:

- по-перше, відсутності загально визнаного на сьогоднішній день поняття «ноу-хау» негативно відбивається на вирішенні питання про можливість та форми правової охорони «ноу-хау» на національному і міжнародному рівнях. Склалася в деякій мірі парадоксальна ситуація: все активніше дискутується питання про доцільність встановлення правової охорони «ноу-хау», а ясності в тому, що ж саме слід розуміти під «ноу-хау», немає;

- по-друге, проблема визначення «ноу-хау» має чисто практичний аспект, оскільки нерідко стає предметом гострих дискусій при укладанні різного роду цивільно-правових угод, виконання яких супроводжується передачею «ноу-хау». Практиці відомо немало випадків, коли недосягнення згод між майбутніми партнерами з цього питання ставило під загрозу можливість укладення основного договору чи зовсім перешкоджало цьому.

Враховуючи наведене, а також деякі інші обставини, що підтверджують актуальність проблеми поняття «ноу-хау», в роботі її дослідження займає досить чільне місце.

Аналіз результатів багатолітньої праці правознавців та інших фахівців по розробці визначення «ноу-хау» дозволив не тільки зробити невтішний висновок про відсутність його загальноприйнятого поняття, про що вже говорилося, але також прослідити еволюцію поняття «ноу-хау», виявити закономірності та тенденції, які склалися у процесі його розвитку. Одержані дані мають, насамперед, пізнавальне значення. Разом з тим вони можуть знайти і практичне застосування, зокрема, в ході законотворчої діяльності по врегулюванню відносин, пов'язаних з «ноу-хау».

Результати цього аналізу знайшли відображення в наступних висновках, сформульованих в роботі.

1. Протягом приблизно п'яти десятиріч, які минули з моменту появи «ноу-хау» як особливої правової та економічної категорії і в

ході яких відбувалося його становлення як об'єкту договірних відносин, поняття «ноу-хау» знаходилося в постійному розвитку, в стані еволюції.

2. Еволюція «ноу-хау» була детермінована факторами економічного характеру: розвитком виробництва, необхідністю його удосконалення на базі найновіших досягнень науки і техніки, підвищенням знань та досвіду в ефективному здійсненні підприємницької діяльності, посиленням конкурентної боротьби на внутрішніх та міжнародних ринках, а також деякими іншими.

3. Існувала певна закономірність між дією чинників появи та популяризації «ноу-хау» в економічному обороті і розвитком поняття «ноу-хау»: першопричина виникнення «ноу-хау» знайшла відображення в перших його визначеннях, де «ноу-хау» розглядалося лише як доповнення до ліцензії на використання винаходу; становлення «ноу-хау» як самостійного об'єкту договірних відносин виявилось у більш пізніх його визначеннях - у відсутності всякого зв'язку з винаходами і т.д.

Далі в дисертації аналізуються так звані нормативні визначення «ноу-хау». При цьому головну увагу зосереджено на понятті «ноу-хау», закріпленому в Законі України «Про інвестиційну діяльність». Зазначається, зокрема, що воно є не зовсім вдалим, оскільки не відповідає сучасному уявленню про форми, види, сферу застосування і призначення «ноу-хау», не враховує характеру договірних відносин по його передачі та має деякі інші вади. Виходячи з викладеного, це поняття визнано таким, що потребує змін.

Аналіз еволюції визначення «ноу-хау» дозволив також зробити висновок про наявність двох стійких і суперечливих тенденцій, які склалися у процесі його розвитку: до поширеного його тлумачення, і, одночасно, до звуження.

Перша з цих тенденцій пов'язана із значним розширенням кола знань та досвіду, що залучаються в економічний обіг і кваліфікуються як «ноу-хау». Це призвело, в свою чергу, до поширеного тлумачення самого поняття «ноу-хау». Якщо спочатку у визначеннях «ноу-хау» мова йшла тільки про інформацію виробничо-технічного характеру, необхідну для використання винаходу, то зараз до «ноу-хау» відносять будь-яку іншу інформацію, незалежно від її виду.

Друга тенденція виявляється в тому, що останнім часом у літературі все частіше висловлюються пропозиції про необхідність установлення певних ознак «ноу-хау», перш за все, для його відмежування від іншої, схожої за змістом чи призначенням, інформації. На сьогодні такий підхід до визначення «ноу-хау» є переважним. Однак щодо характеру цих ознак і їх кількості єдиної думки не існує. В роботі розглядаються лише деякі з них: секретність, новизна, можливість використання, економічна чи комерційна цінність, відсутність патентного захисту, обмеженість доступу, корисність «ноу-хау» та інші.

На підставі детального аналізу питання про ознаки «ноу-хау» в дисертації зроблений висновок про доцільність і навіть необхідність включення в поняття «ноу-хау» таких ознак, як відсутність загальних відомостей про «ноу-хау» та його придатність.

В цілому пропонується наступне визначення «ноу-хау»:

***«НОУ-ХАУ» - ЦЕ ЗНАННЯ ТА ДОСВІД НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО, ТЕХНОЛОГІЧНОГО, ВИРОБНИЧОГО, ОРГАНІЗАЦІЙНОГО, ФІНАНСОВОГО, ТОРГОВЕЛЬНОГО ЧИ ІНШОГО ХАРАКТЕРУ, ЯКІ, ЯК ПРАВИЛО, НЕ Є ЗАГАЛЬНОВІДОМИМИ ТА ПРИДАТНІ В БУДЬ-ЯКІЙ СФЕРІ ДІЯЛЬНОСТІ.***

***«НОУ-ХАУ» НЕ Є ЗАГАЛЬНОВІДОМИМ, ЯКЩО ЗМІСТ «НОУ-ХАУ» НЕ РОЗКРИТИЙ ДЛЯ НЕВИЗНАЧЕНОГО КОЛА ОСІБ НАСТІЛКИ, ЩО ІСНУЄ МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО САМОСТІЙНОГО***

**ВИКОРИСТАННЯ. ПІД НЕВИЗНАЧЕНИМ КОЛОМ ОСІБ РОЗУМІЮТЬСЯ БУДЬ-ЯКІ ОСОБИ, ЯКИМ ЗМІСТ «НОУ-ХАУ» СТАВ ВІДОМИМ НЕ У ЗВ'ЯЗКУ З ЇХ СЛУЖБОВИМ СТАНОВИЩЕМ.**

**«НОУ-ХАУ» Є ПРИДАТНИМ, ЯКЩО ЗНАННЯ ТА ДОСВІД, ЩО СКЛАДАЮТЬ ЙОГО ЗМІСТ МОЖУТЬ ПОСЛУЖИТИ ОСНОВОЮ ДЛЯ ВИГОТОВЛЕННЯ ПРОДУКЦІЇ, ВИКОНАННЯ РОБІТ ЧИ НАДАННЯ ПОСЛУГ».**

Друга глава дисертації під назвою «Договір на передачу «ноу-хау» та особливості його укладення» так само як і перша, складається з двох параграфів. У ній дається загальна теоретична характеристика договору на передачу «ноу-хау» та аналізується процедура укладення договору з акцентом на її специфіку.

В першому параграфі цієї глави розглядаються питання про значення, поняття і юридичну природу договору на передачу «ноу-хау».

Щодо значення договору на передачу «ноу-хау», в роботі зазначається, що він є єдиною правовою формою, що регламентує відносини сторін по передачі такого специфічного об'єкту майнових відносин, як «ноу-хау». У зв'язку з цим його значення зростає пропорційно підвищенню значення самого «ноу-хау» та його поширенню в економічному обороті.

Значення договору на передачу «ноу-хау» для його сторін обумовлене тими цілями та завданнями, котрі переслідують чи намагаються вирішити контрагенти.

Для сторони, яка передає «ноу-хау» іншій стороні, значення договору може полягати: в бажанні компенсувати витрати на створення «ноу-хау», а також одержати прибуток; в необхідності мати союзника в конкуренції з іншими виробниками; в можливості вирішити певні проблеми, пов'язані з організацією збутової мережі окремих товарів, системи їх сервісного обслуговування, здійснення

рекламної діяльності; в прагненні одержати деякі повноваження по управлінню діяльністю набувача «ноу-хау» шляхом обміну «ноу-хау» на його акції.

Значення договору для набувача «ноу-хау» може полягати в необхідності підвищення конкурентоздатності продукції шляхом покращення її споживчих якостей, зниження ціни і т.п.; в можливості здійснити технологічне переобладнання виробництва; в бажанні уникнути ризику при виконанні власними силами чи за допомогою сторонніх організацій науково-дослідних робіт, і таке інше.

Розгляд наступного питання - поняття договору на передачу «ноу-хау» розпочинається з викладення вимог, яким воно повинно відповідати. На думку автора, таке поняття має бути конкретним, відображати суть договору, відповідати моделі легальних визначень інших цивільно-правових договорів та надавати можливість відмежувати договір на передачу «ноу-хау» від інших, йому подібних. Для того, щоб поняття договору на передачу «ноу-хау» відповідало цим вимогам, далі з'ясовуються три інших питання, без вирішення яких сформулювати його неможливо. Це питання про найменування сторін договору, їх основні обов'язки та назву договору.

Відносно першого з них в дисертації зазначається, що до нашого часу в літературі він не одержав однозначної відповіді. Як правило, сторони договору на передачу «ноу-хау» іменуються ліцензіаром та ліцензіатом, що є наслідком його ототожнення з ліцензійним договором, або продавцем та покупцем, по аналогії з назвою сторін договору купівлі-продажу. Автор висловлює незгоду з таким вирішенням цього питання. Оскільки договір на передачу «ноу-хау» займає в системі цивільно-правових договорів самостійне місце (про що мова йде далі), то бажано, щоб його сторони мали своє власне найменування, а не запозичене з інших угод. Враховуючи це,

пропонується одну сторону - володаря «ноу-хау» - именувати цедентом, а другу - набувачем. ✓

Аналізуючи основні обов'язки сторін договору на передачу «ноу-хау», які повинні знайти відображення в його визначенні, автор дійшов висновку, що цедент зобов'язаний перш за все надати набувачеві право на використання «ноу-хау», а також передати йому необхідні для цього знання та досвід - тобто само «ноу-хау». Головні обов'язки набувача «ноу-хау» полягають з обов'язковому використанні «ноу-хау» та, якщо інше не передбачено умовами договору, у виплаті цеденту грошової винагороди.

По останньому, третьому питанню, яке стосується поняття договору на передачу «ноу-хау», в дисертації зазначається, що його назва не зовсім правильно відображає характер стосунків партнерів. Вказуючи й на деякі інші неточності, властиві сучасній назві договору на передачу «ноу-хау», дисертант разом з тим зазначає, що вона міцно ввійшла в договірну практику, є загальноприйнятою (за деякими винятками) в літературі, вживається в законодавстві, тому недоцільно вносити до неї якісь зміни.

Враховуючи викладене в роботі, пропонується таке визначення договору на передачу «ноу-хау»:

✓ **«По договору на передачу «ноу-хау» цедент зобов'язується надати набувачеві право на використання «ноу-хау» та передати йому необхідні для цього знання та досвід, а набувач зобов'язується використовувати «ноу-хау» та слатити цеденту грошову винагороду, якщо відносно останнього інше не буде передбачене умовами договору».**

✓ Далі в дисертації договір на передачу «ноу-хау» характеризується з точки зору його кваліфікації як платного чи безплатного, реального чи консенсуального, одно- чи двостороннього.

Виходячи з критеріїв поділу цивільно-правових договорів на платні та безплатні, розроблених наукою цивільного права, договір на передачу «ноу-хау» визнається платним, з застереженням, що в окремих випадках він може носити і безплатний характер.

Поділ цивільно-правових договорів на одно- і двосторонні здійснюється в залежності від структури зобов'язань, що виникають на їх підставі. З цієї точки зору договір на передачу «ноу-хау» є двостороннім, оскільки кожна його сторона має як права, так і обов'язки по відношенню до іншої.

✓ Накінець, договір на передачу «ноу-хау» визнається консенсуальним бо вважається укладеним з моменту досягнення сторонами угоди відносно всіх істотних умов договору. З іншого боку, для визнання його юридичним фактом не вимагається передачі «ноу-хау» і сплати винагороди, так само, як і вчинення будь-яких інших дій, передбачених умовами договору.

На відміну від викладених питань, що є лише частиною теоретичної характеристики договору на передачу «ноу-хау», визначення його юридичної природи викликає значні труднощі. Вони обумовлені практично повною відсутністю законодавчо закріплених правил щодо його укладення, виконання та розірвання, специфікою і різноманітністю змісту, а також деякими іншими обставинами. Саме тому питання про юридичну природу договору на передачу «ноу-хау» залишається дискусійним і остаточно не вирішеним.

Визначення юридичної природи того чи іншого цивільно-правового договору, відзначається в роботі, має не тільки науково-пізнавальне значення. Одержані при цьому результати відіграють істотну роль також у правотворчій і правоприкладній діяльності.

Тому питанню про юридичну природу договору на передачу «ноу-хау» в роботі приділяється значна увага.

Його розгляд розпочинається з порівняльного аналізу договору на передачу «ноу-хау» з іншими цивільно-правовими угодами, найбільш близькими йому по змісту. До останніх, зокрема, віднесені ліцензійні угоди, договори купівлі-продажу, майнового найму або оренди, підряду та сумісної діяльності. В результаті такого аналізу автор дійшов наступних висновків.

1. Договір на передачу «ноу-хау» має досить багато спільного з ліцензійними угодами. У зв'язку з цим в літературі окремими вченими висловлена думка про їх тотожність з точки зору юридичної природи (М.Л.Городиський, В.В.Драгунов та ін.). Автор заперечує проти цього, відмічаючи, що названим угодам притаманні не тільки певні спільні риси, але також і суттєві відмінності. Причому цих, останніх, значно більше, ніж перших (загальних рис), та вони мають більш принципове значення для вирішення питання про юридичну природу договору на передачу «ноу-хау». Відмінності, про які йдеться, стосуються як порядку укладення, виконання та розірвання зазначених договорів, так і їх змісту. Тому в роботі висловлюється згода з тими авторами, які вважають, що ліцензійні угоди та договори на передачу «ноу-хау» мають різну юридичну природу (Г.Штумпф, А.А.Пушкин, Ч.Н.Азімов та ін.).

2. Договір на передачу «ноу-хау» має окремі спільні риси також з іншими вищезгаданими цивільно-правовими угодами, що, однак, не дає підстав для висновку про їх однакову юридичну природу. Головна перешкода для цього - особливості майнових відносин, які регулюються умовами цих угод, специфіка об'єктів та обумовлені ними відмінності їх змісту.

Виходячи з викладеного, остаточний висновок щодо юридичної природи договору на передачу «ноу-хау» сформульований таким чином: цей договір є цілком самостійним у системі інших цивільно-правових угод і посідає в ній відповідне (самостійне) місце з усіма наслідками, які з цього випливають.

*У другому параграфі* глави другої дисертації піддані дослідженню головні особливості та обумовлені ними складності укладення договору на передачу «ноу-хау».

Перша з таких особливостей пов'язана з тим, що національні законодавства абсолютної більшості країн ствіту не передбачають будь-яких правил щодо укладення та змісту договору на передачу «ноу-хау», крім, природно, тих, які мають загальне значення. Аналогічна ситуація існує сьогодні і в Україні. Тому, сторони договору повинні з максимальною увагою ставитися до формулювання його умов, щоб запобігти двозначному їх тлумаченню та виключити можливі непорозуміння на стадії виконання зобов'язань.

Друга особливість укладення договору на передачу «ноу-хау» полягає в неможливості використання при цьому класичної схеми установалення договірних відносин - «оферта-акцепт». Справа в тому, що згідно з нормами цивільного законодавства України (ст.ст. 155-158 Цивільного кодексу) та інших держав, пропозиція укласти договір повинна містити вказівки на всі істотні умови майбутнього договору. Особи, зацікавлені в укладенні договору на передачу «ноу-хау», не мають змоги виконати цю вимогу закону, перш за все, стосовного його предмету. Набувач, тому що йому звичайно невідомий зміст «ноу-хау», а цедент - остерігаючись відмови набувача від укладення договору після ознайомлення з «ноу-хау», його розголошення чи використання без дозволу. Вихід з цього положення потенційні партнери знаходять в укладенні попередньої угоди, яка передбачає, насамперед, умови конфіденційного ознайомлення набувача з «ноу-хау» і тільки з метою вирішення питання про можливість його придбання. Далі в роботі мова йде про зміст зазначених попередніх угод, а також, враховуючи, що законодавством України вони не регулюються, вноситься пропозиція про

необхідність розробки та закріплення у новому Цивільному кодексі України відповідних правил щодо порядку їх укладення та змісту.

До особливостей процедури укладення договору на передачу «ноу-хау» віднесено також обов'язковість додержання спеціального дозвільного порядку установаження зобов'язальних відносин з іноземними партнерами, існуючого в багатьох країнах світу. (Японії, США, Франції та ін.). На відміну від цього діюче законодавство України не передбачає подібного порядку, що призводить до безконтрольного з боку держави «вивозу» передових технологій за кордон, які є важливою складовою частиною інтелектуального потенціалу нашої країни. Враховуючи цю обставину в роботі зроблено висновок про доцільність встановлення в Україні дозвільного порядку передачі «ноу-хау» особам з інших держав.

Завершується дисертація заключною частиною в якій підкреслюється необхідність удосконалення вітчизняного законодавства, регулюючого відносини інтелектуальної (промислової) власності, у тому числі пов'язані з передачею «ноу-хау». Зазначається, що Україна у порівнянні з іншими державами має для цього унікальну можливість, обумовлену підготовкою нового Цивільного кодексу.

Як додаток до дисертації долучено проект глави Цивільного кодексу України під назвою «Право на «ноу-хау» та текст Приблизного договору на передачу «ноу-хау» з коротким коментарем.

## ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ДИСЕРТАЦІЇ ВИКЛАДЕНІ У ТАКИХ РОБОТАХ

1. Новое законодательство в договорах в области научно-технического прогресса //Материалы Всесоюзной научной конференции «Экономико-правовые проблемы перестройки хозяйственного механизма» - М.: Институт государства и права АН СССР, 1989. - С. 132-133. В соавторстве. На русском языке. —

2. Распространение научно-технических достижений в новых условиях хозяйствования: проблемы правового регулирования // Материалы научной конференции молодых ученых-юристов «Тенденции и перспективы развития советского законодательства». - Казань: Казанский гос. ун-т, 1989. - С.81-83. На русском языке.

3. Юридическая природа договоров в области научно-технической информации // Вопросы укрепления социалистической законности и правопорядка, усиления охраны прав и законных интересов граждан в условиях перестройки социалистического общества: Сб. науч. тр. /Отв. ред. Н.И.Панов. - К.: УМК ВО, 1989. - С.43-47. На русском языке.

4. Способы охраны компьютерной информации // Материалы научно-практической конференции «Правовые и специальные средства охраны социалистической собственности». - Харьков: ХВК МВД СССР, 1989. - С.43-45. В соавторстве. На русском языке.

5. Имущественная ответственность кооперативных организаций по договорам на создание (передачу) научно-технической продукции // Материалы научно-практического семинара «Проблемы права кооперативной собственности и юридической ответственности участников кооперативного движения в правоприменительной и правотворческой деятельности». - Харьков: 1990. - С.54-56. На русском языке.

6. Проект Конституции Украины и интеллектуальная собственность // Конституція України: якою їй бути? Матеріали науково-практичної конференції. - Харків: ХІВС, 1992. - С.120-122. На русском языке.

7. Что есть «ноу-хау»? // Бизнес-информ. - 1993. - № 24. - С.11-12. На русском языке.

8. Особенности заключения договоров на передачу «ноу-хау» // Бизнес-информ. - 1993. - № 38. - С.9-10; № 39. - С.11-12. На русском языке.

9. Примерный договор на передачу «ноу-хау» //Бизнес-информ. -1994. - № 8. - С.11-13.; № 9. - С.9-10; № 10. - С.10-11. На русском языке.

10. Деякі проблеми правового регулювання недобросовісної конкуренції //Матеріали науково-практичної конференції «Проблеми охорони громадського порядку і вдосконалення законодавства». -Харків: ХІВС, 1994. - С.192-194.

ЧОБОТ А.А. «Ноу-хау» и договор на его передачу. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук по специальности 12.00.03 - гражданское право, семейное право, гражданский процесс, международное частное право. Университет внутренних дел МВД Украины, Харьков, 1994 г.

Защищаются теоретические положения, касающиеся «ноу-хау» и договора на его передачу. Исследованы основные факторы возникновения «ноу-хау» как особой экономико-правовой категории и причины популяризации «ноу-хау» в экономическом обороте. Рассмотрен процесс развития понятия «ноу-хау». Установлены и проанализированы признаки «ноу-хау». Сформулировано понятие «ноу-хау». Определена юридическая природа договора на передачу «ноу-хау». Раскрыты особенности заключения договора на передачу «ноу-хау». Сформулированы рекомендации по совершенствованию гражданского законодательства Украины.

A.A. CHOBOT. «Know-how» and an agreement to its transference. A thesis of applicants for post-graduate studentship of Law Sciences on the speciality 12.00.03. - Civil Law, Family Law, Civil Procedure, Private International Law. Ministry of Internal Affairs of Ukraine, University of Internal Affairs. Kharkov, 1994.

Theoretical statements concerning «know-how» and the agreement to its transference will be defended. The main facts of «know-how» development as a specific law-economic category and the reasons for its popularizing in the economic revolution were researched. The process of «know-how» meaning development was examined, its features were determined and analyzed. «Know-how» meaning was formulated. The law nature agreement was determined. The features of «know-how» transference were discovered. The instructions for improving Civil Law of Ukraine were formulated.

Ключові слова: поняття «ноу-хау», ознаки «ноу-хау», договір на передачу «ноу-хау», укладення договору на передачу «ноу-хау».

Відповідальний за випуск доцент Р. Б. Шишка.

---

Підписано до друку 26.12.94. Папір газетний 60X90/16.

Друк офсетний. Ум. друк. арк. 1,25. Обл.-вид. арк. 1,0.

Тираж 100 прим. Замовлення № 74/2.

Дільниця оперативного друку  
Університету внутрішніх справ  
310080, Харків, пр. 50-річчя СРСР, 27.

456531





AB 31.706