



ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДЕННЯ ДОГОВОРУ ПРО ПЕРЕДАЧУ НОУ-ХАУ

Алла Дідук,
завідувач сектору патентного права відділу промислової власності НДІ інтелектуальної власності НАПрН України, кандидат юридичних наук, доцент

Стаття присвячена проблемним питанням укладення договору про передачу ноу-хау. При цьому, правова природа договору про передачу ноу-хау залишається належним чином не визначеною та недостатньо дослідженою. Договір про передачу ноу-хау, як і власне ноу-хау, з'явилися порівняно недавно. Можливо, тому майже повністю відсутні правові приписи щодо порядку укладення, використання та розірвання такого договору, його різновидів, специфіки змісту та деяких інших умов.

Ключові слова: ноу-хау, договір про передачу ноу-хау, ліцензія, ліцензійний договір, ліцензіар, ліцензіат, цесія, цедент, цесіонарій

Постановка проблеми. Договір про передачу ноу-хау, як і власне ноу-хау, з'явилися порівняно недавно. Можливо, тому майже повністю відсутні правові приписи щодо порядку укладення, використання та розірвання такого договору, його різновидів, специфіки змісту та деяких інших умов. У доктрині цивільного права зазначається, що найбільшу схожість договір про передачу ноу-хау має з ліцензійним договором, під яким, переважно розуміють угоду щодо використання винаходів, корисних моделей, промислових зразків та інших об'єктів права інтелектуальної власності, крім ноу-хау. Тож саме з ліцензійним договором у подальшому й буде порівнюватися договір про передачу ноу-хау. Хоча відмінностей цей договір має більше, ніж спільного з ліцензійним договором.

Загалом, укладення договору про передачу ноу-хау має певну специфіку, пов'язану з небезпекою розкриття змісту конфіденційної інформації у формі ноу-хау вже на стадії переддоговірних контактів сторін. Тож укладенню дого-

вору про передачу ноу-хау, зазвичай, передують угоди, в якій серед інших обумовлюються умови забезпечення конфіденційності ноу-хау. Така передбачливість майбутніх партнерів повністю виправдана, бо ноу-хау існує лише доти, доки зберігається його конфіденційність. У випадку його розкриття ноу-хау втрачає всяку цінність, а необхідність укладення договору, зазвичай, відпадає. У цьому не зацікавлений, насамперед володілець ноу-хау, бо позбавляється можливості використовувати перевагу перед конкурентами та отримувати певні вигоди. Але в результаті передчасного розголошення ноу-хау можуть постраждати й майнові інтереси потенційного набувача ноу-хау. Тож у більшості випадків сторони майбутнього договору зацікавлені в забезпеченні конфіденційності саме змісту ноу-хау.

На відміну від викладеного порядку, процедура укладення ліцензійного договору набагато простіша. Проблема збереження в таємниці винаходу чи іншого об'єкта, право на використання



якого надається за ліцензійним договором, тут не виникає. Так само, як і не виникає необхідності укладати попередню угоду. І те, й те пов'язано з тим, що, по-перше, патентоволоділець, який є водночас володільцем виключного права (легальна монополія) на винахід (на відміну від володільця ноу-хау, у якого виникає лише фактична монополія), може сам вирішувати питання, дозволяти чи забороняти третім особам використовувати запатентований ним винахід. Ноу-хау, як відомо, може бути використано будь-якими особами, незалежно від бажання першочергового володільця, якщо воно отримане в результаті самостійних досліджень або іншим законним способом.

Порівняльний аналіз змісту ліцензійного договору та договору про передачу ноу-хау також підкреслює їх численні відмінності, буквально за кожною істотною умовою. Взяти хоча б основні обов'язки сторін. У ліцензійному договорі їх кількість незначна, особливо це стосується обов'язків ліцензіара. Становище ліцензіара, на відміну від становища сторони договору про передачу ноу-хау, має більш пасивний характер. Зміст ліцензійного договору на винахід може обмежуватися тільки наданням дозволу (ліцензії) на використання цього технічного рішення, тоді як у договорі про передачу ноу-хау предметом договору є дія щодо передання конфіденційної інформації. Інакше кажучи, у першому випадку передбачається негативний обов'язок — не робити нічого (юридично не перешкоджати застосуванню винаходу), а в другому — позитивний обов'язок зробити щось (передати ноу-хау). На це вказували в юридичній літературі [1, 127].

Відмінності між договором про передачу ноу-хау та ліцензійним договором також вбачаються при порівнянні інших їхніх умов, зокрема, строку договору, випадків, розмірів і характеру майнової відповідальності сторін, підстав та наслідків розірвання договору та ін. [2, 131].

Загалом результати порівняльного аналізу ліцензійного договору та договору про передачу ноу-хау дають підстави до висновку про наявність істотних відмінностей між ними та зрештою про їхню різну правову природу. Тож доречно згадати твердження Г. Штумпфа про те, що характеристика договору про передачу ноу-хау, як ліцензійного договору спричиняє радше плутанину понять, ніж прояснення правової природи таких договорів [3, 43].

Необхідно мати на увазі, що хоча за договором про передачу ноу-хау набувачу й передаються (зазвичай) певні оречевлені об'єкти (технічна документація, зразки виробів, приладів, речовин та ін.), головне все ж полягає не в цьому, а в конфіденційній інформації, що в них міститься. Саме вона найбільше і цікавить набувача.

Підсумовуючи викладене, можна дійти попереднього висновку, що договір про передачу ноу-хау, попри деяку схожість із ліцензійним договором та з деякими іншими цивільно-правовими договорами (наприклад, деякою мірою — договорами купівлі-продажу, підряду, майнового найму, оренди, про спільну діяльність та ін.) має посісти окреме місце в системі цивільних договорів. Оскільки таких спільних рис зовсім недостатньо для його кваліфікації з позиції юридичної природи як жодного із них, ні як їх різновиду. Відповідно, договір про передачу ноу-хау є повністю самостійним договором у системі інших цивільно-правових договорів, відмінним від них, потребує самостійного закріплення та «свого» механізму правового регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В аспекті розгляду вказаної проблеми щодо правової природи договору про передачу ноу-хау й особливостей укладення даного цього, а також загальних положень конфіденційної інформації, комерційної таємниці, ноу-хау досліджувалися в науці цивільного права, зокрема, в працях Т. Бегової, В. Дозорцева, В. Жукова, М. Епштейна,



В. Єременко, О. Кохановської, В. Крижної, О. Кулініч, Н. Майданик, Ю. Носіка, С. Погуляева, Є. Петрова, С. Семилетова, О. Сергеева, В. Смирнова, О. Чобота, Г. Штумпфа та ін. Однак характерною рисою таких досліджень є те, що більшість науковців все ж сприймають цей договір через призму ліцензійного договору, зокрема як договір безпатентної ліцензії, хоча насправді це не так. Договір про передачу ноу-хау суттєво відрізняється від таких договорів, оскільки має специфічні, тільки йому притаманні ознаки, завдяки такому нетиповому об'єкту, як ноу-хау, що передається за цим договором.

Метою цієї статті є з'ясування особливостей укладення договору про передачу ноу-хау та розкриття його специфіки.

Виклад основного матеріалу. Про відмінність договору про передачу ноу-хау від ліцензійного договору й інших цивільно-правових договорів також свідчать умови його укладання. Особливості та складності, що виникають при укладенні договору про передачу ноу-хау, пов'язані принаймні, трьома основними обставинами:

- фактично пона відсутність законодавчих положень в законодавстві України, інших країн і на міжнародному (регіональному) рівні;
- практична неможливість застосування класичної схеми встановлення договірних зв'язків «оферта–акцепт»;
- специфіка предмета зобов'язальних відносин цього виду.

У процесі укладення будь-якого договору, зазвичай, розрізняють дві послідовні стадії: пропозиція укласти договір (оферта) та прийняття зробленої пропозиції (акцепт). Відповідно, особа, що зробила пропозицію, називається оферентом, а особа, яка прийняла пропозицію, — акцептантом. Цей порядок укладання договорів, закріплений ст. 641, 642 ЦК України, є загальновищезначим у законодавстві зарубіжних країн і міжнародній практиці. Та за-

стосувати його щодо укладення договору про передачу ноу-хау практично неможливо, оскільки він не показує особливостей взаємин сторін, які виникають при цьому.

Проблема в тому, що пропозиція укласти договір, яка виходить від будь-якої особи, визнається офертою тільки у випадку, якщо вона містить вказівки на всі істотні умови договору й адресується конкретній, чітко визначеній особі.

З огляду на складність предмета договору та специфіку відносин з передання ноу-хау, складно уявити ситуацію, коли б зроблена пропозиція укласти такий договір відповідала цим умовам і, зокрема, першій з них. Адже в оферті повинно бути викладено насамперед зміст ноу-хау (його суть, призначення і тощо), інакше акцептант не може розглянути по суті пропозицію, що надійшла та відповідним чином відреагувати на неї. Характеристика ноу-хау належить до істотних умов такого договору, тому відсутність в оферті інформації про це робить її юридично нікчемною. Суворо кажучи, така пропозиція взагалі не може вважатися офертою в правовому сенсі цього поняття. Утім розкриття ноу-хау веде до розголошення його змісту, а відповідно до втрати конфіденційності. Можна сказати, що в цьому й полягає одна з найбільш важливих і специфічних ознак ноу-хау. В результаті розголошення змісту ноу-хау воно втрачає свою комерційну цінність, що в подальшому призведе до відсутності власне необхідності укладення договору.

Крім того, оскільки в пропозиції повинні бути викладені всі істотні умови договору, оферент зобов'язаний вказати умови використання ноу-хау, зокрема, тільки виробництво чи також продаж виготовленої на його основі продукції; визначити територію дії договору — за аналогією з правомочностями ліцензіата, якому надана проста, виключна або змішана ліцензія на використання винаходу; ціну договору та порядок здійснення взаєморозрахунків сторін; зобов'язання контрагентів щодо забезпечен-



ня конфіденційності використання ноу-хау; умови обміну сторонами технічними вдосконаленнями та багато інших.

Здається, що підготувати пропозицію, що виходила б від цедента або набувача ноу-хау, практично неможливо.

Очевидно, що укладення договору про передачу ноу-хау — досить складна та тривала процедура, котра не вписується в класичну схему «оферта–акцепт». Тільки безпосереднє спілкування представників партнерів, під час якого визначається комерційна цінність ноу-хау, можливості його використання набувачем, узгодження інших питань, які становлять взаємний інтерес, може дати позитивний результат у формі укладення договору.

Міркування ж про можливість укладення договору про передачу ноу-хау шляхом публічної оферти нагтовхуються на те, що пропозиція про укладення не відповідає іншій із названих умов дійсності оферти. Бо суть публічної оферти полягає в тому, що вона адресується не конкретній особі, а невизначеному колу осіб.

У доктрині цивільного права однастайності цього питання нема. Так, О. Іоффе вважав, що на таку пропозицію може надійти безліч акцептів, кожен з яких робив би договір укладеним (хоча автор подібної пропозиції міг мати на увазі висновок лише одного договору, тому його не можна вважати офертою) [4, 304]. На думку І. Новицького, пропозицію укласти договір (оферту), звернену до невизначеного кола осіб, слід визнати допустимою [5, 151]. Такої ж думки дотримується А. Кабалкін, стверджуючи, що в разі, коли є пропозиція укласти договір з безліччю осіб, можна вважати, що суб'єкт права, від якого вона виходила, діяв на основі припущення укласти в подальшому й відповідну кількість договорів [6, 85]. Р. Халфіна спочатку заперечувала можливість укладення таких договорів шляхом публічної оферти, вважаючи, що спрямованість певній особі — обов'язкова ознака оферти. Пропозиція, зроблена

невизначеному осіб, не може розглядатись як оферта, бо при цьому не визначено один із суттєвих елементів договору — його сторону [7, 207], але згодом змінила свою думку та дійшла висновку про допустимість публічної оферти. Компромісну позицію в цій дискусії обрав С. Ландкоф, який зазначав, що оферта, зроблена невизначеному колу чи великій кількості осіб, не може зобов'язувати оферента укласти договір з тим, хто заявив про акцепт. Тільки в деяких випадках, передбачених законом, оферта, зроблена невизначеним особам, може створити для оферента обов'язковою укласти договір з кожним акцептантом [8, 178–180].

Щоб не заглиблюватися в деталі та суть дискусії з проблем публічної оферти, вважатимемо, що її суть зрозуміла виходячи із зазначених висловлювань різних науковців. Більш переконливими видаються аргументи тих, хто заперечує наявність оферти в пропозиціях, зроблених публічно.

У законодавстві України немає однозначної відповіді на питання про можливість публічної оферти щодо досліджуваних договорів. Однак у світовій практиці є інші приклади. Широке визнання публічна оферта отримала, зокрема, у французькому та швейцарському праві. У цих країнах виставлення в магазинах товарів для продажу із зазначенням ціни розглядається як публічна оферта. За законодавством ФРН і відповідно до норм англо-американського права аналогічні дії, навпаки, розглядаються лише як запрошення почати переговори чи виклик на оферту [9, 26].

Викладене дає підстави дійти висновку про неприйнятність схеми «оферта–акцепт» при укладенні договору про передачу ноу-хау. Не випадково у більшості випадків використовується інший спосіб встановлення договірних зв'язків — шляхом укладення попереднього договору. Необхідність і навіть неминучість укладення попереднього договору про передачу ноу-хау під-



тверджується й світовою практикою, про що неодноразово зазначалося в літературі [10, 36–37].

У попередньому договорі закріплюються різні права й обов'язки сторін, зумовлені конкретною ситуацією та насамперед змістом основного договору, але найголовніше — породжена ними обставина, що полягає у здійсненні сторонами дій, котрі будуть викладені у змісті при «укладанні нового договору» [11, 369].

Як уже зазначалося, зазвичай (але не обов'язково), ноу-хау охоплює сукупність елементів, з яких хоча б один має секретний характер. Це підвищує комерційну цінність ноу-хау, дає певні переваги його володільцю перед своїми конкурентами. Та ця перевага не довговічна. Її тривалість залежить насамперед від того, як довго ноу-хау буде зберігатися в секреті. І, навпаки, розкриття змісту ноу-хау, внаслідок чого воно стає загальнодоступним, позбавляє його володільця переваг у конкурентній боротьбі. Тож у забезпеченні таємності ноу-хау зацікавлені обидві сторони — і цедент, і набувач.

Проблема забезпечення секретності ноу-хау виникає вже на стадії попередніх переговорів майбутніх партнерів. Набувач не має можливості прийняти рішення про укладення договору про передачу ноу-хау до того, як він зможе хоча б у загальних рисах ознайомитися зі змістом ноу-хау, яке він бажає придбати. Необхідно, щоб ще до укладення договору цедент надав у його розпорядження якийсь обсяг відомостей, що дозволяє вирішити питання про доцільність придбання ноу-хау. А як це зробити, якщо, цедент, навіть за умови суворого виконання рекомендацій щодо вибору партнера, не може бути до кінця впевненим у його добросовісності, в тому, що він не спробує використовувати отриману інформацію в своїх цілях і не відмовиться від укладення договору.

Словом, уже на стадії попередніх переговорів кожна зі сторін несе певний ризик, детермінований насампе-

ред невизначеністю предмета переговорів й іншими, вищезазначеними обставинами.

Саме для цього, щоб уникнути можливих непорозуміннь у цій ситуації, знизити до мінімуму ризик несумлінного чи недбалого поводження свого партнера, сторони і укладають попередній договір, щоб не бути обманутими [12] й це можна вважати головною метою укладання попереднього договору.

Яким має бути зміст такого договору? Цедент (володільць ноу-хау) зазвичай приймає на себе виконання таких зобов'язань:

- 1) протягом терміну дії договору не вести переговори про передачу ноу-хау з іншими потенційними набувачами.

Цей обов'язок цедента може бути обмежено певною територією, тобто вказівкою в угоді на те, що цедент зобов'язується не вести переговори з третіми особами з приводу передання ноу-хау для використання на території інших держав або за винятком території деяких країн. Отож уже на цьому етапі майбутні контрагенти за договором про передачу ноу-хау закладають базу для врегулювання питань, пов'язаних із територіальними обмеженнями використання ноу-хау;

- 2) надати в розпорядження набувача необхідну інформацію про зміст ноу-хау, достатню для прийняття рішення про доцільність укладання такого договору.

У літературі неодноразово підкреслювалося, що до формулювання цього останнього пункту попереднього договору необхідно підходити з особливою обережністю, щоб його виконання не призвело до повного розкриття ноу-хау. Технічна документація не має вичерпувати весь предмет за ліцензією, вона повинна бути знівельована. Вона не повинна містити інформацію, щодо якої фахівець середнього чи вищого рівня зміг би реалізувати предмет ліцензії (на етапі опціонної угоди), щоб покупець не міг взяти її та використовувати в особи-



стих корисливих цілях, не укладаючи в подальшому угоди з продавцем і не несучи за це ніякої відповідальності [13].

Замість передачі технічної документації, що повністю або частково розкриває зміст ноу-хау, в цій частині попередньої угоди сторони можуть передбачити умови та порядок ознайомлення з результатами використання ноу-хау, отриманими цедентом. Такий варіант є кращим порівняно з переданням технічної документації, тому що обмежує розкриття змісту ноу-хау в інтересах цедента. Однак цей метод не завжди влаштовує набувача, бо в такому разі він не буде знати змісту ноу-хау й тому не може перевірити обґрунтованість ціни, котру просить цедент.

Зрештою, питання про те, які саме відомості повинні бути надані набувачеві, їхній обсяг і спосіб передання вирішується сторонами суто індивідуально в кожному конкретному випадку. Утім підходити до цієї умови попередньої угоди завжди потрібно дуже обережно: обсяг відомостей повинен бути мінімальним. У договорі ж потрібно передбачати обов'язки: укласти договір про передачу ноу-хау з набувачем у майбутньому; в разі відмови від укладення договору відшкодувати покупцеві завдані в результаті відмови збитки тощо.

Основні обов'язки набувача ноу-хау, відповідно до умов попереднього договору, зводяться до такого:

- не розголошувати, не повідомляти третім особам і не використовувати (для інших цілей, крім передбачених договором) отриману інформацію протягом терміну дії договору, а в разі неукладення договору з яких-небудь причин — протягом узгодженого сторонами терміну після його припинення;
- при неукладенні договору про передачу ноу-хау повернути цеденту всі отримані від нього інформаційні матеріали (креслення, інструкції, методики, рецепти, дослідні зразки і та ін.) і не знімати з них копій або

іншим способом фіксувати їхній зміст (фотографування та ін.). Важливо обумовити також порядок і терміни повернення цих матеріалів, забезпечити всіма можливими засобами збереження в секреті наданих йому цедентом відомостей, зокрема й максимально обмежити коло співробітників, які будуть мати можливість ознайомитися з отриманою інформацією, встановити контроль і відповідальність конкретних осіб за дотриманням вимог конфіденційності, здійснити інші заходи щодо інтелектуальної, технічної, фізичної та іншої охорони відомостей, отриманих від цедента, передбачити оплату всіх затрат цедента або їх частини, пов'язаних з виконанням умов договору.

Крім перерахованих вище, в договорі можуть бути передбачені й інші обов'язки набувача, що диктуються конкретною ситуацією.

Значна частина попередньої угоди має бути присвячена викладенню істотних умов договору про передачу ноу-хау. Відповідно до ч. 2 ст. 638 ЦК України істотними умовами договору є умови про предмет договору, умови, визначені законом як істотні або необхідні для договорів певного виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою однієї зі сторін має бути досягнуто згоди.

Оскільки договір про передачу ноу-хау законодавством не регламентується, то його істотними умовами є тільки ті, що необхідні для укладення договору та щодо яких за заявою однієї зі сторін має бути досягнуто згоди. Зазвичай, це умови про предмет договору (зміст переданого ноу-хау), порядку й обсягах його використання (територія, операції, тривалість), основні обов'язки сторін, випадки та характер майнової відповідальності за їх порушення, ціна договору, платежі (вид, розмір, термін, порядок здійснення тощо), підстави дострокового розірвання договору та деякі інші.

Отже, за всіма цими умовами сторони повинні узгодити свої позиції вже на



стадії укладення попереднього договору. До змісту попереднього договору сторони можуть додати також умови про порядок розгляду спорів, підстави та наслідки його дострокового припинення, інформацію про своїх представників, уповноважених для ведення переговорів, порядок обміну інформацією та ін. Обмежившись цим перерахуванням можливих пунктів угоди, варто підкрес-

лити ще раз, що він (цей договір) становить повноцінний самотійний цивільно-правовий договір, тому сторони можуть додати в нього зміст всі умови, котрі вважатимуть необхідними та які не суперечать законодавству. ♦

Список використаних джерел / List of references

1. *Правовые формы научно-технического сотрудничества. Х.: Виш. шк., 1976. 141 с.*
2. *Чобот О. А. Ноу-хау та договір на його передачу: дис. ... канд. юрид. наук. Х., 1994. 197 с.*
3. *Штумпф Г. Договор о передаче «ноу-хау». М.: Прогресс, 1976. 375 с.*
4. *Иоффе О. С. Советское гражданское право.: курс лекций. Л.: Изд-во ЛГУ, 1958. 324 с.*
5. *Новицкий И. Б., Луниц Л. А. Общее учение об обязательстве. М.: Госюриздат, 1950. 416 с.*
6. *Вердников В. Г., Кабалкин А. Ю. Гражданско-правовые формы товарно-денежных отношений. М.: Юрид. лит., 1970. 224 с.*
7. *Халфина Р. О. Значение и сущность договора в советском социалистическом гражданском праве. М.: Изд-во АН СССР, 1954. 240 с.*
8. *Ландкоф С. Н. Основы гражданского права. К.: Рад. школа, 1948. 424 с.*
9. *Гражданское и торговое право капиталистических государств: учебник. Ч. 11 / под. ред. проф. Р. Л. Нарышкиной. М.: Междунар. отношения, 1984. 228 с.*
10. *Вольнец-Руссет Э. Я. Планирование и расчет эффективности приобретения лицензий. М.: Экономика, 1973. 144 с.*
11. *Годэмэ Е. Общая теория обязательств. М.: Юрид. издво Мин. юстиции СССР, 1948. 384 с.*
12. *Караваев А. А., Солнышкова О. В. Чтобы не быть обманутым // Ноу-хау. 1993. № 58.*
13. *Караваев А. А., Солнышкова О. В. Как передать образцы изобретения иностранной фирме // Ноу-хау. 1993. № 12.*

1. *Pravovye formi nauchno-tehnicheskogo sotrudnichestva. H.: Visschaya shkola., 1976. 141 s.*
2. *Chobot O. A. Nou-hau ta dogovir na yogo peredachu: dis. kand. jurid. nauk. H., 1994. 197 s.*
3. *Shtimf G. Dogovor o peredache nou-hau. M.: Progress, 1976. 375 s.*
4. *Ioffe O. S. Sovetskoe grazhdanskoe pravo.: kurs lekcij. L.: Izd-vo LGU, 1958. 324 s.*
5. *Novickij I. B., Lunec L. A. Obchee uchenie ob obyazatelstve. M.: Gosyuridizdat, 1950. 416 s.*
6. *Verdnikov V. G., Kabalkin A. Y. Grazhdansko-pravovye formi tovarno-deneznih odnoschenij. M.: Yurid. lit., 1970. 224 s.*
7. *Halfina R. O. Znachenie i suchnost dogovora v sovetskom socialisticheskom grazhdanskom prave. M.: Izd-vo AN SSSR, 1954. 240 s.*
8. *Landkof S. N. Osnovi civilnogo prava.. K.: Rad. shkola, 1948. 424 s.*
9. *Grazhdanskoe i torgovoe pravo kapitalisticheskikh gosudarstv: Uchebnik. Ch.11 / pod. red. prof. R. L. Narischkinoy. M.: Mezhdunar. odnoscheniya, 1984. 228 s.*



10. Wolinac-Russet E. Y. *Planirovanie i raschet effektivnosti priobreteniya licenzij*. M.: *Ekonomika*, 1973. 144 s.
11. Godeme E. *Obchaya teoriya obyazatelstva*. M.: *Yurid. izdvo Min. yusticiyi SSSR*, 1948. 384 s.
12. Karavaev A. A., Solnischkova O. W. *Chtobi ne bit obmanutim // Nou-hau*. 1993. № 58.
13. Karavaev A. A., Solnischkova O. W. *Kak peredat obrazci izobreteniya inostrannoji firme // Nou-hau*. 1993. № 12.

Надійшла до редакції 21.09.2018 року

Дідук А. Особенности заключения договора о передаче ноу-хау. Стаття посвящена проблемним вопросам заключения договора о передаче ноу-хау. Правовая природа договора о передаче ноу-хау остается должным образом не определенной и недостаточно исследованной. Договор о передаче ноу-хау, как и само ноу-хау, появился относительно недавно. Возможно, поэтому почти полностью отсутствуют правовые предписания о порядке заключения, использования и расторжения данного договора, его разновидностей, специфики содержания и некоторых других условий.

Ключевые слова: ноу-хау, договор о передаче ноу-хау, лицензия, лицензионный договор, лицензиар, лицензиат, цессия, цедент, цессионарий

Diduk A. Features of the conclusion of the contract on the transfer of know-how. The article is sanctified to the problem questions of concept of agreement on the transmission of now-how. Legalnature of agreement on the transmission of now-how remains properly not certain and investigational not enough. It is on ditioned by almost complete absence of legal binding overs in relation to the order of conclusion, use and dissolution of such agreements, by their varieties, specific ofmain-tenance and some other terms. For this reason legalnature of agreement on the transmission of now-how remains properly not certain and investigational not enough. Also it is conditioned by the specific of such offtype object ofcivil law as now-how that is passed by agreement.

It should be noted that an agreement on the transmission of now-how is a agreement in the system of civil legal agreements. It be possible to say, that he is theun-mentioned civil legal agreement that has the specific andfeatures and differs from other agreements in a civil law. Coming from it, expediently, that parties of agreement on the transmission of now-how had the proper name, but notadopted it from other agreements.

Agreements on the transmission of now-how in literature usually examined as of the same type with licence contracts. Thus the first are named the agreements of un-licensedlicense, other by a patent license, and if the question issimultaneously about the grant of right on the transmission of now-how, then such agreements are named the agreements of the mixedlicense. In with it is there a question, or it is possible to name an agreement on the transmission of now-how alicence contract? It is imagined, that no, taking into account substantial differences between a licence contract and agreement on the transmission of now-how. Doubtful also there is theuse in him of term «proprietor» scientific and technical knowledge and terms «licensor» and «li-censee». The subjectof agreement can be not only scientific and technical but also other knowledge and not only knowledge. Payment of reward is obligatory not in all



cases, also a grant of technical help however is obligatory. Organization products that's licensed is not an only aim.

Thus, the name of agreement on the transmission of now-how is not very successful, and more faithful not quite exact. However, such name of this agreement already with stands in international and national contractual practice, that is why, not to create a mess with terminology, in future it will be used a term «agreement on the transmission of now-how» exactly.

An agreement on the transmission of now-how in spite of vague similarity with other civil legal agreements (as, for example, with a licence contract, and also ought and with the agreements of purchase-sale, contract, property найму, lease, about joint activity and other) must take the separate place in the system of social compacts. As such general lines quite not enough for his qualification from the point of view of legal nature as none of them, nor as their variety. Accordingly, an agreement on the transmission now-how is fully an independent agreement in the system of other civil legal agreements, different from them, that needs the independent fixing and mechanism of the legal adjusting.

Keywords: now-how, agreement about the transmission of now-how, license, licence contract, licenziar, licensee, cesiya, cedent, cesionariy