



ПОНЯТТЯ ДОГОВОРУ ПРО ПЕРЕДАЧУ НОУ-ХАУ: ПРОБЛЕМАТИКА*

Алла Дідук,

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

Стаття присвячена проблемним питанням поняття договору про передачу ноу-хау. Юридична природа договору про передачу ноу-хау залишається належним чином не визначеною та недостатньо дослідженою. Це спричинено майже повною відсутністю правових приписів щодо порядку укладання, використання та розірвання таких договорів, їх різновидів, специфікою змісту та деякими іншими умовами.

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

Постановка проблеми. Питання щодо юридичної природи договору про передачу ноу-хау є доволі складним. Насамперед це спричинено майже повною відсутністю правових приписів щодо порядку укладання, використання та розірвання таких договорів, їх різновидами, специфікою змісту та деякими іншими умовами. Саме тому юридична природа договору про передачу ноу-хау залишається належним чином не визначеною та недостатньо дослідженою. Також це пов'язано зі специфікою такого нетипового об'єкта цивільного права, як ноу-хау, що передається за договором. Отже, основним питанням, яке потребує з'ясування, є питання про те, чи можна віднести договір про передачу ноу-хау до самостійного цивільно-правового договору? А також потрібно з'ясувати поняття договору про передачу ноу-хау та визначити назву його сторін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В аспекті розгляду вказаної проблеми щодо правової природи та визначення поняття договору про передачу ноу-хау в системі цивільно-правових договорів, а також загальних положень «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. Погуляєва, 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 названих договорів, оскільки має специфічні, тільки йому притаманні ознаки, завдяки такому нетиповому

* Стаття друкється в авторській редакції



ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ

об'єкту, як ноу-хау, що передається за цим договором.

Метою статті є з'ясувати поняття договору про передачу ноу-хау, визначення назви сторін та розкриття особливостей даного договору.

Виклад основного матеріалу. Договір про передачу «ноу-хау» не врегульований ні законодавством України, ні законодавством зарубжних країн. Насамперед, складність виникає у визначенні поняття договору про передачу ноу-хау та формулюванні його змісту. Цивільний кодекс України (далі — ЦК України) не містить легального визначення поняття договору про передачу «ноу-хау», що також є певною проблемою щодо його розуміння на практиці.

Можна сказати, що договір про передачу ноу-хау є єдиною правовою формою, яка опосередковує відносини про передачу такого специфічного об'єкта, як ноу-хау. Так, наприклад, передача майна у власність (повне господарське відання чи оперативне управління) можлива на підставі цілої групи цивільно-правових договорів (купівлі-продажу, міни, дарування, ренти, довічного утримання та ін.). Однак, ні одна із вказаних договірних форм не підходить для відчуження ноу-хау, оскільки він має свою специфіку та особливості, які різняться від інших (типових, класичних об'єктів цивільного права). Тому передача ноу-хау — можлива тільки на підставі одного договору (про передачу ноу-хау).

З цього приводу О. Чобот зазначав, що договір про передачу ноу-хау відноситься до групи договорів, які пов'язані з передачею технології. При цьому в поняття «технології» науковець включав не тільки знання, які використовуються для виготовлення окремої продукції, застосування відповідного технологічного процесу або для надання різних послуг, але й знання в сфері організації та управління виробництвом, реалізації товарів (маркетинг), фінансів, реклами та ін. [1, 104]. Хоча існує

думка, що під технологією розуміть всі знання, незалежно від того, в якій формі вони виражені та який характер їх правової охорони. Сюди можуть відноситися і винаходи, і незапатентовані знання та досвід (ноу-хау) [2, 10]. Таке широке тлумачення поняття «технології» часто зустрічається в юридичній літературі. Можливо тому й договори про передачу ноу-хау зазвичай розглядаються як різновид договору про передачу технології.

Аналіз визначення цивільно-правових договорів, які закріплені нормами Цивільного кодексу України (так зване легальне визначення) показує, що їх поняття формулюється зазвичай за допомогою вказівки на основні обов'язки сторін, виконання яких покладається на них у зв'язку з укладанням договору. Про це, зокрема, йде мова в ст. 655 (договір купівлі-продажу), ст. 759 (договір найму), ст. 837 (договір підряду), ст. 1046 (договір позики) та багатьох інших. Схожий підхід є повністю виправданим, оскільки таким чином вдається підкреслити сутність і відмінні особливості того чи іншого договору, що дозволяє вирішити головну задачу при розробці будь-якого поняття: відмежувати його предмет від інших предметів.

Враховуючи це загальне посилання щодо змісту поняття договору, необхідно сформулювати таке визначення договору про передачу ноу-хау, яке відповідало б вказаним вимогам і крім того: було конкретним, ясным та одночасно стислим; відображало суть договору, давало загальне уявлення про його зміст; відповідало моделі легальних визначень інших договорів, закріплених нормами ЦК України, тобто було гармонійним з ними (зокрема, містило назву сторін договору про передачу ноу-хау); дозволяло відмежувати договори про передачу ноу-хау від інших цивільно-правових договорів, схожих з ними (наприклад, ліцензійних договорів, договорів купівлі-продажу, оренди (майнового найму) та підряду).

А. Дідук

ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ



Вирішити поставлене завдання не так просто. Насамперед це пов'язано з тим, що поняття договору про передачу ноу-хау не має однозначного тлумачення. Також існує проблема щодо назви сторін договору, про основні їх обов'язки та навіть про саму назву договору. Без вирішення даних питань сформулювати поняття договору неможливо.

Перше із зазначених питань, стосується назви сторін договору про передачу ноу-хау, яке на сьогодні ні в літературі, ні на практиці не має однозначної відповіді. В літературі найчастіше вони називаються за аналогією з назвою сторін ліцензійного договору — ліцензіаром і ліцензіатом, що є наслідком ототожнення договору про передачу ноу-хау з ліцензійними договорами. При цьому, кваліфікація договору про передачу ноу-хау з точки зору його юридичної природи, як ліцензійного договору, з цілого ряду причин є досить спірною. У зв'язку з цим і відповідна назва сторін — ліцензіар і ліцензіат є не зовсім вдалою.

Зустрічаються навіть випадки, коли сторін договору про передачу ноу-хау називають продавцем і покупцем. Однак і цей варіант є неприйнятним, оскільки у договорі про передачу ноу-хау та договорі купівлі-продажу набагато більше відмінних рис ніж спільних.

Зразу слід зазначити, що договір про передачу ноу-хау є самосійним договором в системі цивільно-правових договорів. Можна сказати, що він є непоіменованим цивільно-правовим договором, який має свою специфіку та особливості й відрізняється від інших договорів у цивільному праві. Виходячи з цього, доцільно, щоб сторони договору про передачу ноу-хау мали свою власну назву, а не запозичували її з інших договорів.

Якщо виходити із того факту, що важливим елементом предмету договору є право на використання ноу-хау, то сторона, яка володіє ноу-хау має називатися відступаючою стороною (в залежності від ситуації — повністю або частково),

тобто, яка передає або надає (відступає) право [1, 115]. Проте автор статті повністю поділяє позицію інших науковців [3], які зазначають, що не може йти мова про визнання права на використання ноу-хау предметом договору, оскільки не може бути суб'єктивного права на конфіденційну інформацію у вигляді ноу-хау у самого його володільця (особи, яка визначила конфіденційну інформацію у вигляді ноу-хау). Відсутня і юридична монополія у володільця ноу-хау, оскільки є лише «фактична монополія» на конфіденційну інформацію у вигляді «комерційної таємниці» чи ноу-хау. Отже, тут можна говорити лише про «охоронюваний законом інтерес» щодо даного об'єкта.

Але, якщо допустити таку можливість, що умовно кажучи предметом договору про передачу ноу-хау є право на використання ноу-хау, яке відступається за договором правоволодільцем, а така сторона називається відступаючою, то можна сказати, що такому її положенню в певній мірі відповідає термін «цедент». Певна доля умовності в застосуванні цього терміну до назви сторони, яка надає (відступає) право на використання ноу-хау, володільцем, якого вона безумовно є. Оскільки в класичному розумінні «цедент» (від лат. *cedere* — відступати) означає особу, яка відступає належне йому право вимоги за зобов'язанням іншій особі — «цесіонарію» [4].

Стосовно договору про передачу ноу-хау цього не відбувається, оскільки володільць ноу-хау відступає не будь-яке право вимоги, а саме право на використання ноу-хау і безпосередньо саме ноу-хау. Проте все ж даний варіант вбачається більш вдалим порівняно з існуючими, тому можливо перевагу слід надати саме йому.

Другу сторону за договором про передачу ноу-хау, можна називати набувачем, враховуючи, що в результаті укладання договору вона набуває право на використання ноу-хау і саме ноу-хау [1, 115].



ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ

Слід зазначити, що подібна назва сторін договору про передачу ноу-хау хоча й рідко, але зустрічається в літературі. Зокрема, наприклад, саме так вони називаються в Керівництві по розробці договорів про міжнародну передачу виробничого досвіду та знань у машинобудуванні. Хоча якщо бути більш точним, то там використовується назва сторін як «цедент» і «набувач», при цьому вони не мають ніякого особливого юридичного значення, а використовуються лише у відповідності до їх загальноприйнятого вживання.

Друге питання пов'язане з основними обов'язками сторін договору про передачу ноу-хау, без вказівки на які дати визначення договору неможливо.

Відступаюча сторона (правоволоділець), у зв'язку з укладанням договору про передачу ноу-хау, повинна виконати як мінімум два основних обов'язки: по-перше, надати набувачу «право доступу» до ноу-хау для подальшого його використання і, по-друге, передати йому саме ноу-хау як сукупність певної інформації, знань і досвіду, які йому належать та які необхідні набувачу для досягнення поставленої мети. Саме цей обов'язок складає найважливіший елемент предмета договору про передачу ноу-хау та дозволяє набувачу реалізувати ноу-хау у відповідності до його призначенням. На відміну, наприклад, від ліцензійного договору, де основний обов'язок ліцензіара обмежується наданням дозволу (ліцензії) на використання винаходу чи іншого об'єкта ліцензіату. Саме з цієї причини ліцензійний договір і не має широкого розповсюдження в сучасній діловій практиці.

Основний обов'язок набувача за договором про передачу ноу-хау полягає в обов'язковому використанні ноу-хау. Воно передається набувачу не просто для відому, а саме для використання у виробництві чи іншій сфері діяльності. Якщо цього з будь-яких причин не відбувається, то договір просто розривається.

З обов'язком набувача використувати ноу-хау пов'язаний цілий ряд інших умов договору (щодо забезпечення конфіденційності ноу-хау, досягнення певних об'ємів випуску продукції, забезпечення її якісних показників та ін.).

Наступним важливим обов'язком набувача ноу-хау є, як правило, виплата цеденту грошової винагороди у вигляді одноразового платежу або періодичних відрахувань. Проте це не є обов'язковою умовою договору. Іноді, хоча й рідко, зустрічаються випадки безоплатної передачі ноу-хау. Тому обов'язок набувача виплатити цеденту грошову винагороду, є найбільш розповсюдженим випадком, який слід включити в поняття договору в якості загального правила з можливими виключеннями.

Що стосується назви самого договору про передачу ноу-хау, то необхідно зазначити наступне.

Якщо вважати, що предметом договору про передачу ноу-хау охоплюються не тільки власне передача інформації, знань і досвіду, а й надання права на використання ноу-хау, то й сам договір потрібно було б назвати інакше — про надання права на використання ноу-хау та його передачу.

Передача ноу-хау — це акт (дія), яка вчиняється тільки однією стороною. Друга ж сторона вчиняє протилежне першому — приймає ноу-хау. Даний факт у сучасній назві договору ігнорується. Так, якщо проводити певну аналогію між договором про передачу ноу-хау та договором купівлі-продажу, а для цього є певні підстави, то останній, з урахуванням викладеного, слід було б називати договором продажу. Проте він називається всежтаки договором купівлі-продажу. І це абсолютно вірна назва, яка адекватно відображає характер дій обох сторін.

При цьому слід враховувати, що конфіденційна інформація у вигляді ноу-хау, є неоречевленою (неосязасемим, безтілесним благом), тому не може переда-

А. Дідук

ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ



ватися від однієї особи до іншої. Якщо бути точним, у цьому випадку буде надаватися доступ до конфіденційної інформації у вигляді ноу-хау.

Договори про передачу ноу-хау в літературі зазвичай розглядаються як однотипні з ліцензійними договорами. При цьому перші називаються договорами безпатентної ліцензії, інші — патентною ліцензією, а якщо мова йде одночасно про надання права на використання винаходу та передачу ноу-хау, то такі договори називаються договорами змішаної ліцензії. У зв'язку з цим виникає питання, чи можна називати договір про передачу ноу-хау ліцензійним договором?

Думається, що ні, враховуючи істотні відмінності між ліцензійним договором і договором про передачу ноу-хау. Сумнівним також є використання в ньому терміну «володілець» науково-технічних знань і термінів «ліцензіар» та «ліцензіат». Предметом договору можуть бути не тільки науково-технічні, але й інші знання і не тільки знання. Виплата грошової винагороди є обов'язковою не у всіх випадках, також як не є обов'язковим надання технічної допомоги. Організація виробництва продукції, що ліцензується не є єдиною метою.

Виходячи із вище викладеного, назва договору про передачу ноу-хау є не дуже вдалою, а вірніше не зовсім точною. Однак, така назва даного договору є уже усталеною в міжнародній та національній договірній практиці, тому щоб не створювати плутанину з термінологією, надалі буде використовуватися саме термін «договір про передачу ноу-хау».

При цьому, деякі науковці вже пропонували своє визначення договору про передачу ноу-хау, за яким відчужувач (цедент) зобов'язується надати набувачу право на використання ноу-хау і передати йому необхідні для цього знання та досвід, а набувач зобов'язується використовувати ноу-хау й сплатити відчужувачу (цеденту) грошову винагороду,

якщо щодо цього інше не буде передбачено умовами договору [1, 120].

Надалі також слід з'ясувати юридичну характеристику договору про передачу ноу-хау. Отже, договір про передачу ноу-хау зазвичай все ж є оплатним, оскільки набувач зобов'язаний сплатити відчужувачу (цеденту) грошову чи іншу винагороду, тобто здійснити зустрічне надання матеріального характеру за надання йому обумовлених договором знань і досвіду, а також надання «права» на їх використання. В свою чергу відчужувач (цедент) має право на отримання зазначеного майнового надання від набувача ноу-хау та зобов'язаний надати йому «право» на використання ноу-хау, а також передати необхідні для цього знання та досвід. Виходячи з цього договір про передачу «ноу-хау» є оплатним договором, хоча в окремих випадках може бути й безоплатним. Оскільки права та обов'язки належать сторонам взаємно — він є двостороннім та взаємозобов'язуючим (взаємним).

Договір про передачу ноу-хау є консенсуальним, оскільки вважається укладеним із моменту досягненнями сторонами згоди за всіма істотними умовами договору й укладання його у відповідній формі (зазвичай простій письмовій).

На відміну від викладених проблемних питань, які є лише частиною теоретичної характеристики договору про передачу ноу-хау, з'ясування його юридичної природи являє слбою певну складність. Це проявляється насамперед у майже повній відсутності правових приписів щодо порядку укладання, використання та розірвання таких договорів.

Зазвичай при визначенні юридичної природи будь-якого договору аналізується його співвідношення з іншими, так званими типовими, цивільно-правовими договорами на предмет встановлення їх схожості та відмінностей. Надалі в залежності від того, що із них переважає, напрошується висновок про



ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ

самостійний характер конкретного договору, коли він не вписується в рамки відомих договірних конструкцій, або договір кваліфікується як різновид одного з існуючих. У випадку визнання договору самостійним, визначається його місце в системі цивільно-правових договорів.

Договір про передачу ноу-хау, як і саме ноу-хау, виник відносно недавно. З цієї точки зору доцільно було б провести порівняльний аналіз договору про передачу ноу-хау з іншими найбільш близькими йому за змістом цивільно-правовими договорами. До останніх слід віднести наступні: договори купівлі-продажу, майнового найму (оренди), підяду, спільної діяльності, ліцензійний. Це типові цивільно-правові договори, порядок укладання, використання, розірвання та зміст яких регламентуються (за різним ступенем) нормами чинного ЦК України. При цьому найбільшу схожість договір про передачу ноу-хау має все ж з ліцензійними договорами, під якими в основному розуміють угоди, щодо використання винаходів, корисних моделей, промислових зразків та інших об'єктів права інтелектуальної власності, за виключенням ноу-хау. Тому саме з ліцензійним договором і буде порівнюватися даний договір.

Укладення договору про передачу ноу-хау має певну специфіку, пов'язану з небезпекою розкриття змісту конфіденційної інформації у вигляді ноу-хау вже на стадії переддоговірних контактів сторін. Тому укладенню договору, як правило, передують укладення сторонами попередньої угоди, в якій серед інших обумовлюються умови забезпечення конфіденційності ноу-хау. Така передбачливість майбутніх партнерів повністю виправдана, оскільки ноу-хау існує лише до тих пір, поки зберігається його конфіденційність. У випадку його дозволу воно втрачає всяку цінність, а необхідність в укладенні договору, зазвичай, відпадає. В цьому не зацікавлений перш за все володільець ноу-хау, оскільки позбавляється мож-

ливості використовувати перевагу перед конкурентами та вилучати певні вигоди. Але в результаті передчасного розголошення ноу-хау можуть постраждати й майнові інтереси потенційного набувача ноу-хау. Тому в більшості випадків сторони майбутнього договору зацікавлені в забезпеченні конфіденційності ноу-хау.

На відміну від викладеного порядку, процедура укладання ліцензійного договору набагато простіша. Проблема збереження в таємниці винаходу або іншого об'єкта, право на використання якого надається за ліцензійним договором, тут не виникає. Точно так же, як і не виникає необхідності в укладанні попередньої угоди. І те, й інше пов'язано з тим, що, по-перше, патентоволодільець, який є одночасно володільцем виключного права (легальна монополія) на винахід (на відміну від володільця ноу-хау, у якого виникає лише «фактична монополія»), вправі 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 отримано в результаті самостійних досліджень або іншим законним способом.

Порівняльний аналіз змісту ліцензійного договору та договору про передачу ноу-хау також підкреслює їх багаточисельні відмінності, буквально по кожній істотній умові. Взяти хоча б основні обов'язки сторін. В ліцензійному договорі їх кількість незначна. Особливо це стосується обов'язків ліцензіара. Положення ліцензіара, на відміну від положення 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 передачі конфіденційної інформації. Іншими

А. Дідук

ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ



словами, в першому випадку передбачається негативний обов'язок «не робити» нічого (юридично не перешкоджати застосуванню винаходу), а в іншому - позитивний обов'язок «зробити» щось (передати ноу-хау).

Щодо відмінності договору про передачу ноу-хау та ліцензійного договору вказували свою позицію й інші науковці, зокрема, В. Маслов, О. Пушкін, Ч. Азімов, В. Попов, В. Жуков, О. Чобот, С. Погуляев, Є. Петров, В. Крижна, Т. Бегова та ін. Вони вбачали основну відмінність між цими договорами в тому, що володільець ноу-хау зобов'язаний не тільки надати (відступити) право на використання науково-технічного знання, але й виконати певні дії, надати технічну допомогу персоналу набувача та ін. [5, 127].

Відмінності між договором про передачу ноу-хау та ліцензійним договором також вбачаються і у випадку порівняння інших їх умов, зокрема, строку договору, випадків, розмірів і характеру майнової відповідальності сторін, підстав та наслідків розірвання договору та ін. [1, 131].

Загалом результати порівняльного аналізу ліцензійного договору та договору про передачу ноу-хау дозволяють зробити висновки про наявність істотних відмінностей між ними, і в кінцевому результаті, про їх різну правову природу. Тому доречним буде згадати твердження Г. Штумпфа про те, що характеристика договору про передачу ноу-хау як ліцензійного договору веде скоріше до плутанини понять, ніж прояснення правової природи договорів такого роду [6, 43].

Також деякі схожі ознаки договір про передачу ноу-хау має з договорами

купівлі-продажу, майнового найму (оренди), підряду, спільної діяльності. Це стало причиною, що деякі науковці почали ототожнювати всі ці договори з договором про передачу ноу-хау [7, 158; 8, 41]. Проте такі схожі елементи є тільки умовно схожими, а насправді суттєво відрізняються як за формою, так і за змістом. Крім того, між ними все ж більше відмінних ознак, ніж схожих. Тому це не дозволяє розглядати їх як рівнозначні договори з точки зору юридичної природи.

Слід мати на увазі, що хоча за договором про передачу ноу-хау набувачу й передаються (як правило) певні оречевлені об'єкти — технічна документація, зразки виробів, приборів, речовин та ін., головне все ж не в цьому, а в інформації, яка в них міститься. Саме вона цікавить насамперед набувача.

Підсумовуючи викладене, можна зробити загальний висновок, що договір про передачу ноу-хау не дивлячись на деяку схожість з іншими цивільно-правовими договорами (як, наприклад, із ліцензійним договором, а також у деякій мірі й з договорами купівлі-продажу, підряду, майнового найму, оренди, про спільну діяльність та ін.) має зайняти окреме місце в системі цивільних договорів. Оскільки таких спільних рис зовсім недостатньо для його кваліфікації з точки зору юридичної природи ні в якості одного із них, ні в якості їх різновиду. Відповідно, договір про передачу ноу-хау є повністю самостійним договором в системі інших цивільно-правових договорів, відмінним від них, який потребує самостійного закріплення та «свого» механізму правового регулювання. ♦

Список використаних джерел / List of references

1. Чобот О. А. Ноу-хау та договір на його передачу: дис. канд. юрид. наук / Ун-т внутрішніх справ. Х., 1994. 197 с. Chobot O. A. Nou-hau ta dogovir na yogo peregachu: dis. kand. jurid. nauk / Universitet vnutrischnih sprav. H., 1994. 197 s.
2. Международная передача технологии: правовое регулирование. М.: Наука,



ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ

1985. 279 с. *Mezdunarodnaya peredacha tehnologiyi: pravovoe regulirovanie*. М.: Наука, 1985. 279 с.
3. Зенин И. А. *Гражданское и торговое право капиталистических стран*. М.: Издво МГУ, 1992. 192 с. *Zenin I. A. Grazdanskoe i trgovoe pravo kapitalisticheskikh stran.* М.: Izdatelstvo MGU, 1992. 192 с.
 4. *Юридический энциклопедический словарь/глав.ред. А. Я. Сухарев*. М.: Сов. энциклопедия, 1984. 390 с. *Juridicheskiy enciklopedicheskiy slovar/glavniy redaktor A. J. Suharev*. М.: Sov. enciklopediya, 1984. 390 с.
 5. *Правовые формы научно-технического сотрудничества*. Х.: Вища школа, 1976. С. 127. *Pravovie formi nauchno-tehnicheskogo sotrudnichestva*. H.: Vischaya shkola, 1976. S. 127.
 6. Штумпф Г. *Договор о передаче ноу-хау*. М.: Прогресс, 1976. С. 43. *Schtumpf G. Dogovor o peredache nou-hau*. М.: Progress, 1976. S. 43.
 7. *Международная передача технологии: правовое регулирование/Отв.ред. М. М. Богуславский*. М.: Наука, 1985. С. 158. *Mezdunarodnaya peredacha tehnologiyi: pravovoe regulirovanie./Otvetstv. red. M. M. Boguslavskiy*. М.: Nauka, 1985. S. 158.
 8. Розенберг П. *Основы патентного права США*. М.: 1979. С. 41. *Rozenberg P. Osnovi patevtnogo prava SSHA*. М.: 1979. S. 41.

Надійшла до редакції 12.12.2017 р.

Дідук А. Понятие договора о передаче ноу-хау: проблематика. Статья посвящена проблемным вопросам понятия договора о передаче ноу-хау. Юридическая природа договора о передаче ноу-хау остается должным образом не определенной и недостаточно исследованной. Это обусловлено почти полным отсутствием правовых предписаний о порядке заключения, использования и расторжения таких договоров, их разновидностей, спецификой содержания и некоторыми другими условиями.

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

Diduk A. The issues of the notion of know-how transfer contract. The article is devoted the problem questions of concept of agreement about the transmission of now-how. Legal nature of agreement about the transmission of know-how remains properly not certain and investigational not enough. Complication arises up above all things in determination of concept of this agreement and formulation of his maintenance. It is conditioned almost complete absence of legal orders in relation to the order of conclusion, use and dissolution of such agreements, by their varieties, specific of maintenance and some other terms.

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