

ПРОБЛЕМИ ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА

УДК 330.341.1

DOI:

РОЗГОН О. В.,

кандидат юридичних наук, доцент, провідний науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України

ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ ПРО ПЕРЕДАЧУ НОУ-ХАУ ЯК ВИДУ ДОГОВОРУ У СФЕРІ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

У цій статті аналізується категорія ноу-хау як форма комерційного трансферу та об'єкт інтелектуальної власності. Розглянуто варіанти співвідношення трансферу технологій і комерціалізації технологій. Виявлено проблеми ідентифікації предмета договору про передачу ноу-хау. Запропоновано визначення ноу-хау як предмета договору про передачу ноу-хау як виду договору у сфері трансферу технологій.

Ключові слова: ноу-хау, трансфер технологій, комерціалізація технологій, договір про передачу ноу-хау.

Постановка проблеми. Головним джерелом економічного розвитку країни та забезпечення її конкурентоспроможності в економіці стають результати науково-технічних робіт, зокрема, на такий об'єкт, як ноу-хау.

Аналіз останніх досліджень. Ноу-хау як об'єкт інтелектуальної власності досліджували такі вчені, як Т. І. Бегова, О. В. Добринін, А. А. Акоюн, Г. Ю. Штампф. Цікавилися проблематикою трансферу технологій, у тому числі з приводу договору ноу-хау, Ю. Є. Атаманова, О. М. Вінник, О. М. Давидюк, Г. І. Жиц, Ю. М. Капица, Д. С. Махновський, В. С. Мілаш, Є. А. Новіков, Б. М. Падучак, О. С. Трофімчук, Н. М. Фонштейн, О. А. Чобот, І. Є. Якубівський.

Але поза увагою вчених залишилося дослідження питання договору про передачу ноу-хау як виду договору у сфері трансферу технологій.

Отже, **метою** цієї статті є аналіз категорії ноу-хау як об'єкта інтелектуальної власності, передання ноу-хау як форми трансферу технологій та безпосередньо розкриття особливостей договору про передання ноу-хау як договірної конструкції у класифікації договорів у сфері трансферу технологій.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж перейти до аналізу та деталізації, звернемося до категоріального апарату.

У Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 р. № 143-V (далі – Закон № 143-V) термін «ноу-хау» згідно зі ст. 1 визначається як інформація, що отримана завдяки досвіду та випробуванням, яка не є загальновідомою чи легкодоступною на день

укладення договору про трансфер технологій; є істотною, тобто важливою та корисною для виробництва продукції або надання послуг; є визначеною, тобто описаною достатньо, щоб можливо було перевірити її відповідність критеріям незагальновідомості та істотності.

Ломакіна О. звертає увагу на визначення ноу-хау, яке міститься у законодавстві Європейського Союзу. Зокрема, регламентом Комісії ЄС від 27.04.2004 р. № 772/2004 щодо застосування ч. 3 ст. 81 Договору про заснування ЄС до категорій угод про передання технологій ноу-хау визначається як сукупність незапатентованої практичної інформації, що є результатом досвіду або випробувань і не загальновідомою або легко доступною, секретною, значимою, тобто важливою та корисною для виробництва товарів за угодою, визначеною, описаною в досить повний спосіб так, що можна підтвердити, що вона відповідає критеріям секретності та значущості [7, с. 71–72].

Отже, особливість передання ноу-хау полягає в тому, що передається не просто інформація, а результат конфіденційної, науково-технічної інформації, який охороняється за договором.

Для забезпечення конкурентоспроможності такого об'єкта, як ноу-хау, необхідно, щоб такий об'єкт інтелектуальної власності отримав належну правову охорону, мав неабиякий попит на ринку, аби перетворитися на цінний актив підприємницької діяльності для подальшої комерціалізації технології, тобто реалізації на комерційній основі створеного продукту з метою отримання прибутку.

Що ж стосується комерціалізації технологій, то у науці її визначають як процес, за допомогою якого

результати науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) вчасно трансформуються у продукти і послуги на ринку [11].

Трансфер технологій і комерціалізація технологій – це різні процеси, які можуть як існувати окремо один від одного, так і бути пов'язані один з одним, якщо в результаті трансферу технологій з'являється можливість для комерціалізації.

За ст. 1 Закону № 143-V трансфер технологій – це передання технології, що оформлюється шляхом укладення договору між фізичними та/або юридичними особами, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права й обов'язки щодо технології та/або її складових.

Основне значення трансферу технологій полягає в тому, що користь від нього на взаємовигідній основі повинні отримати обидві сторони. Як зазначають О. Лукша, Г. Пильнов, О. Тарасова, А. Яновський [8], отримувач технології, наприклад, може придбати ноу-хау та отримати технологічну перевагу над конкурентами, а власник технології – певну фінансову перевагу від співробітництва і розробити інші технологічні рішення для підвищення конкурентоспроможності, зниження собівартості, збільшення прибутку.

Як одна з основних організаційних форм трансферу технологій виділяється передача ноу-хау у формі надання безпатентної ліцензії [12].

Зауважимо, що передача ноу-хау є формою комерційного трансферу.

У підприємницькій діяльності важливе значення у прийнятті рішення про комерціалізацію технології відіграють економічні результати. Для їх досягнення компанії мають зіставляти цінність права інтелектуальної власності та її реалізацію [4, с. 47–49].

Правові відносини, які виникають у процесі трансферу технологій, оформлюються шляхом укладання двосторонніх або багатосторонніх договорів.

Основні типи договорів про передання технологій включають: договір про передання прав на об'єкти інтелектуальної власності; ліцензії на використання винаходів, корисних моделей, промислових зразків, торговельних марок або сортів рослин; договір технічного сприяння (інжиніринг); договір про передання ноу-хау [9].

За договором про передання ноу-хау одна сторона – праволоділець зобов'язується надати іншій стороні – набувачу право на використання ноу-хау, в межах, установлених договором, передати інформацію, досвід і знання, а набувач повинен прийняти ноу-хау, зберігати його конфіденційність упродовж строку дії договору і вносити платежі, обумовлені цим договором, володітельцеві права на нього, якщо інше не передбачено договором.

Окресливши категоріальний апарат, особливості трансферу технологій і комерціалізації технологій, для визначення предмета договору про передання ноу-хау звернемо безпосередню увагу на конструкцію цього договору.

Чобот О. зазначає, що договір про передання ноу-хау належить до групи договорів, пов'язаних із переданням технології. При цьому до поняття «технології» науковець включає не лише знання, які використовуються для виготовлення окремої продукції, застосування відповідного технологічного процесу або надання різних послуг, але й знання у сфері організації та управління виробництвом, реалізації товарів (маркетинг), фінансів, реклами та ін. [14, 104].

Припускаємо, що договір про передання ноу-хау можна виокремити як вид договору про передання технології.

Передання прав на ноу-хау не може здійснюватися тотожно переданню прав інших об'єктів інтелектуальної власності, бо ноу-хау не може мати будь-який охоронний документ, адже це суперечить поняттю «ноу-хау» при розкритті інформації громадськості. Юридично обмежити використання ноу-хау можна тільки під час укладання договору з конкретним суб'єктом. Договір про передання ноу-хау визначається зазвичай як надання безпатентної ліцензії та характеризується деякими особливостями, пов'язаними зі специфікою ноу-хау [6].

Бегова Т. І. вважає, що договір про передання ноу-хау не можна розглядати як непойменований стосовно зазначеного типу договорів, оскільки, на її думку, це самостійний договір у сфері права інтелектуальної власності [1, с. 124].

Передумовою укладення цього договору є договір про розкриття ноу-хау, за яким одна сторона – володілець права на ноу-хау з метою попереднього ознайомлення з ним іншої сторони – потенційного його набувача для прийняття рішення про укладення між ними договору про передання ноу-хау надає іншій стороні інформацію, що становить сутність ноу-хау, в достатньому для цього обсязі. Інша сторона зобов'язується оплатити доступ до наданої інформації, не розголошувати її та не використовувати до укладення договору про передання ноу-хау або втрати таємності інформації [2, с. 14].

Зауважимо, що договір про передання ноу-хау випадає із загальної концепції договорів щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності, оскільки за договором про передання ноу-хау надається не тільки майнове право на використання, але й саме ноу-хау, тому включення його до глави 75 ЦК України є неможливим. Виходячи з цього, досліджуваний договір не може бути класифікований як інший договір щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності. Предмет

цього договору виходить за межі договорів щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності [1, с. 109].

Іншу точку зору обстоює В. М. Крижна, вважаючи, що він непойменований [13, с. 621].

Підтримуємо точку зору, що договір про передавання ноу-хау є самостійним договором у сфері права інтелектуальної власності.

Договір про передавання ноу-хау зазвичай 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. Оскільки права та обов'язки належать сторонам взаємно, він є двостороннім та взаємозобов'язуючим (взаємним). Договір про передавання ноу-хау є консенсуальним, оскільки вважається укладеним із моменту досягнення сторонами згоди за всіма істотними умовами договору й укладання його у відповідній формі (зазвичай простій письмовій) [3, с. 81, 83].

Отже, цей договір є двостороннім, консенсуальним і відплатним, за умови, що безвідплатність не обумовлена у самому договорі.

Але не може йтися про визнання права на використання ноу-хау предметом договору, оскільки не може бути суб'єктивного права на конфіденційну інформацію у вигляді ноу-хау в 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 [5, с. 81].

Слід теоретично обґрунтувати розмежування предмета договору про передавання ноу-хау та об'єкта договору про передавання ноу-хау.

Законодавець у положеннях ЦК України про окремі види договорів використовує термін «предмет договору», маючи на увазі речі, майно, майнові права, а в ГК України аналогічні категорії називає «об'єктом» договору (оренди, лізингу, концесії та ін.).

З одного боку, цивільно-правова теорія визнає об'єктами відповідні блага (речі, гроші, майно, майнові права, дії, послуги), не поділяючи їх на «юридичні» та «матеріальні».

З іншого – для зобов'язальних правовідносин теорія вибудовує парну систему об'єктів, де є юридичний об'єкт (дії) та матеріальний об'єкт, тобто предмет (блага: речі, майно). Але в цьому випадку об'єкти-дії та об'єкти-послуги, втрачаючи свій статус блага і вже виключно у значенні поведінки (дій), «перекочують» на «юридичну сторону» парної системи об'єкта, залишаючи оголеною «матеріальну сторону» [15].

Предметом договору про передавання ноу-хау є право на використання ноу-хау, яке відступається за договором правоволодільцем, а така сторона називається відступаючою, тобто можна сказати, що такому її положенню певною мірою відповідає термін «цедент». Безумовно, існує певна частка умовності в застосуванні цього терміна до назви сторони, яка надає (відступає) право на використання ноу-хау, володільцем якого вона є.

Передавання ноу-хау – це акт (дія), який (яка) вчиняється тільки однією стороною. Друга ж сторона вчиняє протилежне першій – приймає ноу-хау. Цей факт у сучасній назві договору ігнорується. Так, якщо проводити певну аналогію між договором про передавання ноу-хау та договором купівлі-продажу, а для цього є певні підстави, то останній, ураховуючи викладене, слід було б називати договором продажу. Проте він називається все ж таки договором купівлі-продажу. І це абсолютно правильна назва, яка адекватно відображає характер дій обох сторін.

При цьому слід ураховувати, що конфіденційна інформація у вигляді ноу-хау є неоречевленою (безтілесним благом), тому не може передаватися від однієї особи до іншої. Якщо бути точним, у цьому випадку буде надаватися доступ до конфіденційної інформації у вигляді ноу-хау [3, с. 83].

Дійсно, особливість процесу передавання ноу-хау полягає у конфіденційності та секретності самого ноу-хау як об'єкта договору.

Хоча Г. Штумпф вважає, що предметом договору про передавання ноу-хау може бути і несекретне ноу-хау, проте за умови, що той, хто купує (ліцензіат), бажає придбати знання і досвід володільця права (ліцензіара) в усій їх сукупності [16, с. 349].

Отже, за цим договором слід відмежовувати об'єкт ноу-хау – специфічний, нетрадиційний об'єкт права інтелектуальної власності, який має ознаки конфіденційності, що дозволяє відрізнити його від загальновідомої інформації, та предмет договору про передачу ноу-хау, за яким здійснюється передавання інформації, знань і досвіду та надання права на використання ноу-хау.

Що стосується назви самого договору про передачу ноу-хау, то необхідно зазначити таке. Якщо вважати, що предметом договору передачу ноу-хау охоплюються не тільки власне передавання 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 передавання.

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. 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 [3, с. 85].

При чому, виходячи із трактування ноу-хау, виділяють окремі види договорів про передання ноу-хау. Залежно від обсягу прав, що передаються, виділяють договір про передання ноу-хау на виключній основі та договір про передання простого ноу-хау [10, с. 237].

Так, за договором про передання ноу-хау на виключній основі володілець права на ноу-хау зобов'язується надати ноу-хау тільки одному набувачу на певній території. Сам же володілець права на ноу-хау в такому разі не має права використовувати його, якщо договором не передбачене інше. За договором про передання простого (невиключного) ноу-хау володілець права на нього може

сам використовувати ноу-хау. Більше того, у цьому випадку передбачається передання ноу-хау третій особі. Водночас у договорі сторонами можуть бути передбачені обмеження, відповідно до яких володілецьві права на ноу-хау, наприклад, надається право передати ноу-хау тільки одному набувачеві [1, с. 107].

Висновки. Підсумовуючи, окреслимо такі моменти:

- передача ноу-хау є формою комерційного трансферу;
- предметом договору про передачу ноу-хау як виду договору у сфері трансферу технологій може бути основна дія, яку належить вчинити для досягнення мети договору, що відображена у визначенні цього виду договору, — передання набувачу «права доступу» до ноу-хау для подальшого його використання та ноу-хау як сукупності певної інформації, знань і досвіду, які йому належать і необхідні набувачу для досягнення поставленої мети договору;
- за договором про передачу ноу-хау передаються конфіденційна інформація, науково-технічні знання та досвід і надається право на використання ноу-хау.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бегова Т. І. Поняття «ноу-хау» і договір про його передання: монографія. Харків: Право, 2009. 160 с.
2. Бегова, Т. І. Поняття «ноу-хау» та договір про його передачу: автореф. дис. канд. юрид. наук; Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. Харків, 2008. 20 с.
3. Дідук А. Поняття договору про передачу ноу-хау: проблематика *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2017. № 6. С. 79–86.
4. Жиц Г. И., Квашнина М. Н. Коммерциализация новшеств и инновационный трансфер: некоторые подходы к трактовке понятий. *Инновации*. 2006. № 11. С.47–51.
5. Зенин И. А. Гражданское и торговое право капиталистических стран. Москва: Издво МГУ, 1992. 192 с.
6. Колосов О. Є. Детермінації та правовий режим ноу-хау в Україні. *Інтелектуальна власність в Україні*. 2014. № 2. С. 29–36.
7. Ломакина О. Б. Общие нормы и международная практика охраны объектов промышленной собственности. *Экономический вестник*. Москва, 2000. С. 71–72.
8. Лукша О., Пильнов Г., Тарасова О., Яновский А. Как работать с сетями трансфера технологий: практическое пособие; проект ЕuropeAid «Наука и коммерциализация технологий». 2006. 140 с.
9. Передача технологий: заключение договоров и маркетинг / Материалы Международного семинара (отв. ред. Ю. М. Капица). Киев: Академперіодика, 2002. 84 с.
10. Пузакова Е. П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Ростов н/Д: Феникс, 2004. 383 с.
11. Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций / Общ. ред. и состав. Н.М. Фонштейн. Москва: АНХ, 1999. 296 с.
12. Трансфер технологий. Инновационная деятельность: Толковый словарь Термины инновационного менеджмента и смежных областей (от А до Я). 2-е изд., доп. / Отв. ред. В. И. Суслов. Новосибирск: Сибирское научное издательство. 2008. URL: https://innovative_activities.academic.ru/599/Трансфер_технологий.
13. Цивільне право: підручник: у 2 т. / В. І. Борисова (кер. авт. кол.), Л. Н. Баранова, Т. І. Бегова та ін. / за заг. ред. В. І. Борисової, І. В. Спасиво-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. Харків: Право, 2011. Т. 2. 816 с.
14. Чобот О. А. Ноу-хау та договір на його передачу: дис. канд. юрид. наук / Ун-т внутрішніх справ. Харків, 1994. 197 с.
15. Шимон С. Об'єкт і предмет договору і цивільного правовідношення: нотатки до наукової дискусії. *Юридична Україна*. 2011. № 4. С. 58–64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/urykr_2011_4_12.
16. Штумпф Г. Лицензионный договор [пер. с нем. М. М. Богуславского]. Москва: Прогресс, 1988. 478 с.

REFERENCES

1. Biehova T. I. (2009) Poniattia «nou-khau» i dohovir pro yoho peredannia: monohrafiia. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian]
2. Biehova, T. I. (2008) Poniattia «nou-khau» ta dohovir pro yoho peredachu. *Extended abstract of Candidate's thesis*; Natsionalna yurydychna akademiia Ukrainy im. Yaroslava Mudroho. Kharkiv [in Ukrainian]
3. Diduk A. (2017) Poniattia dohovoru pro peredachu nou-khau: problematyka *Teoriia i praktyka intelektualnoi vlasnosti - The theory and practice of intellectual property*, 6. pp. 79–86. [in Ukrainian]
4. Zhits G. I., Kvashnina M. N. (2006) Kommertsializatsiya novshestv i innovatsionnyy transfer: nekotoryye podkhody k traktovke ponyatiy. *Innovatsii – Innovations*. 11. pp.47–51. [in Russian]
5. Zenin I. A. (1992) Grazhanskoye i torgovoye pravo kapitalisticheskikh stran. Moskva: Izdvo MGU [in Russian]
6. Kolosov O. Ye. (2014) Determinatsii ta pravovyi rezhym nou-khau v Ukraini. *Intelektualna vlasnist v Ukraini - Intellectual Property in Ukraine*, 2. pp. 29–36. [in Ukrainian]
7. Lomakina O. B. (2000) Obshchiye normy i mezhdunarodnaya praktika okhrany obyektov promyshlennoy sobstvennosti. *Ekonomicheskyy vestnik - Economic Bulletin, Moskva.* pp. 71–72. [in Russian]
8. Luksha O., Pilnov G., Tarasova O., Yanovskiy A. (2006) Kak rabotat s setyami transfera tekhnologiy: prakticheskoye posobiye; proyekt EuropeAid «Nauka i kommersializatsiya tekhnologiy» [in Russian]
9. Peredacha tekhnologiy: zaklyucheniye dogovorov i marketing. Materialy Mezhdunarodnogo seminara (2002) (Kapitsa Yu. M. Eds.). Kiyev: Akademperiodika [in Russian]
10. Puzakova E. P. (2004) Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye ekonomicheskiye otnosheniya. Rostov n/D: Feniks [in Russian]
11. Transfer tekhnologiy i effektivnaya realizatsiya innovatsiy (Fonshteyn N.M. Eds.) (1999) Moskva: ANKh [in Russian]
12. Transfer tekhnologiy. Innovatsionnaya deyatel'nost': Tolkovyy slovar Terminy innovatsionnogo menedzhmenta i smezhnykh oblastey (ot A do Ya). 2nd edn. (Suslov V. I. Eds.) (2008) Novosibirsk: Sibirskoye nauchnoye izdatel'stvo URL: https://innovative_activities.academic.ru/599/Transfer_tekhnologiy. [in Russian]
13. Borysova V. I., Baranova L. N., Biehova T. I. et all (2011) Tsyvilne pravo: pidruchnyk (Vols/ 1-2, Vol.2) (Borysova V. I., Spasybo-Fatieieva I. V., Yarotskyi V. L. Eds.) Kharkiv: Pravo [in Ukrainian]
14. Chobot O. A. (1994) Nou-khau ta dohovir na yoho peredachu. *Candidate's thesis*. Un-t vnutrishnikh sprav. Kharkiv [in Ukrainian]
15. Shymon S. (2011) Obiekt i predmet dohovoru i tsyvilnoho pravovidnoshennia: notatky do naukovoï dyskusii. *Yurydychna Ukraina - Legal Ukraine*, 4. pp. 58–64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/urykr_2011_4_12. [in Ukrainian]
16. Shtumpf H. (1988) Lytsenzyonnyi dohovor (Trans. Bohuslavskyy M. M.). Moskva: Prohress [in Russian]

РОЗГОН О. В.

кандидат юридических наук, доцент, ведущий научный сотрудник НИИ правового обеспечения инновационного развития НАПрН Украины

ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА О ПЕРЕДАЧЕ НОУ-ХАУ КАК ВИДА ДОГОВОРА В СФЕРЕ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ

В данной статье анализируется категория ноу-хау как форма коммерческого трансфера и объект интеллектуальной собственности. Рассмотрены варианты соотношения трансфера технологий и коммерциализации технологий. Выявлены проблемы идентификации предмета договора о передаче ноу-хау. Предложено определение ноу-хау как предмета договора о передаче ноу-хау как вида договора в сфере трансфера технологий.

Ключевые слова: ноу-хау, трансфер технологий, коммерциализация технологий, договор о передаче ноу-хау.

ROZGHON O.V.

PhD, Associate Professor, Leading Researcher, Research Institute of Legal Support of innovative development of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine

SUBJECT OF KNOW-HOW TRANSFER AGREEMENT AS A TYPE OF AGREEMENT IN TECHNOLOGY TRANSFER AREA

Problem setting. The article is devoted to: the analysis of the category of know-how as a form of commercial transfer and the object of intellectual property.

The main source of economic development of the country and ensuring its competitiveness in the economy are the results of scientific and technical works, in particular, on an object such as know-how.

In Ukraine, in the context of a market economy, entrepreneurs engage in a competitive struggle for the profitability of their business, which to a certain degree depends on the ability to dispose of the results of intellectual activity of a person to which the know-how has long been a part. However, despite the widespread use of know-how through the conclusion of an agreement on the transfer of rights in everyday life, the mechanism of its legal protection has not received the appropriate legislative consolidation, which greatly complicates the solution of problems that arise in everyday practice.

Target of research. The purpose of the study is to analyze the category of know-how as an object of intellectual property, transfer of know-how as a form of technology transfer and directly disclosure of the features of the contract on the transfer of know-how as a contractual design in the classification of contracts in the field of technology transfer.

Analysis of resent researches and publications. Know-how as an object of intellectual property was studied by such scholars as T. I. Begova, O. V. Dobrynin, A. A. Hakobyan, G. Yu. Staupf. They were interested in the problem of technology transfer, including about the know-how agreement, Yu. E. Atamanova, O. M. Vinnik, O. M. Davydyuk, G. I. Zhits, Yu. M. Kapitsa, D. S. Makhnovsky, V. S. Milash, E. A. Novikov, B. M. Paduchak, O. S. Trofimchuk, N. M. Fonstein, A. A. Chobot, I. E. Yakubivsky.

Article's main body. Today, know-how is a necessary intellectual property object, which thanks to an agreement on the transfer of rights as a regulator, which ensures the steady development of commercialization.

Technology transfer and technology commercialization are different processes that can both exist separately from one another and be linked to each other if the technology transfer makes it possible for commercialization.

Under this agreement, the object of a know-how must be distinguished - a specific, non-traditional object of intellectual property rights that has the characteristics of confidentiality, which makes it possible to distinguish it from well-known information, and the subject of an agreement on the transfer of know-how under which the communication of information is carried out, knowledge and experience and the right to use know-how.

Conclusions and prospects for the development. The author came to the conclusion that the subject of the contract on the transfer of know-how as a type of contract in the field of technology transfer may be the main action that must be taken to achieve the purpose of the contract, which is reflected in the definition of this type of contract - transfer of the acquirer "access rights" to know-how for its further use and know-how as a combination of certain information, knowledge and experience that it belongs to and the necessary acquirer to achieve the purpose of the contract. According to the agreement under study, the author emphasizes that confidential information, scientific and technical knowledge and experience are transferred under the contract on the transfer of know-how and the right to use know-how is transferred.

Keywords: know-how, technology transfer, technology commercialization, know-how transfer agreement.