

УДК 339.165.5:347.775

Н. Рудь, І. Шевчук*Луцький національний технічний університет***ИНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ РЕСУРС: СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ «НОУ-ХАУ»**

В даній статті проведено дослідження змісту поняття «ноу-хау», способів захисту «ноу-хау». Розроблено науково-обґрунтовані рекомендації щодо розвитку й підвищення ефективності у сфері охорони інтересів осіб, які володіють правами на «ноу-хау». Визначено природу договору про передачу «ноу-хау», сформульовано конкретні пропозиції щодо вдосконалення захисту комерційної таємниці від неправомірного розголошення.

Ключові слова: інтелектуальна власність, «ноу-хау», комерційна таємниця, договір, ліцензія.

Рис. 2. Літ. 12.

Н. Рудь, И. Шевчук**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ РЕСУРС: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ «НОУ-ХАУ»**

В данной статье проведено исследование содержания понятия «ноу-хау», способов защиты «ноу-хау». Разработаны научно-обоснованные рекомендации по развитию и повышению эффективности в сфере охраны интересов лиц, владеющих правами на «ноу-хау». Определена природа договора о передаче «ноу-хау», сформулированы конкретные предложения по совершенствованию защиты коммерческой тайны от неправомерного разглашения.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, «ноу-хау», коммерческая тайна, договор, лицензия.

N. Rud, I. Shevchuk**INTELLECTUAL RESOURCE: NATURE AND SIGNIFICANCE "KNOW - HOW"**

In the article is conducted research of the meaning "know-how", protection methods of "know-how". Developed scientifically-grounded recommendations on the development and increasing efficiency in the sphere of interest's protection of persons who own the rights on "know-how". There is considered actual problems of protection of rights on "know-how", because its importance in modern highly technological production is growing. Investigated experience of foreign countries, where similar problems are no longer relevant – carefully keep and protect trade secret, learned there long. It is shown that the transfer on a commercial basis, sharing, dissemination of "know-how" above all implies making licensing agreements for the use of patent rights. In the article are determined the nature of the contract on the transfer of "know-how", formulated concrete proposals to improve protection of trade secrets from improper disclosure.

Keywords: intellectual property, "know-how", trade secrets, contract, license.

Постановка проблеми. В умовах становлення ринкової економіки суб'єкти підприємницької діяльності ведуть конкурентну боротьбу за прибутковість свого бізнесу, яка певною мірою залежить від уміння розпоряджатися результатами інтелектуальної творчої діяльності людини, до яких уже тривалий час належить «ноу-хау». Але, незважаючи на те, що «ноу-хау» широко використовується, механізм його правової охорони не одержав у вітчизняному законодавстві відповідного закріплення. Відсутність правових механізмів захисту «ноу-хау» в Україні ставить вітчизняних учасників товарних ринків у нерівні умови з партнерами інших країн, де ці питання врегульовані.

Найвні актуальні проблеми неможливо вирішити без дослідження та вдосконалення правових умов використання «ноу-хау» в Україні, застосовуючи для цього позитивний досвід інших країн світу [1;2].

Мета статті – розробка науково-обґрунтованих рекомендацій щодо розвитку й підвищення ефективності у сфері охорони інтересів осіб, які володіють правами на «ноу-хау».

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням ролі «ноу-хау» займалися Ч. Азімова, Д. Балакін, М. Богуславський, Я. Ващук, Г. Гавриш, Е. Голодницький, М. Городиський, О. Добриніна, М. Денисенко, В. Куцевич, А. Жарінова, В. Зайцева, В. Цхведіані та ін. Між тим, після останньої кодифікації цивільного законодавства, комплексного наукового дослідження проблем «ноу-хау» в Україні не проводилося, хоча аналіз викладених у науковій літературі теоретичних концепцій, положень і рекомендацій показав, що значне коло питань, пов'язаних з «ноу-хау», потребує подальшого дослідження. Це стосується, зокрема, з'ясування сутності категорії «ноу-хау», її співвідношення з такими поняттями як «інформація», «комерційна таємниця», виявлення правової природи права на «ноу-хау», теоретичної розробки договірних форм його передачі, визначення місця договору про передачу «ноу-хау».

Виклад основного матеріалу. Комерційний успіх багатьох підприємств заснований, з одного боку, на тривалому утриманні в таємниці комплектів технічної документації, у яких

зафіксовані детальні описи товарів, що користуються попитом, і технологічних процесів (регламентів) їх виготовлення, з іншого боку – на особистому професійному досвіді ключових фігур виробничого й управлінського персоналу. Із цього випливає, що зміст терміна «ноу-хау» не зводиться до перекладу англійського словосполучення know-how – «знаю як». В юридичному змісті роль «ноу-хау» на вільному ринку може відіграти лише така інформація, яка одночасно задовольняє, принаймні, три умови [3, с.46]:

- 1) має практичну (зокрема, комерційну) цінність у виробництві, збуті, перед- і післяпродажному обслуговуванні й експлуатації яких-небудь товарів;
- 2) недоступна кому-небудь без згоди власника;
- 3) може бути передана власником іншій особі й використана тільки в режимі конфіденційності, тобто взаємної довіри з виключенням несанкціонованого розголошення для невизначеного кола третіх осіб.

Економічна енциклопедія [4, с.196] дає таке визначення поняттю: «ноу-хау» – форма інтелектуальної власності у вигляді певної сукупності технічних, економічних та інших знань, втілених у відповідній документації, навичках і виробничому досвіді, що мають комерційну цінність й необхідні для освоєння нової техніки та технологій, впровадження досконаліших методів управління (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація об'єктів інтелектуальної власності (ІВ)

До «ноу-хау» відносяться:

- 1) технічні знання;
- 2) практичний економічний, організаційний, управлінський та інший досвід, що мають певну цінність;
- 3) комерційні таємниці;
- 4) незапатентовані технологічні процеси;
- 5) інформація про передові методи організації виробництва;
- 6) інша інформація виробничого і торгового характеру, недоступна широкій громадськості.

Елементами ноу-хау є: керівництво до використання, специфікації, формули, рецептури, документація і схеми організації виробництва, характеристики технології виготовлення товару, знання в галузі маркетингу, у сфері оформлення продукції, навички проведення досліджень та ін.

Ознаки ноу-хау:

- 1) конфіденційність, секретність даного виду інформації;

2) сукупність різних знань наукового, технічного, виробничого, адміністративного, фінансового, комерційного або іншого досвіду, що використовуються у діяльності підприємства, або професійно, але не стали загальним надбанням.

Особа, яка володіє «ноу-хау», має право на захист від несанкціонованого використання цієї форми інтелектуальної власності у разі її відсутності в інших осіб та їх законного доступу до неї. Передача на комерційній основі, обмін, поширення «ноу-хау» передбачає передусім укладення ліцензійних угод на використання патентних прав [5, с.602].

Денисенко М.П. [6, с.234] визначає «ноу-хау» як науково-технічний результат, що навмисно не патентується з метою випередження конкурентів, більш повного власного використання цього результату і отримання найвищого прибутку або передання іншим користувачам на найбільш вигідних умовах за ліцензійним договором.

У світовій практиці під «ноу-хау» розуміють: технічні знання і досвід; методи організації виробничого процесу і праці; незапатентовані винаходи; дані про оптимальні рецепти матеріалів, технологічні режими та прийоми виконання операцій, що залишаються невідомими за межами підприємства – власника ноу-хау; оригінальні методи випробувань та контролю якості процесів і продукції; способи утилізації і знешкодження відходів; інформація, що сприяє збуту продукції [7, с.439].

Міжнародна асоціація з охорони промислової власності під «ноу-хау» розуміє знання і практичний досвід технічного, комерційного, управлінського та іншого характеру, які мають практичне застосування у виробництві та професійній практиці [8, с.54].

Синонімами даного визначення є ділові секрети, секрети виробництва, виробничі секрети, комерційні таємниці.

Розглянемо актуальні проблеми захисту прав на «ноу-хау», оскільки його значення в сучасному високотехнологічному виробництві зростає.

У чинному законодавстві відсутній механізм захисту комерційної таємниці як об'єкта ІВ. Поняття комерційної таємниці в Україні дотепер не визначено. На сьогоднішній день правопорушення, що стосуються корпоративних секретів, регулюються відразу декількома документами, у тому числі Цивільним і Господарським кодексами, законами «Про інформацію», «Про захист від несумлінної конкуренції», «Про науково-технічну інформацію» і постановою Кабміну N 611 від 1993 року «Про перелік відомостей, що не становлять комерційну таємницю». Зрозуміло, що така кількість документів дозволяє легко обходити саме поняття комерційної таємниці, і тому необхідний один досить чіткий закон. Однак, з огляду на тривалість перебування законопроекту на розгляді у Верховній Раді, а також на його неодноразове повернення на доробку, прийняття даного закону, мабуть, багатьом невикладне в Україні.

Захистити від злодійства корпоративні ідеї й «ноу-хау» законодавчим шляхом в Україні практично неможливо. Тому в справі збереження інформації компаніям доводиться покладатися тільки на себе.

На Заході подібні проблеми вже не актуальні – дбайливо зберігати й захищати комерційні таємниці там навчилися давно. А якщо витік інформації все-таки відбувся, то компанії, в яких це відбулося, мають можливість захистити свої інтереси в суді. Наприклад, компанія Apple виграла кілька позовів проти блогерських сайтів, що передчасно розкривали таємниці комп'ютерних новинок. Керівництво компанії помітило, що ці сайти надавали інформацію про нові розробки ще до того, як Apple повідомляла про них офіційно. Суд штату Каліфорнія прийшов до висновку, що розголошення корпоративних таємниць рівнозначне крадіжці ІВ, і власники сайтів AppleInsider.com й PowerPage.org, цілком присвячених техніці Apple, були притягнуті до відповідальності. Більше того, компанія Apple подала позови й проти 25 своїх співробітників, помічених у зв'язках з підсудними блогерами [2].

Корпоративні скандали, несподівані викриття й неймовірні за своєю ціною позови у сфері захисту корпоративної інформації до цього часу обходили Україну стороною. Крадуть подібну інформацію у нас, зрозуміло, не менше, та тільки ніхто практично не захищає свої права. До того ж режим комерційної таємниці в законодавстві закріпився не дуже давно (глава 46 нового Цивільного кодексу). Стаття 505 Господарського кодексу України говорить, що під комерційною таємницею потрібно розуміти секретну інформацію, що не є відомою і легкодоступною, а також має свою комерційну цінність. Комерційні секрети прийнято розділяти на управлінські й технологічні. Останні можуть мати тимчасовий режим комерційної таємниці, тобто не розкриваються доти, поки не будуть запатентовані. А управлінський досвід немає патентної здатності, тому іноді компаніям зберегти його буває дуже складно.

Порівнявши застосування «ноу-хау» і винаходу, відзначимо ряд його переваг (рис. 2).



Рис. 2. Порівняльна характеристика

Для ефективного захисту корпоративної інформації необхідна злагоджена робота юристів й служби безпеки компанії.

У принципі, комерційною таємницею може бути все що завгодно: від рецепта готування свіжих булочок до правил поведінки співробітників у випадку цунамі. Виключення становить лише інформація, яку заборонено приховувати законом. Правда, такий закон поки ще не прийняли, хоча існують два законопроекти «Про комерційну таємницю» і постанова Кабміну №611 від 09.08.1993 р. В останній передбачені відомості, які не можуть бути комерційною таємницею: установчі документи; документи, що дозволяють займатися господарською діяльністю; інформація зі звітності; дані для вирахування й сплати податків; дані про платоспроможність і ін. Втім, легітимність таких обмежень зараз можна заперечити.

Крім того, у чинному законодавстві відсутній сам механізм захисту комерційної таємниці як об'єкта ІВ. Закон дає компаніям право перешкоджати поширенню секретів, якими їм пощастило володіти, але заборонити кому-небудь користуватися комерційною таємницею не може. Тому, як тільки про «ноу-хау» довідаються за межами компанії, воно вже фактично перестає бути таким. А якщо патент на нього ще не був отриманий, то й судитися даремно. Покарати співробітника, що поділився важливою інформацією з конкурентом, набагато легше. На розголошувача секрету хоча б можна спробувати подати в суд і звільнити за статтею, однак «ноу-хау» вже не повернути.

Як відомо, кадри вирішують усе. Однак у Радянському Союзі громадянин весь трудовий шлях, як правило, проходив винятково на підприємствах, що належать одному власникові – державі. Тому будь-яка комерційна таємниця одночасно була державною й законодавства про її охорону практично не існувало, якщо не враховувати статті за розголошення державної таємниці, шпигунство тощо.

Інша справа – країни з розвинутою ринковою економікою, де корпорації буквально перехоплюють один у одного цінних працівників. Природно, переходячи на службу з однієї комерційної імперії в іншу, співробітник приносить із собою не тільки свій власний унікальний досвід і здібності, але й багато інформації, що є коштовною з погляду технології бізнесу.

Страшуються західні корпорації від витоку інформації по-різному. У Японії, наприклад, виховують культ відданості тій або іншій корпорації, і більша частина менеджерів, що займають високі посади не приходять ззовні, а здійснюють свій кар'єрний ріст із самого низу й до вершини однієї фірми.

У країнах ЄС і США все навпаки. Там споконвічно відмічалась практика «виробничої сімейності» і постійність працівника. Тому найбільш динамічними виявлялися ті компанії, у яких була велика, за нашим розумінням, плинність кадрів. Схема діє так: під конкретні завдання на невеликий період наймаються працівники з певними навичками, а коли в них відпадає необхідність, то з ними без особливих вагань розлучаються або дають перекупити іншим фірмам.

Природно, за такою моделлю роботодавці із самого початку розуміли ту небезпеку, що містить у собі настільки інтенсивне переміщення висококваліфікованих кадрів. Адже з переходом працівника до конкурентів може виникнути загроза розповсюдження комерційних секретів, таємниць фірми. Зрозуміло, що повністю виключити витік комерційної таємниці неможливо, але можливо його мінімізувати.

Саме для запобігання масового витоку комерційної таємниці корпорації укладають із працівниками угоди, у яких описується порядок збереження інформації, перераховуються сфери, що є комерційною таємницею, і, саме головне, визначається відповідальність за розголошення цієї самої таємниці. При цьому працівник зобов'язується при огляді робочої документації повернути компанії всі матеріали й не використовувати інформацію, що стосується його роботи. А для того, щоб подібна угода базувалась на конкретних законодавчих нормах, активно розвивалася відповідна сфера права.

Наскільки все це серйозно в західному світі видно хоча б з численних кримінальних справ, які американські корпорації відкривають стосовно своїх менеджерів, підозрюваних у розголошенні комерційної таємниці. До відповідальності залучаються не тільки діючі співробітники, але й давно звільнені. Будь-який найманий робітник на Заході розуміє, що платні, яку виплатить йому корпорація, на яку він працює, щоб взяти секрети конкурентів, може не вистачити для сплати адвокатам, які захищають його від судового переслідування компанією, чию комерційну таємницю він надумав розголошувати.

В американському праві існує безліч прецедентів того, як люди, що хотіли отримати винагороду за розголошення комерційної таємниці, потім проводили свої дні у в'язниці. У Європі законодавство в цій сфері трохи більш ліберальне, ніж у США. Однак і тут випадки карного переслідування за злочини такого типу є звичайною справою.

Особливо жорсткі методи боротьби з подібним зловживанням у країнах Азії, особливо в Південній Кореї і Японії. Справа в тому, що тут корпорації мають цілі штати людей, які стежать за комерційними секретами.

Так, на початку минулого століття британські інженери, щоб провчити японців, які копіювали їхні розробки в суднобудуванні, спеціально дали украсти креслення абсолютно неплаваючих кораблів. Усе закінчилося тим, що японці сумлінно скопіювали до дрібних деталей військовий корабель, який, вийшовши з верфі, відразу перевернувся.

Тому, знаючи звички своїх земляків, японські й південнокорейські корпорації, займаючись комерційним шпигунством в усіх напрямках, наголошують на припиненні будь-яких намірів до розголошення комерційної таємниці своїми працівниками. Подібні випадки вкрай рідкі, оскільки покарання за них звичайно дуже жорстоке [6].

В Україні ситуація зовсім інша, ніж у цивілізованому світі. На сьогоднішній день фактично будь-які бізнес-організації, близькі до виконавчої влади, можуть без особливих зусиль довідатися про будь-яку комерційну таємницю, що стосується їхніх конкурентів. Робиться це дуже просто: на підприємство, про діяльність якого хочуть побільше довідатися, направляється перевірка. В основному це – податкова інспекція, однак можуть бути й пожежні, санепідемстанція, служба з охорони праці, міліція. І фірма немає права відмовити перевіряючим органам. Якщо окремі несумлінні держслужбовці зловживатимуть отриманою інформацією, то всі подробиці про діяльність тієї або іншої компанії стануть відомі зацікавленим особам.

Тому в Україні комерційна таємниця існує лише для фірм, які так чи інакше зрослись із владою, причому ця проблема актуальна дотепер, незважаючи на заяви про необхідність відділення влади від бізнесу.

Спроби виправити ситуацію вживають давно. Але до останнього часу – безуспішно. І те, що на розгляді у Верховній Раді перебуває законопроект «Про основні принципи охорони комерційної таємниці в Україні», яким займається комітет з питань економічної політики,

керування національною економікою, власності й інвестицій, ще не свідчить про те, що комерційна таємниця буде більш законодавчо захищеною. Оскільки він може не пройти голосування, адже в цьому законопроекті передбачені тверді стягнення за порушення комерційної таємниці аж до тюремного ув'язнення для осіб, винних у розголошенні такої. Закон внесе деякі нюанси в процес «зведення рахунків» у бізнесі й політиці. Головне, хто і як його буде використовувати.

У принципі, документ виписаний досить грамотно. Однак на практиці, як і багато законів, у випадку його прийняття Верховною Радою, може застосовуватися досить вибірково. Тобто, одні особи будуть переслідуватися нібито за розголошення комерційної таємниці, а інші – продовжать здобувати її старим способом – використовуючи державні органи. Втім, прибігати до інсинуацій із приводу розголошення комерційної таємниці фірми особливо не будуть. У вітчизняному законодавстві й так багато нюансів, за допомогою яких практично будь-якого великого бізнесмена можна залучити до кримінальної відповідальності.

Проте існує небезпека, що після прийняття вказаного закону багатьом нечесним на руку бізнесменам вдасться ухилитися від відповідальності, коли ними зацікавляться компетентні органи. Даним законом уточнюється, що перевірки підприємств у сферах, віднесених до комерційної таємниці, можуть здійснюватися лише на підставі рішення суду. Тому, поки суд не прийме відповідне рішення, державні правоохоронні органи будуть невправі здійснити перевірку, і цього цілком достатньо, щоб встигнути знищити компромат. З іншого боку, дрібні підприємці, що не мають впливу на суди й, тим більше, що не компетентні в деталях законодавства, будуть як і раніше відкриті перед контролюючими органами [8].

Для того, щоб перестраховатися від витоку інформації, компаніям варто вирішити не лише юридичні, а й мотиваційні питання. Отже, для початку на загальних зборах засновників потрібно затвердити положення про комерційну таємницю в компанії. Після цього керівництво може визначитися з переліком корпоративних секретів і режимом доступу до них. Пізніше, уже директор видає наказ із додатком інформації, що становить комерційну таємницю, і списком осіб, яким надається певний режим доступу до неї. Згодом із працівниками укладається договір про конфіденційність із матеріальною відповідальністю або відповідними положеннями, що включаються у трудовий контракт або наказ про прийом на роботу. У кожному разі в той момент, коли співробітники одержують безпосередній доступ до секретів фірми, рекомендується брати з них розписку-зобов'язання про нерозголошення цієї інформації й попередження про кримінальну відповідальність за статтею 232 Кримінального кодексу за навмисне розголошення комерційної таємниці.

Крім юридичного захисту буде потрібна злагоджена робота служби безпеки й HR-департаменту компанії щодо правильного підбору співробітників, створення корпоративної культури й роз'яснення правил користування конфіденційною інформацією. Це, звичайно, не нові, але досить дійові заходи. До речі, також рекомендується організувати максимальний захист комп'ютерних систем компанії й впровадити моніторинг електронної пошти співробітників [9].

Правильно зберігати таємниці – це ще половина справи. Їх ще потрібно вміти при необхідності грамотно продавати. Вся проблема в тому, що продавець «ноу-хау» не може розголошувати його основну суть до сплати всієї суми, а покупець не бажає купувати товар невизначеної якості. Тому їм доводиться знаходити компроміс розумного розкриття інформації про ноу-хау.

Для цього, наприклад, можна використати договір про конфіденційність, у ситуаціях тендеру на кращу розробку або ідею. При звичайній підготовці покупки ноу-хау рекомендується використати більше вигідний опціонний (попередній) договір. Покупець проводить перевірку можливості реалізації й придатності винаходу продавця. При цьому покупець у випадку відмови від придбання «ноу-хау» зобов'язується повернути продавцеві всі документи про нього, зразки продукції й ін., не використовувати їх у бізнесі й не розголошувати цю інформацію третім особам. Перевірка «ноу-хау» проводиться звичайно за рахунок покупця і його витрати не підлягають компенсації, незалежно від результату перевірки. А як гарантія свого сумлінного поведіння покупець вносить на ім'я продавця заставу, що переходить у власність продавця, якщо «випробувач» порушить умови опціонного договору або відмовиться від придбання ноу-хау.

Якщо очікування покупця все-таки підтверджується, то сторони укладають остаточний договір про передачу ноу-хау. Юридично таку операцію передачі можна оформити різними способами. Наприклад, оцінити «ноу-хау» й представити його як внесок у статутний фонд, створений з венчурним інвестором компанії. Для продажу ноу-хау можна вдатися й просто до

видачі покупцеві ліцензії на використання комерційної таємниці; укласти з ним ліцензійний договір; договір про передачу виняткових майнових прав на комерційну таємницю. При цьому внесена за опціонним договором застава може бути зазначена як частина паушального платежу за ліцензійним договором. Крім того, такий договір звичайно забороняє поширювати комерційну таємницю третім особам. При укладанні ліцензійних угод та договорів чітко обумовлюються різноманітні види обмежень, що стосуються обсягів продукції, її реалізації: територіальні обмеження, обмеження експорту ноу-хау, що передається, та заборони займатись конкурентним бізнесом протягом певного часу після закінчення строку дії договору [10, с. 31].

Коли одна компанія замовляє іншій проведення певних конкретних досліджень або розробок, то доцільно укласти не просто договір підряду на проектно-пошукові роботи, а договір про створення за замовленням об'єкта інтелектуальної власності (стаття 1112 Цивільного кодексу). Таким чином, виконати умови цього договору можна буде тільки в режимі комерційної таємниці, а тому предмет досліджень не буде відданий розголосу.

У випадку ж використання франчайзингових схем з передачею компанії-франчайзі управлінських або технічних «ноу-хау» укладається договір комерційної концесії. При цьому франчайзер повинен передати франчайзі технічну й комерційну документацію, складову комерційну таємницю й досвід, а також проінструктувати працівників франчайзі. Крім того, франчайзер звичайно бере на себе послуги з консультативного й технічного сприяння, реєструє договір і контролює якість товарів та послуг [6].

Необхідно відмітити й такі нюанси як доступ працівників до електронної пошти, підписання трудового договору та інші.

Ряд авторів [1; 9; 11; 12] вважають, що важливо в договорі про конфіденційність закріпити умови, за якими працівник зобов'язаний не розголошувати, а також не використовувати комерційну таємницю й протягом певного часу після того, як його трудова діяльність на даному підприємстві закінчиться. Втім, довести фактичне використання, наприклад, певної інноваційної методики керування на підприємстві-конкуренті дуже складно, адже на ньому теж існує режим охорони комерційної таємниці.

Перегляд електронної пошти співробітників – досить неоднозначна процедура. Вона може розглядатися з погляду законодавства із двох сторін. З одного боку, у трудовому договорі має бути закріплене положення про те, що електронна пошта компанії – свого роду робоче устаткування, яке повинне використовуватися відповідно призначенню. При цьому роботодавець залишає за собою право повного контролю за використанням даного устаткування в робочих цілях, що дає йому право законного перегляду матеріалів переписки, яка виходить із робочої адреси електронної пошти співробітника. А от перегляд електронної пошти співробітника, що виходить із поштової скриньки, ніяк не пов'язаного з його місцем працевлаштування, може розглядатися як порушення гарантованого статтею 31 Конституції України права на таємницю листування, телефонних розмов, телеграфної й іншої кореспонденції. Отже, роботодавець не тільки не зможе у випадку можливого судового розгляду використати матеріали такої приватної переписки, але й ризикує сам відповідати за порушення таємниці листування, телеграфної або іншої кореспонденції, переданої засобами зв'язку або через комп'ютер (це передбачено статтею 163 Кримінального кодексу України). Тому, щоб уникнути появи даної проблеми, часто рекомендується повністю обмежити доступ співробітників до приватної електронної пошти з їхнього робочого місця [6].

Проте існує погляд, що підписання трудового договору не буде ефективним способом захисту прав на ноу-хау. Договір як підстава виникнення зустрічних прав і зобов'язань між його сторонами, по-перше, не є гарантією того, що він буде виконаний, а по-друге, не обов'язковий для третіх осіб. Із цього витікає, що, уклавши договір, власник не захищає свої права, а тільки конкретизує спосіб їхньої передачі іншій особі за договором. Але, якщо інша особа за договором не виконає свої зобов'язання й допустить порушення права інтелектуальної власності, то власник зможе захиститися способами, передбаченими законодавством (зокрема, Цивільним кодексом) або зазначеними в договорі (наприклад, відмова від договору й відкликання ліцензії, однак цей спосіб відомий як самозахист цивільного права). В таких ситуаціях, як правило, необхідний судовий захист (вимагання збитків, відшкодування безпідставно отриманого прибутку і ін.).

Можна застосовувати повну матеріальну відповідальність працівника. Проте, беручи до уваги соціальну спрямованість норм Кодексу законів про працю України, відповідно до положень розділу IX не всі працівники можуть бути притягнуті до повної матеріальної відповідальності. До того ж підписання угоди про повну матеріальну відповідальність із працівником можливе тільки у випадках, суворо передбачених чинним законодавством України [6].

Висновки. На сьогоднішній день в Україні проблема захисту комерційної таємниці (ноу-хау) є досить актуальною. Компаніям доводиться фактично самостійно вживати заходи для захисту їхньої комерційної таємниці від неправомірного розголошення. Законодавством не передбачений чіткий механізм її правового захисту, а встановлена лише відповідальність за її розголошення (стаття 232 Кримінального кодексу України, стаття 1643 Кодексу України про адміністративні правопорушення). Захист таких об'єктів інтелектуальної власності, як товарні знаки, промислові зразки, винаходи, регулюється спеціальним законодавством.

З метою найбільш ефективного захисту комерційної таємниці компанії рекомендується використовувати запропоновані нами способи захисту комплексно. Слід також зазначити, що документування інформації й ідентифікація її як комерційної таємниці компанії може допомогти при залученні до відповідальності осіб, винних у її розголошенні, оскільки відповідний документ буде доказом того, що розголошена інформація була комерційною таємницею.

Найбільш проблематичне збереження комерційної таємниці, відомої співробітникам, що звільняється з компанії. Для того, щоб забезпечити себе від можливих нечесних дій співробітника, компанії необхідно почати певні захисні міри. Такими захисними мірами можуть бути: включення в трудовий контракт співробітника положення про конфіденційність; зобов'язання не конкурувати з компанією із чітким визначенням складових такого зобов'язання; території, на яку таке зобов'язання поширюється; його термін й відповідальність за його порушення.

При передачі виключних прав на «ноу-хау» існує ймовірність того, що первинний власник продовжить використовувати інформацію, складову «ноу-хау», і після його передачі. У зв'язку із цим, з метою захисту компанії, що здобуває «ноу-хау», від несумлінної конкуренції з боку продавця – зобов'язання не конкурувати доцільно також включити в договір про передачу виключних прав на «ноу-хау». У цьому випадку необхідно переконатися, що таке зобов'язання не буде порушувати антимонопольне законодавство в частині погоджених дій суб'єктів господарювання.

Безумовно, прийняття закону «Про комерційну таємницю» в Україні необхідне, хоча б для того, щоб визначити саме поняття цієї таємниці. Однак дана ініціатива трохи запізнилася. Коли ми тільки починаємо підходити до самого питання комерційної таємниці, у Західній Європі й США вона поступово перестає існувати як явище. Це пов'язане з боротьбою, що розгорнулася по всьому світі, проти легалізації злочинних капіталів (відмивання «брудних» грошей) і фінансування тероризму. Так що через короткий час, не виключено, нам доведеться модернізувати наше законодавство.

Список використаних джерел:

1. Ломакина О.Б. Общие нормы и международная практика охраны объектов промышленной собственности / О.Б. Ломакина. – М.:2000. – 235с.
2. Цхведіані В. Чи будуть введені в Україні західні стандарти захисту комерційної таємниці / В. Цхведіані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://patent.km.ua>.
3. Андросчук Г. Правове регулювання ноу-хау / Г. Андросчук // Інтелектуальна власність. – 2004. – № 10. – С. 135–139.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848с.
5. Гавриш Г. Як захистити таємницю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://patent.km.ua>.
6. Денисенко М.П. Провайдинг інновацій: підручник / М.П. Денисенко, А.П. Гречан, М.В. Гаман та ін., за ред. М.П. Денисенка. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 448с.
7. Голодницький Ед. Тайны, покрытые ноу-хау / Эд. Голодницький [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.companion.ua.
8. Жарінова А. Інтелектуальна власність – фундамент інноваційної моделі розвитку / А. Жарінова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uamedia.visti.net>.
9. Ващук Я. Практичні засоби захисту «ноу-хау» / Я. Ващук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://patent.km.ua>.
10. Захист прав інтелектуальної власності в Україні: проблеми законодавчого забезпечення та правозастосування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://patent.km.ua>.
11. Зайцев В.П. Проблемы, возникающие при промышленном внедрении ноу-хау / В.П. Зайцев // Инновации. – 2007. – №4(102). – 223с.
12. Куцевич В. Секрет успеха. Продажа и покупка ноу-хау/ В. Куцевич // ММ. Деньги и Технологии. – 2001. – №7-8. – С. 46–50.

Стаття надійшла до редакції 10.03.2016.