



## ОСОБЛИВОСТІ ЕТАПУ ПІДГОТОВКИ ДОГОВОРІВ ПРО ПЕРЕДАННЯ МАЙНОВИХ ПРАВ НА РЕЗУЛЬТАТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Олександр Пічкур,**  
*завідувач відділу промислової власності НДІ  
інтелектуальної власності НАПрН України*

*Поєднайте знання і працю, дайте  
знання тим людям, які за необхідні-  
стю вилучать з них всю практичну  
користь, що міститься у них, і ви  
побачите, що багатства країни  
і народу почнуть збільшуватися  
з шаленою швидкістю.*

Дмитро Писарев

Ні в кого не викликає сумніву, що ринкова економіка за цивілізованим сценарієм — економіка договорів між рівноправними контрагентами, особливо щодо передавання майнових прав інтелектуальної власності, обсяг правоздатності яких поширюється на об'єкти промислової власності, засоби індивідуалізації (персоніфікації) товарів і послуг, об'єкти авторського права та суміжних прав, результати селекційної діяльності, а також на превентивні (запобіжні) заходи щодо припинення порушення прав інтелектуальної власності та проявів недобросовісної конкуренції. Це визначено Конвенцією від 14 липня 1967 року, якою засновано Всесвітню організацію інтелектуальної власності (ВОІВ), та в основу якої, покладено ідею співробітництва та взаємодопомоги держав-учасниць при збереженні незалежності національних систем

**Володимир Пічкур,**  
*головний експерт ДП «Український інститут  
промислової власності»*

правової охорони інтелектуальної власності на терені цих держав.

Зазначені принципи знайшли відображення в Конституції України, Цивільному кодексі України, законах з питань інтелектуальної власності, інноваційної діяльності та трансферу технологій, але механізму цивільно-правових договірних відносин в Україні до цього часу остаточно не розроблено.

Право займатися творчою діяльністю та розпоряджатися її результатами Конституцією України (статті 41 і 54) віднесено до невід'ємних прав громадян. Сучасне українське законодавство, міжнародні угоди розуміють під інтелектуальною власністю сукупність ексклюзивних (виняткових) прав як особистого немайнового, так і майнового характеру, насамперед, на результати саме творчої діяльності, а також на деякі інші, прирівняні до них, об'єкти майнового права, конкретний перелік яких установлюють-





ся законодавством відповідної країни з урахуванням прийнятих нею міжнародних зобов'язань. На даний момент поняття «інтелектуальна власність» лише в історичному плані пов'язується з теорією інтелектуальної власності кінця XVIII — початку XIX століть і максимально враховує багаторічну прецедентну практику щодо правового захисту інтелектуального надбання людства, розвиток цивільно-правових відносин щодо інновацій і тому широке застосування зазначеного поняття не несе ніякої реальної небезпеки стосовно введення в оману щодо юридичної природи тих прав, для позначення яких воно звичайно застосовується. З цього випливає, що ні в законодавчих актах, ні в юридичній практиці не виникає перешкод для його широкого застосування.

Статутом ВОІВ, яким є вказана Конвенція, також не роз'яснюється зміст цього поняття, а лише ч. VIII її ст. 2 декларується, що «інтелектуальна власність включає права», віднесені до творінь людського розуму, запобігання проявам недобросовісної конкуренції, а також «усі інші заходи, віднесені до інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і мистецькій галузях» [3].

Із зазначеного випливає, що поняття «інтелектуальна власність» є поняттям умовним, означає сукупність виняткових (ексклюзивних) прав щодо результатів творчості, майнові права на які можуть бути об'єктом передання заінтересованим особам.

Орієнтуючись на невпевненість міжнародних фахівців у забезпеченні чіткого формулювання поняття «інте-

лектуальна власність», національне законодавство також не визначає його змісту, а встановлює тільки монополію автора на певні форми використання результатів його творчості, з чого випливає, що інші особи можуть їх використовувати лише на підставі укладеного з ним цивільно-правового договору, яким автор надає заінтересованим особам дозвіл (або як його називають у міжнародній практиці — ліцензію\*) на їх використання, встановлює умови та порядок розпорядження таким результатом, а у разі створення інтелектуального продукту за замовленням або в межах виконання службових обов'язків поступається правом розпоряджатися ексклюзивними майновими правами на нього роботодавцеві (інвестору створення такого продукту). Варто також зазначити, що ексклюзивні права автора є похідними від загальних прав людини, які становлять основу правового статусу творчої особистості.

В економічному сенсі поняття «інтелектуальна власність» є образом відображенням «невідчутних на дотик (тобто нематеріальних) благ» (*intangible assets*), тієї частини інтелектуального капіталу, через застосування якого у творчих інноваціях (тобто створеної розумом творчої особистості чи творчого колективу) суб'єкту господарювання — його володільцеві гарантується одержання конкурентних переваг на ринку та доходів від їх застосування, але вимагає від нього певних витрат (інвестицій), спрямованих на їх створення, набуття прав інтелектуальної власності (зокрема прав майнових) на них і/або забезпечення збе-

\* Тлумачити поняття «ліцензія» потрібно, мабуть, починаючи з правильного розуміння похідного латинського слова *licentia*, що в дослівному перекладі означає право, свободу та бере свій початок від латинського *licet* — дозволяється. Тобто під цим поняттям потрібно розуміти право (свободу) володільця творчої інновації — об'єкта правової охорони (патенту на винахід, корисної моделі, промислового зразка, знака для товарів і послуг тощо) — надавати дозвіл (ліцензію) на її використання в процесі трансферу технології на підставі та на умовах цивільно-правового договору, що укладається з цим володільцем за його згодою, за рішенням суду чи згідно з адміністративним рішенням компетентного державного органу.



реження від несанкціонованого використання.

Наявність у відповідного суб'єкта господарювання інформації про новий інтелектуальний продукт, який надасть йому можливість забезпечити суттєву модернізацію виробництва, про кон'юнктуру ситуацію на ринку, потреби економіки держави, купівельну спроможність споживачів, їхні смаки та претензії щодо товарів і послуг, а також виважені підходи цього суб'єкта до забезпечення режиму конфіденційності зазначеної інформації можуть бути основним критерієм для оцінки конкурентоспроможності його виробництва в умовах суспільного поділу праці між економічно самостійними суб'єктами господарювання, бути лідером на ринку інновацій.

Сучасний міжнародний поділ праці помножений на відчутну різницю країн у політичному, соціально-економічному, інноваційному та технологічному розвитку, призвів до того, що практично всі технологічні творчі інновації, а також більшість творів масової культури (особливо ті, що пов'язані з застосуванням для їх створення сучасних технологій) створюються в обмеженій кількості в найбільш розвинених у технологічному сенсі країнах (які водночас є і країнами найбагатшими). Доля ВВП, що призначається цими країнами для фінансування сфери науки та культури, значно перевищує долю аналогічних витрат інших країн або навіть їх разом узятих. Це впливає з того, що нагальні потреби країн, які розвиваються, у фінансуванні заходів, спрямованих на вирішення нагальних соціально-економічних і науково-технологічних проблем, не дають змогу передбачати більший обсяг витрат з державного бюджету на фінансування таких заходів. Унаслідок цього виникає можливість здійснювати політичний тиск на менш розвинені в економічному сенсі країни, примушувати їх приймати закони, що дозволять запровадити на їхніх теренах ін-

ститут більш широких ексклюзивних прав інтелектуальної власності, насамперед з метою забезпечення захисту прав і економічних інтересів зарубіжних творців та володільців інтелектуальних здобутків, для обмеження (а інколи й для блокування) прав та інтересів національних творчих особистостей.

Тож не є випадковим, що сьогодні інноваційно активні суб'єкти господарювання все частіше вишукують можливості одержати ексклюзивні права на використання винаходів, корисних моделей, промислових зразків, інших творчих інновацій не так з метою отримання додаткових прибутків, як для забезпечення захисту своїх інтересів від посягання на них конкурентів, які набули таких прав на аналогічний інтелектуальний продукт.

Запровадження норм національного законодавства у сфері промислової власності, що базується на нормах Паризької конвенції з охорони промислової власності, Угоди з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (Угода TRIPS), насамперед було покликано регулювати правовідносини, що виникають у зв'язку зі створенням, набуттям майнових прав інтелектуальної власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, що посвідчується патентом, на знаки для товарів і послуг, що посвідчується свідоцтвом, і виникненням унаслідок цього у володільців указаних об'єктів правової охорони монопольного права надавати дозвіл на їх використання згідно з укладеним цивільно-правовим (зокрема ліцензійним) договором між цими володільцями та суб'єктами господарювання, заінтересованими в застосуванні зазначених об'єктів, або забороняти будь-кому їх використання.

Володільці указаних патентів і свідоцтв набувають монопольного права володіти, розпоряджатися об'єктами права інтелектуальної власності та використовувати їх, а також право надавати заінтересованим особам на під-



ставі цивільно-правового договору дозвіл (ліцензію), чи інше право (свободу) на їх застосування у складі технологій, товарів і послуг за умови забезпечення узгодження волевиявлення (оферта, акцепт\*) сторін такого договору. Цивільно-правовий (зокрема ліцензійний) договір, укладений з володільцем творчої інновації, обумовлює зобов'язання його сторін, насамперед, зобов'язання суб'єкта господарювання (ліцензіата), заінтересованого у застосуванні такої інновації, виплачувати наперед визначену (розраховану та погоджену сторонами) суму ліцензійних платежів (як паушальний платіж, який виплачується одноразово, чи у формі роялті, що виплачуються періодично протягом дії зобов'язань щодо їх виплати). Тож унаслідок наведеного відбувається так звана «комерціалізація» творчої інновації, а більш правильно її трансфер (передання) для застосування у відповідній сфері суспільного виробництва, позаяк для забезпечення застосування на практиці запатентованого творчого здобутку потрібно ще додатково мати інформацію, що дозволить найбільш ефективно здійснити таке застосування.

Для того щоб відрізнити договори, укладені на правових засадах, від тих, які укладені з порушенням правових норм, у праві зарубіжних країн сформульовані умови, наявність яких визначає зобов'язання сторін відповідного договору в правовому сенсі [4]. До них, зокрема, належать:

- забезпечення узгодження волі (волевиявлення) сторін (оферта, акцепт);

- зустрічне зобов'язання (чи задоволення згідно з нормами англосаксонського права);
- правоспроможність і дієздатність сторін;
- законна мета (предмет) договору й інтереси сторін, які забезпечуються виконанням його умов.

Наявність таких умов є обов'язковим атрибутом будь-якого цивільно-правового договору, що встановлено законодавством багатьох зарубіжних країн, незалежно від того, чи вказане встановлено безпосередньо положення відповідного національного закону.

У діяльності, що стосується створення та використання творчих інновацій, волевиявлення сторін визначається в разі досягнення встановленої мети та визначених для цього шляхів її досягнення.

Процес укладання цивільно-правового договору, зазвичай, передбачає такі етапи [5]:

- здійснення пошуку контрагентів, заінтересованих у передачі та застосуванні відповідних об'єктів (зокрема творчих інновацій) на умовах, визначених проектом договору;
- пропозиція укласти договір на визначених і погоджених сторонами умовах (оферта);
- погодження сторін укласти договір на таких умовах (акцепт).

Процес укладення будь-якого цивільно-правового договору доцільно починати з організації та проведення попередніх переговорів його сторін, які можуть завершитись укладенням договору на умовах оферти чи контро-

\* Оферта (від латинського *offertus* — запропонований) — у цивільному праві визначається як попередня пропозиція однієї сторони, що пропонується іншій з метою укласти цивільно-правовий (зокрема ліцензійний) договір на вигідних умовах з обов'язковим докладним переліком всіх умов його виконання. Прийняття іншою стороною оферти приводить до настання юридичних наслідків для сторін, що є аналогічними тим, які виникають у результаті укладення між сторонами двостороннього цивільно-правового договору. Акцепт (від латинського *acceptus* — прийнятий) — у цивільному праві визначається як згода однієї сторони укласти договір на умовах, зазначених у пропозиції (оферті) іншої сторони.



ферти, але можуть і не мати юридичних наслідків. У зв'язку з цим набуває важливого значення те, яку пропозицію вважати офертою, а яку контрофертою. Ця проблема вирішується залежно від конкретних ситуаційних обставин на момент проведення переговорів сторін.

Оферта, щонайменше, повинна відповідати таким вимогам. Насамперед оферта повинна бути оголошенням, у якому відображені суттєві умови договору (предмет договору, оціночна вартість майнових прав, які надаються за договором, умови виконання договору сторонами тощо), що виражене таким чином, щоб у разі узгодження сторонами аспектів договору могло б відбутися його укладення. Крім цього, в оголошенні потрібно ясно та чітко словити наміри кожної сторони, згідно з якими укладається цей договір.

Якщо зазначені умови в оголошенні відсутні чи виражені нечітко, то оголошення розглядається просто як пропозиція про укладення договору. Тож інформація щодо опису товарів, які наведена у відповідних каталогах, проспектах, прейскурантах, запрошеннях до участі в тендерах на виконання проектних і будівельних робіт, зазвичай, не вважається офертою та розглядається тільки як запит або пропозиція оферти [4].

Згідно із законодавством низки зарубіжних країн, запит оферти розглядається як оферта за наявності в складі такого запиту узгоджених сторонами позицій, що є достатніми для укладення договору. Вирішальним у цьому разі є наміри сторони, що є ініціатором запиту. Наприклад, споживач відповідного винаходу може звернутися до його володільця з вимогою виготовляти кінцеву продукцію на основі запатентованого технічного рішення, але за бажанням цього споживача точно відтворювати в цій продукції визначені ним додаткові елементи.

Укладення договору між присутніми та відсутніми сторонами має свої

особливості. Договір вважається укладеним між присутніми сторонами, якщо одна з них повністю погодилася з оголошенням (офертою) іншої сторони, що відображає всі суттєві умови договору. Таке погодження може бути здійснено усно чи письмово та супроводжуватися вчиненням фактичних дій, що посвідчують прийняття умов договору. Важливо, щоб дата внесення пропозиції (оферти) однією стороною та дата її прийняття (акцепт) іншою стороною збігалися.

Розбіжність між датою внесення однією стороною пропозиції укласти договір, відповідно до умов оферти, та датою її прийняття іншою стороною, зазвичай, пов'язується з вирішенням питання прийняття оферти в межах тривалості періоду, протягом якого ця пропозиція є обов'язковою для сторони, що її внесла (оферента). У законодавстві більшості країн закріплено положення, згідно з яким оферент може відмовитися від своєї пропозиції до дати отримання оферти іншою стороною.

Заходи, яких інша сторона повинна вжити за отриманою офертою, законодавством іноземних країн визначено неадекватно.

Зокрема, французька правова система та судова практика виходять з такого, що дії оферента не пов'язуються з офертою. Винятком є лише випадок, коли оферент визначив строк для прийняття оферти [4].

Правові норми законодавства Німеччини та Швейцарії, навпаки, встановлюють правило, згідно з яким дії оферента пов'язуються з офертою, а винятком може бути його застереження стосовно того, що він не вважає себе пов'язаним офертою [4].

В англо-саксонській правовій системі оферта може бути відкликаною до дати її прийняття (акцепту). Винятком є тільки випадок, коли оферта супроводжується зустрічним задоволенням пропозиції. Оферту можна відкликати навіть тоді, коли оферент за-





значив строк, протягом якого він вважає себе зобов'язаним офертою (тверда оферта). У цьому разі визначається лише строк, протягом якого повинен настати акцепт [4].

Договір вважається укладеним, якщо пропозиція, зазначена в оферті, прийнята тією стороною, до якої вона спрямована, тобто на дату настання акцепту. Прийняття пропозиції акцептантом повинно бути беззастережним і не супроводжуватися ніякими новими умовами. В інакшому разі нові умови будуть розглядатися як відмова від початкової оферти та вважатимуться новою офертою (тобто контрoferтою), а сторони поміняються місцями — акцептант стає оферентом, а оферент — акцептантом.

Договір вважається укладеним за загально визнаним правилом на дату доведення акцепту до відома оферента. Таке правило закріплене, зокрема, законодавством Франції, Німеччини, Італії та Японії. У англо-саксонському праві (Великобританія, США) застосовується аналогічне правило. Винятком є лише акцепт, який направлений поштою або телеграфом. Договір за таких умов вважається укладеним сторонами в момент надсилання акцепту (так звана «теорія поштової скриньки») [4].

Договірне право зарубіжних країн виходить з того, що реалізація договору повинна забезпечуватися згідно з умовами, чітко визначеними і погодженими сторонами. Проте, щоби визначити суворе дотримання умов договору, потрібно знати точне, обумовлене та погоджене сторонами їхнє змістове навантаження. Для цього іноземним законодавством передбачено роз'яснення істотних умов договору. У цивільному законодавстві України таке правило не передбачено.

Існують певні розбіжності положень законів зарубіжних країн щодо роз'яснення суті істотних умов договору, а також неузгодженість із загальними міжнародними нормами, зо-

крема з нормами європейського договірного права. Країнами, що дотримуються принципів права континентальної Європи, надається перевага встановленню дійсних намірів сторін, якими вони керувалися під час підготовки й укладення договору, а тими, що дотримуються принципів англосаксонського (прецедентного) права, більше уваги приділяється формальному змісту тексту договору, філологічному тлумаченню словосполучень і висловів, які сторони застосували для формулювання його умов, навіть якщо вони не зовсім відповідають дійсним намірам сторін на момент укладення договору.

Необхідність регулювання правових аспектів, пов'язаних з роз'ясненням умов договору, тлумаченням визначених сторонами правил реалізації його положень пояснюється особливістю провадження господарської діяльності відповідно до ситуаційних обставин, які швидко змінюються за ринкових відносин. Чітко розуміючи зазначене, кожна сторона цивільно-правового договору прагне вже під час його укладення забезпечити певну свободу своїх дій через внесення до договору умов і формулювань певних положень, які передбачають ймовірність іншого їх тлумачення, ніж те, що закладалося в змістовне навантаження тексту договору на момент його підписання.

З огляду на зазначене, комерційна реалізація творчих інновацій має здійснюватися на основі такого:

- визначати насамперед доцільність і можливість патентування та ліцензування прав інтелектуальної власності на творчі інновації як в Україні, так і за її межами;
- встановлювати за всіма доступними джерелами науково-технічної, насамперед патентної, статистичної, торговельно-економічної, митної та іншої інформації патентно-кон'юнктуру ситуацію щодо позиції творчої інновації на ринку



та в разі виявлення альтернативних пропозицій — строк її морального старіння та доцільність її введення в цивільний оборот;

- визначати можливість продажу на внутрішньому ринку конкурентоспроможної продукції власного виробництва (а також її експорту) із застосуванням сучасних технологій або забезпечувати її конкурентоспроможність за рахунок імпорту, тобто придбання в чітко визначених іноземних партнерів нових технологій або їхніх складових частин, які містять творчі інновації, з мінімальними капіталовкладеннями в технологічне переоснащення власного виробництва та паралельно встановлювати можливість подальшого вдосконалення і продажу (експорту) заінтересованим особам технології та її складових частин як мети патентування та ліцензування прав інтелектуальної власності на технологічні інновації.

Критеріями, що мають застосовуватися для визначення доцільності патентування й ліцензування прав на вказані інновації в Україні та на зовнішньому інноваційному ринку можуть бути, насамперед, такі:

- відповідність (або перевищення) науково-технологічних показників творчих інновацій характеристикам і властивостям кращих аналогічних чи альтернативних зразків вітчизняної та іноземної продукції;
- економічний ефект, який досягається в результаті застосування інновації;
- значущість конкретної творчої інновації в складі технології, виготовленому з її застосуванням товарі або наданій послугі, а також можливість диверсифікації інновації через її передання (трансфер) в складі нової технології, у застосуванні якої заінтересовані вітчизняні і іноземні товаровиробники;

- наявність тривкого професійного (технологічного) секрету (ноу-хау) щодо застосування творчої інновації, котрий неможливо розкрити без участі її автора (творця) чи володільця;
- можливість довести порушення прав інтелектуальної власності на основі опису творчої інновації (зокрема з опису та формули винаходу, опису корисної моделі, промислового зразка, селекційного досягнення);
- наявність вільних (або недостатньо заповнених) сегментів споживчого ринку з метою створення належних умов для безперешкодної реалізації технологічної інновації в складі застосовуваної технології, у товарах, що виготовляються, або послугах, що надаються, за рахунок таких технологій та інновацій. Однак для цього потрібно чітко визначити реальні потреби економіки країни, на території якої планується реалізовувати таку продукцію, встановити наявність конкурентів щодо використання в технології, товарах і послугах технологічної інновації, «патентну чистоту» технології та її складових частин, товарів і послуг, у яких вона може бути застосована, відсутність конкурентної продукції, що має аналогічні чи альтернативні характеристики та властивості, платоспроможний попит споживачів тощо);
- можливість вибору країни, де є сенс здійснювати патентування та ліцензування прав на творчу інновацію. При цьому потрібно пам'ятати, що товари та послуги або товар як складова частина технології, у якому може бути застосовано технологічні інновації, зокрема об'єкти правової охорони, не повинен порушувати права інтелектуальної власності, що вже зареєстровані й охороняють-



ся на території такої країни згідно з її законодавством.

Варто зазначити, що деякі норми законодавства України з питань інтелектуальної власності порушують принципи свободи використання результатів творчості як одного з конституційних прав громадян, ексклюзивності права власника патенту, тому з огляду на викладене норми національного законодавства щодо цивільно-правових відносин, пов'язаних з переданням у використання творчих інновацій, потрібно узгоди з нормами міжнародного патентного права з метою дотримання таких загально-визнаних на міжнародному рівні принципів:

- принцип дотримання інтересів як власника патенту, так і суспільства загалом;
- принципи ініціативи (беручи до уваги визначені потреби економіки держави) і довірчого співробітництва всіх суб'єктів патентного права;
- принцип забезпечення правової охорони лише результату творчої праці;
- принцип обов'язкового подання заявки на визнання такого результату об'єктом права промислової власності та занесенням його до відповідного державного реєстру на національному рівні, і лише після цього надавати можливість патентування зазначеного результату та ліцензування прав інтелектуальної власності на нього в іноземних державах у разі визначення доцільним вчиняти такі дії;
- принцип морального та матеріального стимулювання (заохочення) творців новацій (хоча окремі норми законів щодо їх стимулювання було прийнято ще за часів існування СРСР, але частина таких норм не узгоджується з принципами приватного права та ринкової економіки, не відповідає міжнародним вимогам щодо забезпе-

чення прав і свобод людини на творчу діяльність та використання результатів своєї творчості й тому, фактично, не можуть бути застосованими в умовах ринкових відносин).

Зважаючи на те, що переважна більшість наукових і науково-технічних установ не передбачають укладення договорів між працівниками (співавторами інтелектуального продукту) та роботодавцем на передання останньому права на подання заявки й одержання охоронного документа на вказаний продукт, створений за замовленням роботодавця за рахунок видатків з Державного бюджету України на відповідний рік або за кошти відповідного підприємства, установи чи організації, необхідно вдосконалити норми національного законодавства, що стосуються проведення патентно-кон'юнктурних досліджень та визначення найбільш ефективних ліцензійних партнерів на всіх етапах життєвого циклу творчих інновацій.

Як свідчить практика договірних відносин наукових і науково-технічних установ із суб'єктами виробництва, більше ніж 60 % наукових і науково-технічних установ взагалі не укладають договорів (протоколів) про наміри, договорів про конфіденційність, опційних договорів (тобто попередніх ліцензійних договорів) із заінтересованими суб'єктами господарювання, задіяними у виробництві національної продукції, з іноземними суб'єктами підприємництва на використання національних технологічних інновацій і майнових прав на них, дозвіл (ліцензія) на використання яких виходячи з потреб держави та суспільства фактично повинен надаватися їхнім володільцем й інформація про таке повинна бути доступною авторам цих інновацій.

Наразі інноваційний маркетинг в Україні здійснюється хаотично, без визначення та взяття до уваги реальних потреб економіки, насиченості





ринку творчими інноваціями, ліквідними (тобто конкурентоспроможними) товарами й послугами, а також без визначення поточних потреб, попиту, інтересів і смаків споживачів нової

інноваційної продукції без зважання на права й інтереси її авторів. ♦

### Список використаних джерел

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
2. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 40–44. — Ст. 356.
3. Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности (подписанная в Стокгольме 14.07.1967 года и измененная 02.10.1979 года) [Электронный ресурс]. — Режим доступа к ресурсу : [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995\\_169](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_169).
4. Васильев Е. А. Гражданское и торговое право капиталистических государств / Е. А. Васильев, В. В. Зайцева, А. А. Костин, Р. Л. Нарышкина, Ю. И. Свядосц, А. И. Яфаев. — М. : Международные отношения, 1993. — 560 с.
5. Брыжко В. М. Лицензирование прав и патентование научно-технологической продукции / В. М. Брыжко, А. Ф. Завгородний, А. В. Пичкур. — К. : УААН, 1994. — 204 с.
6. Обзор контрактных соглашений о передаче технологии // Интеллектуальная собственность. — 2003. — № 12. — С. 59–63.
7. Пічкур О. Науково-технічні розробки як об'єкти ліцензійних угод і договорів про передання майнових прав на технології / О. Пічкур // Інтеллектуальна власність. — 2004. — № 10. — С. 39–44.
8. Штумпф Г. Договор о передаче ноу-хау / Герберт Штумпф. — М. : Прогресс, 1976. — 376 с.
9. Штумпф Г. Лицензионный договор / Герберт Штумпф. — М. : Прогресс, 1988. — 479 с.

Надійшла до редакції 22.05.2012 року