

J e g y z e t e k

- 1 Wlassics Gyula: A tettesség és részesség tana /Bp., 1893/ 20. l.
- 2 Földvári József: Az igazságszolgáltatás elleni büntettek /Bp., 1965/ 311. l.
- 3 Angyal Pál: Sikkasztás, jogtalan elsajátítás, orgazdaság, és bünpártolás /Bp., 1936/ 205. l.
- 4 Angyal Pál: Im. 168-169. l.
- 5 Wlassics Gyula: Im. 112. l.
- 6 V.ö. Földvári József: Im. 311. l.
- 7 Földvári József: Im. 311. l.
- 8 Angyal Pál: Im. 169. l.
- 9 Wlassics Gyula: Im. 127. l.
- 10 Angyal Pál: Im. 170. l.
- 11 Angyal Pál: Im. 206. l.
- 12 Wlassics Gyula: Im. 138. l.
- 13 Angyal Pál: Im. 206. l.
- 14 V.ö. Wlassics Gyula: Im. 150-159. l.; Angyal Pál: Im. 170-171. és 207. l.
- 15 V.ö. Losonczy István: A tettesség és részesség a büntetőjog rendszerében /Bp., 1966/ 234-282. l.
- 16 Btk. 132. §; 162. §; 206. §; 308. §
- 17 OSZSZSZK Btk. 18. cikk; 189. cikk. Ezt és a többi szocialista Btk-t közli: Európai szocialista országok büntető törvénykönyvei. I-II. k. /Bp., 1973/ /MTA ÁJI Jogösszehasonlító Osztályának Kiadványai/
- 18 OSZSZSZK Btk. 208. cikk
- 19 Csehszlovák Btk. 167. §. /1/ bek.
- 20 Román Btk. 424. § és a Csehszlovák Btk. 165.§
- 21 Lásd: B.H. 1022/III-10
- 22 Földvári József: 353. l
- 23 Angyal Pál: 185. l.
- 24 Földvári József: 337. l.
- 25 Földvári József: 335. l.

- 26 Losonczy István: Im. 275. l.
- 27 Losonczy István: Im. 275. l.
- 28 Barna Péter: A feljelentés elmulasztása. Jogtudományi Közlöny 1955 758. l.
- 29 B.H. 395/II. 5.
- 30 V.ö. Földvári József: Im. 313. l.
- 31 V.ö. Angyal Pál: Im. 175. l.
- 32 Földvári József: Im. 324. l.
- 33 V.ö. Tokaji Géza: Adalékok a bűncselekményfogalom felépítéséhez /Szeged, 1972/ Acta Jur. et Pol. Szeged Tom. XIX., Fasc.3. 50-52 l.
- 34 V.ö. Tokaji Géza: Im. 51. l.
- 35 V.ö. a bűnpártolás vonatkozásában Földvári József: Im. 324. l.
- 36 Angyal Pál: Im. 191. l.
- 37 Földvári József: Im. 357. l.
- 38 Földvári József: Im. 359. l.
- 39 Földvári József: Im. 362. l.
- 40 Földvári József: Im. 362. l.
- 41 A büntető törvénykönyv kommentárja /Bp., 1968/ I. k. 829. l.
- 42 Uo. 828. l.
- 43 V.ö. Földvári József: Im. 326-330. l.
- 44 V.ö. Földvári József: Im. 329. l.

Szabó Imre

## A KNOW-HOW ÉS A KNOW-HOW SZERZŐDÉS<sup>X</sup>

### I.

Tudományos-technikai forradalom és műszaki haladás

A gazdasági versenyről

Mióta az emberiség történetében a kezdeti saját szükségletre való termelést felváltotta a társadalmi munkamegosztás /ipar-mezőgazdaság; ipar-mezőgazdaság-kereskedelem/ következtében fellépő árutermelés, szükségszerűen jelentkezett az egyes, azonos terméket előállítók gazdasági versenye.

A gazdasági verseny a legegyszerűbb formában úgy fogalmazható meg, hogy a fogyasztó a piacon kapható azonos vagy egymás helyettesítésére alkalmas áruk közül - azonos ár esetében - a szükségletei kielégítésére leginkább alkalmasat választja.

A piacgazdálkodás szabályai szerint a termelők elsősorú törekvése, hogy minél nagyobb haszonra, nyereségre tegyenek szert versenytársaikkal szemben. Ennek pedig két útja van: 1/ ha termelésüket gazdaságosabbá teszik; 2/ ha forgalmukat növelik.

Termelésük az általánosan válhat gazdaságosabbá, ha a termelést:

- /1/ meggyorsítják,
- /2/ olcsóbbá teszik,
- /3/ minőségileg jobbat állítanak elő.

E célok elérésének lehetséges megoldási módjai:

- /1/ a munka mennyiségének növelése
  - a/ a befektetett munkaerő növelésével,
  - b/ több gép alkalmazásával,
  - c/ a munka termelékenységének emelésével;

/2/ a termelés minőségének javításával, jobb minőségű áru előállításával.

Nem kell bizonygatni, hogy fejlett gazdasági élettel rendelkező államokban az extenzív fejlesztés útja lezártnak tekinthető /pl. Magyarországon is/. Az államok hatalmas erőfeszítéseket tesznek, hogy a termelés intenzitásának növelésében élen járjanak.

A tudományos-technikai forradalom korában /azaz korunkban/ a műszaki fejlesztés a gazdasági termelő tevékenység legjelentősebb eleme lett. Helytálló megállapítás tehát, hogy a tudomány közvetlen termelőerővé vált. A termelőerők, újabb meghatározás szerint "... mindazoknak a tényezőknek az együttese, amelyek a társadalom adott történelmi fejlődési fokán meghatározzák a társadalmi munka termelékenységét..." /O. Lange/<sup>1</sup>

A gazdasági élet fejlettségét figyelembe véve azonban ma már nem egyedülálló kutatók igyekeznek megbirkózni a műszaki fejlesztés követelményeivel, hanem főleg kutató kollektívák munkájáról beszélhetünk. "... elmúlt már a romantikus kor, amikor a tudós csendes dolgozószobájában egyedül töprengett..."<sup>2</sup>

Az egyes termelők saját kutatásai, fejlesztései azonban önmagukban nem is elégségesek és nem is gazdaságosak. "... a termelőerők fejlettsége egy bizonyos szintet elérve ellentmondásba kerül az egyes országok népgazdaságának szűk kereteivel. Ez az ellentmondás ... az integrációs folyamat fő hajtóereje."<sup>3</sup> Ennek egyenes következménye, hogy nemcsak az egyes országokon belül, de nemzetközi viszonylatban is kialakul a műszaki ismeretek forgalma, közhasználatu szóval élve, a licenciakereskedelem.

A műszaki ismeretek forgalma

A műszaki ismeretek áruvá válásának és forgalmának az a magyarázata, hogy ezen ismeretek birtokosai felismerték: nem gazdaságos, ha az általuk /vagy csak kevesek által/ ismert megoldást a világ elől elzárva tartják. Nem jelenti persze ez azt, hogy ismereteiket /esetleg komoly tudományos eredményt jelentő ismereteket!/, bárkinek és ellenszolgáltatás nélkül átadnák. A műszaki-fejlesztési eredmények visszterhes átadása ugyanis előnyös az átadó számára,

hiszen ezáltal olyan bevételhez jut, amelyet a termékek árában már nem realizálhatott volna. Az ismeret árubabocsátásával újabb fejlesztések finanszírozását eszközölheti, műszaki fejlettségét még magasabbra emelheti.

De a más által kifejlesztett műszaki ismeretek átvétele is előnyös. Az átvétellel elmaradnak a szellemi előkészítéssel járó, előre ki nem számítható költségek, több-kevesebb időmegtakarítással jár. Elmaradnak az új technológia bevezetésével járó szinte szükségszerű fennakadások. Az ismeret átadója szavatolja a gyártott termék jó minőségét, az ismeretátvétel esetleg újabb piacok meghódítását is eredményezheti. És nem utolsósorban a saját kutató-fejlesztő bázis egyéb területeken foglalkoztatható. Továbbá egy haladó ismeret átvétele igen gyakran azzal az eredménnyel jár, hogy a termelés egyéb /viszonylag elmaradottabb/ területeit is ehhez a magasabb szintű ismerethez kell/lehet igazítani.

Látható tehát, hogy a világtól való elzárkózás manapság már igen drága "mulatság". A piaci versenyben nem lehet csak önerőre támaszkodni. Korunk jellemzője, "a tudományos és műszaki tevékenység eredményei felhasználásának nemzetköziesedése. Miért költsünk időt, energiát és pénzt olyan technológia újradolgozására, amelyet mások már korábban kidolgoztak, sokkal inkább át kell venni. Ez a fő oka annak, hogy a licenciakereskedelem miért nő mind nemzeti, mind nemzetközi síkon, mind "nyugaton", mind "keleten", mind pedig ezek között. <sup>4</sup>

A szabadalmi licencia és know-how nemzetközi adásvételének értéke évente kb. 10 milliárd US \$ értéket képvisel. A szabadalmi licencia és know-how eladásának és vételének egyenlege mindössze az USA esetében aktív, a többi ország sokkal többet költ vásárlásra, mint amit saját műszaki ismereteinek eladásából bevételez.

E területen szélsőséges, ám tanulságos példaként lehet felhozni Japánt, mely rendkívül sokat költött és költ külföldi műszaki ismeretek /szabadalmi licencia és know-how/vételére. Természetesen ez a hazai fejlesztésre is jó hatással volt, így Japán a II. világháború után a tőkés világ második ipari hatalmává fejlődött és a nemzetközi kereskedelemben az ötödik helyet foglalja el. 1955-ben 19,8 millió US \$-t, 1967-ben pedig 212 millió dollárt fizettek kül-

földi műszaki ismeretekért. 1949-66 között Japán 1,23 milliárd dollárt költött szellemi tőke importra. Ezzel szemben pedig 1955-ben a kiadásoknak mindössze 1,2 %-át fedezte a szellemi export, 1967-ben viszont már 9 %-ot. Az importált technika fő szállítója az USA, a II. világháború óta vásárolt műszaki ismeretek 60 %-a tőle származik. Az USA mögött az NSZK és Svájc következnek.<sup>5</sup>

Röviden szólunk a KGST-országok idevágó gyakorlatáról. A tőkés országokból való import fő jellemzője, hogy az esetek 90 %-ában a technológiát a komplex berendezésekkel együtt vásárolják. A tőkés országok gyakorlatától való eltérés az is, hogy sokkal több know-how-t vásárolnak a szocialista országok, mint szabadalmi licenciát. Ennek egyik oka, hogy a berendezésekkel együtt megveszik a know-how-t, másik ok, hogy nem rendelkeznek még olyan foku gyártási tapasztalatokkal, mint a fejlett nyugati cégek.

A KGST XXV. ülészakán elfogadott Komplex Program előíranyozza a tagállamok közötti gazdasági együttműködés erősítését, a szellemi értékek cseréjének meggyorsítását. A KGST-országokkal az utóbbi időben 42 gyártásszakosítási és 18 kooperációs egyezményt írtak alá magyar minisztériumok, illetve vállalatok. Ezek között is a legjelentősebb a Szovjetunióval kötött timföld-alumínium egyezmény és a Zsiguli-kooperáció. /Megjegyezzük, hogy tőkés vállalatokkal ezidő alatt csaknem 220 megállapodás jött létre szellemi termékek átvételére. Persze a számok csalókévak, mert pl. a Zsiguli-program egyedül is jelentősebb forgalmat tesz, mint a 220 egyezmény együttvéve/. Hazánkban egyébként mindenekelőtt a gép-  
ipar él a licencia és know-how vásárlás előnyeivel. Ugyanakkor vitathatatlan és elismert tény, hogy a magyar műszaki értelmiség elméleti képzettsége a világátlag felett van. E szakemberek azonban nem rendelkeznek megfelelő színvonalu gyakorlati tapasztalatokkal. Ezért elkerülhetetlen tehát, hogy külföldi műszaki ismereteket, elsősorban know-how-t, azon belül pedig technológiát /eljárásit/ know-how-t vegyünk.

A fejlődő országok műszaki fejlesztésének problémája

A fejlődő országoknak a külföldi technológia vásárlásával kapcsolatos gyakorlatát vizsgálva azt a megállapítást tehetjük, hogy az utóbbi években lényeges módosulások figyelhetők meg.

Általánosan elismerik, hogy gazdaságuk fejlesztését külföldi műszaki ismeretek segítségével jelentősen meggyorsíthatják. Elmult tehát az 1950-60 között sok helyen tapasztalt nagyfoku félelem a külföldi gazdasági uralomtól. Ugyanakkor ezek az államok is minél önállóbb, független gazdasági élet megteremtésére törekednek..

Jelenlegi gazdasági-műszaki elmaradottságuk még azt követeli azonban, hogy képzett műszaki gárda hiányában, elsősorban részletesen kidolgozott és komplex technológiákat vásároljanak. Nyilvánvaló azonban, hogy a fejlődő országok törekszenek ezen hiányosságok leküzdésére, a külföldtől való műszaki, szellemi függőségük csökkentésére. Ezért nagy erőfeszítéseket tesznek a külföldi technológia honosítására, fejlesztésére, valamint jól képzett hazai kutató-fejlesztő gárda létrehozására. Fejlődésükkel pedig az ipari és technológiai bázisuk is szélesedik, a műszaki ismeretek iránti igényeik a jövőben egyre inkább bonyolultak és változatosak lesznek.

A fejlődő országoknak a világgazdaságban való előretörése indokolja tehát, hogy problémáikkal külön foglalkoztunk. Ugyanis a műszaki ismeretek vételével kapcsolatos tapasztalataik döntő befolyással lesznek a szellemi termékek nemzetközi forgalmára. Jelenleg még a szerződésen alapuló közös vállalkozás a "legnépszerűbb" ezekben az országokban; külföldi beruházás és külföldi műszaki know-how kombinációjával. Véleményünk szerint azonban a fejlődés magával hozza a külföldi beruházások kiszorítását /amire igen erősen törekszenek is a fejlődő országok/ és a gazdasági együttműködés "leszűkül" a műszaki ismeretek forgalmára. /Természetesen nem feledkezhetünk meg az áruforgalomról sem/.

Az iparjogvédelem jelenlegi rendszere és a know-how

A know-how-t a gazdasági-műszaki fejlődés hozta létre, ez azonban szükségessé teszi az intézmény iparjogvédelmi helyének tisztázását. Azt ugyanis senki sem vitatja, hogy műszaki szellemi termékről lévén szó, annak jogi védelmét az iparjogvédelmi szabályozásnak kell biztosítani.

A know-how-ról szólva furcsának tűnik, de az idősebb a szabadalomnál. A kisárutermelés mesterei vagy a kínai porcelángyártók tudása egyaránt szűk körben őrzött tudás volt. Jelenlegi jogi fogalmaink alapján ezt a tudást know-how-nak neveznénk. "A régi idők lassu műszaki fejlődésének egyik fő oka egyébként éppen a műszaki ismeretek e titkos természete volt" -írja Gazda István.<sup>6</sup>

Ipari tulajdonról lényegében csak a kapitalista társadalom kialakulása óta beszélhetünk. Az oltalmi intézmények pedig az idők folyamán lényeges változáson mentek keresztül.

A sort a feudális kor végi feltalálók nyitották, akik már nem egy esetben kaptak királyi privilégiumokat /litterae patentes/.

1474-ben megjelent a Velencei Dekrétum, amely jogot biztosított a feltalálónak, hogy találmányára 10 évre szóló monopóliumot igényeljen.

1624-ben kiadták a Statutee of Monopolies elnevezésű királyi statutumot, amely "az első és igazi feltaláló" részére 14 évi szabadalmat adott.

A klasszikus kapitalizmus sorra megjelenő szabadalmi törvényei pedig a feltalálónak már alanyi jogot biztosítottak a szabadalomra, ha a találmány a törvényes feltételeknek megfelelt.

Kialakul a szellemi termékek nemzetközi forgalma, melynek jogi vetülete lesz az államok megegyezésében szereplő u.n. "iparjogvédelmi záradék".

A nemzetközi megállapodás, a Párizsi Uniós Egyezmény, 1883. március 20-án 11 állam részvételével jött létre az ipari tulajdon védelmére.

Az iparjogvédelmi rendszer tehát születésétől kezdve állandó mozgásban, változásban volt. Az 1973-ban már 90 éves Uniós Egyezmény azonban lényegében megállta a helyét. Látnunk kell azonban, hogy a régi klasszikus formák és intézmények /pl. a szabadalom/, többnyire megtartották jelentőségüket, de mellettük teljesen új formák is jelentkeztek; ezek egyike a know-how. Előtérbe kerülésének igen sok jogi és főleg közgazdasági oka van. A szabadalom lényege, hogy a találmány feltalálója találmányát a társadalom tudomására hozza és ennek fejében meghatározott időre /általában 12-20 évre/, annak használatára, illetve hasznosítására kizáróla-

gos jogot kap. A műszaki fejlesztés üteme azonban az elmúlt két-három évtizedben alaposan felgyorsult. Egy ma még modern, korszerű műszaki megoldás 5-6 év alatt elavul. Ez pedig azt jelenti, hogy a költségek visszatérítésére és nyereség realizálására ma már nem elegendő csak a termelt áru piacra dobása, értékesíteni kell magát a műszaki gondolatot is. A termelők szempontjából tehát elsődleges értéket a műszaki megoldás jelent, az ahhoz kapcsolódó kizárólagossági jog /szabadalom/ legfeljebb értéknövelő tényező. Lontai Endre kifejti, hogy a licenciaszerződéseknél a know-how szolgáltatások váltak jellegzetessé. Ennek eredményeként Lontai a tartalmi elemek súlyponti eltolódását észlelte, ami a licenciaszerződéseknél modellváltozást jelent.<sup>7</sup> Ugyanakkor rendkívül nehézé vált a szabadalmi igénypontok olyan megszerkesztése, hogy az teljes védelmet nyújtson az illetéktelen felhasználás ellen. A szabadalmi eljárás lassunak tűnik. Jelentős megoldást képező műszaki újdonságok nem érik ugyan el a szabadalmazhatóság szintjét, de tekintélyes ráfordítással hozták őket létre. Ha pedig nem lehet szabadalmaztatni, a nyilvánossággrahozatallal minek kioktatni a versenytársat?

Látható tehát, hogy a know-how helyet követel magának az iparjogvédelem intézményei között. Annak jogi szabályozása azonban távolról sem követte megfelelő mértékben a gyakorlatot. A know-how szerződések léteznek, de ezek tartalma, formája rendkívül széles skálán mozog, hiszen a jogi szabályozás hiányában a felek a szerződésben még a legapróbb részleteket is szabályozni igyekeznek. Ez viszont gyakorta vezet a szerződéskötések elhuzódására, ami a know-how természetével is ellentétes.

A know-how kifejezést és fogalmat használja a magyar jogalkotás is, anélkül azonban, hogy a kérdésben bárminemű szabályozást vagy meghatározást adott volna. Pl. az 1969. évi II. törvény miniszteri indokolása, a 14/1971. /III.27./PM.sz. rendelet, a 36/1971./XII.17./PM.sz. rendelet, valamint a 2045/1973./XII.15./Mt. határozat, mely a Magyarország és a Szovjetunió közötti műszaki-tudományos együttműködés általános feltételeiről szóló egyezményt tette közzé.

## II.

### A know-how fogalma

#### A műszaki alkotások felosztása

A műszaki alkotások a megoldás létrehozásához felhasznált műszaki ismeretek milyensége alapján - Gazda István felosztását<sup>8</sup> alapul véve - a következőképpen csoportosíthatók:

I. Az általános /közismert/ műszaki ismeretek felhasználásával készült műszaki megoldások.

E megoldásokat műszaki rutinmunkának /engineeringnek/ nevezhetjük. A lényeg, hogy a megoldás létrehozatalához nincs szükség átlagon felüli, eddig még nem publikált műszaki ismeret felhasználására.

II. Az általános /közismert/ műszaki ismereteknél magasabb szintű ismeretek felhasználásával készült műszaki megoldások.

A kidolgozásnál alkotójuk mások által még nem ismert műszaki ismereteket /vagy ilyeneket is/ felhasznált. Gazda e csoportba tartozóként említi a találmányt és a know-how-t. A találmányt attól függetlenül, hogy az szabadalmazott-e vagy sem. A megkülönböztetés: találmány és know-how, nem szerencsés. A gondolatmenetből ugyanis az következne, hogy csak a találmány - amely "különbözik ... még a know-how-tól is" - lenne az a kategória, amely az általánosnál magasabb szintű ismeretek felhasználásán alapul, a know-how pedig nem. Márpedig erről szó sincs! Hiszen maga Gazda is az e pontban említett ismeretek közé sorolja a know-how-t. Tul azon, hogy ilyen elhatárolás mellett éppen a legértékesebb know-how-k kerülnének a jogi védelem határain kívülre, úgy véljük e kategóriába a szabadalmazott találmány és a know-how sorolható. Ezzel ugyanis a know-how kategóriájából nem rekesztjük ki azokat az értékes megoldásokat, amelyek szabadalmaztathatók lennének, azonban gazdasági megfontolások alapján mégsem teszik, hanem a megoldást bizalmasan /know-how-ként/ kezelik.

Nem említi Gazda egyik csoportban sem az ujitást, amely nézetünk szerint a két csoport közötti határesetet képez. Az ujitás

ugyanis mint vállalati kategória, alapulhat közismert, de a vállalatnál még nem alkalmazott, ismeretlen, illetve a kidolgozási mód lehet teljesen újszerű, ismeretlen is.

Milyen ismeretek képezhetnek know-how-t?

I. Gazda a know-how-k külső megjelenési formája alapján különbséget tesz a maradandóan rögzített know-how és a maradandóan nem rögzített know-how között. Álláspontunk szerint utóbbi esetben helyesebb maradandóan nem rögzíthető know-how-ról beszélni.

1. A maradandóan rögzített know-how leggyakoribb megjelenési formái: a/ műszaki leírások,

b/ gyártási /technológiai/ leírások,

c/ folyamatábrák, műszaki rajzok,

d/ általános elrendezési rajzok /u.n. lay-out/,

e/ anyagösszetételi leírás /u.n. receptura/,

f/ méréseredmények, vegyi analizisek eredményei,

g/ gyártási és műszaki előírások kézikönyvei /u.n. gép-könyvek/,

h/ minőségellenőrzési leírások és

i/ műszaki modellek /pl. egy üzem makettje/

2. A maradandóan nem rögzíthető know-how lehet olyan főlhalmozott ismeretanyag, amely lényegében egy vállalat "kollektív bölcsességét" jelenti és leginkább ezen ismeretanyag az, amely évek tapasztalatát foglalja magában. Gyakorlatilag még körülírni is lehetetlen. Ide sorolható pl. az IBM cég azon know-how-ja, amellyel egyes különlegesen képzett szakemberei rendelkeznek. A cég ugyanis bizonyos számítógépeket nem ad el, hanem pl. azokat bérbeadja és a javítást, karbantartást e szakemberek végzik.

II. A know-how-t képező ismeretek felosztása tartalmi ismeretek alapján. Milyen ismeretek képezhetnek know-how-t?

1. Konstruktív know-how. "... egy konstrukciónál az a tudás, hogy gyakorlati tapasztalatok alapján milyen meghajtást, feltevést, ... stb. kell alkalmazni a legcélszerűbb megoldás érdekében, ... és amely csak hosszú tapasztalat alapján sajátítható el..."<sup>9</sup>

2. Tervezői know-how. Egy gépsor vagy üzem berendezéseinek legcélszerűbb elrendezése.

3. Eljárási /technológiai/ know-how. Jobbára vegyi eljárások tartoznak ide, amikor a termék gyártásánál alkalmazott eljárás a végterméken többnyire nem mutatható ki. Pl. az alkalmazott hőfok, nyomás, stb. Know-how alatt a köznapi gyakorlatban leginkább ezt a kategóriát értik.

4. Üzemeltetési /üzemviteli/ know-how. Általában csak betanulással, a gyakorlatban szerezhető meg. Pl. üzemzavar gyors elhárítása.

5. Anyagösszetételi /receptura/ know-how. Ha a felhasznált anyagok a gyártás során olyan átalakuláson mennek keresztül, ami a végterméken nem mutatható ki és mások által, pl. vegyi analízis folytán hozzá nem férhetők. Pl. Coca-Cola, műanyagok, gumikeverékek. Az ilyen anyagösszetételek tipikusan "ipari titkot" képeznek.

6. Egyéb know-how fajták:

- a/ szerelési know-how: összetettebb gépsoroknál;
- b/ javítási know-how: bonyolult számítógépeknél /IBM/;
- c/ software know-how: bizonyos számítógépi rendszerek vezérlésére szolgáló u.n. felügyeleti program;
- d/ szervezési know-how: a termelési folyamat lehető legracionálisabb megszervezése, pl. szalagtermelés esetén;
- e/ know-how-t képező mikroorganizmusok: Dr. Ernesto Negro /Olaszország/ szerint a szabadalmazott biológiai eljárásokban alkalmazott mikroorganizmus know-how-nak tekinthető. Pl. antibiotikumok előállítás, fermentációs eljárásoknál egy-egy új törzs alkalmazása.<sup>10</sup> /Kérdés persze, hogy ez esetben nem az eljárás know-how egy speciális fajtájával van-e dolgunk? A kérdés igennel is megválaszolható lenne, azonban úgy véljük, a mikroorganizmusok sajátosságai indokoltá teszik e know-how-t /ha tetszik az eljárás know-how-ból kivált/ önálló know-how fajtaként kezelni/.

### A know-how fogalmi elemeinek vizsgálata

A dolgozat írását megelőző vizsgálódásunk során mintegy 22 fogalom meghatározással találkoztunk. Öten pedig a fogalomalkotást szükségtelennek, illetve lehetetlennek tartják.

Sajnos a terjedelmi kötöttség miatt e meghatározások ismeretétől el kell tekintenünk. Ahhoz azonban, hogy a III. fejezetben a know-how szerződések néhány problémáját elemezhesük, szükségesnek mutatkozik, hogy a know-how fogalmával kapcsolatos felfogásunkat ismertessük.

### A műszaki megoldás

Felvetődik a kérdés, hogy milyen színvonalu ismeretek tartozzanak a jogilag oltalmazandó know-how keretébe? Az irodalmi megoldások több lehetőséget említenek:

- a/ Tartozzék a fogalomba minden, a vállalatnál felhalmozódott műszaki tudás. Pl. Mathely, Ladas, Gedeon, BIRPI.<sup>11</sup>
- b/ Csak a személyi tudás és tapasztalat, vagy üzemi tudás; de a titkos eljárások már ne /Turner/.<sup>12</sup>

Ugy véljük, egyik véleményt sem fogadhatjuk el. Ha ugyanis minden műszaki ismeret know-how-t képezne, mi tartozna akkor a szakértő köteles tudása, az engineering körébe? Nyilvánvaló, hogy az ilyen "átlag ismeretekért" senki sem lenne hajlandó fizetni.

A b/ pont alatt említett kitétel, hogy tudniillik, a "titkos eljárások ne tartozzanak a know-how fogalmába" sem helytálló. Tul azon, hogy a "titok" igen relativ fogalom, a kérdésnek e helyütt való felvetése is elhibázott. Itt ugyanis nem a műszaki megoldás ismertségéről van szó, hanem a megoldás, illetve az annak létrehozásában felhasznált műszaki ismeretek színvonaláról. A továbbiakban tárgyalandó egyéb megszorításoktól függetlenül /annak figyelmen kívül hagyásával, hogy az eljárás "titkos"-e vagy sem/ a műszaki megoldás csak akkor minősülhet know-how-nak, ha nemcsak az átlagos /közismert/ műszaki ismeretek felhasználásával jött létre, illetőleg ha eredményében tulmegy az átlagos műszaki megoldás színvonalán. /Az utóbbi feltételt azért tartjuk lehetségesnek, mert előfordulhat,

hogy a megoldás létrehozatalában csak közismert tudás szerepel, de egy jó gondolat folytán eredményében olyan megoldást ad, amely már tulmutat az átlagos műszaki tudáson/. Bächer Vilmos ezt a következőképpen fejezi ki: "A műszaki ismeretek köréből kiemelkednek azok az ismeretek, tapasztalatok, amelyek nem kézenfekvő megvalósult következményei az általánosan elsajátított, vagy elsajátítható ismereteknek."<sup>13</sup>

c/ Nem tekinthető fogalmilag know-how-nak a nem szabadalmazott vagy nem szabadalmazható találmányi jellegű megoldás. /Seiffert-Feige: "Internationale Lizenz-verträge"/.

Szemben az a-b/ pontban említett nézetekkel /amelyek igen tágan vonják meg a know-how fogalmának határát/, ezen elmélet viszont indokolatlanul leszűkítené azt. A szerzők igen értékes know-how-kat zárnának ki az oltalomból, pl. a végterméken föl nem fedezhető anyagösszetételi know-how-t.

#### Alkalmazhatóság, érték

Egy vállalatnál nagyon sok olyan ismeret, tapasztalat is felhalmozódhat, amely nem közismert tudáson alapszik, illetve nem közismert tudás. Ezek közül azonban ki kell zárunk azokat az ismereteket, amelyek a termelésbe be nem vihetők, azaz nem alkalmazhatók.

Ugyanakkor azon ismereteket sem soroljuk a know-how fogalomkörébe, amelyek bár egy vállalatnál, a helyi specialitásokra figyelemmel alkalmazhatók, de más vállalatnál már egyáltalán nem. /Nehéz kérdés persze annak eldöntése, hogy mikor áll fenn ilyen abszolút speciális eset/.

Az említett két esetben senki sem törekszik arra, hogy az alkalmazhatatlan tudást megszerezze.

Az alkalmazhatóság szempontjából tehát azon ismereteket kell know-how-kénti védelemben részesíteni, amelyeket a gyakorlatban valamely vállalat már sikerrel alkalmaz, illetőleg amelyeket ugyan még nem vezettek be a termelésbe, de az gazdaságilag indokolt erőfeszítéssel megtörténhet.

Nyilvánvaló, hogy a know-how-val nem rendelkező vállalat számára csak az utóbbi ismeretek /alkalmazott vagy alkalmazható/ jelen-

tenek értékes tudást. A know-how értékét azonban felfogásunk szerint nemcsak a megoldás kidolgozásába fektetett munka illetőleg az azzal elérhető gazdasági eredmény határozza meg. /Bár ezzel ellentétes álláspont is ismeretes/. Mire alapozzuk állításunkat? Egyszerűen a kereslet-kinálat egymáshoz viszonyított arányának közgazdasági tételére, hiszen itt is áruról /bár különleges áruról/ van szó. Tegyük fel, hogy létezik egy iparágban 100 vállalat. Két vállalat rendelkezik azonos színvonalu know-how-val. El akarják adni. A leendő átvevő nyilván attól fogja megvenni, amelyik olcsóbban adja. /Ha mindkét megoldást ugyanugy tudja hasznosítani/. Ha a know-how segítségével, pl. gyorsabban tud termelni és az ismeretet át akarja venni, ugy annak árát nemcsak a know-how "előállításába" fektetett munka, valamint a remélhető gazdasági eredmény után fizetendő díj összege fogja adni, hanem az is, hogy ehhez a know-how-hoz az átvevő nem tud hozzáférni. Hogy ez a "hozzá nem férhetőség" mennyit ér, azt nyilván az fogja meghatározni, hogy mennyien vannak birtokában az ismeretnek. Lehetséges pl., hogy egy harmadik vállalat a két megelőző know-how birtokosnál sokkal költségesebb módon "állítja elő" a know-how-t, ami azonban a know-how értékét nemhogy emelné /a befektetett munkával arányban/, hanem a többektől való átvétel lehetősége folytán az ismeret értéke csökkenni fog.

Titkos legyen-e a know-how?

Az álláspontok talán e tekintetben a legellentmondóbbak. A fogalom meghatározási törekvésekből lényegileg három lehetőség világlik ki:

- /1/ Csak az tekinthető know-how-nak, ami "titkos".
- /2/ Nem szükséges "titkosság", de bizonyos "bizalmas jelleg", illetve "szűk körben ismertség" igen.
- /3/ Még az előző megszorítás sem szükséges, elegendő annyi, hogy a know-how áruként megjelenő ismeret.

Bár a 3. pontban említett felfogás hívei vannak a legkevésében, mégis szükségesnek véljük foglalkozni a kérdéssel. A know-how értékével kapcsolatban fentebb kifejtettek alapján feltétlenül igaz, hogy a know-how értékkel bíró áru, de önmagában ennyi a fogalomhoz még nem elegendő. A know-how értékében ugyanis nagyban szerepet ját-

szik az, hogy ezen ismeretnek hányan vannak birtokában. Nyilvánvaló, hogy a vállalatok sem az értéktelen, sem a mindenki által ismert /illetve megismerhető/ tudásért nem hajlandók fizetni.

Mások véleménye szerint csak az képezzen know-how-t, ami "titkos" ismeret. Ha a titkot úgy fogjuk fel, hogy az egyetlen birtokost tételez fel, akkor a know-how fogalmát indokolatlanul leszűkítjük. Bár pedig ez sem nem kívánatos, sem nem helyes. Kétségtelen tény, hogy a know-how-k között olyanok is vannak, amelyekkel csak egyetlen cég rendelkezik és azt senkinek sem hajlandó átadni. Sőt éppen ezek a legértékesebb know-how-k. Az ilyen esetek azonban atipikusnak mondhatók. Továbbá ha az említett felfogást tennék magunkévá, megválaszolatlan maradna annak eldöntése, hogy mi történjék az esetben, ha az egyedüli birtokos /és know-how ismerő/ az ismeretet másnak átadja.

Dr. Bauer Miklósnak a "titok"-ról adott meghatározása: "A titok ... azt a helyzetet jelenti, amikor valaki olyan ismeret birtokában van, amivel más személy nem rendelkezik, annak ellenére, hogy annak a más személynek is érdekében állana a kérdéses ismeret megszerzése, az ismeret birtokosa azonban azt saját érdekére tekintettel megakadályozza. Annak ellenére, hogy ez, a titokra általában jellemző megállapítás vonatkozik a know-how-ra is, a két helyzet között bizonyos különbségeket is észlelnünk kell. A titok például az egyszerű gyártási titok feletti rendelkezés alapján megakadályozhatná a nyilvánossághozatalt azzal, hogy a titkos anyagot páncél<sup>14</sup> szekrénybe zárják. Legtöbb know-how-nál azonban erre sem lehetőség, sem szükség nincs."<sup>14</sup>

Lényegében Bauer felfogását osztják azok a szerzők is, akik bár szerepeltetik meghatározásukban a "titkos" kifejezést, de annak tartalmával igyekeznek liberálisan bánni. Pl. "alapvető titkosságot" emlitenek. De még ha a titoknak eme liberális értelmezését is fogadjuk el, helyesebb a meghatározásban pl. a "szűk körben ismert", vagy "nem közismert" kifejezések valamelyikét használni, amint arra néhányan utaltak is. /Gazda, Azema, Verona/ "a titkot viszonylagosan kell megítélni"//<sup>15</sup>

Véleményünk szerint igaza van Dr. Pálfalvi Józsefnek /aki egyébként a know-how-hoz még tágan értelmezett titkosságot sem kíván

meg!/, hogy a titkosság vizsgálata kapcsán különbséget kell tenni a "titok" és a "titkosan kezelt" kifejezések között. Egyetértő véleményünk szerint is a "titkos" kifejezés a tudás ismeretségi körére vonatkoztatott fogalom, míg a "titkosan kezelt" kifejezés a tudás birtokosának másokhoz való viszonyulását tartalmazza, a tekintetben, hogy az illető másokkal meg kívánja-e osztani tudását vagy sem.

Ugy véljük tehát, hogy a tudás ismerőinek körét /a műszaki ismeretre vonatkoztatottan/, minimálisan egy iparág vállalatai tekintetében a "nem közismert" szinten kell megvonni és fogalmi elemként kell szerepeltetni azt is, hogy az ismeret birtokosa vagy kevés számú birtokosa ezen ismeret birtoklását illetően hogyan viszonyulnak az azt nem ismerő, de megismerni törekvő vállalatokhoz, azaz versenytársaikhoz. Hiszen egy /mások által nem ismert vagy csak kevesek által ismert tudás/ know-how-kénti kezelése, akarati tényezőket /döntést/ is tartalmaz. Manapság a vállalat a műszaki fejlesztés területén elért eredményeit egyáltalán nem kívánja "világgá kürtölni". Ebből adódik a versenyelőny, a know-how.

Tekintve, hogy a know-how versenyelőnyt jelent azokkal szemben, akik azzal nem rendelkeznek, a vállalat igyekszik know-how-ját titokban tartani, azaz megfelelő gondossággal /ha tetszik "titkosan"/ kezelni.

A fentemlített megkülönböztetést támasztja alá egyébként a know-how szerződések titkossági klauzulája is. Pl. a LICENCIA és ELKISZ között létrejött szerződés 9. pontja: "ELKISZ a találmánnyal kapcsolatosan tudomására jutott műszaki adatokat - amennyiben azok a szabadalmi eljárás során nyilvánosságra nem kerültek - titokban tartani köteles és köteles a kötelező gondossággal mindent megtenni abból a célból, hogy szervezői és munkavállalói a titkot megőrizték".<sup>16</sup>

Elhatárolás más iparjogvédelmi intézményektől

Elhatárolás:

- a/ a szabadalmazott találmányoktól,
- b/ az újításoktól és
- c/ az üzemi titoktól

ad a/ E körben több szerző a találmány és a know-how különbségéről beszél. Ezért szükségesnek tartjuk /bár megelőzőleg már

volt róla szó/ felhívni a figyelmet arra, hogy igen értékes és a találmányi szintet elérő műszaki ismeretek képezhetnek know-how-t, amennyiben a vállalat azokat nem szabadalmaztatja. /Ennek okai a legkülönfélébb gazdasági megfontolások lehetnek: pl. mert alkalmazásuk a végterméken nem mutatható ki/.

Különbséget tehát a szabadalmazott találmány és a know-how között kell tenni.

Akik ennek megfelelően differenciálnak jól látják, hogy míg a szabadalom abszolút jogot biztosít tulajdonosának, addig a know-how ilyen abszolút jogi védelemmel nem rendelkezik. De nem is rendelkezhet, mert a know-how-hoz egy bizonyos "szűk körben való ismerettség" és "titkos kezelést" kívánunk meg. A szabadalom lényege pedig abban áll, hogy a találmány szerzője alkotását bejelentés útján nyilvánosságra hozza és ezáltal az közismertté lesz. Közismert tudás pedig nem képezhet know-how-t!

ad b/ Teljesen elhanyagolják a szerzők a know-how tárgyalása kapcsán az azzal rokonvonásokat mutató ujitástól való megkülönböztetést. Ami már csak azért is fontos, mert a know-how-k jelentős része ujitásként kezdi "pályafutását". Gondolunk itt olyan esetekre, amikor az ujitási javaslatban foglalt műszaki megoldást a vállalat azonnal know-how-vá teszi, /ha az az alkalmazhatósághoz megkívánt mértékben ki van dolgozva/, vagy továbbfejlesztések útján lesz belőle oly értékes ismeret, ami már megfelel a know-how követelményének. Felvetődik tehát, hogy több-e a know-how, mint az ujtás és ha igen, akkor mennyiben?

A vizsgálódás megkönnyítésére álljon itt az ujtás fogalmának jogszabályi meghatározása. Az 57/1967./XII.19./Korm.sz. rendelet 2. §. értelmében:

"/1/ Ujtás az olyan műszaki, illetőleg üzemszervezéssel kapcsolatos megoldás, amely viszonylag új, állami vállalat, állami szerv, társadalmi szervezet vagy szövetkezet /továbbiakban: vállalat/ részére hasznos eredménnyel jár és nem tartozik előterjesztőjének munkaköri kötelességei közé vagy munkaköri feladatán belül jelentős alkotó teljesítménynek minősül.

/2/ A megoldás viszonylag akkor új, ha azt a vállalat - a

vállalati ujitási szabályzat ilyen irányu rendelkezése esetén a gyár-egység - még egyáltalán nem hasznosította és a javaslattétel időpontjában annak hasznosítását bizonyíthatóan nem is vették torvbe.

/3/ Hasznosítás az a tevékenység /pl. megvalósítás, értékesítés/, amely a hasznos eredményt létrehozza."

Az ujitásra tehát igaz az a megállapítás, hogy az egyértelműen vállalati kategória, míg a know-how-nak ennél többet kell jelentenie. Hiszen ha a javasolt műszaki megoldás alkalmazása a vállalat számára haszonnal jár, ujitásról beszélünk; ha azt még nem alkalmazták, stb. Mígottlenem attól, hogy a megoldás, illetve a felhasznált ismeret közismert-e vagy sem. A know-how esetében azonban megkívánjuk, hogy a megoldás újdonsága legalábbis egy tágabb körben mint a vállalat - ez pedig ha nem akarunk átsiklani a szabadalom területére - legalább iparági szinten megkívánt újdonság legyen.

Különbözik a know-how az ujitástól abban is, hogy annak értékét nemcsak a vállalat ismereteinek állapota, hanem a versenytárs műszaki fejlettséget is befolyásolja.

A know-how-nál tehát fogalmi elemként kívánjuk meg a "szűk körben ismertséget", míg az ujitást ez nem feltétlenül kell, hogy jellemezze.

ad c/ Bár az "üzemi titok" nem iparjogvédelmi kategória, mégis említést érdemel, hiszen könnyen zavart okozhat a nemjogász szakembereknél. /üzemi titok - know-how/titkosan kezelt//. Alapvető eltérés, hogy az "üzemi titok" nem polgári jogi kategória és nem is mindig műszaki szellemi alkotást takar. E kategória munkajogi intézmény. Az Mt.V. 38. §. /1/ bekezdése értelmében üzemi titok mindaz, "amit a vállalat írásbeli rendelkezéssel annak minősít". /Kiegészítő: üzemi titok lehet pl. egy vállalat dolgozóinak a névsora is/. Előfordulhat persze, hogy a vállalat a know-how-t is üzemi titokká minősíti.

Ugy véljük, az előzőekben elvégzett elemzés elégséges alapul szolgál a know-how fogalmának meghatározásához. **E s z e r i n t** a **k n o w - h o w**: a gyakorlatban alkalmazott vagy alkalmazható, legalább a vonatkozó iparágban viszonylag új, nem közismert, másokkal szemben titkosan kezelt és tényleges gazdasági értékkel bíró, műszaki megoldás vagy ismeret /tapasztalat/.

### III.

#### A know-how szerződés

##### A szerződés tárgya, tartalma

Bátran kijelenthetjük, hogy a know-how szerződések legalább annyi problémát rejtenek magukban, mint amennyivel a fogalom kapcsán találkoztunk. Legjobb példa erre az a kirivó USA-beli jogeset és bírósági ítélet, amely /mint azt Toren ismertette az 1973-as budapesti Nemzetközi Iparjogvédelmi Konferencián/, kimondta, hogy know-how nem képezheti szerződés tárgyát. A dolgon az módosít némiképp, hogy Ladas szerint ezt a határozatot a fellebbviteli bíróság bizonyosan megváltoztatja.

Az elméletben nem képezi vita tárgyát, hogy a know-how szerződés esetében a szerződéses rendszert gazdagító, új szerződési formáról van szó. Mivel pedig egy új szerződési formáról beszélünk, természetesen annak fenntartásával tesszük ezt, hogy a know-how szerződésekre is érvényesek a Ptk-nak a szerződések általános részét képező szabályai. Ugyanakkor e formának vannak az általános szabályokat meghaladó többlet szabályai, valamint egyes az általánostól eltérő sajátosságokat mutató elemei. /Különös szabályok/. Ezeket az eltérő, speciális vonásokat pedig a know-how szolgáltatásnak, mint a szerződés fő tárgyának a sajátosságai teszik. E sajátos jellemzőkkel már foglalkoztunk a know-how fogalmával kapcsolatban. A know-how szerződés jellemzőinek, jogi strukturájának feltárása kapcsán is az általunk helyesnek vélt fogalmat használjuk.

Előrebocsátjuk azonban, hogy elemzésünk arra az esetre vonatkozatható, amikor a szerződő felek között bizonyos kapcsolat, együttműködés alakul ki, még ha ez adott esetben nem is túl szoros. Vagyis ha a know-how úgy kerül átadásra, hogy azzal továbbra is rendelkezik átadó is. A legtöbb esetben ugyanis átadó-átvevő egyaránt használja a know-how-t képező ismeretet. Ez tekinthető tipikusnak. Nem vizsgáljuk tehát azt az esetet, ha az átadott know-how-val az átadás után minden tekintetben /azaz tulajdonosként/ átvevő rendelkezik. Itt ugyanis véleményünk szerint nem know-how szerződésről, hanem

"egyszerű" adásvételről van szó. Pusztán azért tekinteni know-how szerződésnek az ilyen ügyletet, mert a tárgya know-how, nem indokolt. A forgalom egyes tárgyai több szerződésfajta tárgyai is lehetnek. Pl. egy családi házat annak tulajdonosa eladhat /adásvétel/, bizonyos időre bérbe adhatja /bérlet/, valaki vállalkozhat arra, hogy az említett családi házat felépíti /vállalkozás/. Látható tehát, hogy a felek jogviszonyát /a szerződéses jogviszonyt/ elsősorban nem a dolog, azaz a jogviszony közvetett tárgya, hanem a felek magatartása, pontosabban a feleknek erre a dologra koncentrált magatartása, illetve a magatartás tanusítására vonatkozó joga és kötelezettsége határozza meg.

"Az egybehangzó akaratkijelentéssel a felek meghatározzák a szerződés tárgyát; a szolgáltatást és a szerződés tartalmát."<sup>17</sup> "A szolgáltatás az a magatartás, amelyet a jogosult a kötelezettől követelhet, illetőleg amelyet a kötelezett a szerződés alapján tanusítani köteles."<sup>18</sup>

A szerződések többségénél azonban nem csak egyetlen jogosultság-kötelezettség párral találkozunk, hanem a szerződés tartalma felleleli a felek többirányú jogait és kötelezettségeit. Ebből a komplexumból azonban kiemelkednek egyes szolgáltatások, amelyek a szerződés jellegét /tipusát, fajtáját/ megszabják. Ezeket a szolgáltatásokat nevezzük főszolgáltatásoknak, az ezekhez kapcsolódó egyéb kötelezettségeket, mellékszolgáltatásoknak. Ha pedig ez így van a szerződések többségénél, különösen igaz megállapítás ez a know-how szerződésekre, amelyek rendkívül bonyolultak, összetettek.

A know-how szerződés kapcsán kibontakozott vita, de a jogdogmatika szempontjából is állíthatjuk, hogy a kérdés magvát a know-how szerződés tárgyának, a know-how-szolgáltatásnak a jellege képezi.

A szolgáltatás "dare" vagy "facere" jellegű-e?

A kérdés vizsgálata abból a szempontból jelentős, hogy a szolgáltatás jellege meghatározólag hat a szerződésre, pl. a szavatossági kérdéseket illetően is.

Ezzel kapcsolatban azonban olyan szélsőséges állásfoglalás is napvilágot látott /Bücher Vilmos/<sup>19</sup>, miszerint a szolgáltatás jellegének különbözősége nem lényeges, azt a Ptk. sem veszi figyelembe az egyes szerződések szabályozásánál. Elhibázott álláspontját a Ptk.

226. §-ával látja igazoltnak: "A szerződésben kikötött szolgáltatás valamely dolog adására, tevékenységre, tevékenységtől való tartózkodásra vagy más magatartásra irányulhat."

Bár az egyes szolgáltatási nemek valóban együtt szerepelnek, ezek azonban az egyes nevesített szerződések esetén konkretizálódnak és az uralkodó szolgáltatáshoz a Ptk. is különböző jogkövetkezményeket fűz. Hivatkozik a Ptk. 200. §-ára: "A szerződés tartalmát a felek szabadon állapítják meg. A szerződésre vonatkozó rendelkezésektől egyező akarattal eltérhetnek, ha jogszabály az eltérést nem tiltja." Ezután Bächer levonja a következtetést, hogy: "Éppen ezért a törvényben szabályozott egyes nevesített szerződéstípusokon tulmenően kifejlődtek atipikus, innominát és vegyes típusu szerződések is."<sup>20</sup> E gondolatmenet helyes, de éppen azért atipikus a szerződés, mert a felek a szerződésekre vonatkozó rendelkezésektől eltértek, azaz szolgáltatásaik jellege egyetlen szerződésfajta szabályait sem türi el alkalmazni az adott jogviszonyra. Azonban a vegyes típusu szerződések esetében az "összetevő" típusok a legtöbb esetben felfedezhetők és a szerződés egyes különböző szolgáltatásaira nézve az azoknak megfelelő szerződéstípusok szabályait kell alkalmazni. Azok pedig éppen a szolgáltatások különbözőségén alapulnak.

Tehát mindenféleképpen arra az álláspontra kell jutnunk, hogy a dare-facere megkülönböztetés jelentőséggel bír.

A dare kötelezettség mellett foglalt állást az 1973-as Budapesti Iparjogvédelmi Szimpóziumon a felszólalók többsége. Ugyanakkor az 1974. évi Nemzetközi Iparjogvédelmi Konferencia a facere jelleget részesítette előnyben.

Lontai Endre véleménye szerint a know-how szerződésekben egyaránt van dare és facere kötelezettség.<sup>21</sup> Ezen álláspont mellett szállt sikra Gazda István is. Véleménye szerint a dare jelleg akkor jelentkezik, ha átadó kötelezettsége az ismeretek átadásában kimerül, pl. dokumentációk átadása formájában. De ha kötelezettsége egynéhány szolgáltatásra is kiterjed, úgy már inkább a vállalkozási jelleg dominál, ami a facere jelleget is felszínre hozza.

Nem vonjuk kétségbe, hogy a know-how szerződések dare és facere kötelezettséget is tartalmaznak /illetve dare kötelezettséget mindig, facere kötelezettséget csak bizonyos esetekben/, az előbbi nézeteknek pusztán egy hiányosságát említjük meg. Know-how szerződések

esetén a felek kötelezettsége nemcsak dare és facere, hanem ezekhez járul még egy harmadik kötelezettség a non facere /azaz a nem tevés/. Nevezetesen kifogásoljuk azt, hogy a szerzők elfeledkeznek a know-how szerződések titkossági kikötéséről, amely a feleket arra kötelezi, hogy a know-how-t kezeljék titkosan, tartózkodjanak annak nyilvánosságra hozatalától. Avagy pl. a felek megállapodása alapján átadó tartózkodni köteles a know-how-nak mások részére történő átadásától /az átvevő hozzájárulása nélkül/.

#### Átadó főszolgáltatása /főkötelezettsége/

a/ A kérdés tisztázása a know-how szerződések jellegének eldöntése és a know-how szerződéses védelme szempontjából döntő jelentőségű.

Know-how szerződésnél kötelezetti pozícióban a know-how tulajdonosa /illetve birtokosa/ van. Ő az, akinek kötelessége a "dolgot", a know-how-t szolgáltatni. Ezt a "dolgot" megvizsgálva - gondolván itt a know-how fogalomelemzése kapcsán kifejtettekre - arra a következtetésre kell jutnunk, hogy a know-how szerződés közvetett tárgyát képező "know-how szolgáltatás" nem az ismeret dokumentuma, azaz pl. leírás, ábra, rajz, berendezés, makett, stb., hanem maga a műszaki ismeret, mint szellemi termék. Mivel azonban ezt az ismeretet átadó titkosan kezeli, arról átvevőnek még a szerződéskötés pillanatában sincsenek teljesen megbízható és mindenre kiterjedő ismeretei, a know-how-t gondosan körül kell írni.

Hogy a szerződés tárgya a műszaki ismeret és nem annak hordozója, ez annál is nyilvánvalóbb, mert azt senki sem vitatja, hogy know-how szerződésről van szó abban az esetben is, ha pl. átadó pusztán beengedi üzemébe átvevő szakembereit, hogy azok a helyszínen tanulmányozhassák pl. a tervezői vagy üzemviteli know-how-t. De a probléma egyébként is csak ott merülhet fel, ahol a műszaki ismeretet átadó dokumentálni tudja. Az USA-ban egyébként nem a dokumentációk átadása a fő forma, hanem az ismeret tényleges megismertetése, a "mutasd meg hogyan."

b/ Átadó főszolgáltatását /főkötelezettségét/ átvevő jogai, ha tetszik szerződési érdeke határozza meg. Hiszen átadónak a szerződési érdekek kielégítése céljából kell cselekedni, hogy saját szük-

séglete is kielégítést nyerjen. Korábban már feltártuk egy know-how szerződés előnyeit átadó, illetve átvevő oldaláról. Átvevő szerződéskötési célját /átadó kötelezettségeire vetítve/ a következőképp fogalmazhatjuk meg:

- /1/ az adott know-how műszaki lényegét megismerje,
- /2/ a műszaki ismeretet használhassa és
- /3/ azt know-how-ként használhassa.

E felsorolás lényegét úgy is megfogalmazhatjuk, hogy átadó főkötelezettsége: "a reális használat lehetőségének biztosítása" - Kretschmer-Osterland.<sup>22</sup> Más megfogalmazásban ugyan, de átadó főkötelezettségeként lényegében ugyanezt mondja Djelepov is: "... a licenciadó alapvető kötelezettsége, hogy megengedje az engedélyes számára a szerződés tárgyának használatát és hogy erre neki tényleges lehetőséget is nyújtson."<sup>23</sup>

c/ Fölmerül a kérdés, hogy átadó főkötelezettségének ilyen generális meghatározása esetén ténylegesen milyen szolgáltatásokat kell teljesítenie ahhoz, hogy átvevő számára "a reális használat lehetőségét biztosítsa"?

Az irodalmi állásfoglalások a választ a következőkben látják:

- /1/ a know-how-t képező műszaki ismeret átadása,
- /2/ a továbbfejlesztések átadása,
- /3/ a know-how titokban tartása.

Érdekes módon azonban vizsgálatunk során nem talákoztunk olyan konkrét szerződéssel, amely átadót titoktartásra kötelezte volna. Ugy véljük azonban, hogy ez nem a szerződést kötők hanyagságán mulott. Véleményünk szerint a "titoktartás" azt jelentené, hogy átadó átvevőn kívül senki másnak nem adhatná át know-how-ját. Ez pedig átadók számára teljesen lehetetlen helyzetet teremtene, erre ők nem kötelezhetők. Arra viszont már igen, hogy a know-how-t kezeljék megfelelően, azaz olyan kellő gondossággal, ami biztosítja az ismeretnek az átvevővel kötött szerződés tartama alatti know-how-mivoltát. /Továbbiakban ezt értjük "titoktartási kötelezettség" alatt/. Ezzel ugyanis átadót még nem vágtuk el annak lehetőségétől, hogy ismeretét másnak átadja, de arra sem adtunk neki módot, hogy adott esetben átvevő érdekeit figyelmen kívül hagyva, az ismeretet nyilvánosságra hozza, közismertté tegye. Ezzel ugyanis az ismeret

elveszítene know-how jellegét, átvevő szerződéses érdeke /aki az ismeretet know-how-ként kívánta használni/ lényeges sérelmet szenvedne.

A know-how-t képező ismeret átadása értelemszerűen főkötelezettség, amit egyetlen szerző sem vitat.

Átadó főkötelezettségei sorában, akik a "reális használat lehetőségének biztosításában" jelölik meg a főcél, még azok sem igen szólnak arról, hogy ez konkrétan mit jelent. Havalamit mondanak is, megelégednek annyival, hogy átadó köteles a know-how használatát engedélyezni. Míg ez természetesen így kell, hogy legyen, átadónak e használatot nem csak tűrni, de ennek lehetőségét biztosítani is kell. Ez pedig csak úgy lehetséges, ha átadót kötelezzük bizonyos aktív magatartásra az ismeret átadásán túlmenően. Ennek egyik megnyilvánulási területe éppen az a kötelezettség, hogy átadónak az ismeret know-how jellegét a szerződés időtartama alatt biztosítani kell, azt az esetet kivéve, ha azt harmadik személy legális úton kidolgozza és nyilvánosságra hozza. Másik kötelezettsége, hogy a szerződés tartama alatt tegyen meg mindent, ami szükséges ahhoz, hogy a know-how-val átvevő termelni tudjon. Pl. szakemberek küldése, a know-how "bevezetése", konzultációk, stb. E kötelezettsége a szerződés egész ideje alatt fennáll, hogy az adott esetben mit jelent, az mindig a konkrét know-how jellemzőitől függ.

További főkötelezettsége átadónak, hogy szavatolja; a know-how-ra nincsen harmadik személynek olyan joga, amely átvevő know-how használatát meggátolná. Tehát azért kell szavatolni, hogy a megoldást ő fejlesztette ki, vagy ahhoz legális úton jutott és továbbadhatja. Ha ugyanis harmadik személy tudja bizonyítani, hogy neki a megoldásra szabadalma van, illetve, hogy azt tőle tisztességtelen úton szerzte az átadó, úgy átvevőt el is lehetne tiltani a használatától.

A know-how-nak a szerződés fennállta alatti továbbfejlesztései átadását nem tartjuk átadó főkötelezettségének. Még ha a felek kikötik, többnyire akkor is csak mellékszolgáltatás lehet.

#### Átvevő főszolgáltatása /főkötelezettsége/

Átvevő szolgáltatását illetően meglehetősen egyöntetűség uralkodik az irodalomban.

Az alapvető kötelezettséget mindenki átvevő díjfizetési kötelezettségében látja, ami kétségtelenül így van. A fizetés módját illetően azonban már bizonyos eltéréseket tapasztalhatunk. Átvevő fize-

tési kötelezettsége kapcsán igen figyelemreméltó állásponttal találkoztunk Gazda-Kövesdi-Vida már idézett művében, miszerint átvevő e kötelezettsége adott esetben megszűnhet, illetve csökkenhet. Megszűnhet, ha a know-how mint a szerzők írják; elveszti titkosságát.

E megállapításhoz csak annyit fűznénk hozzá, hogy a díjfizetési kötelezettség a maga egészében nem szűnhet meg még akkor sem, ha a know-how közismert lesz. Ilyen esetben véleményünk szerint az árat csak csökkenteni kell, mégpedig azért, mert az ismeret elveszítette ugyan a know-how jellegét, de az átvevő továbbra is használja. Márpedig ha használja, akkor méltánytalan lenne az ismeret átadójára nézve, ha az általa létrehozott szellemi termék használatáért semmiféle ellenszolgáltatásban nem részesülne. Átvevőnek tehát fizetnie kell a használatért a továbbiakban is, de csökkentett mértékben, mégpedig olyan mértékben csökkentett díjat, amilyen mértékben a know-how árának kialakításában a felek között szerepet játszott annak "titkos", mások előtt titkolt jellege. Ilyen relatív értelemben beszélhetünk a díjfizetési kötelezettség megszűnéséről.

A díj csökkentéséről pedig akkor lehet szó - amit a szerzők helyesen látnak - ha az átadott know-how használati ideje alatt olyan ismeretek látnak napvilágot, amelyek a know-how haladó jellegét csökkentik. Adott esetben persze ez vezethet olyan mérvű értékcsökkenéshez is, hogy átvevő kötelezettsége /a know-how haladó voltaért teljesítendő ellenszolgáltatása/ a nullára csökken. Ilyenkor tehát átvevővel szemben volna méltánytalan, ha egy már meghaladott ismeretért irreálisan magas árat kellene fizetnie. Az ilyen és hasonló esetekre a Ptk. is tartalmaz általános rendelkezést. Ha ugyanis a körülményekben lényegesen megváltozott szerződés esetén a felek a szerződés módosításában nem tudnak megegyezni, úgy alkalmazható a Ptk. 241. §-a: "A bíróság módosíthatja a szerződést, ha a felek tartós jogviszonyában a szerződéskötést követően beállott körülmény folytán a szerződés valamelyik fél lényeges jogos érdekét sérti." Véleményünk szerint azonban ez a § csak akkor lenne alkalmazható, ha a know-how értéke csökkenne ugyan, de az ismeret nem válna közismertté. Ha ugyanis közismert lesz és elveszti know-how jellegét, úgy véleményünk szerint már a know-how szerződés megszűnéséről beszélhetünk.

Fölvetődik persze, hogy átvevőnek a know-how-ért milyen összegű díjat kell fizetnie? Know-how esetében ugyanis nem beszélhetünk egy

már kialakult, társadalmilag elfogadott árról, amely pontosan meghatározott. Közgazdaságilag az ár lényege: a termék ára = az előállításához szükséges átlagos társadalmi munka mennyisége. A "know-how árut" azonban egyetlen vagy nagyon kevés termelő "állította elő". Titkos kezelése, illetve sok esetben az a körülmény, hogy a know-how esetleg évek tapasztalatát foglalja magában, gyakorlatilag azt jelenti, hogy a díj pontos összegét megállapítani nem lehet. Szerepet játszik annak kialakulásában a know-how nem közismert volta is. Mit tehet átvevő, hogy a know-how-ért reális árat fizessen?

A díj megállapítására objektív mérce gyakorlatilag nem áll rendelkezésre. Ez a szolgáltatás egyedi jellegéből és abból folyik, hogy piaci összehasonlításra nincsen mód.

Általánosságban azonban a díj mértéke két érték között mozoghat. Az első határt átadó "minimum érdeke" adja; ez pedig az ismeret létrehozására fordított költségeinek megtérülése. A felső határt pedig átvevő érdekeltsége szabja meg, nevezetesen, hogy nyilván nem hajlandó többet fizetni, mint a know-how felhasználásával elérhető haszna. Bizonyos támpontul persze szolgálhat az azonos célt szolgáló know-how-k ára, de erre se nagyon van lehetőségük a feleknek, hiszen a vállalatok nem szokták nyilvánosságra hozni know-how ügyleteik részleteit. Sokszor csak bonyolult és hosszadalmas gazdasági számításokkal mérhető az a haszon, amely a know-how segítségével elérhető. Ilyenkor tehát bizonyos becslésszerű módszereket kell alkalmazni. Ugy tűnik azonban, hogy a kérdés megoldásának egyéb járható útja nem mutatkozik.

Átvevő másik szolgáltatása a titoktartási kötelezettség. Ez irányú kikötés egyetlen know-how szerződésből sem hiányzik! Ez a rendelkezés azzal a kötelezettséggel függ össze és abból folyik, hogy átvevő az ismeretet harmadik személynek nem adhatja át. /Rendkívül ritka kivétel persze előfordulhat. Jobbára azonban az is csak oly módon, hogy a továbbadáshoz átadó hozzájárulása szükséges, ami egyébként érthető és indokolt/.

E kötelezettség egyébként annyira nyilvánvaló is, hogy ennek indokolásától eltekinthetünk.

Gazda-Kövesdi-Vida átvevő kötelezettségeként említi - bár szerintük is ritka szerződési kikötésről van szó - a kapott know-how kötelező gyakorlatba vételét. A kérdésnek véleményünk szerint csak akkor van jelentősége, ha a know-how-ért fizetendő díj az ismeret használata

után van megállapítva. /Pl. bizonyos összeg fizetése meghatározott darabszám után/. Ilyen esetben a gyakorlatba vétel valóban főkötelezettség lehet, de a termelésnek - az általuk említett - meghatározott minőségi szinten tartása, még ilyen esetben is csak mellékkötelezettségként jöhet szóba. Ilyen helyzet gyakorlatilag csak a receptura know-how-nál fordulhat elő.

Nem említik a szerzők, de véleményünk szerint átvevő főkötelezettsége, a kapott know-how rendeltetésszerű használata, hiszen átadó azt egy bizonyos cél megvalósítása érdekében adta át. Átvevő pedig a know-how-t ettől eltérő célra nem használhatja fel.

#### Mellékszolgáltatások a know-how szerződésben

Azokkal a szerzőkkel szemben /Kretschmer-Osterland, Bächer, Kamm/, akik a know-how-nak a szerződés időtartama alatti továbbfejlesztései átadását főkötelezettségnek tartják, e kötelezettség kikötése esetén is csak mellékszolgáltatásról beszélünk. /Egyébként mellékkötelezettségként említik azt Gazda-Kövesdi-Vida: i.m. 261-262. l./.

Véleményünk szerint, ha átvevő megkapta átadótól a szerződés megkötésének időpontjában azt a know-how-t, amit szeretett volna kapni, átadó pedig biztosította számára, hogy azzal termelhesen, átvevő érdeke kielégítést nyer akkor is, ha a szerződés fennállta alatt további ismereteket már nem kap. Ha ilyen ismeretek közlését átadó mégis elvállalja, az csak mellékkötelezettség lehet. Még szembetűnőbb a továbbfejlesztések átadási kötelezettségének járulékos, kiegészítő jellege, ha azt átvevő produkálja.

Mint már utaltunk rá, a know-how szerződés rendkívül összetett, komplex jogügylet. Éppen ezért a legtöbb esetben az adott know-how-tól függ, hogy a felek jogviszonyában milyen magatartások lesznek főszolgáltatássá, illetve mellékszolgáltatássá. Adott esetben pl. átadó betanítási kötelezettsége is lehet mellékszolgáltatás, ha átvevő egyébként a rendelkezésére bocsátott műszaki dokumentációk alapján is meg tudná valósítani a know-how-val való termelést. Természetes persze, hogy olyan know-how esetén, melyet dokumentálni nem lehet, a betanítás szinte kivétel nélkül főszolgáltatás lesz. A betanítással kapcsolatban egyébként ajánlatos, ha a felek részletesen rendezik, hogy az mikor, hol, milyen szakemberek közreműködésével történik, illetve mit kell azért fizetnie átvevőnek.

A know-how szerződésekben gyakran előforduló mellékszolgáltatást képezhetnek továbbá a karbantartási, engineering, üzembehelyezésnél tanácsadás, felügyelet, stb. szolgáltatások, illetve meghatározott áruszállítások /pl. gép, alkatrész, nyersanyag, félkésztermék/. Természetesen itt is előfordulhatnak ritka kivételként olyan esetek, amikor a know-how használatához, az azzal való termeléshez elengedhetetlenül szükséges alkatrész, nyersanyag csak a know-how adónál szerezhető be, mint azt E.M. Aguilar omliti.<sup>24</sup> Ilyen esetben e szállítási kötelezettség - véleményünk szerint - már főszolgáltatás.

Előfordulhat még know-how szerződésben mellékszolgáltatásként bizonyos szervizszolgáltatás, piackutatás, vevőszolgálat ellátása: tehát bizonyos kereskedelmi szolgáltatások, amelyek elsősorban a felek együttműködésének jellemzői. Érdekes módon e kereskedelmi kapcsolatok sok esetben túlélhetik a főszolgáltatásra irányuló szerződési kötelezettséget.

Kretschmer-Osterland is említi idézett könyvükben, hogy az átadónak gyakran lehet kikötött joga, hogy átvevő üzleti könyveit ellenőrizhesse /mennyit termeltek, milyen áron adták/. A termelés ellenőrzését átadó csak akkor végezheti, ha védjegylicenciát is adott.<sup>25</sup>

Véleményünk szerint e díjfizetéssel szorosan összefüggő átvevői mellékkötelezettség csak abban az esetben állhat fenn, és átvevők csak akkor vállalják, ha a díjfizetés a termelés mennyisége vagy eredményessége bizonyos százalékában van meghatározva. Ajánlatos egyébként, ha ilyenkor átvevő a know-how-val történő termelésről és eladásról elkülönített elszámolást végez, illetve szerződési kikötés alapján ez kötelezettsége is lehet.

A know-how szerződés jellegéről, általában /nézetek/

Az iparjogvédelemmel foglalkozó szakemberek körében e kérdéskör váltotta ki a leghevesebb vitát. A vita akörül folyik, hogy a know-how szerződés az adásvétel, a vállalkozás egy speciális fajtája, avagy haszonbérlet, ill. licencia szerződés.

A vállalkozási jelleget helyezi előtérbe Azema és Sebestyén Péter.<sup>26</sup> Azema megemlíti azonban, hogy eszerződésnek kettős jellege is lehet, de a vállalkozási jelleg uralkodó-jellege mellett.

Sebestyén álláspontja szerint pedig az "alkalmazandó kisegítő szabályok ... amelyek a locatio conductio operist szabályozzák", azaz a vállalkozási szerződésé.

Az Azemánál érezhető némi engedmény után a "közvetítő" elméletet Gazda István képviseli. Szerinte ugyanis a know-how szerződést az adásvétel, illetve a vállalkozás egy speciális fajtájának kell tekinteni. Azt, hogy a know-how szerződés mikor adásvétel és mikor vállalkozás, szerinte a következők döntenek el: ha az átadó know-how-t ad át dokumentációk formájában és ezzel tevékenysége befejeződik, úgy a szerződés inkább adásvételi jellegű; ha viszont az átadandó ismeretek gyakorlati alkalmazásba vételében is segédkezik, úgy a szerződés inkább vállalkozási jellegű. Véleménye szerint a know-how szerződés haszonbérleti jellegének hirdetése a know-how átadóktól kellett, hogy származzon, mert ez esetben őket sokkal enyhébb szavatosság terheli, mint az adásvételi vagy a vállalkozási jelleg elismerése esetén. /Erre később még visszatérünk/.

Ismét más nézetet képvisel Stumpf, aki a know-how szerződés tartós jogviszony-jellegét veszi alapul és a jogosultság használatának átengedését tartja lényegesnek. Ennek alapján a haszonbérletre vonatkozó rendelkezések alkalmazását tartja a know-how szerződésekre alkalmasnak.

Merő formai ismérvek alapján egyes szerzők a know-how szerződésre is a licenciaszerződések szabályait kívánják alkalmazni, mivel a know-how nagyon sokszor szabadalommal együtt kerül átadásra /Markos/. Szintén licencianak tekinti a szerződéseket Ladás, mivel indokolása szerint nem a szerződés formája, hanem a tartalom a lényeg. Ugyancsak e nézetet vallja az olasz Sordelli.<sup>27</sup>

Vizsgáljuk meg külön-külön, hogy a know-how szerződés "belfér-e" valamely fentemlített hagyományos szerződéstípusba.

Adásvétel-e a know-how szerződés?

Tekintve, hogy egy kötetmi jogviszony eldöntése nagyjában egészben azon alapszik, hogy az abban foglalt szolgáltatás dare, ill. facere jellegű-e, azon szakemberek, akik a know-how szerződésben kikötött szolgáltatást dare kötelezettségnek tartják, a know-how szerződést adásvételnek, ill. az adásvétel egy speciális fajtájának tekintik. Az 1970-es Budapesti Nemzetközi Iparjogvédelmi Kon-

ferencia a know-how szerződéseket adásvételi szerződéseként fogta fel.

Legbehatóbban a kérdéssel Magyarországon Gazda István foglalkozott, aki bizonyos körülmények fennforgása esetén az adásvétel, más esetekben a vállalkozás körébe sorolja a know-how ügyleteket. Maradjunk egyelőre a tétel első felénél. Mikor lenne tehát Gazda szerint adásvétel a know-how szerződés? "Ha a know-how átadója műszaki ismereteket ad át dokumentációk formájában jótállással vagy anélkül és ezzel tevékenysége be is fejeződik, úgy a szerződés inkább adásvételi jellegű..."<sup>28</sup>. Bár a szerző itt arról beszél, hogy a szerződés "adásvételi jellegű", előadása további részében meggyőző bennünket, hogy kifejezetten az adásvétel sajátosságait véli felfedezni a know-how szerződésben. Szerinte tehát: know-how szerződés = adásvétel. /Nem vitatható, hogy a know-how szerződésnek vannak olyan elemei, amelyek adásvételi jellegűek, de gyakorlatilag szinte minden áru-pénz kapcsolat az adásvételből ágazott ki, azonban ma már a szerződések egyes nevesített fajtái igen széles skálán mozognak/.

Tételének igazolására a következőket hozza fel: "Az adásvételi jelleg ellen egyébként azt az elméleti ellenérvet lehetne felhozni, hogy adásvételnél a dolog birtokának a vevőhöz kell átmenni, márpedig a know-how átadása esetén nem ez a helyzet, hiszen nem az átvevő rendelkezik kizárólagosan a kapott know-how-val, ami többnyire igaz."<sup>29</sup> A szerző itt fölöslegesen aggódik, részünkről egyáltalán nem kívánjuk vitatni, hogy a know-how szerződés alapján a dolog /a know-how/ birtokosa lesz az átvevő. Sőt abban is igazat adunk, hogy az átvevő nem rendelkezik kizárólagosan a kapott know-how-val. Ez azonban nem abból folyik, hogy nem birtokolja a kapott know-how-t, hanem - amiről Gazda egy szót sem szól - a know-how esetén is fennálló tulajdoni viszonyból. Miért mit is jelent az adásvétel?

A Ptk. 365. §. /1/ bekezdése szerint: "Adásvételi szerződés alapján az eladó köteles a dolog tulajdonát a vevőre átruházni és a dolgot a vevő birtokába bocsátani, a vevő pedig köteles a vételárat megfizetni és a dolgot átvenni." "Az adásvétel tehát dolog tulajdonba adása pénz ellenében" - mondja Eörsi Gyula.<sup>30</sup>

A törvényi rendelkezésből látszik, hogy az adásvételi szerződés alapján átadónak két főkötelezettsége van:

- /1/ a dolog tulajdonjogának átruházása és
- /2/ a dolog birtokának átengedése.

Véleményünk szerint a problémát az 1. pont okozza. Kérdés ugyanis, hogy know-how szerződésnél átszáll-e a tulajdonjog a vevőre?

A válasz megadása előtt azt vizsgáljuk meg, hogy mit jelent egy dolog tulajdonosának lenni. Másként fogalmazva: "a törvény a tulajdonjog körében miféle cselekvési lehetőséget ismer el és biztosít a tulajdonos, mint jogosult számára?" /Polgári jog II. kötet 260. 1./

A választ a szerzők a 262. oldalon adják meg: "A tulajdonjog a személynek közvetlenül a törvényből folyó és más személy hatalmától nem függő joga a dolog birtoklására, használatára és a vele való rendelkezésre."

Nyilvánvaló, hogy a know-how átvevője nem rendelkezik e három jogosultságot illetően "más személy hatalmától nem függő joggal." Ugyanis nem beszélhetünk kizárólagos használatról, de még birtoklásról sem /amennyiben a know-how-t átadó is használja/, de egyértelműen hiányzik az átvevő független rendelkezési joga. /Előfordulhat persze, hogy átadó is "függ" átvevőtől, hiszen pl. a szerződés alapján átvevő hozzájárulása nélkül nyilvánosságra nem hozhatja, másnak át nem adhatja. De ilyen esetben nem egyébről van szó, mint hogy a tulajdonos saját akaratából korlátozta a tulajdonjogát./ Lényegében véve tehát továbbra is átadó "rendelkezik" a know-how-val.

Know-how szerződések esetében semmiesetre sem beszélhetünk tulajdonátszállásról, ami az adásvétel *conditio sine qua non*ja.

Nézzük azonban hogyan próbál Gazda egy quazi adásvételi helyzetet teremteni: "Hasonló a helyzet azonban sok esetben akkor is, ha nem szellemi termék, hanem "kézzel fogható" áru képezi a szerződés tárgyát, pl. gyártó berendezések adásvételénél. A gyártó berendezések vásárlója ugyan a dolog egy vagy több példányának birtokába jut /egyben azonban tulajdonosa is lesz! Sz.I./, a gyártási rajzok azonban továbbra is az eladó birtokában maradnak, azok alapján tetszés szerinti további példányt gyárthat, a berendezés vevője pedig jogosult a vásárolt példányt használni, de már nem jogosult a beren-

dezást szolgálólag utánozva legyártani, vagy azt mással legyártatni.

Mi különbség van azonban gyakorlatilag ezen helyzet és a között, ha a vevő nem a gépet veszi meg, hanem pl. annak legyártásához szükséges gyártási rajzok és utasítások egy másolatát és azt maga gyártja le.<sup>31</sup>

A felhozott példa tetszetősnek mutatkozik - noha maga Gazda is elismeri, hogy a know-how szerződések adásvételi jellege elméletileg támadható - és főleg gyakorlati szempontokat tart szem előtt. A helyzet azonban mégsem ilyen egyszerű.

Bár eredményében mindkét esetben ugyanaz történt, a vevő megszerozte a szükséges gyártóberendezést, az eladó-vevő viszony a két esetben teljesen különbözik egymástól.

Ha gépet vásárol, előttünk áll a klasszikus adásvétel. Nem így ha a rajzokat "veszi" meg. Ez esetben a vevő szükséglete nyilvánvalóan nem nyert kielégítést azáltal, hogy a rajzokat megkapta, hiszen neki gépre van szüksége. Ezen szükségletkielégítés előfeltétele lenne tehát a rajzok megvétele és az azok alapján való gyártás. Nézzük tehát a felek viszonyát csak a ralációban. Átvevő megkapja a szükséges rajzokat a gyártó cégtől, hogy azok alapján gyártsa le a számára szükséges /és szerződésben kikötött!/ mennyiségű gépet. Eladó tehát "eladta" volna a rajzokban foglalt gyártási ismereteket? /Mert nyilvánvalóan különbséget kell tennünk a rajzokban foglalt ismeretek és azok dokumentációi között/. Míg az ismeretet tartalmazó rajzok esetében valóban lejátszódott az adásvétel /hiszen elképzelhető, hogy átadó felszámítja a rajzok másolata elkészítésének díját, ami lényegében véve nem más, mint a munkadíj megfizetése/, de véleményünk szerint a gyártási ismeretek tekintetében szóba sem kerülhet az adásvétel. Az ügylotet továbbra is gépvásárlásnak lehet tekinteni, de semmi cetre sem állunk szemben ismeretvétellel. Az ismeretnek egy mindössze igen korlátozott használati jogát kapta meg vevő, ahol az adásvétel elsőszámu minősítő feltétele, a tulajdonátszállás nem valósult meg.

De Gazda István a know-how átadója szavatosságát elemezve, is az adásvételi, illetőleg bizonyos esetekben a vállalkozási szerződéshez jut el.

"Ha a know-how szerződések tartós kötelmi kapcsolatnak fog-nánk fel és így azok hasznóbérleti jellegű szerződésnek lennének tekintendők, úgy - ha a szerződés maga a know-how átadója szavatossá-

gával kapcsolatban rendelkezéseket nem tartalmaz - a Ptk-nak a haszonbérleti szerződésekre vonatkozó általános rendelkezéseit kellene figyelembe venni."<sup>32</sup>

Ezzel kapcsolatban csak annyit kívánunk megjegyezni, hogy ha a know-how szerződéseket tartós kötelmi kapcsolatként fogjuk fel /használati kötelemként/, még nem feltétlenül biztos, hogy azt haszonbérletnek tekintjük. De maradjunk egyelőre az idézett fejtegetésnél. Tegyük fel, hogy a haszonbérletre vonatkozó szabályokat kellene alkalmazni. A Ptk. 461. §-a lenne tehát alkalmazandó, amely szerint eltérő rendelkezés hiányában a haszonbérletre a dologbérlet szabályai alkalmazandók. Ezen utaló szabályt alkalmazva, Gazda is felhívja a Ptk. 424. §-át és kimondja, hogy eszerint "a haszonbérbeadó azért tartozik szavatossággal, hogy a haszonbérbeadott dolog a haszonbérlet egész időtartama alatt a szerződés szerinti használatra alkalmas és ezen kívül a szerződéses rendelkezéseknek is megfelel."<sup>33</sup>

Véleménye szerint ez a szavatosság mindössze annyit jelent, hogy a haszonbérbeadó azért szavatol, hogy know-how-t adott haszonbérletbe, másrészt, hogy a know-how olyan célra szolgáljon, amelyet a szerződés tartalmaz. Megállapítja, hogy egyáltalán nem szavatol pl. átadó azért, hogy a know-how műszakilag milyen eredményességgel használható és hogy azt az átvevő miként tudja használni.

Véleményünk szerint /bár nem tartjuk a know-how szerződést haszonbérletnek/, az átadó nem azért szavatol, hogy know-how-t adott át, hanem azért, hogy olyan know-how-t adott, amelyet meghatározott módon, meghatározott eredményességgel lehet használni. Ez pedig csak akkor van meg, ha valóban know-how-t adott át, plusz mint a törvényszöveg mondja, az "egyébként is megfelel a szerződés előírásainak." Ezek az "egyéb szerződéses előírások" pedig nem mások, mint a know-how részletes leírása, amelybe nyilván azt is belefoglalják a felek, hogy a know-how-t hol, hogyan, milyen feltételek mellett, milyen eredménnyel lehet használni.

Az eddig felhozottakkal véleményünk szerint még nincs megcáfolva a know-how szerződés használati kötelelem jellege, de még az sem, hogy az haszonbérleti szerződés. Mindez azzal sem érhető el, amit Gazda több helyütt is fölvet, nevezetesen, hogy "a nem-, vagy

hibás teljesítés következményei mások haszonbérleti, illetve adásvételi vagy vállalkozási szerződéseknél, éspedig kevésbé terhesek a haszonbérbeadó, mint az eladó, vagy vállalkozó részére." Ezt a "terhesebb" szavatosságot a következőkkel indokolja: "A know-how adója a know-how, éspedig a know-how-ban foglalt műszaki megoldás törvényes és/vagy szerződés szerinti sajátosságaiért szavatol, és így - hibás teljesítés esetén - javításra vagy cserére van kötelezve. Ha pedig a javítás vagy csere nem járna sikerrel, a know-how átvevőjének egyéb jogai vannak." Ezek az egyéb jogok pedig az általa példaként felhozott Schweizerisches Obligationenrecht alapján a következők: ármérséklés, a szerződéstől való visszalépés, valamint ha még felróható is a hibás teljesítés, ugy kártérítés is.

"A fentiek tehát sokkal terhesebbek a know-how adója szempontjából, mintha haszonbérleti szerződésről volna szó; természetesen akkor, ha a szerződés egyáltalában műszaki sajátosságokat tartalmaz."<sup>34</sup>

Az idézett megállapítással kapcsolatban megjegyezzük, hogy know-how szerződés esetén, hibás teljesítés esetében a csere fogalmilag kizárt, mivel egyedi szolgáltatásról van szó. Ha tehát csere nem lehetséges, úgy szavatossági jogként megmarad a kijavítás, vételárcsökkentés, végső esetben az elállás /know-how szerződések esetében a felmondás joga/. Objektív hibás teljesítés esetében. Ugyanis polgári jogunk szerint is, ha a hibás teljesítés felróható volt, úgy a Ptk. 307. §. /1/ bekezdése alkalmazandó: "Hibás teljesítés esetén a jogosult kárának megtérítését is követelheti, kivéve, ha a kötelezett bizonyítja, hogy a hibátlan teljesítés érdekében úgy járt el, ahogy az az adott helyzetben általában elvárható."

Ezek után érdemes lesz felhívni a Ptk. 424. §. /1/ bekezdését: "A bérbeadó szavatol azért, hogy a bérelt dolog a bérlet egész tartama alatt a szerződésszerű használatra alkalmas és egyébként is megfelel a szerződés előírásainak. Erre a szavatosságra a hibás teljesítés miatti szavatosság szabályait azzal az eltéréssel kell alkalmazni, hogy a bérlőt az elállás helyett az azonnali hatályu felmondás joga illeti meg, kicserélést pedig nem követelhet."

Tekintve azonban, hogy a know-how szerződésnél szóba sem

jűhet kieserőlés /egyedi szolgáltatás/, a kellőkszavatosi jogok /kötelezettségek/, az adásvétel és a know-how szerződés, mint "haszonbőrleti jellegű" szerződés esetén lényegében ugyanazok.

Tehát egyáltalában nem torhesebbek know-how átadó számára a szavatossági kötelezettségek, ha azokat az adásvétel és nem a haszonbőrlet szerint számítjuk.

Egyébként is azt eldönteni, hogy a szavatosi kötelezettségek az adásvétel vagy a haszonbőrlet esetében torhesebbek eladóra, ill. a haszonbőrleadóra, rendkívül nehéz. Pláne általános érvennyel kiwondani. Hogy mi torhosebb, az az egyes konkrét szerződésből, az abban foglalt kötelezettségektől, de leginkább talán a szerződés tárgyától függ.

Látható, hogy a know-how szerződés "nem fér" az adásvételi szerződés keretei közé.

/Nem beszéltünk az adásvétel szerződésnél legnagyobb jelentőséggel bíró jogszavatosságról, azon megfontolásból, mivel véleményünk szerint know-how szerződésnél nem történik tulajdonátszállás/.

#### Vállalkozási és know-how szerződés

A vállalkozási szerződés a facere strukturájú szerződések legtipikusabb formája. Ezért azok a szerzők, akik a know-how szolgáltatást facere szolgáltatásként fogják fel, magát a know-how szerződést is vállalkozási /vagy vállalkozási jellegű; ami témánk szempontjából azonosnak vehető/ szerződésként kezelik. A vállalkozási szerződésekről a törvény a következőként rendelkezik: Ptk. 387. §.: "Vállalkozási szerződés alapján a vállalkozó valamely dolog elkészítésére, feldolgozására, átalakítására, megjavítására vagy munkával elérhető más eredmény létrehozására, a megrendelő pedig díj fizetésére köteles." /Kiwolés tőlünk/.

A kiemeléssel jeleztük, hogy mely rendelkezések terén mutatkozik probléma a know-how szerződés vállalkozássá minősítésében.

A rendelkezés lényege tehát jelentős egyszerűsítéssel úgy fogalmazható meg, hogy "valamely konkrét tevékonyság eredményét eserőlik pénzre"<sup>35</sup>. Általános jogi szóhasználattal élve, a vállalkozás eredménykötelelem. A vállalkozó főkötelezettsége; a vállalt eredmény létrehozása. Ez azt jelenti, hogy díjazásra csak akkor

tarthat igényt, ha a vállalt eredményt produkálja. /Kivételes esetben megkaphatja a díj egy részét, akkor is, ha az eredmény nem áll elő/.

A specifikáció kulcsa tehát a mű, illetve munkával elérhető eredmény létrehozása. Kérdés azonban, hogy a know-how szerződés átadójának szolgáltatását nevezhetjük-e munkával elért eredménynek?

Kétségtelen, hogy a legtöbb know-how szerződésben szerepel betanítás, műszaki segítségnyújtás, tapasztalatcsere, stb., amely arra hivatott, hogy pl. a dokumentációban foglalt know-how gyakorlatbavehető legyen. Nem vitás, hogy ez facere jellegű kötelezettség, de pusztán emiatt a know-how szerződést vállalkozássá minősíteni elhamarkodott. A munka jellege önmagában még nem dönti el a szerződés típusát! A know-how szolgáltatásra ugyanis folyamatos jogviszony keretében kerül sor. A know-how szerződés esetében az átadó nem a dolog létrehozására, stb. vállal kötelezettséget, hanem arra, hogy átvevő számára olyan helyzetet teremt, amelyben az az ismeretet know-how-ként használhatja. E teljesítésben pedig nemcsak facere, hanem dare és non facere kötelezettségek is vannak.

A know-how szerződés esetében egyébként is nehéz lenne meghatározni, hogy mi az a szolgáltatás, amely a vállalkozás eredményét adná. Ugyanis a know-how-val előállított termékben megjelölni nem lehet, mert bár ezt az ismeret segítségével állítják elő, a termelő tevékenységet már nem átadó végzi. Hogyan telepíthetnénk tehát a termék előállításáért való felelősséget átadóra, ha annak létrehozatalában közvetlenül közre sem működik?

Abban az esetben pedig, ha az eredményt az ismeret átadásában jelölnénk meg, a probléma áthelyeződne az adásvétel területére. Gazda István szerint: "... ha ... az átadó az átadott ismeretek gyakorlatba való átültetésében aktívan részt vesz, úgy a szerződés vállalkozási jellegű."<sup>36</sup>

Véleményünk szerint azonban teljesen más kérdés az, hogy mi egy szerződés típusa és hogy azon belül vannak más típusra jellemző szolgáltatási sajátosságok. Így a know-how szerződésben is fellelhetők az adásvétel és a vállalkozás egyes, de nem döntő sajátosságai. Sőt a vállalkozási jellegű kötelezettségek az esetek legnagyobb részében csak mellékkötelezettségként szerepelnek.

Az is a vállalkozási szerződéskénti elismerés ellen szól, hogy átadónak nemcsak díjfizetési, hanem titoktartási főkötelezettsége is fennáll.

A vállalkozási szerződéssé minősítés ellen szól az is, hogy a 44/1967./XI.5./ Korm.sz. rendelet szavatossági szabályai szerint, ha a szolgáltatás alkalmatlan, úgy a megrendelő a munka újból való elvégzését követelheti, illetve ha az nem áll érdekében, úgy elállhat a szerződéstől. De hogyan lehetne pl. a megsértett "titoktartási szolgáltatást" újra elvégeztetni?

Látható tehát, hogy a know-how szerződés által megkívánt követelményeknek a vállalkozási szerződés nem tesz eleget, a vállalkozási szerződés típusa nem elégíti ki a know-how szerződés sajátos elemeiből eredő követelményeket.

#### Haszonbérleti- és know-how szerződés

Bár véleményünk szerint a know-how szerződést igen nehéz elhatárolni a haszonbérleti szerződéstől, a know-how szerződéssel foglalkozó szerzők legtöbbször a szerződés haszonbérletként való felfogásától mereven elzárkóznak. Ezt különféle - ám nem mindig megalapozott - megfontolásból teszik. A továbbiakban ezek közül ismertetünk két álláspontot.

Gazda István szerint<sup>37</sup> a know-how szerződéseket, a szabadalmi licenciacs szerződések haszonbérleti jellegüként való hagyományos felfogása alapján, analógia folytán tekintik haszonbérleti típusu szerződéseknek. Manapság azonban már a szabadalmi licenciacs szerződések között is ritka, amely csak a jogosultság használatra való átengedését tartalmazza, azok inkább vegyes szerződések, ahol a licenciacs-rész tekinthető haszonbérleti jellegűnek, a szerződés többi tárgya azonban már egyáltalán nem. Know-how-nál azonban nincsenek is olyan kizárólagos jogok, mint a szabadalomnál, a know-how inkább versenyelőny. Az átadás kapcsán a dolog /az ismeret/ nem is marad az átadó kizárólagos tulajdonában, ami a haszonbérletnél elengedhetetlen feltétel. /Megjegyezzük, hogy know-how szerződésnél is csak az ismeret birtokának átengedéséről lehet szó, tulajdonátszállásról nem! Az azonban már a haszonbérleti jelleg ellen szól, hogy know-how szerződés esetében, ahol a dolog birtokosa lesz az átvevő, a dolgot tipikus esetben átadó is továbbhasználja, továbbra is birtokolja/.

Bächer Vilmos<sup>38</sup>, aki elismeri, hogy know-how szerződés esetében is tartós jogviszonyról van szó, kifejti, hogy jogrendszerünkben a bérlet szabályai a dologbérletre, illetve a lakásbérletre, a haszonbérleté pedig a mezőgazdasági ingatlanok haszonbérletére vannak megállapítva, amelyek teljesen más érdekpozíciókat jelentenek, mint ami a know-how szerződés esetén fennáll. "Hogyan lennének tehát alkalmazhatók maradéktalanul a rendelkezések?" - teszi fel a kérdést. Igazolásul felhossa, hogy a haszonbérbeadó szavatol azért, hogy a jogviszony tartama alatt a bérelt dologra harmadik személynek nincsen olyan joga, amely a haszonbérletet korlátozná vagy akadályozná a dolog használatában. Ez ellentétes kötelezettség lenne a know-how természetével." Véleménye szerint ugyanis átadó nem tudhatja /igy nem is szavatolhat/, hogy a know-how-ra a szerződés tartama alatt nem kap-e valaki szabadalmat, illetve nem kerül-e az nyilvánosságra. Nézetünk szerint ezen vélemény nem megalapozott, mivel átadó a szerződés tartama alatt szavatolhat, /szavatolnia is kell/, harmadik személyek jogaival szemben. E szavatosságát azonban úgy kell tekintenünk, hogy az csak addig áll fenn, amíg a szerződés know-how szerződés. Ha ugyanis a know-how nyilvánosságra kerül, azzal a szerződés minősítő tárgyának legspecifikusabb eleme megszűnik, következésképpen a nyilvánosságra jutás a know-how szerződést felrobbantja. A feleknek ezt a kockázatot vállalni kell, ezért átadót felelőssé tenni nem lehet. Egyébként ilyen esetben, aki a know-how-ra szabadalmat kapott, köteles a korábbi használóknak arra licenciát adni.

Véleményünk szerint tehát, átadó nem a "titok" tekintetében, hanem a titoktartásért köteles szavatolni!

#### Szabadalmi licencia- és know-how szerződés

Kétségtelen, hogy a szabadalmi licencia- és a know-how szerződés között föllelhetők bizonyos rokonvonások. Mindenekelőtt az tűnik szembe, hogy mindkét szerződés esetében a jogosult egy meghatározott műszaki ismerethez jut.

A know-how szerződéseket azon országokban tekintik licencia szerződésnek, ahol kisebb súlyt fektetnek arra a különbségtételre, ami a magyar polgári jogban érvényesül; hogy a szabadalom monopoljogot biztosít, míg a know-how nem. Így pl. a Szovjetunióban /mint azt Goroditsky előadta<sup>39</sup>/ kétféle licencia szerződés ismeretes:

- 1/ szabadalmi licenciára vonatkozó és
- 2/ nem szabadalmazott ismeretre vonatkozó.

Utóbbi széles területet ölel fel, köztük a know-how-t is. Bulgáriában is licenciaszerződésként fogják fel a know-how szerződést.

Véleményünk szerint a magyar polgári jog által kimunkált szabadalom-hasznosítási szerződésekre vonatkozó joganyagot a know-how-ra való tekintettel sem lenne célszerű felbontani. Ugyanis szabadalmi licenciánál a licenciadónak mindössze annyi kötelezettsége van, hogy a szabadalom használati jogát átengedje. Nagyon sok esetben nem is tesz mást. Ha ehhez hozzátesszük, hogy a szabadalmazott találmányok a legtöbb esetben nincsenek "alkalmazásra kész" állapotban, akkor hiába tekintenénk a pusztá megoldást a szerződés tárgyának, az licenciatvevő szükségletét a legkevésbé elégtlené ki.

Gazda István véleménye szerint<sup>40</sup> a szabadalmi licenciat és know-how szerződések között abban az esetben lehetne hasonlóságot találni, ha abból indulnánk ki, hogy a szabadalmas a licenciat szerződésben attól a jogától tekint el, hogy a szabadalom mások általi használatának megtiltására vonatkozó jogát a licenciatvevővel szemben gyakorolja; a know-how átadó pedig a tisztességtelen versenyjogból származó hasonló jogait átvevővel szemben érvényesítse." Ez az "eltekintési" felfogás azonban túlzottan elméletinek és túlhaladottnak tűnik" - mondja, amiben feltétlenül igaza van.

#### A sui generis know-how szerződés /a szerződés típusa/

Az előzőekben elvégzett vizsgálat alapján látható, hogy a know-how szerződés maradéktalanul egyetlen hagyományos szerződéstípusba sem sorolható be. Ezek a szerződéstípusok ugyanis nem alkalmasak arra, hogy a know-how szerződés lényeges sajátosságait csupán a hagyományos szabályozás alapján minden tekintetben tükrözzék. A megvizsgált szerződések ugyanis a know-how szerződés gazdasági tartalmát figyelembe véve lényegesen szűkebb területet fognak át, mint azt a know-how szerződés szolgáltatási strukturája megkívánná. A hagyományos típusok legfeljebb a know-how szerződés egyes részszolgáltatásait képesek tükrözni.

Polgári jogunk a szerződések típuszabadságának elvét ismeri el. A feleket tehát megilleti az a jog, hogy a hagyományosan kialakult és szabályozott szerződéstípusokat bizonyos változtatásokkal

alkalmazzák, illetve, hogy eddig nem szabályozott típusu szerződést hozzanak létre. Ilyen formán a gazdasági élet megteremtette a szerződéstípusok igen széles skáláját. Az egyes szerződéstípusok /és szerződésfajták/ kialakulása történelmileg úgy ment végbe, hogy a szerződéskötő felek által létrehozott konkrét szerződésekből az elmélet végezte el a szükséges általánosítást. Ezen általánosítás és ennek eredményeként a jogszabályi szintre emelt tipizálás jelentősége; hogy a szerződéskötő felek világosan látták milyen szerződést köthetnek, melyek azok a típusok, amelyek gazdasági céljaiknak leginkább megfelelnek. A feleknek lehetővé tette, hogy az általuk megfelelőnek ítélt szerződéstípus jellemzőit ne maguk fogalmazzák meg, hanem a törvénybe foglalt szerződéstípusra való utalással legfeljebb az eltéréseket szabályozzák. A szerződéskötésben járatanabb fél sem kerülhetett olyan hátrányba, mint amelynek veszélyei az egyedileg, pusztán a felek által konstruált szerződéseknél fennállottak a gazdaságilag erősebb fél javára.

Kérdés, hogy a know-how szerződések rendelkeznek-e annyi sajátos vonással, hogy azok a körvonalak fölismerhetők legyenek, amelyek szükségesek az önálló típusként vagy valamely típus önálló fajtájakénti elismeréséhez.

Ugy véljük, a know-how szerződés korábbi elemzése bizonyítja, hogy a sajátos vonások fölismerhetők.

Véleményünk szerint ugyanis egy szerződés típusának meghatározásához nem elegendő /és nem is helyes/ a szerint különböztetni, hogy mi képezi a szerződés tárgyát /ilyenformán a know-how szerződés nem licencszerződés/, de az sem döntő érv önmagában, hogy a szerződésszerző teljesítés milyen kötelezett magatartást /munkavégzést/ kíván meg /a know-how szerződés nem is vállalkozás/.

Mint fentebb már említettük, most nyomatékosan hangsúlyozzuk, hogy a szerződés típusát, fajtáját a szolgáltatás egészének struktúrája határozza meg! Ilyen felfogás esetén pedig, ha átadó generál kötelezettségének a "reális használat lehetőségének biztosítását" tekintjük, úgy az egyes szolgáltatási kötelezettségek csak a cél elérését mozdíthatják elő. A felek tehát tartós kötelmi kapcsolatban állnak, ahol az egyes szolgáltatások teljesítésére folyamatos jogviszony keretében kerül sor. A tartós kötelmi kapcsolat, folyamatos teljesítés pedig kizárja az adásvételi típus szabályainak maradéktalan alkalmazhatóságát.

Felfogásunk szerint tehát a know-how szerződés használati kötelem, olyan sajátosságokkal azonban /mint pl. titoktartás, a szerződés tárgya, átadó bizonyos aktív kötelezettségei/, amelyek kizárják a haszonbérleti szerződés szabályainak alkalmazását. Véleményünk szerint tehát a használati kötelek egy új, önállósult fajtájáról beszélhetünk.

Olyan szerződésről, amely alapján a know-how átadója köteles a műszaki ismeret, tudás, tapasztalat, stb. átadására és/vagy amennyiben szükséges abban tevékenyen is közreműködni és biztosítani, hogy a know-how átvevője az ismeret legális nyilvánosságra jutásáig /vagy a szerződésben meghatározott ideig/, azt know-how-ként használhassa, a know-how átvevője pedig jogosult a know-how rendeltetésszerű használatára és köteles know-how jellegének megőrzésére, valamint megfelelő díj fizetésére.

Az önálló szerződési fajtaként való elismerés mellett szól egyébként az is, hogy a know-how szerződések /éppen a szabadalom jelentőségének csökkenése kapcsán/ a gazdasági élet egyre nagyobb számban előforduló szerződéseivé lesznek.

A know-how szerződés szabályozásának jellege és helye de lege ferenda

A szerződéses gyakorlatot jól ismerő szerzők közül többen is hangsúlyozzák, hogy lényegében nincs két egyforma know-how szerződés. Ez természetes velejárója a szerződéses tárgy egyedisége által megkívánt bonyolult szerződési tartalomnak. Éppen ezért a know-how szerződések szabályozásának viszonylag részletesnek kell lenni. Nem mindegyik szerződésre gondolunk, de kellő alaposággal elvégzett vizsgálat során megállapítható, hogy melyek azok a rendelkezések, amelyek általában szerepülnek a know-how szerződésekben. A szabályozásnak inkább iránymutatást kellene nyújtani a feleknek, hogy mit, hogyan rendezzönek, az egyes kötelezettségeknek milyen szankciói lehetőségek, amelyek biztosíthatják a felek által elérni kívánt célt. Természetes azonban, a know-how szolgáltatás egyedisége megkívánja, a szabályozás diszpozitivitását is. A felekre kell bízni, hogy a leglényegesebb feltételeknek a rendezésén túl - amelyek persze kogens szabályok lennének /az ismeret átadása, a használat zavartalanságának biztosítása, díjfizetés, titoktartás/ - mely szabályokat kívánják

alkalmazni, illetve melyeket nem, vagy milyen külön kikötéseket vesznek a szerződésbe.

A szabályozás helyét illetően több szempontra kell figyelemmel lenni.

Az intézmény új volta indokoltta teszi, hogy e szerződés szabályozására ne a legmagasabb szintű szabályozást tartsuk kívánatosnak. Elképzelhető lenne persze, hogy törvényi rendezést nyerjen a know-how szerződés, de ezt egy részről túl korainak tartjuk, az intézmény kiforratlansága miatt, másrészt pedig a törvényi szabályozás nem is igen biztosíthatná azt a részletességet, amelyet a know-how szerződések alkalmazói jelenleg segítségként igényelnek.

Mivel know-how szerződéseket vállalatok kötnek, leginkább járható utnak azt tartanánk, ha a kezdeti szabályozást önálló kormányrendeletben végeznék el. A rendelet azonban csak azt tartalmazná, amely kérdések rendezése feltétlenül szükséges a know-how szerződés létrejöttéhez.

Ugyanakkor járható utnak véljük, hogy az "ipari tárcák" egy esetleges együttes rendeletben utmutatást adnának a feleknek az egyébként rendezni ajánlatosnak tartott kérdésekben. /Elképzelhető persze, hogy e kérdések szerződési szabályozásának mikéntjére maga a kormányrendelet tartalmazna egy mellékletet/.

Jegyzetek

- x Jelen tanulmány a Polgári Jogi Diákkör keretében 1975-ben készült nagyobb terjedelmű /144.l./ diákköri dolgozat egyes fejezeteit, illetve bizonyos részeinek rövidített változatát tartalmazza.
- 1 O. Lange: Politikai gazdaságtan /Bp., 1965/ 26. l.
  - 2 M. Lavrontyev: Neue Wege der Wissenschaftsorganisation. Spektrum, 1969 12.
  - 3 Zdenek Puchmeltr: Napirenden az integráció. Hosp. Noviny 1971 8.
  - 4 Stark Antal: Műszaki haladás és gazdasági struktúra /Bp., 1970/ 15. l.
  - 5 Mádi Csaba: Japán licenckiakereskedelme. Külkereskedelem. 1971 1.
  - 6 Gazda István: A know-how helye az iparjogvédelemben és a licenckiakereskedelemben. MIE Közleményei, 1970 1. 25. l.
  - 7 Lontai Endre: A licenciaszerződések néhány kérdése. Állam- és Jogtudományi Értesítő 1973 XVI/4.
  - 8 Gazda-Kövesdi-Vida: Találmányok, szabadalmak /Bp., 1972/ 26-31 l.
  - 9 Gazda-Kövesdi-Vida: I.m. 27. l.
  - 10 Gazda István: I.m. /1970/ 28. l.
  - 11 Gazda-Kövesdi-Vida: I.m. 197-198. l.
  - 12 Uo. 196. l.
  - 13 Bacher Vilmos: A know-how egyes kérdései. MIE Közleményei 1974 10.
  - 14 Idézi Gazda-Kövesdi-Vida: I.m. 200. l.
  - 15 Gazda István: I.m. /1970/; Jacques Azema /Franciaország/: Know-how átadási szerződés a francia jogban. /V.ö. Takáts Endre: Nemzetközi Iparjogvédelmi Konferencia Budapesten, MIE Közleményei, 1974/8-9, 53. l./; Albert Verona /Jugoszlávia/: Felelőség az átadott know-how-ért /uo. 58. l./
  - 16 A Budapesti Fővárosi Bíróság 3.G.53447/1974/13.sz. ügyében az iratokhoz csatolt szerződés. Megkötötték Budapesten 1972. március 23-án.
  - 17 Eörsi Gyula: Kötelmi jog /Általános rész/ /Bp., 1972 33. l./
  - 18 Uo. 35. l.
  - 19 Bacher Vilmos: Im.
  - 20 Bacher Vilmos: Im.

- 21 Lontai Endre: A kutatási szerződések /A tudományos-műszaki eredmények létrehozását és bevezetését elősegítő polgári jogi eszközök/ /Bp., 1972/
- 22 Kretschmer-Osterland: Lizenzhandel /Berlin, 1972/
- 23 Simeon Djelepov: Licenciakereskedelem és licenciaszerződések a Bolgár Népköztársaságban. MIE Közleményei 1972 /6. 119-134. l. /Djelepov, valamint a 22. alatt jelzett szerzők is licencia alatt nemcsak szabadalmi licenciat, hanem know-how szerződést is értenek, mivel pl. Bulgáriában is a műszaki megoldást tekintik elsődlegesnek és nem differenciálnak aszerint, hogy ahhoz járul-e monopoljog vagy sem/
- 24 Enrique M. Aguilar: Technológiai eljárás átadása licenciaszerződéssel fejlődő országok részére /MIE Közleményei 1973/7. 69. l.
- 25 Kretschmer-Osterland: Im. 173. l.
- 26 Jacques Azema: Im.; Sebestyén Péter: A műszaki ismeretek kereskedelmének aktuális gyakorlati kérdése a know-how. MIE Közleményei 1971/4. 85-93. l.
- 27 Gazda István: Néhány gondolat a know-how szerződésekről, elsősorban a know-how átadója szavatossága tükrében. MIE Közleményei 1973/7. 77-90. l.
- 28 Uo. 83. l.
- 29 Uo. 83. l.
- 30 Eörsi Gyula-Sárándi Imre-Világhy Miklós: Kötelmi jog /Különös rész/ /Bp., 1972/ 10. l.
- 31 Gazda István: Im. /1973/ 83. l.
- 32 Uo. 84-85. l.
- 33 Uo. 85. l.
- 34 Uo. 86-87. l.
- 35 Eörsi-Sárándi-Világhy: Im. 66. l.
- 36 Gazda István: Im. /1973/ 83. l.
- 37 Uo. 81-82. l.
- 38 Bacher Vilmos: Im.
- 39 Gazda István: Összesítő beszámoló a know-how szekció munkájáról. MIE Közleményei, 1974/8-9. 21-38. l.
- 40 Gazda István: Im. /1973/ 82. l.