

Раздел: ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Научная статья
УДК: 65.011.42

Особенности ноу-хау как объекта интеллектуальной собственности и подходы к его коммерциализации

Сергей Владимирович Ливитский

Российская государственная академия
интеллектуальной собственности, Москва, Россия,
аспирант,
livitskiy@bk.ru
<https://orcid.org/0000-0002-4393-6664>

Аннотация. В статье рассматривается понятие «ноу-хау», его особенности как результата интеллектуальной деятельности. Анализируются требования закона, которым оно должно соответствовать. Раскрываются некоторые аспекты обеспечения конфиденциальности, оценки коммерческой ценности. Даются практические рекомендации по сохранению в тайне секрета ноу-хау. Описываются основные способы коммерциализации исключительных прав на ноу-хау.

Ключевые слова: ноу-хау, коммерческая тайна, коммерциализация, секрет производства, коммерческая ценность.

Для цитирования: Ливитский С.В. Особенности ноу-хау как объекта интеллектуальной собственности и подходы к его коммерциализации // IP: теория и практика. 2023. № 3. С. 67–81.

Original article

Distinctive features of know-how as an object of intellectual property and approaches to its commercialization

Sergey V. Livitsky

Russian State Academy of Intellectual property, Moscow, Russia,
Postgraduate Student,
livitskiy@bk.ru,
<https://orcid.org/0000-0002-4393-6664>

Abstract. The article explains the basic concepts of know-how, indicates its features as a result of intellectual activity. The requirements are considered, which, in accordance with the law, it must comply with. Some aspects of ensuring confidentiality and assessing commercial value are disclosed. Practical recommendations are given for keeping the secret of know-how secret. The main methods of commercialization of exclusive rights to know-how are described.

Key words: know-how, trade secret, commercialization, production secret, commercial value.

For citation: Livitskiy S.V. Distinctive features of know-how as an object of intellectual property and approaches to its commercialization // IP: theory and practice. 2023. No. 3. P. 67–81.

Введение

Современные тенденции в экономике Российской Федерации, не связанные с продажей природных ресурсов, делают крайне необходимым развитие отношений, роль и значение которых проявляются как в активном инновационном развитии хозяйствующих субъектов, так и в сферах международной и внутренней торговли лицензиями.

Разработка и использование новых инновационных технологий и ведение бизнеса, в основе которого всегда лежат новые знания как результат интеллектуальной деятельности (далее – РИД) человека, требует внимательного отношения к вопросам защиты прав на такие достижения, в частности умелого использования предоставляемых законодательством различных форм правовой охраны.

Основное исследование

Патентование как способ охраны прав на РИД имеет много плюсов для предприятия, однако оно не всегда является оптимальным решением. Зачастую патентование не решает всех вопросов, связанных с обеспечением монопольного преимущества на рынке. При осуществлении инновационной деятельности также применим способ защиты прав на РИД в форме секрета производства или ноу-хау. При этом конкурентное или монопольное преимущество обеспечивается как за счет улучшающих свойств инновации, а также за счет сохранения в секрете определенных сведений об этих свойствах. Вместе с тем инновационные продукты могут содержать объекты авторского и смежных прав, патентного права и ноу-хау в любом сочетании.

В международной практике возрастает количество лицензионных договоров на передачу прав на ноу-хау. Если в середине 70-х годов прошлого

века только около 25–30% лицензионных договоров было основано на передаче исключительного права на ноу-хау, то с середины 1990-х годов количество таких договоров держится на уровне 50% [1].

Являясь одним из РИД, ноу-хау имеет ряд отличий от других видов интеллектуальной собственности, что делает необходимым осуществление дифференцированного подхода к методам коммерциализации прав на него.

Российское законодательство признает ноу-хау одним из РИД наравне с изобретениями, полезными моделями и промышленными образцами и защищает интересы владельца РИД, но различия в правах при использовании патента или ноу-хау очень существенны. Их особенности должны быть выявлены и учтены при выборе способа охраны права на РИД и дальнейшей организации инновационной деятельности.

Сам термин «ноу-хау» впервые зафиксирован в 1916 г. на одном из судебных процессов в США и означает сокращение выражения «to know how to do it» (знаю, как это делать). Синонимом «ноу-хау» являются: производственный, коммерческий, технический секрет, конфиденциальная, закрытая информация, коммерческая тайна. Такое разнообразие терминов является следствием различных подходов к определению сути ноу-хау в законодательствах различных стран, методов использования и защиты.

В российском законодательстве описание ноу-хау, которое содержится в ст. 1465 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ), почти тождественно определению «информации, содержащей коммерческую тайну»¹. Несмотря на то, что коммерческая тайна охватывает все виды сведений в вышеуказанном определении, а не только сведения в научно-технической сфере, она не является более широким понятием по отношению к ноу-хау, так как:

1. Введение режима коммерческой тайны может осуществляться как один из вариантов сохранения конфиденциальности ноу-хау.

2. У владельца ноу-хау возникает исключительное право, которым он может распоряжаться как интеллектуальной собственностью.

О.В. Добрынин занимает аналогичную позицию, отмечая, что, хотя признаки ноу-хау относятся и к коммерческой тайне, нельзя сказать, что ноу-хау полностью исчерпывается коммерческой тайной. Ноу-хау, в отличие от коммерческой тайны, является РИД, и его потенциальная ценность не связана с определенным бизнесом [2].

Важная особенность отличает ноу-хау от прочих сведений, и это не их содержание, а особый правовой статус. Ноу-хау, с одной стороны, охраняется как РИД, на который у правообладателя возникают

¹ Часть 2 ст. 3 Федерального закона от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне». URL:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48699/ea6f7bb32cdb797dc30aca18be2a215cd0211ad2/.

исключительные права, а с другой стороны, – это конфиденциальная информация, охрана которой осуществляется путем установления режима конфиденциальности, в т.ч. коммерческой тайны.

Определим, что может охраняться в режиме ноу-хау. Ноу-хау представляет собой сведения – научные, технические, коммерческие, управленческие, финансовые и другие, которые используются в чем-либо бизнесе и дают возможность получить преимущество перед конкурентами. Это может быть формула химического соединения, процесс производства, обработки или сохранения материалов, модель машины или другого устройства.

Как отмечает Н.В. Нестерова, коммерчески значимая информация (например, информация о клиентах, поставщиках, источниках финансирования, маркетинговых планах и т.п.) исключена из области правовой охраны в качестве РИД и может охраняться, в том числе, в режиме коммерческой тайны [3]. Ю.И. Буч определяет, что главным образом под ноу-хау понимают сведения технического характера, что в определенной степени связано с историей появления данного термина, когда в лицензионных сделках так стали называть дополнительные сведения, которые не были раскрыты в патентном описании, но которые позволяли наилучшим образом использовать изобретение [4]. И.С. Мухамедшин высказывает мнение, что ноу-хау выступает «альтернативой патентной формы охраны технических решений» [5].

В режиме ноу-хау может охраняться изобретение или процесс, которым может быть предоставлена патентная охрана, однако решение о патентовании может быть не принято в связи с тем, что:

1. В патентной документации содержится подробное описание устройства или процесса, которые можно воспроизвести с помощью отличающихся деталей, заменимых химических соединений. Используя известные данные, конкуренты могут с небольшими затратами вывести на рынок изделие, которое будет незначительно отличаться от ранее запатентованного, не нарушив чужих прав. Охраняя информацию об устройстве или процессе в режиме ноу-хау, организация сохраняет конкурентное преимущество на рынке.

2. В настоящий момент патентование нецелесообразно и отложено на более поздний срок, например, в соответствии с выбранной тактикой патентной стратегии при выводе на рынок новой продукции. Под патентной стратегией понимается совокупность действий, запланированных руководством организации, по охране, защите и использованию РИД с целью получения конкурентных преимуществ на рынке. Патентная стратегия определяет,

каким образом, на какой территории, в какой последовательности будет охраняться РИД.

3. Осуществляется только внутреннее использование в производственном процессе или для проведения НИОКР. Важным условием при этом является возможность сохранения ноу-хау в тайне.

Также режим ноу-хау используется, например, для охраны изобретений, которые по тем или иным причинам не соответствуют вовсе или на данном этапе требованиям патентоспособности. Например, для соблюдения условий получения патента устройство должно «иметь изобретательский уровень и быть промышленно применимо» (п. 1 ст. 1350 ГК РФ). Ноу-хау может быть просто инженерным усовершенствованием [6].

Другим важным условием, определяющим режим ноу-хау, является наличие действительной или потенциальной коммерческой ценности вследствие неизвестности ее третьим лицам.

Чтобы не быть «общеизвестным», предполагаемое ноу-хау должно быть тайной для некоторых сторон, которые были бы заинтересованы в получении этой тайны. Р.М. Милгрэм считает, что в случае, если характеристики продукта легко определяются из самого продукта теми, кто не несет обязательств по сохранению конфиденциальности, они не будут считаться неизвестными, следовательно, не могут составлять ноу-хау [6]. Это не произойдет и в том случае, когда информация ранее была полностью раскрыта без ограничений на дальнейшее распространение.

Необходимо отметить следующее: независимое получение той же информации третьей стороной само по себе не означает, что эта информация является общеизвестной. То есть, если другая организация имеет такую же информацию, но сохраняет ее в секрете, такая информация может обладать коммерческой ценностью и быть ноу-хау.

В отличие от патента, исключительными правами на ноу-хау независимо друг от друга могут обладать несколько лиц, если ноу-хау получено законными способами, например, в результате самостоятельных исследований, с получением одинакового результата или с помощью «обратного инжиниринга» незапатентованного продукта.

Ноу-хау имеет коммерческую ценность, если дает ее владельцу конкурентное преимущество, как если бы придавало продукту качества, не имеющие себе равных на рынке. Ноу-хау не обязательно должно стать основой конкретного бизнеса, чтобы иметь коммерческую ценность. Для этого достаточно того, что неправомерный доступ к секрету несправедливо принесет лицу выгоду на конкурентном рынке или его копирование потребует затрат, времени и усилий. В качестве определения коммерческой ценности

информации можно учитывать ту цену, которую конкурент заплатил бы, если приобретал бы ее на рыночных условиях или разрабатывал самостоятельно.

Потенциальная коммерческая ценность ноу-хау может быть установлена, даже если права на ноу-хау не были реализованы владельцем ранее. Это не исключает возможности их использования в бизнесе в более позднее время. Например, при нахождении источника финансирования производства, дальнейшей доработки или реализации лицензии.

Еще одним существенным условием для ноу-хау является отсутствие у третьих лиц свободного доступа к сведениям, составляющими ноу-хау на законном основании. Это означает, что третье лицо, используя законные методы ведения бизнеса, не имеет возможности получить сведения, составляющие ноу-хау, например, из открытых источников, из описания товара или путем изучения образца.

При этом нужно отметить, что лицо, которое добросовестно и независимо от других обладателей секрета производства стало обладателем сведений, составляющих содержание охраняемого секрета производства, приобретает самостоятельное исключительное право на этот секрет производства. По мнению И.С. Мухамедшина, под добросовестностью следует понимать законность основания приобретения ноу-хау, исключающую нарушение прав и законных прав обладателя исключительных прав на него [7].

Неправомерное приобретение имеет место, когда оно совершено лицом, которое знает или должно было знать, что приобретение было совершено ненадлежащими средствами. Р.М. Милгрэм, указывает, что незаконным присвоением не является приобретение коммерческой тайны без противоправного поведения, которое может иметь место, например, когда кто-то покупает объект, не зная, что этот объект раскрывает коммерческую тайну другого лица. Работодатель не получает неправомерно коммерческую тайну, просто наняв работника, который владел, но не раскрывал и не использовал коммерческую тайну бывшего работодателя [6].

Наконец, условием, определяющим ноу-хау, является то, что его обладатель принимает разумные меры для соблюдения конфиденциальности сведений, в том числе путем введения режима коммерческой тайны. Соблюдение конфиденциальности сведений, составляющих содержание ноу-хау, является особо важным условием для сохранения исключительного права на секрет производства, так как с момента утраты конфиденциальности таких сведений исключительное право на секрет производства прекращается у всех правообладателей. Формально можно соблюдать конфиденциальность ноу-хау без введения режима коммерческой тайны, однако при необходимости именно соблюдение этого условия поможет доказать, что конкретная

информация является ноу-хау, так как критерии коммерческой тайны понятны и полностью описаны в соответствующем законе.

А.Т. Волков выделяет следующие негативные последствия, вызванные раскрытием коммерческой тайны: отмена переговоров и упущение возможности заключения выгодного контракта; невыполнение обязательств, предусмотренных договорами; необходимость проведения дополнительных исследований и разработки новой стратегии; отклонение от коммерческих и технических решений вследствие утечки информации; конкурентное использование сведений о фирме для противодействия; сокращение затрат конкурентов на исследования и разработки [8].

Для установления режима коммерческой тайны в соответствии со ст. 10 Федерального закона от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» в отношении определенных сведений необходимо принять следующие меры:

1. Определиться с тем объемом информации, который составляет ноу-хау. При этом следует учитывать, что в большинстве случаев ноу-хау частично раскрывается при продвижении продукта на рынке. С целью соблюдения баланса интересов между информированием потенциальных покупателей о продукте и соблюдением тайны владельцу ноу-хау необходимо разделить сведения, которые он готов раскрыть потенциальным покупателям (открытая часть), и которые будут охраняться в режиме коммерческой тайны (закрытая часть). В дальнейшем нужно очень внимательно готовиться к выставкам и презентациям, заранее проработав объем информации, которая будет открыта. Делать это нужно, учитывая ранее открытую информацию, с тем чтобы конкуренты не смогли «сложить пазлы» из разрозненной информации.

2. Физически ограничить доступ к этой информации, например, путем перемещения в сейф или в специальное помещение с ограниченным доступом, переноса содержащих ноу-хау сведений на отдельные компьютеры, надежной идентификации и аутентификации пользователей в компьютерной сети, разграничения их прав доступа к информационным ресурсам, и т.п.

3. На материальном носителе вести учет лиц, получивших доступ к информации, составляющей коммерческую тайну, и (или) лиц, которым такая информация была предоставлена или передана. В основном это касается сотрудников организации, использующей ноу-хау, и сторонних технических специалистов, обслуживающих оборудование, использующее тайну. Важно не только подписать с сотрудниками документ о неразглашении коммерческой тайны, но еще доказать, что они ознакомились с определенными сведениями. В случае с контрагентами целесообразно осуществлять передачу

или предоставление сведений о ноу-хау путем составления приложений к соответствующим договорам, например, актов приема-передачи.

4. Ознакомить работников с положением о коммерческой тайне организации, прописать в трудовых договорах или дополнительных приложениях необходимость соблюдения конфиденциальности и правовые последствия ее нарушения, как в период работы в организации, так и после завершения трудовых отношений. Также нужно подробно расписать, что может являться нарушением, для того, чтобы нарушение не произошло по незнанию или недопониманию. Это является одним из важнейших вопросов по соблюдению конфиденциальности, так как зачастую утечка конфиденциальной информации осуществляется через действующих или бывших работников организации. В.О. Калятин считает, что какие-либо требования по сохранению информации в тайне можно предъявлять к работнику только в том случае, если он будет уведомлен о «секретном» характере информации [9].

Что касается работы с контрагентами, которым частично или полностью раскрывается ноу-хау, желательно уже в начале переговоров заключать соглашение о конфиденциальности, по которому контрагент берет на себя обязательство обеспечивать конфиденциальность полученных сведений, как на всем протяжении сотрудничества, так и после его завершения.

5. На соответствующие материальные носители, содержащие коммерческую тайну, нанести гриф «Коммерческая тайна», указать ее обладателя и контактную информацию, включая адрес.

Меры по охране конфиденциальности информации признаются разумно достаточными, если:

1) запрещается доступ к коммерческой тайне для любых лиц без разрешения ее владельца. Необходимо учитывать, что в случае судебного разбирательства стороне, чьи права были нарушены, не нужно доказывать использование всеобъемлющих и дорогостоящих мероприятий для защиты от промышленного шпионажа, а лишь подтвердить применение доступных защитных мер. Например, усилия, которые могут быть разумными для крупной корпорации, не обязательны для меньшего предприятия, а усилия, которые были разумными в один момент времени, могут оказаться неразумными в другой. Критериями оценки могут быть: ценность информации для собственника и конкурентов, размер средств, израсходованных на разработку, степень новизны. При этом нужно учесть, что для защиты нарушенных интересов в суде в любом случае крайне желательно использовать весь комплекс мер, предусмотренный законодательством для защиты коммерческой тайны;

2) сохраняется возможность использования информации работниками или третьими лицами без нарушения установленного режима конфиденциальности, например, с помощью описанных выше организационных и технических мероприятий внутри организации и составления необходимых соглашений с контрагентами.

Как показывает судебная практика, принятие необходимых в силу закона и дополнительных мер необходимо для защиты нарушенного права.

В своем исследовании В.Ю. Паздерова описывает, что формально наличие права на ноу-хау может быть удостоверено документами, подтверждающими:

- наличие исключительных прав и контроль над использованием ноу-хау, включая договоры на получение прав от третьих лиц².
- использование ноу-хау в производстве (акты внедрения, заключения об использовании и другие);
- содержание и оборотоспособность ноу-хау (техническая документация, инструкции и т.д.);
- коммерческую ценность ноу-хау (расчеты экономической эффективности, производственные показатели до и после внедрения, технико-экономические обоснования, экспертные заключения и другие) [10].

Ноу-хау может быть учтено в бухгалтерском балансе организации как нематериальный актив наряду с изобретениями и полезными моделями. С.Ю. Ляпина отмечает, что для внесения к учету результата научно-технической деятельности, полученного в качестве нематериального актива, необходимо подтвердить (в том числе и документально) его коммерческую направленность, то есть те виды деятельности, от которых вследствие использования этого нематериального актива будут поступать доходы [11].

Российским законодательством для различных РИД предусмотрены конкретные процедуры, в результате которых возникает и прекращается исключительное право. В отношении ноу-хау можно сделать вывод, что исключительное право возникает в момент принятия всех предусмотренных законом мер и далее действует до тех пор, пока сохраняется конфиденциальность сведений, составляющих его содержание. Надо отметить, что такое право прекращается у всех правообладателей, независимо от того, по чьей вине произошло нарушение конфиденциальности и вне зависимости от обстоятельств, приведших к разглашению. Л.В. Кожитов и Т.В. Райкова считают, что «срок действия исключительного права на ноу-хау зависит от срока существования совокупности всех признаков ноу-хау, установленных

² Приказ Минфина России от 27.12.2007 № 153н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)».

в статье 1465 ГК РФ» [12]. Ноу-хау может потерять свой действительный конфиденциальный характер даже не в силу разглашения, а в силу того, что информация, составляющая содержание ноу-хау, устареет и перестанет быть коммерчески ценной [13].

Основной целью получения РИД является возникновение конкурентного преимущества при продаже товаров и оказании услуг. Как отмечает А.Т. Волков, «в условиях рыночной экономики для обеспечения покупательского спроса необходимо предлагать потребителю такой товар (услугу), который другие производители не могут предложить в силу различных обстоятельств, либо производить и выводить на рынок то же, что и другие производители, но качественнее и по более низкой цене» [14]. Эти задачи успешно решаются путем коммерциализации исключительных прав на РИД. Под коммерциализацией следует понимать целенаправленный процесс преобразования научного знания в новый продукт, технологию, услугу и их последующего вовлечения в хозяйственный оборот с позиции решения потенциальных проблем и удовлетворения потребностей потребителей в данных продуктах, технологиях и услугах в обмен на коммерческую выгоду образовательной организации [15].

Коммерциализация прав на ноу-хау может осуществляться следующими способами:

1. Самостоятельное использование в инновационной деятельности при производстве продукции, оказании услуг, выполнении НИОКР. Выбор этого варианта при наличии у организации необходимого финансирования, материально-технической базы и соответствующего персонала дает возможность получить максимальную прибыль. В процессе инновационной деятельности вырабатывается производственный опыт, растут компетенции в области маркетинга.

2. Отчуждение исключительного права. Эта форма представляет собой процесс отчуждения-присвоения интеллектуального продукта, прав собственности на него. Отчуждение исключительного права на ноу-хау не подлежит государственной регистрации в отличие от случаев отчуждения исключительного права на другие РИД, например, полезные модели, промышленные образцы.

3. Передача прав на использование ноу-хау на основании лицензионного договора. По данному договору одна сторона предоставляет право на использование ноу-хау другой стороне, выплачивается вознаграждение в форме роялти или паушальных платежей. Способ может быть предпочтителен с финансовой точки зрения, при отсутствии

возможности самостоятельного применения. Если лицензионным договором не предусмотрено иное, лицензия предполагается простой (неисключительной).

4. Передача прав по договору концессии (франчайзинг). Правообладатель может предоставить право использовать ноу-хау в составе комплекса принадлежащих ему исключительных прав по договору коммерческой концессии. Обязательным условием, отличающим договор концессии от лицензионного договора, является также передача прав на использование товарного знака.

5. Лизинг. При осуществлении коммерциализации таким способом осуществляется аренда продукции с компонентами ноу-хау на определенной территории, используемой в коммерческих или производственных целях. Действуя на основе договора, лизингодатель закрепляет за собой ряд прав на владение и распоряжение объектом интеллектуальной собственности. Например, это может быть передача оборудования с установленным программным обеспечением, охраняемым в режиме ноу-хау.

6. В качестве дополнения к передаваемой лицензии. Очень часто организациями используется стратегия, при которой, например, устройство может быть запатентовано, а вычислительные процессы или химические соединения, используемые в этом устройстве, остаются в тайне. При этом, в случае продажи лицензии, ноу-хау не выступает самостоятельным продуктом, а сопутствует лицензии. Например, в виде предоставления дополнительных сведений, которые позволяют достичь экономических максимальных показателей запатентованных изделий. Также ноу-хау может быть использовано при инжиниринге, то есть оказании технических консультационных услуг, связанных с разработкой, подготовкой и обеспечением запланированного процесса производства и реализации продукции, наладке оборудования.

7. Внесение в уставный капитал создаваемого предприятия. Этот способ получил широкое распространение при коммерциализации российскими образовательными организациями результатов НИОКР в соответствии с 217-ФЗ³. С этой целью создается малое инновационное предприятие (далее – МИП), куда образовательная организация в качестве взноса в уставный капитал вносит РИД. Целью деятельности такого МИП является доведение знаний, научных исследований и разработок до внедрения в виде товаров и услуг на рынки их дальнейшего распространения в общественном производстве [16].

³ Федеральный закон от 02.08.2009 № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

8. В качестве оплаты акций (доли участия) совместных предприятий.

9. Залог исключительных прав на ноу-хау. Здесь следует выделить два варианта залога:

– при привлечении инвестиций. Инвестор вкладывает деньги в развитие предприятия и в качестве обеспечения их возврата получает в залог права на принадлежащую фирме интеллектуальную собственность;

– при привлечении кредитных средств в банке. Необходимость государственной регистрации залога права на ноу-хау в Роспатенте отсутствует. Залог ноу-хау в банках практически не используется в связи с такими сложностями, как оценка и реализация предмета залога, а также отсутствием контроля банка за сохранением должником и третьими лицами конфиденциальности ноу-хау.

Коммерциализация прав на ноу-хау имеет особенности и отличия от других РИД на всех этапах. Прежде всего это связано с необходимостью сохранять в тайне суть ноу-хау. При самостоятельном использовании в производстве или оказании услуг необходимо обеспечить соблюдение конфиденциальности на предприятии. Помимо юридических и технических способов защиты нужно продумать механизм стимулирования авторов ноу-хау и сотрудников, работающих с ним. При продаже лицензии, лизинге, франчайзинге, кроме перечисленных мер нужно учитывать особенности при рекламе продукции или услуг, содержащих ноу-хау, заключении предварительных и основных договоров и заранее изучать возможности предполагаемых контрагентов по сохранению тайны ноу-хау.

Коммерциализация РИД, в том числе ноу-хау, должна осуществляться с учетом продуманной патентной стратегии. При разработке патентной стратегии компании следует учитывать, как технические, так и коммерческие аспекты изобретения. Это включает оценку степени инновационности изобретения, его коммерческого потенциала, конкурентного окружения и возможные будущие направления развития технологии. Патентная стратегия должна быть гибкой и динамичной, чтобы адаптироваться к изменениям на рынке и в технологической среде. Она также должна учитывать бюджетные ограничения компании.

Заключение

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что ноу-хау может быть очень важным инструментом для бизнеса большого предприятия или являться основой инновационной деятельности малого предприятия. Его несанкционированное раскрытие может повлечь не только потерю конкурентного преимущества на рынке, но и даже привести к банкротству. В связи с этим ресурсы для защиты информации не должны выделяться

по остаточному принципу, а планироваться и выделяться в объеме, достаточном для поддержания ее конфиденциальности. Очень важно, чтобы стратегия использования ноу-хау как РИД была детально продумана на всех этапах коммерциализации с учетом его особенностей для максимально эффективного использования.

Список источников

1. Батычко В.Т. Международное частное право: конспект лекций. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2011. URL:http://www.aup.ru/books/m233/13_5.htm (дата обращения: 17.09.2023).
2. Добрынин О.В. Особенности правовой регламентации ноу-хау: диссертация ... канд. юрид. наук: 12.00.03. – Москва, 2003. 180 с.
3. Нестерова Н.В. Особенности правового режима ноу-хау на примере российского, зарубежного и международного опыта: диссертация ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Москва, 2018. С. 24.
4. Буч Ю.И. Основные понятия и практика применения Ноу-хау // Инновации. 2020. № 6 (260). С. 112.
5. Мухамедшин И.С. Новое в правовой охране коммерчески ценной информации в режиме конфиденциальности // Патенты и лицензии. 2014. № 8. С. 5–8.
6. Roger M. Milgrim, *Milgrim on Trade Secrets* / Matthew Bender, Incorporated, a member of LexisNexis, 2002, §15.01. P. 4–15.
7. Мухамедшин И.С. Еще раз о правовом статусе ноу-хау // Патенты и лицензии. 2013. № 9. С. 17–20.
8. Волков А.Т., Павлов А.В. Управление интеллектуальной собственностью: учебное пособие / Под редакцией Б.Н. Киселева. – М.: Инфра-М. 2000. С. 11–12.
9. Калятин В.О. Режим секрета производства в гражданском праве // Национальный психологический журнал. 2013. № 1 (9). С. 77–82.
10. Паздерова В.Ю. Ноу-хау как объект бухгалтерского учета // Вестник Адыгейского государственного университета. 2011. № 4. С. 4.
11. Ляпина С.Ю. Организация и практика инновационной деятельности, правовые и экономические аспекты коммерциализации результатов научно-технической деятельности университетов при создании МИП // Глобальная энергия. 2013. Вып. 4 (183). С. 177.
12. Кожитов Л.В., Райкова Т.В. Охрана интеллектуальной собственности – основа коммерциализации результатов научно-технической деятельности // Инновации. 2011. № 11. С. 10–17.

13. Нестерова Н.В. Диссертация кандидата юридических наук на тему: Особенности правового режима ноу-хау на примере российского, зарубежного и международного опыта / Москва. 2018. С. 56.

14. Волков А.Т., Гуреев П.М., Дуненкова Е.Н., Онищенко С.И. Основы коммерциализации технологий: Учебник. – М.: РУСАЙНС. 2021. С. 11.

15. Клементьев Г.А., Огороков В.Р., Тимофеева А.А. Управление организацией в меняющемся мире: монография / Под ред. В.Р. Огорокова, Ю.А. Соколова. – СПб.: Изд-во Политехн. института. 2012. 362 с.

16. Белоцерковский А.В., Каплунов И.А., Кожитов Л.В., Лиев Р.А., Попкова А.В., Создание и деятельность малых инновационных предприятий по 217-ФЗ // Инновации. 2017. № 12 (230). С. 18.

References

1. Batychko V.T. Private international law, Lecture notes. Taganrog: TTI SFU, 2011. URL:http://www.aup.ru/books/m233/13_5.htm (date of access: 17.09.2023) (in Russ.).

2. Dobrynin O. *Osobennosti pravovoy reglamentatsii nou-khau = Features of legal regulation of know-how*. Dissertation of the Candidate of Legal Sciences. Moscow. 2003. 180 p. (in Russ.).

3. Nesterova N.V. *Osobennosti pravovogo rezhima nou-khau na primere rossiyskogo, zarubezhnogo i mezhdunarodnogo opyta = Features of the legal regime of know-how on the example of Russian, foreign and international experience*. Dissertation of the Candidate of Legal Sciences. Moscow. 2018. P. 24. (in Russ.).

4. Butch Yu.I. Basic concepts and practice of applying Know-how. *Innovatsii = Innovations*. 2020. No. 6 (260). P. 112 (in Russ.).

5. Mukhamedshin I.S. New in the legal protection of commercially valuable information in the confidentiality mode. *Patenty i litsenzii = Patents and licenses*. 2014. No. 8. P. 5–8 (in Russ.).

6. Roger M. Milgrim, *Milgrim on Trade Secrets* / Matthew Bender, Incorporated, a member of LexisNexis, 2002, §15.01. P. 4–15.

7. Mukhamedshin I.S. Once again about the legal status of know-how. *Patenty i litsenzii = Patents and licenses*. 2013. No. 9. P. 17–20 (in Russ.).

8. Volkov A.T., Pavlov A.V. *Upravleniye intellektual'noy sobstvennost'yu = Intellectual Property Management*. Study Guide / Edited by B.N. Kiselev. Moscow: *Infra-M Publ.*, 2000. P. 11–12 (in Russ.).

9. Kalyatin V.O. The regime of the secret of production in civil law. *Natsional'nyy psikhologicheskiy zhurnal = National Psychological Journal*. 2013. No. 1 (9). P. 77–82 (in Russ.).

10. Pazderova V.Yu. Know-how as an object of accounting / Bulletin of the Adygea State University. 2011. No. 4. P. 4 (in Russ.).
11. Lyapina S.Yu. Organization and practice of innovative detail, Legal and economic aspects of commercialization of the results of scientific and technical activities of universities when creating MIP/ Global Energy. 2013. P. 177 (in Russ.).
12. Kozhitov L.V., Raikova T.V. Intellectual property protection is the basis for commercialization of the results of scientific and technical activities / Innovations. 2011. No. 11. P. 10–17 (in Russ.).
13. Nesterova N.V. Dissertation of the Candidate of Legal Sciences on the topic: Features of the legal regime of know-how on the example of Russian, foreign and international experience / Moscow. 2018. P. 56 (in Russ.).
14. Volkov A.T., Gureev P.M., Dunenkova E.N., Onishchenko S.I. Fundamentals of technology commercialization / Textbook. Moscow: *RUSAINS Publ.*. 2021. P. 11 (in Russ.).
15. Klementyev G.A., Okorokov V.R., Timofeeva A.A. Organization management in a changing world: monograph / Edited by V. R. Okorokov, Yu. A. Sokolov. St. Petersburg: Publishing House of the Polytechnic University. The Institute. 2012. 362 p. (in Russ.).
16. Belotserkovsky A.V., Kaplunov I.A., Kozhitov L.V., Liev R.A., Popkova A.V., Creation and activity of small innovative enterprises under 217-FZ. *Innovations*. 2017. No. 12 (230). P. 18 (in Russ.).

Статья поступила 15.09.2023, принята к публикации: 27.09.2023.

© Ливитский С.В., 2023