

Az Áe. felülvizsgálata során határozottan kellene fellépni a tárcáknak a szabályozás egységét megbontani kívánó törekvése ellen, amely arra irányul, hogy minél több olyan eljárásfajta legyen, amelyre az Áe.-t csak jogszabály eltérő rendelkezésének hiányában kell alkalmazni. Ez ugyanis – mint arra Kilényi Géza is rámutatott – „lényegében visszatérést jelentene az Áe. megalkotása előtti időszakhoz, amelyet az ahány eljárásfajta – annyiféle szabályozás elvének érvényesülése jellemzett”.²⁰

Vannak természetesen olyan ügytípusok is, melyekre az Áe. elsődleges jogforrási jellegének megerősítése mellett érvelve is szükségesnek tartjuk az ilyen jellegű szabályozás fenntartását.

Ezek a következők:

- a társadalombiztosítási ügyek,
- családvédelmi ügyek,
- a magánnyugdíjjal és a magánnyugdíjpénztárakkal kapcsolatos ügyek,
- iparjogvédelmi ügyek,
- adóügyek,
- vámügyek,
- a tisztességtelen piaci magatartás tilalmával kapcsolatos ügyek.

Itt olyan sajátos és – társadalmi szempontból – jelentős eljárásokról van szó, melyek megkövetelik lényeges eljárási kérdéseknek az Áe. szabályaitól eltérő rendezését. Az Áe. elsődleges jogforrási jellegének megerősítése irányába lényeges előrelépést jelentene egy ilyen irányú felülvizsgálat, illetve jogszabály-módosítás.

A Kormány koncepciójában is szerepel az általános és különös eljárási szabályok közötti kapcsolat rendezése, mivel a Kormány határozatában célul tűzte ki egy egységes államigazgatási eljárási törvénykönyv létrehozását. E feladat ellátására a Kormány kodifikációs bizottságot hozott létre.

Álláspontunk szerint az egységes eljárási törvénykönyvnek együttesen kellene tartalmaznia – az időközben korszerűsítendő – államigazgatási eljárás általános szabályairól szóló törvényt, valamint azokat a különös eljárási szabályokat, melyeket továbbra is szükséges privilegizált eljárásfajtaként kezelni.

MUNKAKÖRI KÖTELEZETTSÉGHEZ HASONLÓ JOGOK ÉS KÖTELEZETTSÉGEK A KNOW-HOW INTÉZMÉNYE KAPCSÁN

PETKÓ MIHÁLY*

Manapság nagyon elterjedt, hogy a különböző szerződésben a kötelezett feladatává teszik a know-how-val kapcsolatos különböző kötelezettségek vállalását, mondhatni bevett formula lett a know-how alkalmazásával kapcsolatos kikötések alkalmazása. A szerződések különböző típusai (franchise, társasági-, munka-, tanulmányi szerződés) rendelkeznek a know-how alkalmazása felől anélkül, hogy szabatosan körülhatárolnák a kötelezettség mibenlétét (tárgyát, értékét, idejét stb.).

A know-how-val kapcsolatos munkaköri kötelezettségek meghatározása rendkívül nehéz feladat, nemcsak a jogszabályi alapok hiányoznak, de még egységesnek mondható gyakorlat sem alakult ki, annak ellenére, hogy a munka-, és más típusú szerződésekben előszeretettel hivatkoznak a know-how megszerzésére, alkalmazására. Az elméleti bizonytalanságok, hiányosságok sajátos formában csapódnak le a gyakorlatban.

A probléma rögtön az alapoknál, a fogalom meghatározással kapcsolatos vita körül kezdődik. Az egyes jogrendszereknek eltérő álláspontjuk arról, hogy egyáltalán szükség van-e a fogalom meghatározására. Az eseti bírósági döntésekre alapuló common law jogrendszerekre jellemző, hogy a döntésekben sor kerül ugyan állásfoglalásra, azonban ezekből nehezen lehet egységes, absztrahált fogalomra következtetni. A know-how egységes meghatározását szükségtelennek tartják, mondván a know-how jellegzetessége, hogy az információk elválaszthatatlanok magától a termeléstől.

Ezen álláspont azért nehezen védhető, mert egységes definíció megléte nélkül a jogintézmény védelme bizonytalanná, az eseti döntések állandóan eltérő eredményt hozó függvényévé válik. A know-how fogalmának kellően absztrakt meghatározása nélkül nem nyújthatunk segítséget a jogalkalmazónak. A know-how ugyanis olyan ismeretek összességét jelenti, amely birtokosa számára hasznos, amely előnyös helyzetet biztosít neki a gazdasági versenyben, éppen ezért méltányos érdeke fűződik ezen ismereteinek védelméhez. Ha elismerjük a jogi védelem szükségességét, meg kell határoznunk azt, hogy mit részesítünk oltalomban.

* PETKÓ MIHÁLY

tanársegéd

Debreceni Egyetem Jog- és Államtudományi Intézet

I. évf. lev. PhD hallgató a Miskolci Egyetem Állam- és Jogtudományi Karán

²⁰ Kilényi Géza: Hiv. mű 100. o.

A know-how tárgyát tekintve rendkívül változatos formában jelentkezhet, ennek megfelelően csoportosítása is rendkívül sokrétű lehet. A teljesség igénye nélkül felsorolok néhány csoportosítási szempontot.¹ Megkülönböztethetjük a know-how-t a szerint, hogy maradandóan rögzített és maradandóan nem rögzített, műszaki vagy nem műszaki, vállalati és személyi know-how-ról van szó. Áruként való megjelenési formáit tekintve, önálló-, áruhoz-, szolgáltatáshoz kapcsolódó-, komplex know-how lehetséges.

Az oltalom szempontjából fontos rendező elv lehet a know-how viszonya az iparjogvédelem más intézményeihez. Mindenek előtt, hogy tisztán lássuk a know-how jogi jellegét az iparjogvédelem alapintézményével a szabadalommal hasonlítom össze. A know-how több előnye is van a szabadalommal szemben. Elsősorban azt kell leszögeznünk, hogy a kettő közötti lényeges különbség abban áll, hogy a szabadalmat közzéteszik az minden szakember számára ismertté, hozzáférhetővé válik, míg a know-how nem. Ez választja el az iparjogvédelem többi intézményétől (újítás, védjegy, ipari minta stb.) is, hiszen a know-how alkotóját semmiféle bejelentési kötelezettség nem terheli. A know-how lényege éppen a titkosságában van, tehát abban, hogy a know-how birtokosa a versenytársakkal szemben lépéselőnyben van. Az átvevő a szerződés megkötésével szintén titoktartásra köteles, akárcsak a know-how átadója. Ezentúl megkülönbözteti a jogintézményeket az is, hogy az egyik esetén költséges, hosszadalmas folyamat eredményeként kapja meg a szabadalmas a kizárólagos hasznosítás jogát, míg a know-how esetében erre nincsen szükség. Ugyanazon műszaki eredmények többféle módon elérhetők, ezáltal a szabadalom megkerülhető. Felmerülnek a védhetőséggel kapcsolatban is problémák a szabadalom esetén, hiszen a technikai fejlettség foka egyre nő, a szabadalmasnak mindezen ismereteknek a birtokában kell lenni. És itt van a nyilvánosságra kerülés kérdése is, a kifejlesztő cégek nem biztos, hogy nyilvánosságra kívánják hozni ismereteiket.

Mindezek mellett ne felejtsük el azt sem, hogy a know-how-t addig illeti meg védelem, amíg közkinccsé nem válik, ennek bizonyítása pedig nagyon megnehezíti a know-how birtokosának feladatát a perben. Ebből a szempontból kétségtelenül könnyebb helyzetben van a szabadalmas, hiszen neki konkrét, kézzelfogható, közhitelű tények állnak a rendelkezésére a szabadalom-bitorlási per folyamán.

A fentieket szem előtt tartva az elméleti szakemberek között kétféle álláspont alakult ki.² Az egyik az ún. maradékelmélet, mely szerint a know-how fogalomkörét azokra a szellemi alkotásokra kell korlátozni, melyek a hagyományos iparjogvédelmi intézmények körén kívül esnek, ezáltal más speciális oltalomban nem részesülnek.

¹ Részletesebben lásd Gazda-Kövesdi-Vida: Találmányok, szabadalmak. Budapest Műszaki Egyetem Továbbképző Intézete Bp. 1971. 169-171. old.

² Lontai Endre: Polgári jog. A szellemi alkotások joga. Egységes jegyzet. Tankönyvkiadó, Bp. 1987. 97-98. old.

A másik, az előzővel ellentétes elmélet, az ún. absztrakciós elmélet, miszerint minden forgalomképes ismerttet, tapasztalatot know-how-nak kell tekinteni, függetlenül attól, hogy azt védi-e valamiféle hagyományos intézmény vagy sem.

A konkrét fogalom meghatározás kapcsán bajban vagyunk, hiszen a Polgári Törvénykönyv idevonatkozó szakasza definíciót nem ad, az erre irányuló kísérletek is inkább körülírni tudják a fogalom magyar jelentését. A továbbiakban idézek néhány fogalom alkotási kísérletet, hozzátéve, hogy a mai napig nem alakult ki egységes, irányadó definíció.

Elsőként a nemzetközi szervezetek jogharmonizációs törekvéssel meghatározott kísérleteivel kezdem. A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara 1961-ben a következőképpen fogalmazta meg a know-how-t: „Az ipari know-how az alkalmazott tudás (ismeret-adat és módszer-, amely az ipari eljárások tényleges megvalósításához és gyakorlatba való átültetéséhez szükséges. A know-how-t titkosnak kell tekinteni, ha a közönség számára hozzáférhető formában nincs közzétéve...” Ez a definíció túlságosan szűken húzza meg a védelemre szoruló iparjogvédelmi alkotások körét, hiszen csak az ipari know-how-kat jelöli meg a védelem tárgyaként.

Ennél tágabb körre terjeszti ki a védelmet a Nemzetközi Iparjogvédelmi Egyesület (AIPPI) 1974-es Melbourne-i Végrehajtó Bizottsági ülésén elfogadott definíció. „A know-how műszaki, kereskedelmi, adminisztratív, pénzügyi vagy más természetű olyan ismeretekből és tapasztalatokból áll, amelyek egy vállalkozó üzemében vagy egy hivatás gyakorlásához a gyakorlatban felhasználhatók.”

A külföldi szerzők közül Troller nem ad általános meghatározást csupán annak elemeit jelöli meg, akként, hogy a gyártási titok és az elsajátítható szaktudás (technológia) adják a know-how fogalom magját.³

A magyar definíciók közül az AIPPI Magyar Csoportja meghatározását említem: „Az ipari know-how az olyan, értéket képviselő, gyakorlatba vett vagy vehető műszaki tudás, tapasztalat, adat, módszer, illetőleg ezek összessége, amely kizárólag korlátozott szakmai körben, abból tovább nem terjedően ismeretes és egészében sem más fajta iparjogvédelmi oltalom alatt nem áll, sem publikálva nincsen”⁴; ennek a fogalomnak része a titkosság, viszont ugyancsak leszűkül a know-how tárgyi köre a műszaki jellegű ismeretekre. Egy másik kísérlet szerint „a know-how nyilvánosságra nem hozott, tehát nem közismert műszaki alkotások gyűjtő elnevezése.”⁵ Ez a meghatározás túlzottan tág körre terjeszti ki a fogalom határait.

A leginkább elfogadható definíciónak Csécsy György meghatározása látszik, aki szerint „a know-how áruként szereplő, a gyakorlatban felhasználható

³ Troller Alois: A know-how a jogban. MIE Közlemények 1975. 12. sz.

⁴ld. Lontai Endre: uott. 97. old.

⁵ Gazda-Kövesdi-Vida: uott.

műszaki, gazdasági vagy más termelési jellegű, titkosan vagy kezelt ismeret és tapasztalat, vagy ezek összessége.”⁶ Ebben a meghatározásban már benne vannak azok a fogalmi elemek, melyeknek gyakorlati érvényesülésével jelen munkámban kívánok foglalkozni.

A következőkben egy „tisztá” know-how szerződés elemeinek bemutatásán keresztül szemléltetem azt, mire kell figyelemre lennie a szerződő feleknek a szerződés megkötésekor, előrebocsátva azt, hogy ilyen szerződés a gyakorlatban nem, vagy csak kivételesen, fordul elő, részint a fentebb már említett elméleti vitákból folyó okoknak köszönhetően, másrészt azért mert ezen jogintézmény áruként általában még nem közismert, nem önállósult. Ilyen módon a gyakorlat, bár az elmélet igyekszik markánsan körülhatárolni a fogalmat, mégiscsak inkább az ún. maradék elmélet képviselően ad igazat, amikor önállósulásának hiányában a szerződéseknek a hagyományos iparjogvédelmi intézményekkel nem védhető iparjogvédelmi ismeretek jogi oltalmának csak egy szokványos kikötését jelenti.

A know-how szerződéssel kapcsolatban, akárcsak a fogalomnál, nem támaszkodhatunk tételes jogi alapokra, mivel a know-how szerződés ma még nem önállóan egyetlen ország joga sem szabályozza nevesített szerződésként. Az önálló nevesítés elmaradásának egyik oka az, hogy az említett szerződésfajta több szerződéstípus elemeit tartalmazza. A know-how szerződés magában foglalja az adásvétel, a vállalkozás, bérlet, haszonbérlet, licenncia szerződéstípusok elemeit azonban teljes mértékben egyikkel sem azonosítható.⁷

A know-how szerződés kapcsán konkrét munkaköri kötelezettségekről nem beszélhetünk, hiszen a felek szerződéses jogviszonyban állnak egymással, amire a Ptk. szabályait kell alkalmazni, nincs azonban akadálya annak, hogy egy munkaszerződésben, ugyanúgy, ahogy a szabadalom esetén, a munkavállaló munkaköri kötelezettségévé tegyék a know-how megalkotását, alkalmazását, vagy titokban tartását. Sem a Munka törvénykönyve, sem a Ptk., amely egyedül szabályozza az intézményt, nem tartalmaz idevágó szabályokat, de a munkaszerződés, melyben meg kell határozni a munkavállaló munkakörét, ugyanúgy rendelkezhet ezekről a kérdésekről, mint például a Ptk.-ban nevesített vállalkozási szerződés. A know-how átadása-átvétele kapcsán a felek közt egy olyan szoros kapcsolat alakul ki, amely hasonlóságokat mutat a munkaviszonnyal és ezen a kapcsolaton belüli jogok és kötelezettségek pedig a munkaköri kötelezettséggel. Hiszen mindkét félnek, a know-how adónak és a know-how vevőnek szorosan, egymást segítve kell együttműködni ahhoz, hogy az átvétel sikeres legyen.

A vizsgálódást a szerződés alanyainak ismertetésével kezdem.

A know-how szerződés alanyai a know-how birtokosa, mint adó és a know-how jövőbeni megszerzője, mint vevő. Elvileg bármelyik pozícióban bármely fizikai, vagy jogi személy szerepelhet. A jogalkotó a know-how birtokosa kapcsán azonban inkább természetes személyre gondolt, erre utalhat a törvényszövegben a "személyek" kifejezés. Azonban azért említettem meg a jogi személyeket is, mert számos példa van arra, amikor a know-how-nak tekintendő ismeretet egy vállalat dolgozói, vagy egy szervezet munkavállalói dolgozzák ki.

A gyakorlatban természetesen számos konkrét körülmény befolyásolja az egyes pozíciókban fellépő tipikus személyek, szervezetek körének alakulását. Így viszonylag nagyobb arányban szerepelhetnek átadói pozícióban a magánfeltalálók, vagy kutatóintézetek, akik saját tevékenységi körükben történő hasznosításra - részben anyagi erő, részben a szükséges hatósági engedély, stb. hiányában - ritkán vállalkoznak, létrejött alkotásaik hasznosításának tipikus csatornája lehet a műszaki eredmény hasznosítására kötött know-how szerződés. Az átadói pozícióban lehet vállalat is, hiszen a know-how igen gyakran újítási tevékenység folytán jön létre. Erre már utaltunk, korábban az újításnál, ilyenkor az újítót a vállalattal szemben természetesen megemlítik az újítói jogok.

Vevői pozícióban szinte kizárólag vállalatok szerepelnek, bár nem kizárható a fizikai személy fellépése sem. Ilyen esetben két lehetőség áll a vállalatok előtt, vagy munkaszerződést kötnek a know-how birtokosával, és munkaköri kötelezettségévé teszik a know-how ismertetését, vagy know-how szerződést kötnek, s azon belül rendelkeznek a know-how átadásáról. Ha munkaszerződést kötnek a felek, úgy a szerződésre a Munka Törvénykönyvének rendelkezései lesznek irányadóak, ezért célszerűbb a diszpozitív szabályozást jobban preferáló know-how viszonyok polgári jogi szerződésbeli rendezése.

Bárki lép is fel a know-how átadójaként, alapvető követelmény, hogy az adott műszaki megoldás tekintetében rendelkezési joga legyen. Azt korábbi - és lezártnak nem tekinthető - vitát, hogy a know-how átadásának alapja a tényleges ismeret, vagy az erre épülő rendelkezési jog is, a tételes jogi szempontból a Ptk. 1977. évi reformja lezárta, midőn a 86. szakasz (4) bekezdésében leszögezi, hogy a "személyeket védelem illeti meg a vagyoni értékű gazdasági, műszaki és szervezési ismereteik és tapasztalataik tekintetében", egyúttal megalapozza a know-how feletti rendelkezési jogot is.

Sajátos problémák merülhetnek fel a nemzetközi know-how szerződéseknel. Amennyiben a rendelkezni jogosult egyben - általános, vagy ad hoc - külkereskedelmi joggal is rendelkezik, a kérdés egyszerű. A tipikus azonban az, hogy a know-how adó a külföldi partnerrel nem közvetlenül lép kapcsolatba, hanem egy külkereskedelmi vállalat közvetítésével. Ennek több formája is lehet. Elképzelhető, hogy a külkereskedelmi vállalat csak képviselő, tehát a szerződést a rendelkezni jogosult nevében köti a féllel. Az sem kizárt, hogy a rendelkezési jogot (akár átruházás formájában) megszerzi és így lép fel a külföldi piacon. A leggyakoribb azonban a bizományi forma alkalmazása.

⁶ Dr. Csécsy György: A know-how definiálásának problémái. Magyar jog, 1998. 12. sz. 743. old.

⁷ Dr. Csécsy György: A know-how oltalma szerződés alapján. Novotni-Emlékkönyv. Miskolc, 1991.

Ilyenkor a külkereskedelmi vállalat a saját nevében, de megbízója javára köti a külföldi féllel a megállapodást. Annak érdekében, hogy a tulajdonképpeni know-how adó és know-how vevő szükséges jogait, vagy kötelezettségeit biztosítsa, szükséges ennek a szerződési feltételekben történő megfelelő rögzítése. A fentiek értelmében tehát nem csupán a know-how adó jogosultságot kell a szerződésben rögzíteni, hanem kívánatos annak alapját is megjelölni.

A know-how szerződés tárgya szerint, a jogviszony sajátosságaiból folyik, hogy a felek akarata arra irányul, hogy egy meghatározott műszaki megoldás időleges felhasználását a know-how vevőnél lehetővé tegye. Ehhez képest a szerződés - közvetett - tárgya valamilyen műszaki megoldás, információ. Ennek szerződéses rögzítésével kapcsolatban kell néhány szempontra felhívni a figyelmet.

Mindenekelőtt félreérthetetlenül meg kell határozni a jogviszony tárgyának pontos paramétereit, a kérdéses megoldást, annak műszaki-fizikai stb. jellemzőit, a felhasználás területét és módját, esetleg ennek gazdaságosságára vonatkozó adatokat. Ezek részletes körülírása nem ritkán terjedelmes, nem is magában a szerződésben, hanem - annak szerves részét képező - külön mellékletben történik. A részletes leírás pótolható, vagy kiegészíthető mellékelt mintára utalással. Lényeges szerepe van a szerződési cél, a kívánt felhasználási mód félreérthetetlenül rögzítésének. A szerződési cél pontos megjelölése teszi lehetővé, pl. annak elbírálását, fennáll-e adott esetben a know-how adó kellékszavatossága, de általában is célszerű.

A tárgy rögzítésénél nem csupán ennek fizikai sajátosságait kell kellően körülírni, hanem "jogi" sajátosságait is.

A know-how egyik fontos elemének a titkosságnak a sérülékenysége miatt, nem csak a szerződés hatálya alatt, hanem azt megelőzően is figyelemmel kell lennie a feleknek arra, hogy a know-how-t alkotó ismeret ne kerüljön nyilvánosságra. Erre figyelemmel a know-how szerződéses átadása csak megfelelően megválasztott szerződéses felek között, kölcsönös bizalmi légkörben lehetséges. Már az előzetes tárgyalások is meglehetősen nehezek, mert a know-how birtokosának az esetleges átvevő számára elegendő információt kell adni ahhoz, hogy az ügylet az utóbbit érdekelje, de nem adhat ki olyan részleteket, amelyek az esetleges átvevő számára "lehetővé teszik, hogy megkapja, amit akar, anélkül, hogy szerződést kelljen kötnie."

Ezzel kapcsolatban különleges nehézséget jelent az előzetes tárgyalásokon mindkét részről résztvevő műszaki szakemberek szerepe, akik a vita hevében hajlandóak olyan részletekbe menni, ami a know-how leendő átadója számára az említett okoknál fogva előnytelen. Áthidalható ez a probléma úgy, hogy a tárgyalásokon csupán a kapott műszaki eredményt, de nem annak elérési módját közli a leendő átadó és az utóbbit a szerződéskötés utáni időpontra helyezi át, de ez gyakran nem elégíti ki a leendő vevőt.

Ha már az előzetes tárgyalások során szükségszerű bizalmas információk kiadása, úgy ezen információk jogtalan felhasználása, illetve

jogtalan nyilvánosságra hozatala elkerülése érdekében esetleg járható út olyan előszerződés megkötése, melyben a leendő átvevő kötelezettséget vállal arra, hogy a szándékozott szerződéskötés előtt nem használhatja fel, nem adja tovább, és nem hozza nyilvánosságra a kapott információt, illetve annak bizalmas részletét. Bár az ilyen kötelezettségvállalás jogi értéke kétséges - az információt átvevő fél ugyanis utólag hivatkozhat arra, hogy a kapott információ a nyilvánosság előtt ismert, tehát így bizalmasnak nem tekinthető információ volt, és így vállalt kötelezettségének nincs jogi tartalma - mégis bizonyos pszichológiai értéke van, mert annak be nem tartása esetleg pillanatnyi előnyhöz juttatná ugyan a kötelezettség vállalóját, de üzleti hírnevét rontaná.

Az ilyen előszerződés esetleg kiegészíthető előzetes fizetési kötelezettséggel. Az előzetes fizetés a végeleges szerződés megkötésekor az átvételi díjba betudódik. Igaz ugyan, hogy alacsony összeg kikötése nem lesz a rosszhiszemű kötelezettségvállalóval szemben elrettentő hatással, jelentős összeg kikötése pedig a jóhiszemű vevővel szemben - ha az a vásárlást nem döntötte meg el - nem lehetséges, mert ez attól tartaná vissza, hogy egyáltalán előzetes tárgyalásokba bocsátkozzék. Ezért az ilyesfajta "foglaló" jellegű fizetések kikötése helyett esetleg járható út volna az is, ha az esetleges vevő az előszerződésben vállalt kötelezettségei esetleges megszegése esetére a know-how leendő átadója kártérítési igényei kielégítésére megfelelő bankgaranciát szolgáltatna.

Az előzetes tárgyalásokkal kapcsolatban az előzőekben jelzett nehézségek valószínűleg csökkennek akkor, ha két fél know-how kölcsönös cseréjéről folytat tárgyalásokat, továbbá, ha a tárgyalások tárgya nem önálló know-how átadása, hanem szabadalomhoz, vagy áruhoz (pl. gyárberendezéshez) kapcsolódó know-how-nak a szabadalommal, vagy áruval (pl. gyárberendezéssel) történő együttes vétele.

Megemlítendő egyébként, hogy ha valaki know-how jellegű műszaki megoldás vásárlása iránt érdeklődik annak esetleges átadójánál, és utóbbi előzetes gyárlátogatást tesz lehetővé, előfordulhat, hogy a gyárlátogató műszaki szakemberekkel titoktartási nyilatkozatot iratnak alá, ami úgyszintén a know-how oltalmának biztosítása érdekében történik.

Az előzetes tárgyalások során a műszaki kérdések mellett olyan lényeges kérdések is rendezendők, hogy tulajdonképpen mi legyen a szolgáltatás terjedelme, továbbá bizonyos, magával a szerződéskötéssel kapcsolatos alapvető jogi feltételek.

A továbbiakban rátérek a szerződés kapcsán a feleket terhelő egyes kötelezettségekre és jogokra.

Az átadó alapvető köteleossége arra irányul, hogy a szerződés tárgyát képező gazdasági, műszaki, szervezési ismeretei, megoldásai megfelelő hasznosítását biztosítsa, azaz köteles a know-how vevőjét olyan helyzetbe hozni, hogy meghatározott ismereteket, megoldásokat a gyakorlatban felhasználhasson.

A know-how adónak ez az absztrakt módon meghatalmazott fő kötelezettsége, azaz a felhasználás objektív lehetőségének megteremtése, különböző módszereket, eszközöket, tényleges és jogi aktusokat igényel, elsősorban attól függően, hogy mi a szerződés közvetett tárgya.

A know-how elemek tekintetében - a szabadalomtól eltérően - az átadáshoz az alapvető információkat lényegesen meghaladó többletinformációra van szükség. A know-how átadásának módszerei kimerítően aligha sorolhatók fel. E módszerek elvileg két nagyobb csoportba sorolhatók.

A know-how egy része valamilyen formában materializálódik, rögzítésre kerül. Az erre vonatkozó dokumentáció átadása a know-how adó fő kötelezettségei közé tartozik. Az ilyen dokumentáció jellege, terjedelme nagymértékben függvénye az adott műszaki terület jellegzetességeinek. Példálózva sorolok fel néhány ilyen szokásos dokumentum fajtát: általános műszaki leírások, technológiai leírások, folyamatábrák, műszaki rajzok, tervek, általános elrendezési rajzok, műszaki specifikációk, adatlapok, anyagjegyzékek, anyagösszetételei előírások (receptura), mérési, kísérleti, ellenőrzési módszerek és eredmények, kémiai analízisek eredményei, gyártási és műszaki előírások (gépkönyvek, üzemeltetési és karbantartási leírások stb.), hibaelhárítási eljárások, optimalizációs programok, termelési adatok, grafikonok, esetleg gazdaságossági számítások, műszaki modellek, makettek, műszaki-kutatási jelentések, feljegyzések, anyagbeszerzési és értékesítési források jegyzéke stb. A know-how szerződések rendszerint részletesen rögzítik ezeknek a dokumentumoknak a formáját, példányszámát, nyelvét stb.

A szerződés tárgyát képező know-how rendszerint tartalmaz olyan elemeket is, amelyek maradandó formában nem rögzítettek, esetleg nem is rögzíthetők. Az ilyen jellegű információk, ismeretek, tapasztalatok átadása ugyancsak alapvető kötelezettsége a know-how átadójának. Ennek érdekében a munkaszerződésben megfelelően rögzíteni kell az információ átadásának módját, eszközeit. Ilyen módszerek lehetnek - többek között - a know-how adó laboratóriumainak, (referencia) üzemének meglátogatása, ennek során megszervezett tapasztalatátadás, konzultáció stb. Ezzel kapcsolatos szokásos kötelezettsége az átadónak a vevő szakembereinek oktatása, betanítása.

A know-how szerződések részletesen rögzíthetik a betanítás feltételeit. Ilyen feltételek: a betanítás helye, időtartama, a betanításban résztvevők száma, képzettsége, a (utazással, tartózkodással stb.) kapcsolatos költségek viselése. A betanítás sikerének esélyei, szükséges időtartama számos szubjektív tényezőtől is függ, elsősorban a vevő szakembereinek kvalitásaitól, a know-how vevő "fogadóképességének" szintjétől. Tipikusnak tekinthető az olyan szerződéses szabályozás, amelynek értelmében meghatározott számú személy meghatározott időtartamú oktatása a know-how adó alapvető - az átruházási díjjal fedezett - szolgáltatásai közé tartozik, az ezt meghaladóan szükségessé vált, vagy igényelt, további betanításra azonban csak külön díjazás fejében - és külön megállapodás alapján - köteles.

A fentiekben említett know-how adói szolgáltatások annak biztosítását szolgálják, hogy a szerződés tárgyát képező megoldást a vevő műszakilag, "fizikailag" használni, alkalmazni tudja. Szükséges ezen felül a felhasználás jogi feltételeinek biztosítása is. Ezért az átadó engedélyt is köteles adni a vevőnek az átadott információk felhasználására. Ez a felhasználási engedély nem egyszer közvetetten, burkoltan jut kifejezésre, mintegy implicit szerződési tartalomként, kívánatos (és szokásos) azonban a szerződésben ezt az engedélyt kifejezetten is rögzíteni.

A felhasználási engedély - terjedelmét tekintve - különböző változatokat mutat. Az egyik legfontosabb kérdés ebben a vonatkozásban annak meghatározása, kizárólagos vagy egyszerű felhasználásra vonatkozik-e az engedély. Kizárólagos engedély esetén - a szerződés időbeli hatálya alatt - a szerződés tárgyát képező megoldást kizárólag a vevő hasznosíthatja, az átadó ennek felhasználására másnak, harmadik személynek engedélyt nem adhat, s a megoldást maga sem hasznosíthatja. Egyszerű szerződés esetén lehetséges, hogy az adó egyrészt maga is jogosult továbbra is felhasználni az adott műszaki, gazdasági, szervezési ismeretet, megoldást, másrészt ennek hasznosítására más személynek is adhat engedélyt. A gyakorlatban igen gyakori a kizárólagos engedélynek egy "enyhített" változata, amely korlátozza az átadót abban, hogy harmadik személynek hasznosítási engedélyt adjon, de lehetővé teszi, hogy a kérdéses ismeretet ő maga továbbra is használja.

Ha az átadó a know-how-t vagy annak egy részét bizonyos korlátozásokkal adja át, úgy ez kikötendő. Ilyen szokásos korlátozások lehetnek például, hogy az átvevő csak megadott kapacitású üzemben jogosult a know-how-t felhasználni (kapacitásbővítés esetén esetleg újabb díjfizetés ellenében felhasználhatja), vagy a know-how segítségével csak bizonyos darabszámú árut gyárthat (ez többnyire szintén a díjfizetéssel összefüggő kérdés), vagy csak bizonyos országokban gyárthat, de korlátlanul forgalomba hozhat, vagy a fogalomba hozatal is területileg korlátozva van, pl. bizonyos országokban, vagy földrészekben nem hozhatja a know-how-val gyártott árut forgalomba stb. Az ilyesféle korlátozásoknak lehetnek piaci, vagy egyéb okai is, pl. bizonyos földrészekre vonatkozólag másnak adta el a know-how-ját.

Ehhez a kérdéshez kapcsolódik, mennyiben személyhez kötött a vevő hasznosítási jogosultsága, azaz jogosult-e pl. felhasználási jogát másra átruházni, vagy másnak hasznosítási engedélyt adni. Az ilyen vevő jogosultságáról, vagy annak kizártságáról, korlátairól a szerződésben kívánatos rendelkezni.

A másik oldalon, a know-how vevőjének alapvető kötelezettségei: megfelelő hasznosítási díj ("vételár") fizetése, az adott megoldás megfelelő hasznosítása, titoktartási kötelezettség.

A díj mértékét a felek szabadon, a kölcsönös előnyök, a remélt haszon, az esetleges kockázatok mérlegelése alapján állapítják meg. Hazai szabályozásunk és gyakorlatunk a licencdíjakat egyértelműen az un. szabad árak kategóriájába sorolja. A bírósági gyakorlat azonban ismételtelen aláhúzza,

hogyan az általános polgári jogely, a szolgáltatások egyensúlyának, egyenértékűségének követelménye ezen a területen is érvényesül. Más kérdés, hogy a know-how szerződések tárgyának egyedi jellegére, a piaci összemérhetőség nehézségeire tekintettel, a szolgáltatás "értéke" nehezen mérhető, ezért az értékaránytalanság megállapítására csak kivételesen van lehetőség.

A hasznosítási díj megállapításának a szerződési gyakorlat számos változatát ismeri. Előfordulhat nevezetesen, hogy egy összegben (esetleg bizonyos részletekben) fizetendő a hasznosítási díj. Az egyösszegű hasznosítási díj-megállapítás viszonylag ritka, elsősorban olyan szerződések esetén kerül alkalmazásra, ahol az átadott megoldás még erősen kísérleti stádiumban van, az elérhető haszon esélye vagy mérve magas fokú kockázatot mutat. A hasznosítási díj meghatározásának szokásos variánsa a %-ban meghatározott hasznosítási összeg. Az ilyen hasznosítási díj kikötése esetén meg kell határozni a díj alapját és a díjkulcsot. A díj alapjaként különböző tényezők jöhetnek számításba, így az önköltség, a termelési érték, a forgalmazás értéke, bruttó vagy nettó árbevétel, nyereség stb. A díjkulcsok mértéke nagymértékben függ a szerződés volumenétől, időtartamától, s természetesen a díjalap jellegétől.

Az árbevételre, vagy nyereségre épülő díjszámítás esetén a kalkulációs, vagy árváltozások esetleg a jövedelem elvonás terén bekövetkező hatósági intézkedések folytán jelentős kockázattal lehet számolni. Szokás ezért a hasonló szerződésekbe bizonyos árrögzítő vagy értékállandósági klauzulákat beépíteni. Népszerű változat az ún. darabdíj is, amikor is a hasznosítás alapján gyártott (forgalmazott) egységekre (gép, tonna, LE stb.) vetítik a díjat.

Sajátos problémát jelent, ha a felek nem állapodnak meg a hasznosítási díjban. Ilyenkor a bíróság feladata a díj megállapítása. Hazai bírósági gyakorlatunk ennek során arra az álláspontra helyezkedik, hogy a hasznosítási díj kiszámításánál általában azokat a tényezőket kell mérlegelni, amelyek a szolgálati találmány feltalálóját megillető díj megállapításánál kerülnek figyelembe vételre, azzal azonban, hogy azonos feltételek mellett a know-how adót megillető díj magasabb kell, hogy legyen, figyelemmel a know-how adó befektetett kiadásaira, kockázatára. (Legf. Bíróság Pf.IV.200557:77.)

Ide tartozik az a jogeset is, amelyben megállapításra került, hogy a feltaláló díjazásának alapját képező hasznos eredményhez nem számítható hozzá a találmányon alapuló technológia felhasználásával készült kísérleti üzemi adatok (know-how) szolgáltatások díja. Azok tehát külön fizetendők meg. (BH.1996.249.)

Visszatérve a díjmegállapítási variánsok részletezéséhez, talán a legismertebb típus az előbbiekk kombinációját tartalmazó komplex típus. Ez azt jelenti, hogy a know-how vevő egyrészt meghatározott fix összeget (un. belépőt) és a hasznosítástól függő %-os hasznosítási díjat egyaránt fizetni köteles. A fix összegű belépő a know-how adó részére ráfordítási költségei fedezetét, illetőleg egy minimális nyereséget mindenképpen biztosít. Az sem ritka, hogy a belépő

összeget a know-how vevő a később fizetendő %-os hasznosítási díjba betudhatja, abból levonhatja.

Úgy tűnik, a %-os hasznosítási díj fejezi ki legjobban a szerződő felek közös érdekelttségét a szerződés alapján történő gyártás és forgalmazás volumenének növelésében. Ez egyúttal kockázatot is jelent a know-how adó szempontjából, hiszen ha a vevő nem, vagy a vártnál kisebb mértékben hasznosítja a megoldást, ez - a remélt bevétel elmaradása vagy csökkenése folytán - az adóra jelentős hátránnyal jár, különösen, ha pl. az adott területre kizárólagos engedélyt adott. Az ilyen veszélyek elleni védekezésként, a know-how adó biztonságának érdekében alakította ki a gyakorlat az ún. minimális licenciadíj kategóriáját. Ennek lényege, hogy a vevő ugyan alapvetően %-os kulcs alapján köteles a díjat fizetni, de a szerződő felek - rendszerint gondos előkalkuláció alapján - megállapítanak egy olyan minimális összeget, amelyet a know-how vevő akkor is köteles megfizetni, ha a %-osan számított hasznosítási díj ezt az adott időszakban nem éri el.

Esetenként a vevő a hasznosítási díjat nem pénzben, hanem a szerződés alapján gyártott termékek szállításával egyenlíti ki. Az ilyen kompenzációs megállapodások különösen a tartós és a komplex jellegű, kooperációba hajló szerződések esetén fordulnak elő, esetenként nem a szerződésben, hanem ahhoz kapcsolódó külön megállapodásban rögzítve a "visszavásárlási" kötelezettséget.

Nemzetközi know-how szerződéseknel sajátos problémát jelenthetnek a fizetési móddal kapcsolatos feltételek. Így szabályozni kell a fizetés kirovó és lerovó pénznemét, esetleg az értékállandóság biztosítékait.

A díjfizetéshez kapcsolva kerülhetnek szabályozásra technikai előírások is, mint az elszámolási időszakok rögzítése, az esedékesség meghatározása, különösen nemzetközi szerződéseknel a fizetés biztosítékai (pl. bankgarancia).

Elméletileg ugyancsak alapvető kötelezettsége a vevőnek a szerződés tárgyát képező megoldás gyakorlatba vétele, hasznosítása. Ez nyilvánvalóan következik a szerződés társadalmi, gazdasági funkciójából, a szerződésből eredő jogok társadalmi rendeltetéséből. A konkrét szerződésekben azonban ilyen hasznosítási kötelezettségeket ritkán írnak elő kifejezetten. Ez a hiány részben abból a - rendszerint megalapozott - még kifejezetten szerződéses rögzítés esetén is - alig lehetséges. Ahol a know-how szerződés mégis kifejezetten rögzíti a know-how vevőjének hasznosítási kötelezettségét, ennek rendszerinti szankciója a rendkívüli felmondás, vagy a kizárólagosság megvonása, illetőleg a kártérítés.

A harmadik alapvető vevői kötelezettség a titoktartási kötelezettség. Ez minden „know-how szerződésnek” egyik lényeges kelléke. Ha lehet célszerű meghatározni, hogy az átadásra kerülő információkból mi az, ami titokban tartandó. Nem tartandó ugyanis titokban pl. az az információ, ami az átadás időpontjában már nyilvánosan ismert, közzétett volt, vagy olyan, amely utóbb nem az átvevő hibájából nyilvánosságra kerül, továbbá olyan, amelyről bizonyítható, hogy az már az átadás előtt az átvevő birtokában volt stb. Az átvevőnek egyébként arra kell kötelezettséget vállalnia, hogy a kapott

információkat bizalmasan kezeli, és az alkalmazottaival is bizalmasan kezelteti, és csak a meghatározott célra használja fel, nem hozza azt nyilvánosságra.

Ha az átvevő a know-how megszerzésével kapcsolatban esetleg arra is jogot nyer, hogy a know-how felhasználásával gyártott árun utaljon arra a körülményre, hogy a know-how az átadótól származik, úgy természetes kikötés az átadó részéről, hogy ezt az árumegjelölést csak meghatározott áruminőség elérése esetén engedélyezi, továbbá, hogy a jogosult e minőséget a későbbiek folyamán állandóan, vagy időszakosan ellenőrzi.

Érdeemes néhány szót ejteni a szokásos és lehetséges mellékkikötésekről, a know-how szerződések nagy része ugyanis hosszabb távra szóló kapcsolatokat szervező megállapodás. Ez a tartós kapcsolat éppúgy, mint a szellemi alkotások sajátosságai, a gyakorlati hasznosítással járó kockázat szerepe, indokolja, hogy a szerződő felek együttműködésének szerepét, az együttműködés átlagot meghaladó intenzitását a know-how szerződés egyik jellegzetes vonásának tekintjük. Az együttműködés fontossága tükröződik a know-how szerződések tartalmát képező egyes mellékszolgáltatásokban is.

A szerződő felek intenzív együttműködési kötelezettségéből folyik, hogy a feleket általános, és kölcsönös tájékoztatási kötelezettség terheli. A szerződő felek elvileg kötelesek egymást informálni minden olyan lényeges körülményről, amely a szerződés teljesítését, a szerződési cél elérését lényegesen befolyásolhatja. Ilyen körülmények bekövetkezhetnek valamelyik fél tevékenységi, vagy érdekkörében, a közöttük lévő viszonyban, vagy ezen kívül is. Számos szerződésben a felek pontosan és részletesen rögzítik is azokat a körülményeket, amelyekre nézve a tájékoztatási kötelezettség fennáll. Így pl. szerepet játszhat a teljesítés zavara, a műszaki, vagy gazdasági feltételek megváltozása, a gazdasági környezet nem várt alakulása, esetleg állami intézkedések stb. A részletes felsorolások célszerűek, ezeket azonban nehéz kimerítően felsorolni, ezért kívánatos - a részletes felsorolások mellett - a felek általános tájékoztatási kötelezettségét is előírni.

Egy különösen fontos terület, amellyel kapcsolatos tájékoztatás elsőrendű fontosságú, a szerződés tárgyát képező megoldás továbbfejlesztése, tökéletesítése. A tökéletesítéssel kapcsolatos kérdések szabályozása szokásos feltétele a know-how szerződéseknek, és több alkérdést is átfog.

A pusztán tájékoztatáson felül ugyancsak szokásos szerződési feltétel lehet az, amely lehetőséget biztosít a szerződő félnek, hogy a másik fél által elért újabb eredményt, tökéletesebb megoldást fel is használhassa. Ennek biztosítására elvileg két változat lehetséges. Vagy leve abban állapodnak meg a felek, hogy az egyiküknél elért tökéletesítést a másik fél minden további nélkül felhasználhatja, vagy a másik felet a tökéletesített megoldás tekintetében "elővásárlási" vagy opciós jog illeti meg.

Egy további ezzel összefüggő kérdés, hogy a továbbfejlesztett megoldás felhasználására a másik fél ingyenesen jogosult-e, vagy további ellenszolgáltatás teljesítésére köteles. Különösen a tartós együttműködési kapcsolatban álló és a

közös Érdekeltséget részben megfelelő díjfizetési variánssal, részben más kooperációs megoldásokkal biztosító partnerek esetében, vagy ahol a szerződő felek nagyjából azonos műszaki színvonala a továbbfejlesztést mindkét helyen valószínűvé teszi. Ez a felhasználás rendszerint ingyenes. Nem egy szerződés a külön díj fizetését ahhoz kapcsolja, hogy a továbbfejlesztett megoldás önállóan oltalomképes-e.

Utálnunk kell arra, hogy esetenként a vevő továbbfejlesztési lehetőségét a szerződés kifejezetten korlátozza vagy megtiltja. Amennyiben a vevő jogosult a hasznosítás során a hasznosításra utalni, s az átadónak sajátos érdeke fűződik az állandó, változatlan minőség forgalmazásához, egy ilyen kikötés megalapozott lehet. Fel kell azonban hívni a figyelmet arra is, hogy az ilyen korlátozás gátja lehet a vevői műszaki fejlesztésének.

A következőkben a teljességre törekvés igénye nélkül, csupán példálózva kerülnek tárgyalásra az alábbiakban olyan szerződési feltételek, amelyek előfordulhatnak know-how szerződésekben, részben a felek kapcsolatának szélesebb körét jelezve, részben bizonyos - olykor vitatható, vagy vitatott - további korlátozásokat beépítve.

A szerződő felek együttműködésüket, szolgáltatásaikat nem egyszer kibővítve, a szerződés szoros értelemben vett tárgyát képező műszaki, gazdasági, szervezési megoldáson túlterjeszkedve, szabályozzák bizonyos termékek (gépek, műszerek, anyagok) szállítását is. Ez gyakran szorosan kapcsolódik a megoldások szakszerű és célszerű megoldásához. Így meghatározott nyersanyagok, félkészárúk, alkatrészek szállítása biztosítéka lehet a felhasznált megoldás megfelelő színvonalának. Hasonlóképpen egyes gépek, szerszámok, műszerek részben a megfelelő termelés, részben a minőség ellenőrzésének lehet feltétele. Ilyen anyagi jellegű szolgáltatások szólhatnak hosszabb távra, de gyakran csak a bevezetéssel járó, kezdeti nehézségek megoldását szolgálva, meghatározott időre szólnak, esetleg csak bérlet formájában adják át használatra a gépeket. Az ilyen szállítási kikötések jelentkezhetnek kényszerpályaként, a know-how adót, vagy az általa megjelölt szállítót jelölve meg a kizárólagos beszerzési forrásként, jelenthetnek csupán biztonsági csatornát, nem zárva ki - azonos műszaki jellemzők biztosítottága esetén - a párhuzamos beszerzés lehetőségét.

Nem csupán műszaki segítségnyújtásra lehet a know-how vevőjének szüksége, hanem sokszor a hasznosítást elősegítő szervezési jellegű tanácsadásra is. Az ilyen "szervezési know-how" nem ritkán tárgya a szerződéseknek. Ez is lehet tartós szolgáltatás, de gyakrabban a bevezetési időszakra korlátozott.

Olyan feltételek is szerepelhetnek a know-how szerződésekben, melyek a feleknek a forgalmazás, az értékesítés során kívánatos együttműködését szabályozzák. Ide tartoznak az ún. piacfelosztási szabályok. Ezek rögzítik, melyik piacon rendelkeznek az egyes felek kizárólagos értékesítési joggal, melyek a közös érdekszférák. Ez utóbbi esetben rendszerint szabályozzák, hogy megfelelő kereslet esetén az érdekelt másik felet értesíteni, illetőleg az

érdeklődőknek az ő szolgáltatásait ajánlani tartoznak. Gyakoriak - különösen szorosabb kooperáció esetén - a közös propaganda és reklámtevékenységet szabályozó előírások, esetleg a vevőszolgálati, vagy szerviz-tevékenység közös megszervezése, piacutatósi együttműködés.

Ide kapcsolódik az a nem ritka feltétel, amely elsősorban a vevőt terhelő módon, de esetenként kölcsönösen, bizonyos versenykorlátozást rögzít. Az ilyen nonconcurrance klauzulák általános jellegűek, s túlmenve a kizárólagosság, vagy a piacfelosztás konkrét rendelkezésein, általánosságban tiltják, hogy a felek egymás versenytársaként lépjenek fel. Számos ország joga (fejlődő országok, kartelljog) alapján kétséges az ilyen kikötések érvényessége.

Általános kikötése a know-how szerződéseknél, amely kizárja, vagy korlátozza a vevőnek azt a jogát, hogy az átadót a szerződés tárgyára vonatkozóan megillető oltalmi jogokat vitássá tegye, megtámadja. Az ilyen meg nem-támadási klauzula indokát abban látják, hogy a vevő az oltalom gyenge pontjait az átlagosnál jobban megismeri. Mindenesetre számos ország joga, joggyakorlata érvénytelennek tekinti az ilyen korlátozó kikötést. Nagy valószínűséggel állítható, hogy a hazai jogunk szerint sem lehet érvényesen a kezdeményezés jogáról lemondani, célszerűbb a know-how elemek értékének legalábbis részleges fennmaradása esetén, hogy a következmények a licenciadíj mértékénél jelentkezzenek.

Esetenként speciális szerződési feltétel rendelkezik a know-how adó sajátos információs kötelezettségéről arra nézve, hogy milyen más - a szerződéses tárgyat érintő - know-how szerződéseket kötött. Ehhez kapcsolódik az a követelmény, hogy a know-how szerződés tartalmazzon egy ún. legnagyobb kedvezményre irányuló kikötést. Ennek értelmében az átadó köteles az eredeti know-how szerződést követően más partnerekkel kötendő szerződéseinek az eredetinelőnyösebb részeit az eredeti know-how vevőre is kiterjeszteni. Ezt a feltételt aligha lehet tipikusnak tekinteni. Nem csupán az átadó szerződési autonómiájának indokolatlan korlátozását jelentené, de rá kell mutatni arra is, hogy egy szerződés feltételeinek előnyösebben, vagy kevésbé előnyösen történő megállapítása nem választható el a szerződés komplex tartalmától, a know-how átadójának egész know-how-, és üzletpolitikájától, ezért hiányzik egyáltalán a feltételek összemérhetősége.

A szavatosság és felelősség körében a know-how szerződésekben rögzített kötelezettségek nem, vagy nem szerződészerűen történő teljesítésének, a szerződésszegésnek a jogkövetkezményeire - a jogszavatosságot kivéve - a know-how szerződésre nézve a hazai szabályozás nem ad semmiféle előírást. Ezért itt a mögöttes jogterület, a Ptk. szabályai kerülhetnek alkalmazásra. Az alábbiakban csak azok a feltételek, illetve jogkövetkezmények kerülnek bemutatásra, melyek a know-how szerződések sajátosságaihoz igazodó speciális elbírálást igényelnek. Így nem lesz gond a késedelem, pl. fizetési késedelem kérdéseivel, hanem a kellék és jogszavatosság, illetőleg a hozzájuk kapcsolódó kártérítési felelősség problémáival.

Általában leszögezhető, hogy a know-how szerződések bizalmi jellege, a szerződő felek együttműködése, az érdek- és kockázatközösség szempontjai alapján a szankciók érvényesítését általában háttérbe szorítják, kivételessé teszik. Nem felesleges azonban ezeknek a következményeknek tudatos mérlegelése és szükséges mérvű szerződéses rögzítése.

A hibás teljesítés jogkövetkezményeit a Ptk. 305-310. §-ai szabályozzák. Ezeknek a szabályoknak a modelljét a dologszolgáltatásokra irányuló, elsősorban az adásvételi és vállalkozási szerződések tipikus tényállásai képezik, ezért alkalmazásuk a szellemi alkotások felhasználását szabályozó szerződésekre csak árnyalt megközelítéssel lehetséges.

A szavatosság a hibásan teljesítő fél helytállási kötelezettsége objektív alapon, tehát vétkességtől függetlenül. Két alapkérdés merül fel: mikor hibás a szolgáltatás és melyek ennek jogkövetkezményei.

A Ptk. szerint hibás a szolgáltatás, ha az nem rendelkezik a "törvényes, vagy a szerződésben meghatározott tulajdonságokkal". Egy know-how szerződésben hasznosításra átengedett gazdasági, műszaki, szervezési ismeretek, megoldások "törvényes", fogalmi kelléke, hogy egyáltalán, legalább egy meghatározott területen a gyakorlatban megvalósítható, felhasználható legyen. Ezért egyértelműen leszögezhetjük, hogy az átadó szavatol az átadott megoldás általános felhasználhatóságáért.

Igen nagy valószínűséggel állítható, hogy az átadó nem csupán azért szavatol, hogy az átadott megoldás általában megvalósítható legyen, hanem a szerződési célnak megfelelő konkrét, tehát különös felhasználhatóságáért is. Ehhez azonban szükséges, hogy a szerződésből egyértelműen megállapítható legyen. Ezt szolgálják pl. a részletesen meghatározott műszaki jellemzők, amelyeket a know-how adó "garantál".

A gyakorlatban és az elméletben egyaránt uralkodó felfogás szerint - kifejezett kikötés hiányában - nem szavatol a know-how átadója a hasznosítás gazdaságosságáért, nyereségességéért.

A hibás teljesítésre vonatkozó általános szabályok alapján a sérelmet szenvedett fél a szerződésszegéstől a szolgáltatás kijavítását, kicserélését, az ellenszolgáltatás csökkentését követelheti, vagy a szerződéstől elállhat. Ezek a következmények a know-how szerződések területén árnyaltabban, sajátosan jelentkeznek.

Ebben az esetben a kijavítás azt jelentheti, hogy az átadó további információk nyújtásával, kiegészítő vagy pótlólagos megoldások kidolgozásával alkalmassá teszi az eredetileg átadott megoldást a szerződési cél elérésére, pl. kiegészítő dokumentációk nyújtásával. Elvileg elképzelhető a kicserélés is oly módon, hogy a know-how átadója a szerződési elérésére alkalmas más, egyenértékű megoldást kínál fel, ez azonban valószínűleg igen ritkán lehetséges.

A kijavítás, kicserélés költségeit a hibásan teljesítőnek kell viselnie. A know-how szerződésekre is jellemző műszaki kockázatra tekintettel nem

szokatlan, hogy az ezzel járó költségeket a szerződő felek valamilyen arányban megoszthatják.

Ha az átadott műszaki stb. megoldás nem éri el a kitűzött paramétereket, de a know-how vevő korábbi termelési szintjénél még így is magasabb, tehát haszonnal jár, sor kerülhet az ellenszolgáltatás, a hasznosítási díj arányos csökkentésére, akár időlegesen, akár végleges jelleggel.

Végül, ha az átadott műszaki megoldás még kijavított-kiegészített állapotában sem biztosítja annak kellő színvonalú - általános és különös - felhasználhatóságát, szavatossági jogként sor kerülhet a vevő elállására, illetőleg - tekintettel a kapcsolat tartós jellegére - felmondására.

Nem csak fizikai-műszaki hiba akadályozhatja az átadott megoldásnak a szerződés szerinti célra történő megfelelő felhasználását, hanem jogi hibák is. Az ilyen jogi hibákért való helytállást, az ún. jogszavatosságot, amint erre utaltunk, hazai jogunk kifejezetten előírja. Ilyen jogi hibák lehetnek mindazok, amelyek a hasznosítást korlátozzák, vagy kizárják pl. harmadik személynek fennálló jogai stb. Szavatossági kötelezettsége alapján a know-how átadója köteles elhárítani a jogi akadályokat. Ehhez képest köteles megtenni a szükséges intézkedéseket a know-how-val járó kötelezettségeinek körében, így mindent meg kell tennie annak megakadályozása érdekében, hogy a know-how széles körben ismertté váljék.

A jogszavatosság esetében is alapjában hasonló jogok illetik meg a másik felet, a know-how vevőjét. Követelheti tehát, hogy a know-how adója hárítsa el (pl. per útján, vagy harmadik személlyel kötött megállapodás segítségével) a jogi akadályokat. Az elhárítás sikertelenség esetén, amennyiben ez az akadály a hasznosítást nem zárja ki, csupán korlátozza, díjcsökkentést igényelhet, illetőleg a hasznosítás kizártsága esetén a szerződést felmondhatja.

Megemlítendő, hogy mind a kellék, mind a jogszavatosságot kizárja, ha a fizikai, vagy jogi hibáról a vevő a szerződés megkötésekor tudott, kivéve ha az átadó a hibátlanúságért kifejezetten jótállott.

Célszerű a know-how átadás-átvételi szerződésben is rögzíteni a szerződésszegés következményeit. Az átadó szerződésszegése állhat egyszerű késéssel, a kikötött információ szállításának elmulasztásából, a kikötött műszaki garanciák nem teljesítéséből stb. Az átvevő súlyosabb szerződésszegése a titkosság megsértése, ill. fizetési kötelezettségének elmulasztása lehet. E szerződésszegések enyhébb esetekre kötbér, súlyosabbakra kártérítési kötelezettség és a szerződés felmondása, megszűnése, visszalépés a szerződéstől lehet.

A fentebb említett kártérítésre akkor kerül sor, ha az átadó vétkesen (szándékosan, vagy gondatlanul) járt el, köteles a másik félnek ebből eredő olyan kárát is megtéríteni, amelyet a szavatossági jogok gyakorlása nem fedezett.

A nemzetközi know-how szerződések esetén különös gonddal kell a szavatossági kérdéseket szabályozni, figyelemmel az alkalmazandó jogra is.

Ezekben a kérdésekben ugyanis az egyes jogrendszerek erősen eltérő megoldásokat adnak, magának a felelősségnek, szavatosságnak, jótállásnak a jellege, kapcsolata, alapja sok esetben eltér hazai jogunk megoldásaitól.

A know-how szerződések bizalmi jellegéből, a felek hangsúlyozott együttműködési kötelezettségéből folyik, hogy az esetleges viták rendezése is elsősorban a békés eszközök, a viták tárgyalásos rendezésének alkalmazása a kívánatos és szokásos. Ezért rendszerint előírják a know-how szerződés feltételei, hogy a felmerülő vitákat a felek tárgyalás útján kötelesek rendezni, illetőleg ezt megkísérelni, s csak ennek - meghatározott időn belüli - eredménytelensége esetén vehetnek igénybe más eljárást.

A viták elintézésének szokásos fóruma a bíróság. Erre a Polgári perrendtartás szabályai az irányadóak. Megjegyzendő, hogy ha a szerződő felek mindegyike gazdálkodó szervezet, akkor a gazdasági perekre irányadó speciális szabályok kerülnek alkalmazásra.

A know-how szerződések ismételt bizalmi jellege nem szívesen viseli el a rendes bírósági eljárás kötöttségeit, sokszor lassúságát. Ezért ajánlatos a know-how szerződésekben választottbíróság kikötése.

A viták eldöntése ilyen esetekben, vagy állandó jellegű (pl. a Kereskedelmi Kamarák mellett szervezett) választottbíróság, vagy ad hoc választottbíróság hatáskörébe tartozik. Ez utóbbi kikötése esetén rendelkezni kell a választottbíróság megalakításának részleteiről. Ez rendszerint úgy történik, hogy mindegyik fél kijelöli a maga választottbíráját, s ezek közösen választják meg elnöküket. A választottbíróság döntése éppúgy végrehajtható, mint a rendes bíróság ítélete.

Nemzetközi know-how szerződések esetén nem csak a viták eldöntésének eljárási szabályait, hanem a vita esetén alkalmazandó anyagi jogot is meg kell határozni. Azt, hogy különböző államok joghatósága alá tartozó felek vonatkozásában milyen jogrendszer szabályai kerüljenek alkalmazásra, vagy a tételes jogszabályokban kerülnek előírásra, vagy ennek hiányában, a nemzetközi gyakorlatban kialakult ún. kapcsolóelvekre lehet támaszkodni.

Ajánlott a szerződésekben meghatározni a szerződésben sűrűn előforduló szakkifejezések, definíciók tartalmát.

A bizalmas kezelésre vonatkozó szabályokkal összefüggésben kerül kikötésre a publikációs tilalom. Különösen célszerű erre a figyelmet hazai gyakorlatunk szempontjából felhívni, a know-how átadói pozíciókban ugyanis gyakran lépnek fel kutató intézetek, a kutatók publikáció érdekeltsége ezért ellentétbe kerülhet a bizalmas kezeléshez fűződő érdekekkel.

Rendelkezni kell a szerződésben a szerződés hatálybalépéséről, illetőleg annak hatályának megszűnéséről is. Az általános gyakorlat szerint a szerződés a felek aláírásával lép hatályba. Ha a szerződési nyilatkozat nem egy okirat, hanem pl. ajánlat és arra küldött elfogadó nyilatkozat kézhezvételével lép hatályba.

Előfordulhat, hogy hatálybalépésre a felek valamilyen későbbi időpontot jelölnek meg, így pl. a kísérleti gyártás sikeres befejezése, az első eredményes sorozatgyártás vagy meghatározott gyártási volumen elérése stb. lehet itt irányadó.

A know-how szerződés köthető határozott és határozatlan időre. Amennyiben határozott időre kötötték a felek (már történt utalás arra, hogy a know-how szerződések általában hosszabb távra jönnek létre), a szerződésben meg kell jelölni a lejárat napját. Megjelölhető naptárszerűen, vagy utalással is.

Ha a felek a szerződést határozatlan időre kötötték, a feleket általában felmondási jog illeti meg. Ennek feltételeit a szerződések részletesen rögzítik. Így rendelkeznek a felmondási időről, annak formájáról, következményeiről.

Szokásos a felmondási jogot bizonyos időre, pl. a szerződés hatályának első éveire kizárni. Ez nem érinti természetesen a szankciós jellegű felmondás jogát, itt szokás azonban a szerződésszegő fél részére bizonyos méltányos türelmi időt biztosítani a szerződésszegés biztosítására.

Rendkívül fontos rendezni a szerződésben bizonyos posztkontraktuális következményeket, ugyanis a know-how átadója gyakran úgy rendelkezik, hogy az átadott információkat a vevő lejárat után ingyenesen használhatja.

Megjegyzendő, hogy a határozott időre szóló szerződések nem egyszer tartalmazzak előírást a szerződés hatályának meghosszabbítására, vagy kifejezett ilyen megállapodást megkívánva, vagy a hatály automatikus meghosszabbodását előírva, amennyiben a lejárat előtt ellenkező tartalmú nyilatkozatra nem kerül sor.

Tekintettel a know-how szerződések huzamos jellegére, nem ritka, hogy a szerződés hatályba lépése és megszűnése, lejáratá közben a külső körülményekben, vagy a felek helyzetében változások történnek, amelyek megbontják a szerződéskötéskor fennállott arányokat, érdekmúláshoz vezetnek. Ilyenkor sor kerülhet a szerződéses kapcsolat felszámolására is, de gyakoribb a szerződés módosítása ilyen esetben. Szokásos a szerződésben a módosítás lehetőségeiről, feltételeiről kifejezetten rendelkezni. A magyar jog lehetőséget ad - kivételes esetben - a tartós jogviszonyok módosítására is.

Rendezni célszerű a szerződésben, hogy melyik fél viseli a szerződéskötéssel járó esetleges illetékek, illetőleg a szerződéssel kapcsolatos adók viselésének kötelezettségeit.

Olyan technikai kérdéseket is ajánlatos a szerződésben rendezni, hogy a szerződés hány példányban készült, az alakszerűségnek (írásbeliség) mennyiben van érvényességi feltétele, - többnyelvűség esetén - melyik nyelvű szerződés a hatályos stb.

Vannak olyan kérdések, melyek túlzottan részletes megfogalmazása megtörné a szerződés szerkezetét, nehezen áttekinthetővé tenné. Ilyen pl. a műszaki dokumentáció, árujegyzék, esetleg a szerződés országainak vagy az oltalmi okiratoknak a felsorolása stb. Ezeket általában külön mellékletként

rögzítik, a szerződésben a felek ezekre csak utalnak. Ilyenkor rögzíteni célszerű azt is, hogy ezek a mellékletek, függelék a szerződés integráns részét képezi.

Végezetül ismét felhívnam a figyelmet a know-how jogi szabályozásának hiányára. A külföldi és a hazai irodalomban mind a mai napig sok vita folyik a jogintézmény jelentésének meghatározásáról. Egy precízen megalkotott definíció sokat lendítene, mind a jogalkotáson, mind a jogalkalmazáson. A jogalkotásban könnyebbé válna az egyes jogintézményektől való elhatárolás, ezáltal a további szabályozás is. A jogalkalmazóknál is gyakori probléma az elhatárolás, hiszen a jogszabályokat alkalmazó bíróságok, gyakran az újítások körébe sorolnak olyan megoldásokat, melyeket helyesebb lenne know-how-ként kezelni.

Ezeknek a problémáknak a megoldását egy részletesebb szabályozás segíthetné, amely immár a know-how sajátosságainak megfelelően az iparjogvédelem körében elhelyezve az intézményt szabályozná a vitatott kérdéseket.

IRODALOM

1. Bobrovszky Jenő: Iparjogvédelmi Ismeretek II/1-2; Tanfolyami jegyzet OTH és a MIE kiadványa, 1985.
2. Csécsy György: A know-how definiálásának problémái; Magyar Jog 1998. 12. sz.
3. Csécsy György: A know-how oltalma szerződés alapján; Novotni-Emlékkönyv Miskolc, 1991.
4. Csécsy György: A szellemi alkotások joga; Novotni Kiadó Miskolc, 1998.
5. Gazda István: Az ipari know-how; OMDK Műszaki Fejlődési Áttekintések 3. Kötet, Bp. 1969.
6. Gazda István: Néhány gondolat a know-how szerződésekről...; MIE Közleményei 1973. 7. sz.
7. Gazda-Kövesdi-Vida: Találmányok, szabadalmak; Közgazdasági és Jogi Kiadó, Bp. 1985.
8. Iparjogvédelmi kézikönyv; Az OTH kiadványa, Közgazdasági és Jogi Kiadó, Bp. 1989.
9. Lontai Endre: Polgári jog. A szellemi alkotások joga. Szerzői jog és iparjogvédelem; Nemzeti Tankönyvkiadó 1994.
10. Troller Alois: A know-how a jogban; MIE Közlemények 1975. 12. sz.