

Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования
«Полоцкий государственный университет»
Региональный учебно-научно-практический Юридический центр

**ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ:
ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Материалы международной научно-практической конференции
(Новополоцк, 17–18 мая 2019 г.)

Новополоцк
ПГУ
2019

УДК 347.77/.88(082)
ББК 67.404я43

Рекомендован к изданию советом юридического факультета
Полоцкого государственного университета
(выписка из протокола № 3 от 22.03.2019 г.)

Редакционная коллегия:

В. А. Богоненко, кандидат юридических наук, доцент (отв. редактор);
Н. А. Бесецкая, кандидат юридических наук, доцент;
И. В. Вегера, кандидат юридических наук, доцент

Рецензенты:

С. С. Лосев, кандидат юридических наук, доцент (Национальный центр
законодательства и правовых исследований Республики Беларусь);
Е. А. Моргунова, кандидат юридических наук, доцент (Московский
государственный юридический университет им. О. Е. Кутафина,
Российская Федерация)

**Правовая защита интеллектуальной собственности: проблемы
теории и практики** : материалы междунар. науч.-практ. конф. 17–18 мая
2019 г. / редкол.: В. А. Богоненко (отв. ред.), Н. А. Бесецкая, И. В. Вегера. –
Новополоцк : Полоц. гос. ун-т, 2019. – 160 с.

ISBN 978-985-531-643-6.

Представлены материалы, в которых рассматриваются вопросы использования объектов интеллектуальной собственности и их правовой охраны, в том числе способы защиты исключительных прав, а также проблемы применения законодательства об интеллектуальной собственности.

Конференция проведена в формате баркемпа. Баркемп – это инновационная неформальная образовательная конференция, открытая для всех, проходящая в формате докладов, лекций, тренингов, презентаций, обсуждений, мастер-классов, питчей и деловых игр.

Издание может быть использовано в научной, учебной, практической деятельности и рекомендуется всем тем, кто интересуется интеллектуальной собственностью.

УДК 347.77/.88(082)
ББК 67.404я43

ISBN 978-985-531-643-6

© Полоцкий государственный университет, 2019

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОХРАНЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ В ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ

Прибыль коммерческой организации в значительной мере зависит от производственных и рыночных факторов. Обеспечение сохранности коммерческой тайны создает предпосылки для эффективных действий в конкретной сфере бизнеса, является своеобразным преимуществом в экономическом соперничестве.

Большая часть информации, которая охраняется в режиме коммерческой тайны, отражает специфику взаимодействия ее владельца и контрагента – второй стороны гражданско-правового договора (за исключением лиц, состоящих в трудовых отношениях с владельцем коммерческой тайны), в которой владелец коммерческой тайны предоставляет доступ к сведениям, составляющим коммерческую тайну. Так, в сфере производства товара сокрытие от вероятных конкурентов коммерчески значимой информации затрудняет их действия, предоставляет субъекту хозяйствования экономические преимущества. Таким образом, институт коммерческой тайны приобретает особую значимость в осуществлении хозяйствующими субъектами экономической деятельности.

Законодательством Республики Беларусь коммерческая тайна определяется как сведения любого характера (технического, производственного, организационного, коммерческого, финансового и иного), в т.ч. секреты производства (ноу-хау), соответствующие требованиям Закона Республики Беларусь «О коммерческой тайне» (далее – Закон о КТ), в отношении которых установлен режим коммерческой тайны. Режим коммерческой тайны представляет собой правовые, организационные, технические и иные меры, принимаемые в целях обеспечения конфиденциальности составляющих ее сведений [1].

В практике зарубежных стран (стран Евросоюза, США) сведения, составляющие коммерческую тайну, передаваемые партнеру в силу деловых

вого сотрудничества по договору, дополнительно защищены отдельным актом, который чаще всего называется Соглашением о конфиденциальности или о неразглашении (англ. Non-Disclosure Agreements) [2].

Законом о КТ с 2013 года изменено регулирование отношений, связанных с охраной коммерчески ценной информации в договорных отношениях, и также введена новая договорная конструкция – соглашение о конфиденциальности как способ охраны сведений, составляющих коммерческую тайну.

Однако зачастую уже на стадии заключения гражданско-правового договора во время деловой встречи партнеры, как правило, обмениваются письменной или устной информацией о коммерческой деятельности организации. Например, могут представляться сведения о профиле фирмы, ассортименте выпускаемых товаров, отличительных особенностях продукции, краткие данные об особенностях производства и т.д. Этому может предшествовать заключение коммерческих соглашений по передаче лицензий, договоров купли-продажи товаров и т.п.

В связи с этим в соответствии со ст. 14 Закона о КТ соглашение о конфиденциальности с контрагентом может быть оформлено в виде отдельного документа или раздела (пунктов) в ином гражданско-правовом договоре. Данная договоренность обязывает контрагента не разглашать полученную информацию третьим лицам и соблюдать достаточную степень секретности, позволяющую избежать утечки информации по различным каналам.

Такое соглашение может оформляться:

- до заключения гражданско-правового договора в самостоятельном соглашении о конфиденциальности;
- в отдельных положениях заключаемого гражданско-правового договора в целях обеспечения конфиденциальности сведений, составляющих коммерческую тайну и относящихся к предмету заключаемого договора.

Некоторые авторы, например, С. Овсейко, считают, что владельцу коммерческой тайны в качестве организационной меры по установлению режима коммерческой тайны достаточно включения в договоры с контрагентами обязательного условия о принятии контрагентом мер по охране

коммерческой тайны партнера, даже если коммерчески значимая информация передается частично [2].

Напротив, другие авторы считают заключение с контрагентом соглашения о конфиденциальности коммерчески значимой информации обязательным, а не диспозитивным условием в установлении режима коммерческой тайны.

Например, по мнению С.С. Лосева, заключение отдельного соглашения о конфиденциальности является вынужденно необходимым *во всех случаях*, когда владелец коммерческой тайны передает сведения, составляющие коммерческую тайну, другому лицу [3, с. 15]. Данный вывод автор делает, исходя из содержания ст. 10 Закона о КТ, которая обязывает владельца коммерческой тайны принимать меры, *необходимые и достаточные* для обеспечения конфиденциальности составляющих ее сведений, в том числе требовать от лиц, получивших доступ к коммерческой тайне, исполнения предусмотренных Законом о КТ и (или) договором обязательств по соблюдению конфиденциальности этих сведений.

Однако норма, закрепленная в статье 10 Закона о КТ, указывает на диспозитивность этого условия, важности применения *необходимых и достаточных мер* для обеспечения конфиденциальности информации. Эти два критерия определяются в каждом случае владельцем коммерческой тайны индивидуально.

Разглашение коммерчески значимой информации наносит экономический ущерб предприятию вследствие снижения конкурентоспособности его товаров (услуг). Как показывает практика, особое внимание по обеспечению защиты коммерческих интересов владельцам коммерческой тайны следует уделять при передаче партнерам своих технологий, научной продукции и управленческого опыта [4, с. 23].

В Республике Беларусь порядок защиты коммерческой тайны в договорных отношениях между владельцем коммерческой тайны и контрагентом регулируется Гражданским кодексом Республики Беларусь, Законом о КТ и договором. Причем условие о неразглашении коммерческой информации контрагентом может включаться как в условия гражданско-правового договора, так и оформляться отдельным договором (соглашением о конфиденциальности). В странах Евросоюза, США сведения, составляющие коммерческую тайну, передаваемые контрагенту по догово-

ру, в обязательном порядке дополнительно защищены Соглашением о конфиденциальности или о неразглашении. Таким образом, в нашей стране решение о применении необходимых и достаточных мер для обеспечения конфиденциальности информации принимается ее владельцем, т.е. данное решение зависит только от установления режима коммерческой тайны для определенной информации, объема и коммерческой ценности передаваемой контрагенту коммерческой тайны.

Список источников

1. О коммерческой тайне: Закон Республики Беларусь, 05.01.2013, № 16-З : в ред. Закона от 17 июля 2018 г. № 132-З // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
2. Овсейко, С. Соглашения о конфиденциальности: понятие и использование [Электронный ресурс] : [по состоянию на 24.04.2014] / С. Овсейко // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Национальный Центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2019.
3. Лосев, С.С. Договорные отношения, связанные с коммерческой тайной. Гражданско-правовая ответственность / С.С. Лосев // Промышленно-торговое право. – 2013. – № 5. – С. 15–18.
4. Бердашкевич, А. Правовая охрана коммерческой тайны / А. Бердашкевич // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2003. – № 5. – С. 22–27.

The work is devoted to the study of a number of theoretical and practical problems related to the application of commercial secret institution. The author conducted research of statutory and legal acts regulating the commercial secret mode and protection. Particularly, special attention is focused on the specifics of establishment of commercial secret mode, ensuring protection of commercial secret in contractual relations with contractors.