

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ НА ПЕРЕГОВОРАХ

Сторона, которая получила конфиденциальную информацию в ходе переговоров о заключении договора, обязана не раскрывать эту информацию и не использовать ее ненадлежащим образом для своих целей. Обязанность не раскрывать информацию и не использовать ее не зависит от того, будет ли заключен договор (ч. 4 ст. 434.1 ГК).

Виновная сторона должна возместить другой убытки, которые возникли из-за того, что она раскрыла конфиденциальную информацию или использовала для своих целей (п. 4 ст. 434.1 ГК). Однако это правило не применяется к контрагентам-гражданам – их признают потребителями по Закону от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (п. 6 ст. 434.1 ГК).

Неустойка за разглашение конфиденциальной информации

Стороны вправе установить неустойку за разглашение конфиденциальной информации, которую получили в ходе переговоров (п. 5 ст. 434.1 ГК). Пример формулировки:

«5. Сторона, которая получает в ходе переговоров конфиденциальную информацию от другой стороны, обязана независимо от того, будет ли заключен договор:

- не раскрывать эту информацию и
- не использовать ее ненадлежащим образом для своих целей.

При нарушении этой обязанности виновная сторона должна:

- возместить другой Стороне убытки, которые причинила в результате раскрытия конфиденциальной информации или использования ее для своих целей;
- выплатить другой Стороне неустойку в размере 1 000 000 (Один миллион) руб.».



КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ НА ПЕРЕГОВОРАХ

Соглашение о конфиденциальности

Подпишите с оппонентом соглашение о конфиденциальности, когда он или вы хотите обеспечить сохранность конфиденциальной информации. Документ будет дополнительной гарантией неразглашения.

Соглашение можно заключить только в отношении конфиденциальной информации, которую обладатель информации признал коммерческой тайной. Конфиденциальная информация сама по себе – не коммерческая тайна. Чтобы сведения признали коммерческой тайной, нужно ввести режим коммерческой тайны. Обладатель информации сам определяет перечень сведений, которые составляют коммерческую тайну. То есть одна сторона не обязана догадываться, что для другой стороны сведения – конфиденциальные и она не желает их распространять.

Чтобы установить режим охраны коммерческой тайны, обладатель информации обязан:

- 1) определить перечень информации, которая составляет коммерческую тайну;
- 2) ограничить доступ к ней, а именно установить, кто и как обращается с этой информацией и кто это контролирует;
- 3) провести учет лиц, которые получили доступ к информации;
- 4) урегулировать отношения по использованию информации:
 - с сотрудниками – на основании трудовых договоров и
 - контрагентами – на основании гражданско-правовых договоров;
- 5) нанести гриф «Коммерческая тайна» на материальные носители, которые содержат информацию, или включить в реквизиты документов. Нужно указать обладателя такой информации:

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ НА ПЕРЕГОВОРАХ

- для юридических лиц – полное наименование и местонахождение;
- для предпринимателей – Ф. И. О. и место жительства.

По общему правилу, после того как обладатель информации принял эти меры, режим коммерческой тайны считается установленным (п. 1 и 2 ст. 10 Федерального закона от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне», далее – Закон о коммерческой тайне).

Исключение составляет секрет производства (ноу-хау).

Такой признак ноу-хау, как режим коммерческой тайны, не считается обязательным. Обладателю информации достаточно принимать разумные меры, которые направлены на сохранение сведений в секрете. В качестве одной из таких мер, но не в качестве обязательного признака ноу-хау, закон называет введение режима коммерческой тайны (ст. 1465 ГК).

В качестве секрета производства выступают производственные, технические, экономические, организационные и любые иные сведения о следующих объектах (п. 1 ст. 1465 ГК):

- о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере. В частности, о патентоспособных объектах, то есть об объектах, на которые можно было бы получить патент, но которые обладатель сведений решил не запатентовать;
- о способах ведения профессиональной деятельности.

Однако любые из таких сведений считаются секретом производства, только когда одновременно есть следующие условия:

1) третьи лица не имеют свободного доступа к этой информации на законном основании;



КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ НА ПЕРЕГОВОРАХ

2) информация имеет коммерческую ценность в силу неизвестности третьим лицам;

3) обладатель информации принимает разумные меры, чтобы соблюсти ее конфиденциальность, в том числе вводит в отношении нее режим коммерческой тайны.

Что прописать в соглашении о конфиденциальности

Пропишите в соглашении четкие и понятные правила работы с конфиденциальной информацией.

В содержание соглашения входят:

- преамбула, где отражают наименования сторон, их реквизиты и подписантов документа с каждой стороны;
- предмет соглашения;
- права и обязанности сторон (цели получения доступа к коммерческой тайне, режим работы с ней);
- ответственность за разглашение коммерческой тайны;
- срок действия договора, включая возможность автоматической пролонгации;
- прочие условия, в том числе по порядку разрешения споров.

Как описать предмет соглашения о конфиденциальности

В этом разделе договора указывают, что входит в коммерческую тайну.

Пример формулировки:

«Предметом настоящего Соглашения является информация, которая имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к которой нет свободного доступа на законном

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ НА ПЕРЕГОВОРАХ

основании и к сохранению конфиденциальности которой обладатель принимает все возможные меры (коммерческая тайна, конфиденциальная информация)».

Помимо обобщающих фраз включают конкретный перечень или как минимум примеры того, что составляет коммерческую тайну. Также в документе указывают ограничения и информацию, которую он не затрагивает. Пример формулировки про ограничения:

«Обязательства по данному Договору не распространяются на какую бы то ни было информацию, которая впоследствии может быть открыто получена от третьей стороны, не связанной обязательствами соблюдать конфиденциальность перед Раскрывающей стороной.

В настоящем Договоре под понятие коммерческой тайны не подпадает также информация, которая:

- является общеизвестной;
- впоследствии становится общеизвестной иначе, нежели в результате несанкционированной деятельности или упущения Принимающей стороны;
- уже находится в собственности Принимающей стороны, не подпадает под требования секретности и не была получена от Раскрывающей стороны».

Условие о коммерческой тайне в основном контракте

Вы можете не заключать отдельный договор по конфиденциальности с контрагентом, а включить условия о коммерческой тайне в основной контракт. Пример формулировок:

1. «Полученная в связи с подготовкой или исполнением данного Договора информация, которая имеет действительную или потенциальную коммерческую



КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ НА ПЕРЕГОВОРАХ

ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, является коммерческой тайной.

В ее перечень входят:

(указать нужные пункты)

Стороны настоящего Договора обязуются защищать сведения, составляющие коммерческую тайну, от любых посягательств и попыток их обнародовать третьими лицами, а также использовать полученные сведения лишь в целях сотрудничества.

Стороны настоящего Договора после завершения сотрудничества обязуются не использовать полученную информацию в каких-либо целях».

2. «Исполнитель обязан письменно известить заказчика о поступлении запроса от государственных органов на раскрытие информации, имеющей отношение к исполнению данного договора или являющейся коммерческой тайной заказчика. Уведомление должно быть направлено заказчику по любому доступному каналу связи (электронная почта, факс, нарочным) в течение двух часов с того момента, как исполнителю стало известно о таком запросе».