
*Статья поступила в редакцию 16 декабря 2017 г.,
рекомендована в печать 29 января 2018 г.*

Раимова Наргиза Дороевна,

самостоятельный соискатель Ташкентского
государственного юридического
университета, к.ю.н.



<http://dx.doi.org/10.26739/2181-9130-2018-1-4>

ДОГОВОРЫ ПО ПЕРЕДАЧЕ ПРАВ НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Abstract: *in this article is given complex analyses of essence and legal nature of confidential information as the object of legal relations and elaborated decisions to improve acting legislation regulating present sphere.*

Keywords: *confidential information, legal regime, types of information, methods of protection of confidential information with treatments.*

Аннотация: *в статье приведен комплексный анализ сущности и правовой природы конфиденциальной информации как объекта правового регулирования, даны предложения по совершенствованию действующего законодательства, регулирующего данную сферу.*

Ключевые слова: *конфиденциальная информация, правовой режим, виды информации, способы защиты конфиденциальной информации в рамках договора.*

Аннотация: *мақолада махфий ахборотнинг ҳуқуқий муносабатлар объекти сифатида моҳияти ва ҳуқуқий табиатининг комплекс таҳлили берилган бўлиб, мазкур соҳани тартибга солувчи амалдаги қонунчиликни такомиллаштириш учун бир қатор таклифлар ишлаб чиқилган.*

Калит сўзлар: *махфий ахборот, ҳуқуқий режим, ахборот турлари, шартнома асосида махфий ахборотни ҳимоя қилиш усуллари.*

Многие предприниматели при ведении бизнеса стремятся обеспечить конфиденциальность какой-либо информации, предотвратить ее разглашение неограниченному кругу третьих лиц. В заключаемых договорах можно часто встретить пункт о том, что "содержание данного договора является коммерческой тайной".

В научной литературе и правоприменительной практике часто используются различного рода гражданско-правовые договоры, которые связаны с защитой коммерческой конфиденциальной информа-

ции (лицензионный договор, франчайзинг, концессионный договор и др.).

В любом гражданско-правовом договоре должны быть определены условия охраны конфиденциальности сведений, способы возмещения убытков при разглашении коммерческой тайны. Если в договоре нет специальных указаний об этом, то сторона по договору, получившая конфиденциальные сведения, сама определяет способы защиты информации, полученной в рамках договора.

Но, тем не менее, вопрос о том, на основании какого именно гражданско-

правового договора информация, считающаяся коммерческой тайной, должна быть передана контрагенту, не решен окончательно как в научной литературе, так и в правоприменительной деятельности.

К примеру, Рассолов И.М. говорит о том, что "передача коммерческой тайны может осуществляться в рамках договора коммерческой концессии" (9, с. 15).

Клишина А.А. же, в свою очередь, отмечает, что "передача коммерческой тайны технического характера на практике обычно происходит посредством заключения лицензионного договора" (5, с. 11).

Как правило, по законодательству зарубежных стран передача права на использование информации, составляющей коммерческую тайну, конфиденту происходит на основе лицензионных соглашений, имеющих как исключительный, так и неисключительный характер. Лицензионные договоры подобного рода на сегодняшний день не имеют законодательного закрепления в нашей стране и в литературе обычно рассматриваются как договоры *sui generis*, особого рода, имеющие общие черты с договорами купли-продажи, аренды (3, с. 57).

Однако, как справедливо отмечает профессор Окюлов О., существуют определенные отличия между лицензионными договорами и договорами купли-продажи, имущественного найма (8, с. 69), которые проявляются в следующем:

1) договоры купли-продажи и имущественного найма основаны на праве собственности либо ином вещном праве продавца, либо арендодателя;

2) на основе договоров купли-продажи и имущественного найма вещь

передается покупателю либо арендатору, что исключает право владения этим объектом. При лицензионном же договоре объектом интеллектуальной собственности одновременно могут пользоваться как сам лицензиар, так и неограниченный круг третьих лиц (лицензиатов).

Лицензии передаются на условиях простой лицензии или на условиях исключительной лицензии. При простой лицензии продавец лицензии (лицензиар), предоставляя право на использование объекта покупателю (лицензиату), сохраняет за собой право его использования на этой же территории или право предоставления на таких же условиях другим лицам. По договору исключительной лицензии лицензиар предоставляет лицензиату исключительное право на использование какого-либо научно-технического достижения в пределах, оговоренных в соглашении, и уже не может предоставлять аналогичные права по условиям лицензий другим лицам (6, с. 28).

Как отмечает Камалов М.М., "предметом таких договоров являются технологические секреты, управленческий, финансовый и производственный опыт, представляющие большую коммерческую ценность" (4, с. 183).

В таких договорах, как отмечает Юсупов В.Д., "особое внимание уделяется условиям о конфиденциальности, поскольку от этого зависит судьба коммерческой тайны, защищенность имущественных интересов обеих сторон" (12, с. 26).

Мы не вполне согласны с данным утверждением, так как лицензионный договор не вполне применим к передаче коммерческой тайны. Обладателю информации, составляющей коммерческую тайну, не принадлежат

исключительные права в отношении такой информации в том смысле, в котором они применяются к другим объектам интеллектуальной собственности.

К примеру, право использовать объекты интеллектуальной собственности исключительно, поскольку оно "путем прямого запрета в законе устраняет других лиц (всех, кроме тех, для кого закон предусмотрел это) от возможности использовать эти интеллектуальные продукты, то есть "исключает" для этих "других" такую возможность" и "признает его за другими лицами лишь в качестве правомочия, полученного вторичным обладателем или производного от права автора, или заявителя" (10, с. 505-512).

Данной точки зрения придерживается и ряд наших отечественных авторов, таких как Окюлов О., Хасанов А.А., Рустамбеков И., Нуридуллаев А. (7, с. 170).

На наш взгляд, заключение лицензионного договора о предоставлении коммерческой тайны сопровождается большим риском для обеих сторон сделки. При согласовании договора правообладатель должен в той или иной мере раскрыть перед приобретателем часть сведений, составляющих коммерческую тайну, хотя гарантии последующего заключения договора отсутствуют. Приобретатель же рискует в той части, что приведет к утрате его прав на коммерческую тайну или сведения, составляющие коммерческую тайну, могут стать известными третьим лицам.

В литературе отмечается, что обладатель коммерческой тайны также может передать право на нее на условиях договора коммерческой концессии (франчайзинга). Договор франчайзинга является относительно новым для

национального законодательства. Его идея в значительной мере заимствована из развитых правовых порядков, где этот договор получил достаточно широкое распространение. Фактическое использование такого договора в отечественных условиях, как утверждает Баратов М.Х., сделало необходимым и специальное законодательное оформление данных взаимоотношений (2, с. 67-74).

По своей природе отношения франчайзинга представляют собой возмездную передачу одной коммерческой организацией-предпринимателем (со сложившейся, хорошо известной потребителям деловой репутацией) своих средств индивидуализации производимых товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг другому предпринимателю (6, с. 30).

По мнению специалистов, именно этот договор заранее имеет иммунитет к вирусам недобросовестности. Например, производственный франчайзинг считается наиболее защищенным видом франчайзинга. Чаще всего франчайзер поставляет специальный ингредиент, без которого изготовление невозможно даже после передачи оборудования и технологии. К таким компаниям можно отнести фирмы, производящие всемирно известные напитки, например, Coca-Cola, Pepsi, Schweppes. Партнеры лишь получают специальный сироп, состав которого хранится в глубоком секрете.

На наш взгляд, "слабые места" договора франчайзинга заключаются в следующем:

- недостаточная защита конфиденциальной информации. Несвершенство законов отражается на трудности осуществления полной сохранности коммерческой тайны.

Данный недостаток системы отражается как на франчайзерах, так и на франчайзи: из-за опасения разглашения важной информации владельцы франшизы не включают во франчайзинговый пакет все данные, касающиеся ведения бизнеса;

- отсутствие законодательной защиты в тех случаях, когда франшизные предприятия оказываются убыточными из-за действия субъективных факторов (некомпетентное руководство, несоблюдение производственных стандартов и рекомендаций франчайзера и т.д.), и неудачливые франчайзи дискредитируют весь бренд в целом;

- отсутствие законодательной защиты в тех случаях, когда бывшие франчайзи выходят из франшизной сети и открывают собственное дело под уникальным брендом, при этом используя все технологии, наработки и рекомендации, которые когда-то предоставил им франчайзер. В этом случае бывшие партнеры превращаются в прямых конкурентов, и единственный способ, доступный франчайзерам для предотвращения такого поворота событий - это опять-таки предоставление неполных данных о своей бизнес-системе;

- солидарная ответственность за качество продуктов. По сути, такой вид ответственности подразумевает совместное ведение бизнеса, а франшиза как раз и предполагает, что франчайзи обладает гораздо большей автономностью, чем филиал головной компании. Франчайзер контролирует только те стороны предпринимательской деятельности своего франчайзи, которые предусмотрены договором коммерческой концессии - головная компания не вправе выходить за рамки, и не может воспрепятствовать

франчайзи, даже если в его бизнесе присутствует недобросовестность. При этом ответственность за нарушение качества франчайзер и франчайзи несут вместе;

- изменение условий договора о коммерческой концессии при его продлении, которое возможно только при обоюдном согласии. Разумеется, франчайзи, который желает пролонгировать пользование франшизой, не согласится на ухудшение условий, и это часто идет вразрез с интересами франчайзера, поскольку ситуация на рынке может кардинально измениться с момента подписания договора, и владелец франшизы, вкладывающий свои ресурсы в развитие бренда, несет убытки.

Механизм коммерческой тайны связан не с самими сведениями как результатами интеллектуальной деятельности, а с конфиденциальностью сведений. Следовательно, лицо, получившее сведения, составляющие коммерческую тайну, обладает теми же правами пользования и распоряжения такой информацией, что и ее обладатель.

Кроме того, предметом такого договора является именно конфиденциальная информация, а не исключительные права. Элементом предмета договора является сама коммерческая тайна, которая предоставляется ее обладателем другому лицу.

В данном вопросе мы солидарны с мнением Шахназарова Б.А., который отмечает, что "предоставление информации, составляющей коммерческую тайну, осуществляется на основании особого вида гражданско-правовых договоров - договоров о предоставлении прав на использование

информации, составляющей коммерческую тайну. Такой договор в большинстве стран характеризуется как договор особого рода - *sui generis*, который не может быть отнесен ни к одному из известных видов гражданско-правовых договоров" (11, с. 524).

Схожую точку зрения поддерживает Акопян А., полагающий, что "договоры об отчуждении коммерческой тайны и секретов производства (*ноу-хау*) являются договорами особого рода" (1, с. 69-70).

Мы считаем, что именно такие договоры и должны содержать условия о порядке использования информации, составляющей коммерческую тайну, мерах конфиденциальности, которые необходимо принять лицу, получающему право использовать коммерческую тайну, субъектный состав и предмет договора о предоставлении прав на использование информации, составляющей коммерческую тайну, условия оплаты и срок использования и т.д.

В зависимости от характера проводимой сделки договоры о предоставлении прав на использование информации, составляющей коммерческую тайну, на наш взгляд, можно будет сгруппировать следующим образом:

1) договоры, в которых конфиденциальная информация является обязательным (непосредственным) элементом;

2) договоры, в которых коммерческая тайна является одним из элементов проводимой сделки.

Такие договоры классифицируются по принципу односторонней или взаимной передачи конфиденциальной информации. Все они могут содержать раздел об условиях конфиденциальности.

Условие о взаимной конфиденциальности в договоре может быть указано следующим образом:

- указывается название раздела "Условия взаимной конфиденциальности";

- дается описание информации, которая является коммерческой тайной;

- указывается обязанность по нераспространению конфиденциальных сведений;

- оговариваются последствия несоблюдения условий о конфиденциальности;

- определяется срок действия условий конфиденциальности.

В договоре могут быть прописаны также и условия предоставления коммерческой тайны третьим лицам. Таким образом, для правовой защиты конфиденциальности секретных коммерческих сведений обладатель информации вводит режим коммерческой тайны, который предполагает разработку соглашения о неразглашении либо включение условий о конфиденциальности в договор.

Ряд сведений считаются конфиденциальными в силу прямого указания закона, другие - только при условии введения режима коммерческой тайны и уведомления об этом контрагента. Кроме того, можно включить непосредственно в договор условие о конфиденциальности определенных данных и перечислить их.

Данный договор является по общему правилу возмездным, так как заключается преимущественно в сфере предпринимательских правоотношений. При этом оплата может осуществляться различными способами: в виде роялти, паушального платежа или в смешанной форме. В том случае, если договором предусмотрена выплата роялти, может возникнуть проблема с осуществлением этой обязанности в период, когда коммерческая тайна не использовалась, а также при утрате информацией

признака конфиденциальности не по договору необходимо прямо указать на вине сторон договора. В безвозмездном это.

Список литературы:

1. Акопян А. Правовая природа договора о передаче ноу-хау и его соотношение с другими гражданско-правовыми договорами // Право и экономика. - Москва, 2006. - № 12. - С. 69-70.
2. Баратов М.Х. Комплекс тадбиркорлик лицензияси (франшизинг) шартномаси // ТДЮИ илмий мақолалар тўплами. - Тошкент, 2005. - № 2. - Б. 67-74.
3. Гришаев С.П. Правовая охрана товарных знаков, программ ЭВМ, ноу-хау в России и за рубежом. - М., 1994. - С. 57.
4. Камалов М.М. Правовой статус транснациональных корпораций: Дис. ... канд. юрид. наук. - Ташкент: ТГЮИ, 2010. - С. 183.
5. Клишина А.А. Охрана коммерческой тайны в экономическом обороте: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. - М., 2004. - С. 11.
6. Огай Д.А. Проблемы совершенствования международно-правового регулирования средств индивидуализации: Дис. ... канд. юрид. наук. - Ташкент: ТГЮИ, 2009. - С. 28.
7. Окюлов О. Интеллектуал мулк ҳуқуқий мақомининг назарий ва амалий муаммолари. - Тошкент: ТДЮИ, 2004. - Б. 170.
8. Окюлов О. Инновация ривожланишини таъминлашда интеллектуал мулк ҳуқуқи институтлари таъсири самарадорлигини ошириш масалалари. - Ташкент: Турон Замин Зиё, 2016. - Б. 69.
9. Рассолов И.М. Коммерческая тайна в частном праве // Образование и право. - Москва, 2012. - № 12. - С. 15.
10. Терехова Е.В. Трансграничная передача информации, составляющей коммерческую тайну: проблема правовой квалификации // Актуальные проблемы международного частного права. - Москва, 2014. - № 3. - С. 505-512.
11. Шахназаров Б.А. Проблемы правового регулирования охраны секрета производства (ноу-хау) и его трансграничной передачи // Актуальные проблемы российского права. - Москва, 2009. - № 3. - С. 524.
12. Юсупов В.Д. Международно-правовое регулирование охраны объектов интеллектуальной собственности: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. - Ташкент: ТГЮИ, 2012. - 26 с.