



Введение

Понятие «**коммерческая тайна**» и его содержание зафиксированы в Федеральном законе РФ "О коммерческой тайне" от 29.07.2004 N 98-ФЗ.

Коммерческая тайна – это режим конфиденциальности информации, позволяющий её обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду.

Режим коммерческой тайны – это правовые, организационные, технические и иные меры, принимаемые обладателем информации, составляющей коммерческую тайну, по охране ее конфиденциальности.

На практике выделяют такие категории секретной информации, которые считаются коммерческой тайной:

- *Данные наивысшей степени секретности.* К таким данным относится основная информация, которая содержит сведения о коммерческой деятельности компании. Разглашение такого рода информации является угрозой высокой степени для предприятия, что может привести к значительным убыткам компании.
- *Строго конфиденциальные сведения.* К такой информации относятся данные о планах предприятия, носящие стратегический характер, включая перспективы развития компании и т. д. Распространение такой информации имеет значительные последствия.
- *Конфиденциальная информация.* К такой информации относятся данные, после распространения которых предприятие может понести убытки, которые сопоставимы с произведенными текущими расходами компании.
- *Сведения ограниченного доступа.* К такой информации относятся данные о действующей структуре управления производственным процессом, содержание должностных инструкций сотрудников компании и т. д. Распространение такой информации может привести к незначительным негативным последствиям, что фактически никак не повлияет на коммерческую деятельность компании.

- *Открытая информация.* К такой информации относятся сведения, разглашение которых не является опасным действием для коммерческой деятельности компании.

К примеру, сведениями, составляющими коммерческую тайну ООО, могут быть:

- Сведения о финансах, характеризующие фактическое и планируемое состояние Общества, его платёжеспособность. Бизнес-планы. Текущие данные о размерах имущества Общества и его денежных средствах; сведения о товарно-денежных оборотах Общества, банковских операциях, кредитах конкретных банков; состояние счетов в банках и расчётов Общества с другими организациями; данные о вложении средств в доходные активы (ценные бумаги) других коммерческих организаций, в процентные облигации и займы (постоянно; по конкретным сделкам – до окончания срока исковой давности по данной сделке).
- Данные об объёмах реализации туристских услуг. Сводные данные по продажам за период времени. Сравнительные данные между ценой продажи турпродукта и НЕТО стоимостью туристских услуг (постоянно).
- Сведения о состоянии программного и компьютерного обеспечения (в течение всего срока применения).
- Данные о планах инвестиций, закупок и продаж (до окончания реализации планов).
- Сведения о необъявленных официально планах вывода на туристский рынок новых продуктов и услуг (до окончания реализации планов).
- Информация о направлениях маркетинговых исследований и результатах изучения рынка. Сведения, содержащие оценки состояния и перспективы развития рыночной конъюнктуры (до открытой публикации этих сведений).
- Сведения о рыночной стратегии компании (в течение всего срока применения).
- Сведения о новых продуктах, выводимых на рынок до официального представления продукта (до открытой реализации этих сведений).
- Персональные данные работников. Материалы персонального учёта работников Общества, номера телефонов, адреса места жительства, регистрационные номера автомобилей, информация о других видах материальных ценностей и недвижимости (до окончания срока претензионной давности трудовому договору).

- Персональные данные клиентов (до окончания срока исковой давности по договору с клиентом).
- Сведения о контрагентах, поставщиках, спонсорах, посредниках и других партнёрах по коммерческой деятельности, а также о конкурентах, которые не содержатся в открытых источниках (справочниках, каталогах и др.). Данные о фактическом состоянии расчётов с теми или иными партнёрами (в течение всего срока действия деловых связей или до окончания срока исковой давности по договору).
- Информация о торговых агентах, об условиях взаимодействия с ними; о целях, задачах и тактике переговоров с деловыми партнёрами. Сведения о характере и предмете партнёрских отношений (в течение всего срока действия деловых связей или до окончания срока исковой давности по договору).
- Сведения о подготовке и результатах проведения переговоров с деловыми партнёрами (в течение всего срока действия деловых связей и 1 год после их окончания).
- Данные о методах расчёта и структуре выходных цен (постоянно).
- Информация о размерах предоставляемых скидок конкретным клиентам, агентам и посредникам. Сведения, имеющие отношение к ценовой политике: минимальная цена продажи товара или услуги; фактическая стоимость товара или услуги (до окончания срока исковой давности по договору).
- Сведения о целях, задачах и программах перспективных разработок (до момента их реализации).
- Сведения о порядке и состоянии организации охраны, пропускном режиме, системе сигнализации (постоянно).
- Информация, составляющая коммерческую тайну контрагентов, переданная Обществу на доверительной или договорной основе. Логины и пароли, передаваемые Обществом контрагентам (до снятия).
- Данные об информационной системе компании и о применяемых способах информационной защиты. Базы данных, программное обеспечение, пароли пользователей, процедуры доступа к информационным ресурсам, шифрах (постоянно).

- Сведения об организации системы защиты информационных технологий, применяемых аппаратных и программных средствах защиты информации в автоматизированных системах, ключевой информации, порядке её генерации, учёта, хранения, рассылки и обновления (постоянно).
- Материалы психологической и профессиональной оценки, психодиагностики работников Общества, результаты внутренних расследований, исследований и опросов работников (постоянно).
- Сведения об условиях и формах организации труда, об организации внутренней инфраструктуры. Сведения о системе оплаты труда и выплаты премий (размеры выплаты, сроки выплаты, формы выплаты).

Цель режима коммерческой тайны – защита права на добросовестную конкуренцию и использование своих интеллектуальных способностей.

Правовой режим коммерческой тайны определяется нормами, устанавливающими:

- порядок документирования информации;
- право собственности на отдельные документы и отдельные массивы документов, документы и массивы документов в информационных системах;
- категорирование информации по уровню доступа к ней;
- порядок правовой защиты информации, составляющей коммерческую тайну.

Правовые меры, таким образом, включают разработку и принятие локальных нормативных актов, регламентирующих порядок работы с информацией, составляющей коммерческую тайну, а также контрактную работу с персоналом и договорную работу с контрагентами и др.

Положение о коммерческой тайне - локальный нормативно-правовой акт отдельной организации, направленный на регулирование отношений, связанных с режимом коммерческой тайны, то есть с её сохранением (Федеральный закон № 98-ФЗ от 29 июля 2004 года).

Разработкой и оформлением данного документа занимается юридическая и охранная службы предприятия по указанию его действующего руководства. Обязательным документом положение не является, но его наличие позволит привлечь к ответственности сотрудников, обнародовавших конфиденциальные сведения.

Законодательная база, которой следует руководствоваться при составлении документа:

- Федеральный закон № 98-ФЗ от 29 июля 2004 года «О коммерческой тайне»;
- Федеральный закон № 149-ФЗ от 27 июля 2006 года «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»;
- Федеральный закон № 152-ФЗ от 27 июля 2006 года «О персональных данных»;
- Указ Президента РФ от 06.03.1997 года № 188 «Об утверждении Перечня сведений конфиденциального характера»;
- Трудовой Кодекс РФ.

Рекомендованная **структура положения** о коммерческой тайне содержит:

- *Общие положения* (статья 1). Здесь даётся определение данному документу, а также разъясняется необходимость и цель его составления;
- *Права общества* как обладателя информации, составляющей коммерческую тайну (статья 2). Список данных прав должен быть полным;
- *Полномочия генерального директора общества* в области защиты коммерческой тайны (в том числе его обязательства и ответственность)- (статья 3);
- *Порядок отнесения сведений к коммерческой тайне* (статья 4). Здесь должно быть указано, кто имеет право определять перечень информации, относящейся к коммерческой тайне, и каким образом он может это осуществить;
- *Коммерческая тайна общества* (статья 5): расшифровка понятия, порядок внесения изменений в перечень информации, относящейся к коммерческой тайне, а также определение перечня сведений, которые коммерческую тайну составлять не могут;
- *Режим коммерческой тайны* (статья 6): утверждение перечня информации, не подлежащей разглашению, регулирование отношений по её пользованию, а также определение целей, на достижение которых режим не может быть направлен;
- *Охрана конфиденциальности информации*, составляющей коммерческую тайну, в рамках трудовых отношений (статья 7). Сюда вносятся обязанности руководителя по ознакомлению работников с режимом коммерческой тайны, обязанности работников, имеющих доступ к тайной информации, а также ответственность за её разглашение;
- *Порядок предоставления коммерческой тайны* (кому и на каких основаниях) (статья 8);

- *Ответственность за разглашение коммерческой тайны с указанием порядка её вменения (статья 9);*
- *Заключительные положения (статья 10);*
- *Приложения к положению (статья 11).*

Возможны **варианты трактовки срока действия режима:**

- постоянно;
- в течение всего срока применения;
- до окончания реализации планов;
- до открытой публикации сведений;
- до окончания срока претензионной давности по договорам, условий которых касаются сведения;
- в течение всего срока действия деловых связей и 1 год после их окончания;
- до окончания срока исковой давности по договору.

Одним из инструментов по охране коммерческой тайны является Договор (Соглашение), которым уделяется самое серьезное внимание, поскольку в случае разглашения работником информации, составляющей коммерческую тайну работодателя, такие соглашения составят юридическую основу для привлечения работника к ответственности и взыскания причиненного ущерба. Подобные соглашения могут заключаться как в виде отдельного документа, так и в виде условия в трудовом договоре.

В трудовом договоре либо в его неотъемлемой части (обязательстве о неразглашении информации, составляющей коммерческую тайну) следует предусмотреть порядок ознакомления работника с действующими в организации положениями и инструкциями по обеспечению сохранности коммерческой тайны. Кроме того, следует определять объем информации, передаваемой каждому конкретному работнику, за которую он должен нести ответственность.

Соглашения о неразглашении заключаются и с контрагентами по различным гражданско-правовым договорам, связанным с раскрытием сторонами по договору различной секретной информации. Для отдельных видов договоров такое условие прямо предусмотрено ГК РФ.

Обязанности по обеспечению сохранности коммерческой тайны возложены на руководителя организации. В связи с этим в контракт, заключаемый с руководителем при его найме, назначении или избрании, целесообразно включить положения, обуславливающие порядок сохранения коммерческой тайны

руководителем.