

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

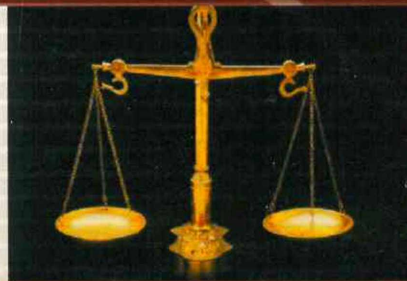
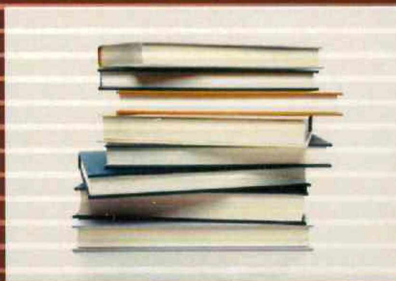
ISSN 1995-4190

ВЕСТНИК

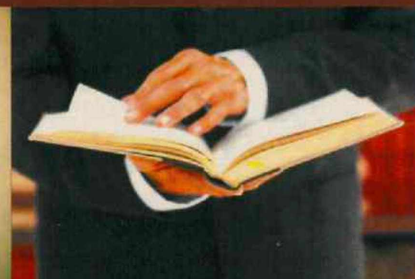
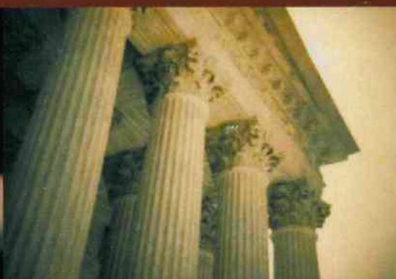
ПЕРМСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

2011

Выпуск 3(13)



ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ



УДК 34.047

ПРЕДЕЛЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СУБЪЕКТИВНОГО ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА НА СЕКРЕТ ПРОИЗВОДСТВА

М.А. Глевич

Аспирант кафедры гражданского права и процесса
Пермский государственный национальный исследовательский университет
614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15
E-mail: ma_glevich@mail.ru

Статья посвящена проблеме определения границ осуществления прав на секрет производства. Как в теории, так и на практике для решения указанной проблемы используют критерий «неизвестность конфиденциальных сведений третьим лицам» в относительном значении. В статье исследованы субъективный и объективный подходы к определению этого критерия. Автор приходит к выводу о том, что применение такого критерия, как «неизвестность третьим лицам», не позволяет определить пределы осуществления прав на секрет производства и предлагает свой вариант решения указанной проблемы.

Ключевые слова: секрет производства; неизвестность; конфиденциальность; коммерческая тайна

Границы осуществления права являются неотъемлемым свойством всякого субъективного права, поскольку при их отсутствии право превращается в свою противоположность – произвол и, тем самым, вообще перестает быть правом [7, с. 18].

Нормы действующего гражданского законодательства РФ не устанавливают четких границ осуществления субъективных прав на секрет производства. Поэтому как в теории, так и на практике существует проблема определения критерия, который бы позволил точно установить, что конкретный секрет производства перешел из состояния конфиденциальности в состояние общезвестности.

В соответствии со ст. 1465 ГК РФ секретом производства признаются сведения любого характера, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и в отношении которых обладателем таких сведений введен режим коммерческой тайны [5]. Исходя из буквального толкования понятия «секрет производства» можно сделать вывод, что неизвестность третьим лицам явля-

ется его существенным признаком. При этом сведения должны быть неизвестны всем лицам, кроме их обладателя.

Однако при системном толковании норм ГК РФ становится очевидным, что законодатель использует понятие «неизвестность третьим лицам» не в абсолютном, а в относительном значении. Так, согласно п. 2 ст. 1466 ГК РФ лицо, ставшее добросовестно и независимо от других обладателей секрета производства обладателем сведений, составляющих содержание охраняемого секрета производства, приобретает самостоятельное исключительное право на этот секрет производства. Более того, в соответствии со ст. 1467 и 1468 ГК РФ правообладатель вправе передать принадлежащее ему исключительное право на секрет производства в полном объеме любому третьему лицу либо предоставить последнему право использования соответствующего секрета производства в установленных договором пределах. Следовательно, известность сведений, составляющих секрет производства, добросовестным правообладателям и контрагентам правообладателя по соответствующим договорам не прекращает прав первоначального обладателя, что свидетельствует об относительном характере неизвестности.

Судебная практика арбитражных судов также исходит из принципа относительности признака неизвестности третьим лицам. Так, в постановлении Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 31 марта 2010 г. №18АП-580/2010 [20], постановлении ФАС Уральского федерального округа от 15 февраля 2008 г. №Ф09-2395/08-С6 [21] отмечается, что информация не могла быть предметом ноу-хау, поскольку была широко известной до заключения лицензионного договора. Следовательно, суды допускают, что информация, составляющая секрет производства, помимо правообладателя может быть известна узкому (не широкому) кругу лиц.

Таким образом, термин «неизвестность» как признак секрета производства, поименованный в ст.1465 ГК РФ, не совпадает по своему объему с тем значением неизвестности секрета производства, который законодатель вкладывает в него в п.2 ст. 1466, ст. 1467, 1468 ГК РФ. Указанное противоречие, безусловно, требует внесения изменений в действующее законодательство РФ.

Зарубежное законодательство также придерживается принципа относительной неизвестности секрета производства. Так, в США согласно ст. 4 UTSA под деловым секретом понимается информация, которая не является общеизвестной [31]. В статье 10 закона Китая «О запрете недобросовестной конкуренции» от 1 декабря 1993 г. [33, с. 68] торговым секретом признается информация, которая не является широко известной и легко доступной. В законе Японии «О пресечении недобросовестной конкуренции» от 19 июня 1991 г. указано, что информация, составляющая секрет производства, не должна быть общественным достоянием (известной неопределенному кругу лиц) [29]. В Германии относительная неизвестность секрета производства определяется через использование такого критерия, как «знания среднего специалиста» [26, с. 27]. Если сведения о секрете производства неизвестны или не могут находиться у не посвященного в них среднего специалиста, то права на секрет производства продолжают существовать. В Великобритании широко цитируется определение конфиден-

циальной информации, которое было приведено Лордом Грином в деле «Салтман Инжиниринг против Кампбэл и Ко» в 1948 г.: «конфиденциальная информация – это нечто, что не является общественным достоянием и общеизвестным» [30]. В соответствии с законом «О нарушении конфиденциальности» от 1981 г. информация будет считаться конфиденциальной, если она не является общественным достоянием, и лицо, получив эту информацию от другого лица, специально приняло на себя обязательство перед другими лицами обращаться с этой информацией либо с описанием, содержащим эту информацию, конфиденциально [27].

Таким образом, в зарубежном законодательстве закреплён подход, согласно которому для секрета производства не требуется абсолютной неизвестности, вполне достаточно и относительной.

В то же время в зарубежной литературе можно встретить утверждения о том, что из указанного правила возможны исключения. Так, существует мнение, в соответствии с которым секрет производства может быть признан перешедшим в категорию общеизвестной информации, если по иску заинтересованных лиц судом устанавливается факт широкого распространения коммерческой тайны среди работников и (или) контрагентов правообладателя, даже если секрет производства был сообщен указанным лицам под условием сохранения его конфиденциальности. При принятии такого решения во внимание принимаются следующие обстоятельства: общее число лиц, получивших доступ к информации; степень ее известности; значимость интересов заинтересованных в информации сторон; последствия прекращения прав коммерческой тайны для ее правообладателя [28, с. 2–12].

В российской гражданско-правовой доктрине отношение к изложенной позиции неоднозначно.

К примеру, И. Гордеева считает, что такой подход не является справедливым по отношению к правообладателю, поскольку именно он определяет степень секретности коммерческой тайны и тех лиц, которым эти сведения необходимо сообщить, и нельзя ограничивать это право решением суда по

иску заинтересованных лиц, если тайна стала известна определенному количеству субъектов. Если сведения, составляющие секрет производства, стали известны широкому кругу лиц по инициативе правообладателя, то это означает, что он сам снижает степень неизвестности. Является ли это целесообразным решать исключительно ему [3, с. 29–30]?

По мнению В.П. Мозолина, Д.А. Беловой, тот факт, что сведения помимо их обладателя известны отдельным лицам (работникам, контрагентам), не препятствует предоставлению такому обладателю правовой охраны в качестве ноу-хау. Обладатель секретов производства по своему усмотрению определяет соответствие сведений условиям охраноспособности, в том числе и требованиям необщезвестности и необщедоступности [1, с. 49].

Е.В. Шишмарева, напротив, считает, что такое основание прекращения прав на секрет производства, как известность информации отдельным лицам (работникам, контрагентам), может быть принято во внимание и российской судебной практикой [24]. Однако достаточных аргументов в пользу такого подхода не приводит. Кроме того, в дальнейших рассуждениях автор отступает от изложенной позиции и указывает, что секрет производства должен признаваться общеизвестной информацией, если доказано, что в совокупности своих существенных признаков он стал известен всем специалистам данной отрасли, на данной территории и на определенный момент времени, если все указанные специалисты владеют ею по независимым друг от друга основаниям. В случае если информация по независимым основаниям известна не всем, а части специалистов, например двум из троих, коммерческая тайна любого из них не может быть признана общеизвестной информацией, если оба обладателя осуществляют независимо друг от друга права коммерческой тайны на данную информацию [24].

Решение, предложенное В.М. Канаевским, также страдает противоречивостью и неопределенностью. Он отмечает, что права на секрет производства не могут возникнуть либо прекращают свое

действие, когда все или большинство специалистов одной и той же отрасли располагают такой информацией и знают, как ее использовать [10, с. 90].

По мнению В. Розенберга, «между... двумя крайностями – абсолютной тайной и общеизвестностью – лежит то, что может быть известно определенному числу лиц и что может с объективной точки зрения, тем не менее, признаваться тайной». При этом ученый подчеркивал, что вопрос об определении круга лиц, которым информация известна и которую, несмотря на это, можно признать необщезвестной, в каждом отдельном случае должен с учетом конкретных обстоятельств разрешаться по усмотрению суда [22, с. 30].

Таким образом, в гражданско-правовой доктрине существует два подхода к определению неизвестности: субъективный, основанный на усмотрении правообладателя, и объективный, при котором неизвестность сведений должна оцениваться на основе принципов объективности, разумности и справедливости с учетом количества субъектов, располагающих информацией.

Анализ изложенных подходов позволяет сделать вывод о том, что понятие «неизвестность третьим лицам» используется в юридической литературе как количественный критерий отнесения информации к секрету производства. В то же время указанное понятие признается существенным признаком секрета производства.

Как отмечает Е.В. Шишмарева, требование неизвестности информации, составляющей секрет производства, признается в качестве существенного признака в законодательстве РФ [24]. В.М. Канаевский [10, с. 28], И. Гордеева [3, с. 28], Г.К. Мальшева [13, с. 24] также указывают, что неотъемлемым и существенным признаком секрета производства является его неизвестность третьим лицам.

Кроме того, понятие «неизвестность третьим лицам» смешивается в доктрине с понятием «конфиденциальность». Так, В.И. Еременко отмечает, что действие исключительного права на секрет производства зависит от длительности сохранения конфиденциальности сведений, составляю-

щих его содержание, т.е. неизвестности сведений о секрете производства третьим лицам, что является одним из признаков (условий) охраноспособности секрета производства [9, с. 91]. И. Гордеева указывает, что в ФЗ «О коммерческой тайне» говорится о конфиденциальности сведений, т.е. неотъемлемым и существенным признаком секрета производства является его неизвестность третьим лицам [3, с. 28]. Р.Е. Головацкий, Я. Корнаков также трактуют термин «конфиденциальность» как «секретность», «неизвестность третьим лицам» [2].

Упомянутые противоречия в гражданско-правовой доктрине обуславливают необходимость постановки следующих вопросов:

1. Что является существенным признаком секрета производства: конфиденциальность информации или ее неизвестность третьим лицам и каково соотношение этих понятий?
2. Можно ли считать степень неизвестности секретных сведений третьим лицам адекватным и точным критерием определения границ конфиденциальности?
3. Существуют ли альтернативные по отношению к неизвестности сведений третьим лицам критерии объективного определения границ существования прав на секрет производства?

Чтобы ответить на первые два вопроса, необходимо применить основной философский закон «о переходе количества в качество и качества в количество», суть которого в следующем: всякое развитие, взятое в достаточно широких и целостных пределах, происходит первоначально в форме количественных изменений, которые закономерно приводят к коренным качественным изменениям, в свою очередь, обуславливающим новые количественные изменения. Качество – это внутренняя специфическая определенность объекта, которая сохраняется в широких пределах, а количество – внешняя специфическая определенность объекта, является не сущностью, а лишь выражением сущности объекта, поскольку природа объекта в пределах количественной определенности остается неизменной. Сущ-

ностью же объекта является его качественная определенность. Единство качества и количества выражается через меру, которая является количественной границей существования качества [18, с. 62–69].

Основываясь на изложенных философских положениях, можно сделать вывод о том, что переходу конфиденциальной информации в состояние общеизвестности, т.е. качественному изменению такой информации, предшествуют соответствующее количественные изменения неизвестности, а именно появление все большего числа субъектов, которые располагают секретной информацией.

В соответствии с п. 2 ст. 1466 ГК РФ появление добросовестных и независимых обладателей секрета производства не является основанием прекращения прав на такой же секрет производства у других обладателей. Конфиденциальность сведений, составляющих секрет производства, сохраняется до определенного предела, обеспечивая дальнейшее существование прав на конкретный секрет производства своему обладателю. В то же время появление добросовестных и независимых обладателей секрета производства изменяет степень неизвестности третьим лицам содержания секретных сведений.

Следовательно, «неизвестность третьим лицам» является постоянно изменяющимся условием существования прав на секрет производства в соответствующих границах конфиденциальности, т.е. является количественным критерием. Поэтому «неизвестность третьим лицам» не может являться сущностью секрета производства, а является лишь его выражением. Сущность же секрета производства заключается в конфиденциальности сведений, которые составляют его содержание. Таким образом, смешивать такие понятия, как «неизвестность секрета производства» и его «конфиденциальность», недопустимо.

Следует также отметить, что в редакциях ГК РФ, действовавших до 1 января 2008 г., термин «конфиденциальность» секрета производства, именуемого тогда «коммерческая тайна», использовался в качестве существенного признака секрета производства. Аналогичной позиции придержива-

лись и суды. Так, Высший арбитражный суд РФ в своем постановлении от 24 ноября 1998 г. №3900/98 указал, что «для секрета производства главными требованиями являются неизвестность информации третьим лицам и отсутствие свободного доступа к охраняемой информации, то есть обеспечение ее владельцем условий конфиденциальности» [19].

Опираясь на логику философского закона, а также на предшествующий опыт российского законодателя, мы приходим к выводу о том, что определение секрета производства, изложенное в ст. 1465 ГК РФ, необходимо дополнить таким существенным признаком секрета производства, как конфиденциальность.

Что касается вопроса о том, является ли степень неизвестности секретных сведений третьим лицам адекватным и точным критерием определения границ существования конфиденциальности, необходимо отметить следующее.

Как уже было отмечено, в доктрине существуют субъективный и объективный подходы применения количественного критерия «неизвестность третьим лицам». На наш взгляд, оба подхода имеют существенные недостатки.

Применение субъективного подхода приведет к абсурдному положению дел на практике. В соответствии со ст. 1468 и 1467 ГК РФ правообладатель вправе передать принадлежащее ему исключительное право на секрет производства в полном объеме любому третьему лицу либо предоставить последнему право использования соответствующего секрета производства в установленных договором пределах.

Становится ли секрет производства известным, если последний передан обладателем всем конкурентам в отрасли, в которой применяется секрет производства, по соответствующим договорам?

Если каждый конкурент в отрасли знает содержание секрета производства, то такой секрет производства объективно утрачивает свой существенный признак — «неизвестность третьим лицам». Однако формально такая ситуация не влияет на состояние неизвестности, так как сведения были переданы по договорам, что в соответствии

со ст. 1468 и 1467 ГК РФ является законным действием и не прекращает прав на секрет производства, поскольку в указанных нормах отсутствуют какие-либо ограничения по осуществлению предусмотренной возможности.

В качестве доказательства несостоятельности этого подхода можно привести пример древнегреческого софизма «куча». Софист задает вопрос: «Если из кучи песка удалить одну из песчинок, останется ли куча?» На вопрос отвечают: «Да». Софист продолжает: «А если удалить еще одну песчинку? Останется ли куча?». Снова ответ: «Да». Отвечающий будет, по-видимому, говорить «да» до тех пор, пока от кучи ничего не останется. Эта уловка строится на неопределенности понятия «куча» [12, с. 211].

Кроме того, при таком подходе изменяется механизм получения прибыли от использования секрета производства. Если сведения, которые являются секретом производства, объективно являются неизвестными третьим лицам, то прибыль от использования секрета производства формируется за счет фактической секретной монополии правообладателя. Когда же секрет производства объективно утрачивает признак неизвестности третьим лицам, но в силу формальных оснований, предусмотренных гражданским законодательством РФ, права на такой секрет производства сохраняются, прибыль от его использования формируется уже за счет фактической открытой монополии правообладателя. Это, в свою очередь, ведет к нарушению публично-правовых норм ФЗ «О защите конкуренции», которые устанавливают запрет на осуществление деятельности, направленной на ограничения, устранения конкуренции путем заключения соответствующих соглашений между хозяйствующими субъектами [16].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что субъективный подход применения критерия «неизвестность третьим лицам» порождает безграничную свободу усмотрения правообладателя, которая ведет к произволу и ограничению прав и интересов третьих лиц, поэтому данный подход является несостоятельным. Кроме того, как справедливо отмечает В.И. Синайский, «от-

сутствие границ осуществления права, установленных законом, не позволяет определить его сущность» [23, с. 206], т.е. его качество.

Объективный способ применения критерия «неизвестность третьим лицам» ограничивается такими пределами, как «широко известные сведения о сути секрета производства» либо «знание сведений средним специалистом в конкретной отрасли».

Проблема этого подхода заключается в том, что указанные пределы также являются неопределенными, оценочными по своему объему. Поэтому на практике вопрос о пределах неизвестности секрета производства будет решаться в каждом конкретном случае по усмотрению суда.

Более того, при использовании такого способа определения границ неизвестности возникает проблема оценки и ряда других обстоятельств, влияющих на степень неизвестности третьим лицам конкретного секрета производства. Во-первых, территориальные пределы распространения известности секретных сведений: одни ученые считают, что необходимо учитывать известность таких сведений в мировом масштабе [8, с. 261], другие – в границах конкретного государства или даже отдельного региона [10, с. 93]. Во-вторых, конфиденциальная природа секрета производства является объективным препятствием для точного установления субъектов хозяйственной деятельности, которым известны конкретные секреты производства, поэтому невозможно точно определить степень неизвестности этих сведений третьим лицам и соответственно ее предел. В-третьих, невозможно точно определить количество субъектов хозяйственной деятельности в конкретной области производства, относительно которых будут устанавливаться пределы такой неизвестности.

Таким образом, ни объективный, ни субъективный подходы определения границ конфиденциальности не решают проблемы.

Качественно иного взгляда на содержание понятия «неизвестности» придерживается Е.В. Шишмарева. Она предлагает определить правовое содержание неизвестности через новизну сведений, составляющих содержание секрета производства, ко-

торая устанавливает качественную неизвестность такой информации. Считаем, что и эта позиция не вносит ясности в решение проблемы определения границ конфиденциальности секрета производства, поскольку как неизвестность третьим лицам, так и новизна являются самостоятельными условиями существования секрета производства [25, с. 26].

Кроме того, этот подход противоречит правилу определения понятий «о запрете круга»: если при формулировании определения используется другое понятие, которое, в свою очередь, определяется при помощи первого, то такое определение содержит в себе порочный круг. Е.В. Шишмарева же определяет новизну как информацию, качественно не известную среди специалистов определенной профессии, а неизвестность сведений – через новизну. Такая трактовка «неизвестности третьим лицам» не вносит в это понятие ясности и не устанавливает четких границ конфиденциальности.

На наш взгляд, пределы конфиденциальности секрета производства необходимо устанавливать не через внешние количественные и несущественные проявления конкретных секретов производства в какой-либо отрасли хозяйственной деятельности, а через внутреннее, непосредственно связанное с конфиденциальностью свойство секрета производства.

К. Маркс писал: «Как политическое, так и гражданское законодательство только выражает, протоколирует требования экономических отношений» [14, т. 21, с. 311]. Поэтому для решения проблемы определения количественной границы конфиденциальности необходимо отразить количественный критерий, основанный на экономических показателях.

Исходя из содержания абз. 2 ст. 3 ФЗ «О коммерческой тайне» цель секрета производства заключается в том, чтобы увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду [17]. В конечном счете любая экономическая выгода отражается в определенном уровне прибыли от использования конкретного секрета производства.

Безусловно, существует прямая связь между уровнем прибыли и неизвестностью секрета производства. Объективно существует причина снижения прибыли от использования секрета производства из-за постепенного снижения уровня неизвестности в условиях, если все участники гражданского оборота ведут себя добросовестно по отношению к правообладателю секрета производства: появление лиц на рынке, которые добросовестно и независимо от других обладателей секрета производства получили секрет производства и используют его в своем производстве.

Однако уровень получаемой прибыли от использования секрета производства отражает не только это внешнее условие существования конфиденциальности, но и, прежде всего, иные экономические факторы, что свидетельствует о возможности более объективного и взвешенного учета интересов правообладателя секрета производства и общества в целом. Поэтому следовало бы определять границы конфиденциальности не через количественную меру неизвестности информации третьим лицам, а путем установления минимального количественного предела прибыли, которую получает правообладатель от использования секрета производства на практике. Снижение уровня прибыли до минимального предела являлось бы основанием для прекращения прав на секрет производства и перехода его из качества конфиденциальности в качество общеизвестности. Такой подход позволил бы правоприменителю избежать субъективности в своих суждениях и позволил бы принимать точные, своевременные и справедливые решения.

Для определения объективного минимального предела прибыли обратимся к положениям ст. 1465 ГК РФ, которые требуют, чтобы в отношении секрета производства обладателем таких сведений был введен режим коммерческой тайны. Соответственно, введение режима коммерческой тайны и поддержание его в силе требуют от правообладателя значительных финансовых затрат. Поэтому секрет производства может считаться коммерчески ценным только в том случае, если он приносит прибыли больше, чем то количество расходов, кото-

рое требуется для обеспечения его защиты в рамках режима коммерческой тайны.

Таким образом, объективный минимальный предел прибыли может быть сформулирован так: снижение уровня прибыли правообладателя до разумного уровня расходов, которые последний нес на поддержание режима коммерческой тайны в течение последнего истекшего года использования секрета производства, является основанием для прекращения права на него.

Существует и субъективная причина утраты конфиденциальности секрета производства, предусмотренная ст. 1468 и 1467 ГК РФ.

Противоречит ли закрепленная в указанных статьях неограниченная правовая возможность правообладателя передать принадлежащее ему исключительное право на секрет производства в полном объеме любому третьему лицу либо предоставить последнему право использования соответствующего секрета производства в установленных договором пределах природе института секрета производства?

Чтобы ответить на указанный вопрос, необходимо обратиться к экономической теории и практике заключения соответствующих договоров.

В экономической теории выделяют две стратегии в лицензионной торговле: экстернализацию и интернализацию.

Стратегия экстернализации применяется в случаях, когда предмет передачи лицензионного договора не является ключевой технологией в деятельности компании, поэтому передача секрета производства независимому лицензиату не приведет к утрате компанией экономических преимуществ на рынке и ее конкурентоспособности. Указанная стратегия является открытой инновационной системой по отношению к любому участнику хозяйственной деятельности [6, с. 71].

Стратегия интернализации — это закрытая инновационная модель развития компании, основанная на жестком контроле над технологией, которая имеет ключевое значение для сохранения ее конкурентных преимуществ на рынке. При этом лицензирование (сделки с независимыми партнерами) приведет к созданию сильных конку-

рентов «своими же руками», а экономия на масштабах производства как дополнительное конкурентное преимущество будет утрачена [4, с. 92].

В практике заключения лицензионных договоров можно отметить следующие тенденции: доля независимых торговых партнеров в мировой торговле за последние годы резко сократилась и не превышает $\frac{1}{3}$; под контролем ТНК находится более $\frac{2}{3}$ мировой торговли. Под воздействием процесса транснационализации и глобализации произошло формирование нового направления лицензионного обмена: если в 50–70-е гг. XX в. международные лицензионные сделки заключались между независимыми участниками из разных стран, то сейчас мировая торговля лицензиями осуществляется преимущественно в рамках ТНК (международная внутрифирменная торговля лицензиями) путем обмена интеллектуальными ресурсами между материнскими компаниями ТНК и их филиалами и дочерними компаниями за рубежом. Поэтому технологии, которые передаются по каналам внутрифирменной торговли, или вообще отсутствуют на открытом рынке лицензий, или слишком дороги для потенциальных лицензиатов [15, с. 6]. Получение лицензионного вознаграждения как способ увеличения отдачи от инвестиций в НИОКР отодвигается на второй план, на передний план выходит цель поставить свои филиалы и дочерние компании в преимущественное положение по сравнению с местными фирмами.

Проведенное ЮНКТАД исследование стратегий крупнейших ТНК показало, что компании лучше защищают свои конкурентные преимущества технологического свойства путем их интернализации [32, с. 122].

На российском рынке лицензий около 75% всех лицензионных соглашений заключается между национальными предприятиями и организациями (внутренние лицензионные договоры). Остальные 25% соглашений – это соглашения с иностранным участием. Причем, как показывают исследования, практически все из указанных 25% предприятий заключают лицензионные соглашения с собственными дочерними ком-

паниями или представительствами в России [11, с. 261].

Как мы уже выяснили, сущность секрета производства заключается в конфиденциальности составляющих его сведений, т.е. правообладатель секрета производства использует закрытую инновационную модель развития, а именно: жесткий контроль за всеми секретами производства путем установления режима коммерческой тайны. В соответствии с абз. 2 ст. 3 ФЗ «О коммерческой тайне» экономическая цель секрета производства заключается в том, чтобы увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду. Таким образом, становится очевидным, что институт секрета производства основан на стратегии интернализации. Однако действия правообладателя по отчуждению секрета производства либо заключению лицензионных договоров противоречат этой стратегии. Такие договоры могут заключаться только с дочерними или зависимыми юридическими лицами либо передаваться филиалам юридического лица. Следовательно, неограниченная правовая возможность правообладателя передать принадлежащее ему исключительное право на секрет производства в полном объеме любому третьему лицу либо предоставить последнему право использования соответствующего секрета производства в установленных договором пределах противоречит природе института секрета производства, что является основанием для внесения соответствующих изменений в ст. 1468 и 1467 ГК РФ. Кроме того, в случае несоблюдение указанного ограничения права на секрет производства прекращаются, во-первых, потому, что противоречат природе секрета производства. Во-вторых, с точки зрения разумного добросовестного хозяина отчуждение секрета производства независимому субъекту хозяйственной деятельности свидетельствует о том, что этот секрет производства утратил коммерческую ценность для правообладателя, которая в соответствии со ст. 1465 ГК РФ является существенным признаком секрета производства.

Библиографический список

1. Белова Д.А., Мозолин В.П. Особенности правового режима ноу-хау (секрета производства) // Право и экономика. 2009. №4. С. 44–49.
2. Головацкий Р.Е., Корнаков Я. Коммерческая тайна: новеллы правового регулирования [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Гордеева И. Проблемные вопросы охраны коммерческой тайны // Промышленная собственность. 2010. №7. С. 24–33.
4. Градобитова Л.Д., Исаченко Т.М. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях. М.: АНК ИЛ, 2002. 123 с.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1: Федер. закон Рос. Федерации от 18 дек. 2006 №230-ФЗ // Собр. законодательства Российской Федерации. 2006. 25 дек.
6. Графская Н.С. Современное состояние, проблемы и направления развития мировой торговли лицензиями: дис. ... канд. экон. наук. М., 2007. 140 с.
7. Грибанов В.П. Пределы осуществления и защиты гражданских прав. М.: Рос. право, 1992. 205 с.
8. Дозорцев В.А. Интеллектуальные права: Понятие. Система. Задачи кодификации. М.: Статут, 2005. 416 с.
9. Еременко В.И. Секрет производства (ноу-хау) как объект исключительных прав в соответствии с частью четвертой ГК РФ // Адвокат. 2008. №5. С. 83–91.
10. Канаевский В.М. Гражданско-правовая охрана информации в режиме коммерческой тайны в России и США: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2008. 197 с.
11. Карпова Н.Н. Интеллектуальная собственность в системе мирохозяйственных связей: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2002. 374 с.
12. Кирилов В.И., Старченко А.А. Логика М.: Проспект, 2008. 233 с.
13. Мальшева Г.К. Коммерческая тайна в зеркале закона // Право и экономика 1999. №10. С. 20–24.
14. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. М., 1961. Т. 21. 782 с.
15. Оболенский В.П. Рынок высоких технологий – продукт инновационных систем // Внешнеэкон. бюл. 2003. №3.
16. О защите конкуренции: Федер. закон Рос. Федерации от 26 июля 2006 г. №135-ФЗ // Рос. газ. 2006. 27 июля.
17. О коммерческой тайне: Федер. закон Рос. Федерации от 29 июля 2004 г. // Рос. газ. 2004. 5 авг.
18. Орлов В.В. Основы философии (часть первая). Пермь, 2001. 193 с.
19. Постановление Высшего арбитражного суда Российской Федерации от 24 ноября 1998 г. №3900/98 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
20. Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 31 марта 2010 г. №18АП-580/2010 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
21. Постановление ФАС Уральского округа от 15 февраля 2008 №Ф09-2395/08-С6 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
22. Розенберг В. Промысловая тайна. СПб., 1910.
23. Ситайский В.И. Русское гражданское право. М.: Статут, 2002. 638 с.
24. Шимарева Е.В. Признак коммерческой тайны – неизвестность информации третьим лицам [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
25. Шимарева Е.В. Признак коммерческой тайны – неизвестность информации третьим лицам // Юрист. 2004. №8. С. 25–29.
26. Штумпф Г. Договор о передаче ноу-хау. М.: Прогресс, 1976. 376 с.
27. Lam Commission Draft Bill on Breach of Confidence [Электронный ресурс]. URL: <http://books.google.ru/books?id=x1eu0Y2oz8C&pg=PA327&lpg=PA327&dq=Law+Commission+Draft+Bill+on+Breach+of+Confidence.&source/> (дата обращения: 17.06.2011).
28. Milgrim R.M. Milgrim on Trade Secrets. N.Y.: Mattew Bender, 1981. Vol. 1.
29. Nakoshi H. New Japanese Trade Secrets Act // Trademark Word. 1992. November. P. 26–30.

30. *Saltman Engineering v Campbell Co.*, (1948) 65 RPC 203.
31. *Uniform Trade Secrets Act as amended 1985* [Электронный ресурс]. URL: <http://euro.ecom.cmu.edu/program/law/08-732/TradeSecrets/utsa.pdf>. (дата обращения: 17.06.2011).
32. *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. United Nations. N.Y. and Geneva, 2002. 347 p.
33. *Yurui Z.* The Protection of Trade Secrets: A new field in China's legal system // *China Patents and Trademarks*. 1996. №1.
10. *Kanaevskij V.M.* Grahdansko-pravovaja ohrana informacii v rezhime kommercheskoj tajny v Rossii i SShA: dis. ... kand. jurid. nauk. M., 2008. 197 s.
11. *Karpova N.N.* Intellektual'naja sobstvenost' v sisteme mirohozjajstvennyh svjazej: dis. ... d-ra jekon. nauk. M., 2002. 374 s.
12. *Kirilov V.I., Starchenko A.A.* Logika M.: Prospekt, 2008. 233 s.
13. *Malysheva G.K.* Kommercheskaja tajna v zerkale zakona // *Pravo i jekonomika* 1999. №10. S. 20–24.
14. *Marks K., Jengel's F.* Sochinenija. M., 1961. T. 21. 782 s.
15. *Obolenskij V.P.* Rynok vysokih tehnologij – produkt innovacionnyh sistem // *Vneshnejekon. bjul.* 2003. №3.
16. *O zavite konkurencii*: Feder. zakon Ros. Federacii ot 26 ijulja 2006 g. №135-FZ // *Ros. gaz.* 2006. 27 ijulja.
17. *O kommercheskoj tajne*: Feder. zakon Ros. Federacii ot 29 ijulja 2004 g. // *Ros. gaz.* 2004. 5 avg.
18. *Orlov V.V.* Osnovy filosofii (chast' pervaja). Perm', 2001. 193 s.
19. *Postanovlenie Vysshego arbitrazhnogo suda Rossijskoj Federacii ot 24 nojabrja 1998 g. №3900/98* [Электронный ресурс]. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Konsul'tantPljus».
20. *Postanovlenie Vosemnadcatogo arbitrazhnogo apelljacionnogo suda ot 31 marta 2010 g. №18AP-580/2010* [Электронный ресурс]. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Konsul'tantPljus».
21. *Postanovlenie FAS Ural'skogo okruga ot 15 fevralja 2008 №F09-2395/08-S6* [Электронный ресурс]. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Konsul'tantPljus».
22. *Rozenberg V.* Promyslovaja tajna. SPb., 1910.
23. *Sinajskij V.I.* Russkoe grahdanskoe pravo. M.: Statut, 2002. 638 s.
24. *Shishmareva E.V.* Priznak kommercheskoj tajny – neizvestnost' informacii tret'im licam [Электронный ресурс]. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Konsul'tantPljus».
25. *Shishmareva E.V.* Priznak kommercheskoj tajny – neizvestnost' informacii tret'im licam // *Jurist.* 2004. №8. S. 25–29.

Библиографический список

1. *Belova D.A., Mozolin V.P.* Osobennosti pravovogo rezhima nou-hau (sekreta proizvodstva) // *Pravo i jekonomika*. 2009. №4. S.44–49.
2. *Golovackij R.E., Kornakov Ja.* Kommercheskaja tajna: novelty pravovogo regulirovanija [Электронный ресурс]. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Konsul'tantPljus».
3. *Gordeeva I.* Problemnye voprosy ohrany kommercheskoj tajny // *Promyshlennaja sobstvennost'*. 2010. №7. S. 24–33.
4. *Gradobitova L.D., Isachenko T.M.* Transnacional'nye korporacii v sovremennyh mezhdunarodnyh jekonomicheskikh otnoshenijah. M.: ANKIL, 2002. 123 s.
5. *Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii. Chast' 1*: Feder. zakon Ros. Federacii ot 18 dek. 2006 №230-FZ // *Sobr. zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii*. 2006. 25 dek.
6. *Grafskaja N.S.* Sovremennoe sostojanie, problemy i napravlenija razvitija mirovoj trgovli licenzijami: dis. ... kand. jekon. nauk. M., 2007. 140 s.
7. *Gribanov V.P.* Predely osuwestvlenija i zavity grahdanskih prav. M. : Ros. pravo, 1992. 205 s.
8. *Dozorcev V.A.* Intellektual'nyye prava: Ponjatie. Sistema. Zadachi kodifikacii. M.: Statut, 2005. 416 s.
9. *Eremenko V.I.* Sekret proizvodstva (nou-hau) kak ob'ekt iskljuchitel'nyh prav v sootvetstvii s chast'ju chetvertoj GK RF // *Advokat*. 2008. №5. S. 83–91.

26. *Shtumpf G.* Dogovor o peredache nou-hau. M.: Progress, 1976. 376 s.
27. *Lam Commission Draft Bill on Breach of Confidence [Jelektronnyj resurs]*. URL: <http://books.google.ru/books?id=x1eu0Y2oz8C&pg=PA327&lpg=PA327&dq=Law+Commission+Draft+Bill+on+Breach+of+Confidence.&source/> (data obraweniya: 17.06.2011).
28. *Milgrim R.M.* Milgrim on Trade Secrets. N.Y.: Matthew Bender, 1981. Vol. 1.
29. *Nakoshi H.* New Japanese Trade Secrets Act // Trademark Word. 1992. November. P. 26–30.
30. *Saltman Engineering v Campbell Co.*, (1948) 65 RPC 203.
31. *Uniform Trade Secrets Act as amended 1985 [Jelektronnyj resurs]*. URL: <http://euro.ecom.cmu.edu/program/law/08-732/TradeSecrets/utsa.pdf>. (data obraweniya: 17.06.2011).
32. *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness.* United Nations. N.Y. and Geneva, 2002. 347 p.
33. *Yurui Z.* The Protection of Trade Secrets: A new field in China's legal system // China Patents and Trademarks. 1996. №1.

LIMITS OF REALIZATION OF SUBJECTIVE CIVIL LAW ON KNOW-HOW

M.A. Glevich

Perm State National research University
15, Bukirev st., Perm, 614990
E-mail: ma_glevich@mail.ru

Article is devoted a problem of delimitation of realization of the rights to know-how. Both in the theory, and in practice for the decision of the specified problem use criterion «uncertainty of confidential information to the third parties» in relative value. In the doctrine two approaches to definition of this criterion are revealed: subjective, based on the discretion of the legal owner, and objective at which uncertainty of data should be estimated on the basis of principles of objectivity, a rationality and justice taking into account quantity of the subjects, having by the information. Essential lacks of the specified approaches are revealed. The author also notices that in the doctrine concepts «uncertainty to the third parties» and «confidentiality» unreasonably mix up. On the basis of the established problems in work following questions are brought up: that is an essential sign of know-how: «confidentiality of the information» or its uncertainty to the third parties and what parity of these concepts; whether it is possible to consider degree of uncertainty of the classified information to the third parties as adequate and exact criterion of delimitation of confidentiality; whether there are alternative in relation to uncertainty of data to the third parties criteria of objective delimitation of existence of the rights to know-how. The author comes to a conclusion that «uncertainty to the third parties» is constantly changing condition of existence of the rights to know-how in corresponding borders of confidentiality, i.e. is quantitative criterion. Therefore «uncertainty to the third parties» cannot be essence of know-how, and is only its expression. The essence of know-how consists in confidentiality of data which make its maintenance. Besides, the author considers that application of such criterion as «uncertainty to the third parties», does not allow to define limits of realization of the rights to know-how and offers the variant of the decision of the specified problem which allows to define accurately borders of confidentiality and limits of realization of the rights corresponding to them on know-how.

Keywords: know-how; uncertainty; confidentiality; trade secret