

Научная статья
УДК 347.775

ЭРОЗИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ ЧЕРЕЗ ИНТЕРПРЕТАЦИОННОЕ СМЕЩЕНИЕ ГРАНИЦ: ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИКА, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СТРАТЕГИИ ЗАЩИТЫ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Комардин Д. В.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский университет „Московский институт электронной техники“» (НИУ МИЭТ), г. Москва, Россия

Аннотация. В статье исследуется постепенное ослабление режима коммерческой тайны вследствие совокупности отдельных раскрытий конфиденциальной информации в фармацевтической отрасли. Анализируются российское и зарубежное регулирование, судебная практика, распределение ответственности между работниками, подрядчиками и организацией, а также требования к доказательствам принятия разумных мер защиты. На основе сценарного моделирования раскрывается механизм накопления разрозненных сведений до уровня, позволяющего реконструировать технологическое ноу-хау. Предложены организационные, договорные и технические меры, направленные на предупреждение кумулятивной утраты фактической секретности и правовой охраны.

Ключевые слова: коммерческая тайна, ноу-хау, фармацевтическая отрасль, разумные меры, кумулятивное раскрытие, соглашение о конфиденциальности, комплаенс, доказывание

Для цитирования

Комардин Д. В. Эрозия коммерческой тайны через интерпретационное смещение границ: правоприменительная практика, ответственность и стратегии защиты в фармацевтической отрасли // Высокотехнологичное право. 2026. Т. 2, № 3 (5). С. 108–123.

Original article

EROSION OF TRADE SECRET PROTECTION THROUGH INTERPRETIVE BOUNDARY SHIFTING: ENFORCEMENT PRACTICE, LIABILITY, AND PROTECTION STRATEGIES IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY

Dmitry V. Komardin

Joint Stock Company "BIOCAD", Moscow, Russia

Abstract. The article examines the gradual weakening of trade secret protection caused by the cumulative disclosure of confidential information in the pharmaceutical industry. It analyses Russian and foreign regulation, case law, the allocation of liability among employees, contractors, and companies, and the evidentiary requirements for reasonable protection measures. Scenario modelling is used to explain how separate fragments of information may accumulate to a level sufficient to reconstruct technological know-how. The article proposes organisational, contractual, and technical measures aimed at preventing the cumulative loss of factual secrecy and legal protection.

Keywords: trade secret, know-how, pharmaceutical industry, reasonable measures, cumulative disclosure, non-disclosure agreement, compliance, evidence

© Д. В. Комардин, 2026

Высокотехнологичное право. 2026. Т. 2, № 3 (5).
High-Tech Law. 2026. Vol. 2, No. 5(3)

For citation

Komardin D. V. Erosion of trade secret protection through interpretive boundary shifting: enforcement practice, liability, and protection strategies in the pharmaceutical industry // High-tech Law. 2026. Vol. 2, No. 3 (5). Pp. 108–121.

В фармацевтической отрасли значительная часть конкурентного преимущества сосредоточена не в патентуемых изобретениях, а в непатентуемых знаниях — секретах производства (ноу-хау), включающих рецептуры, критические параметры производственных процессов, методики контроля качества, спецификации сырья и алгоритмы оптимизации [2]. Эти сведения защищаются режимом коммерческой тайны. Их правовая охрана в России основана на трёх критериях: наличие коммерческой ценности, фактическая секретность и применение «разумных мер» по сохранению конфиденциальности, как того требуют статьи 1465–1472 Гражданского кодекса Российской Федерации и Федеральный закон № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» [1; 2]. Проблема, которая остается малоочевидной для управления и юристов, — постепенная утрата охраны из-за множественных «малых» раскрытий сотрудниками при взаимодействии с поставщиками, подрядчиками, регуляторами, а также при публикациях. Каждое раскрытие само по себе может казаться допустимым, но в сумме приводит к воспроизводимости технологии третьими лицами, а для суда — к выводу об отсутствии фактического режима секретности и (или) недостаточности «разумных мер» защиты [3; 5], поскольку юридическая практика показывает, что суды требуют не просто наличия политик и договоров, а доказательств их фактического внедрения: журналов доступа, маркировки документов, протоколов согласований, записей процедур увольнения сотрудников, аудитов контрагентов, фиксации нарушений и их пресечения. Учитывая активное развитие высокотехнологичного права в целом, возникает задача наличия не только актуальной нормативно-правовой базы, но и высокотехнологичных инструментов [14].

Специфика фармацевтической отрасли усугубляет проблему тем, что значительная часть критических знаний находится в неструктурированном виде — в опыте сотрудников, неформальных процедурах и «кухонных знаниях», которые не фиксируются документально и не защищены техническими средствами. Это создает парадоксальную ситуацию: компания может иметь все необходимые документы и договоры, но на практике неспособна доказать, что сведения оставались секретными, поскольку доказательства «разумных мер» не зафиксированы и не могут быть продемонстрированы суду. В условиях глобализации фармацевтического рынка, роста контрактного производства и трансграничных исследований проблема защиты коммерческой тайны приобретает стратегическое значение, поскольку утрата ноу-хау означает не просто потерю конкурентного преимущества, а разрушение бизнес-модели компании. Юридические вопросы, на которые отвечает статья, включают: как суды и контролирующие органы оценивают

наличие режима коммерческой тайны и разумных мер в российских реалиях; какой объем доказательств должен собрать правообладатель для успешной защиты; где лежит ответственность (сотрудник, подрядчик, компания, группа компаний); каковы гражданско-правовые, административные и уголовные последствия нарушения режима тайны; как превратить организационные и технические меры в доказуемый контур; как количественно оценивать риск утраты охраны через кумуляцию «малых» раскрытий.

Международные стандарты защиты коммерческой тайны заметно влияют на российскую практику, особенно в работе фармацевтических компаний на международном рынке. Статья 39 ТРИПС (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности) закрепляет основные условия охраны нераскрытой информации: ее коммерческую ценность, конфиденциальность и принятие разумных мер по защите [4]. Эти подходы легли в основу национального регулирования, в том числе российского, хотя в судебной практике их толкование различается. В ЕС требования к таким мерам сформулированы жестче: важны не только внутренние правила, но и подтверждение их реального применения — через договоры, техническую защиту, обучение сотрудников и внутренний контроль [16]. Для российских компаний это означает необходимость учитывать более строгие зарубежные стандарты. Дополнительным ориентиром выступают рекомендации ВОИС и стандарты ISO/IEC 27001, которые помогают оценивать, насколько добросовестно компания обеспечивала режим коммерческой тайны [5; 6; 10].

В России защита коммерческой тайны и ноу-хау строится на нормах Гражданского кодекса, Закона «О коммерческой тайне» и, в ряде случаев, Закона «О персональных данных». Такая система выглядит комплексной, но на практике остается довольно сложной. Правовая охрана действует только при условии, что компания реально ввела режим конфиденциальности и может это подтвердить [1; 7; 8]. Закон № 98-ФЗ устанавливает требования к перечню защищаемых сведений, маркировке документов, порядку доступа и обязанностям работников и контрагентов; несоблюдение этих формальностей заметно ослабляет защиту [2]. Для фармацевтической отрасли дополнительно важен Закон № 152-ФЗ, поскольку данные, связанные с исследованиями и испытаниями, нередко включают персональные данные [9]. Судебная практика при этом предъявляет к компаниям строгие требования: необходимо доказать наличие внутренних правил, ознакомление с ними сотрудников, контроль доступа и иные меры по сохранению конфиденциальности [3].

Совместные исследования, трансферы технологий и контрактное производство с иностранными партнерами создают «смешанный режим»: к доказуемости «разумных мер» добавляются требования локального права контрагента (например, Директива ЕС 2016/943 и федеральный закон США

о защите коммерческой тайны), а также требования по раскрытию и политики публикации данных [11–13; 16; 17]. В условиях санкций и ограничений на зарубежные данные российские компании сталкиваются с дополнительными сложностями при защите коммерческой тайны в международных проектах. В трансграничных отношениях решающее значение имеют договоры: соглашения о конфиденциальности, соглашения о качестве с правом аудита, соглашения о передаче материалов, лицензии на исходные технологии, публикационные соглашения [15]. Наличие в них прав на немедленное судебное пресечение (обеспечительные меры), обязанностей по возврату/уничтожению, права на аудит и санкций упрочняет позицию правообладателя. Для российских компаний, работающих в условиях ограниченного доступа к международным правовым инструментам, это создает дополнительные риски, которые необходимо компенсировать внутренними мерами защиты.

Ответственность за утечки распределяется между сотрудниками, подрядчиками и самой компанией: сотрудники несут трудовую и гражданско-правовую ответственность за нарушение обязательств о неразглашении, но компания несет организационную вину, если не доказала наличие системы контроля, обучения и мониторинга. При утрате режима коммерческой тайны по вине компании (неоформленная политика, отсутствие маркировки, доступ «по умолчанию», слабая «процедура увольнения») судебная защита против третьих лиц затрудняется — правообладатель может лишиться статуса коммерческой тайны и, как следствие, инструментов пресечения. Подрядчики и поставщики также могут быть привлечены к ответственности на основании договоров — NDA (соглашений о неразглашении конфиденциальной информации) при наличии в них четких условий: права на аудит, обязательства по возврату и уничтожению данных, ограничений на субподряд, а также санкций за нарушение [15]. Однако наиболее сложным с юридической точки зрения является случай, когда раскрытие происходит через «неочевидные» каналы — устные обсуждения, публикации на конференциях, ответы в регистрационных досье, обмены в незащищенных мессенджерах. В таких ситуациях отсутствие письменных следов делает доказательство нарушения практически невозможным, а сам факт раскрытия — необратимым. Это особенно актуально в контексте трансграничных проектов, где компании взаимодействуют с партнерами из ЕС, США и других юрисдикций, которые также имеют свои требования к «разумным мерам». Например, Директива ЕС 2016/943 требует не просто формального наличия политик, а доказательства их системного внедрения, включая технические средства защиты, обучение персонала и внутренние аудиты [16], тогда как в США, согласно Defend Trade Secrets Act (федеральный закон США, позволяющий владельцам коммерческой тайны подавать гражданские иски в федеральный суд в случае ее незаконного присвоения или кражи), акцент делается на доказательстве умысла и фактического неправомерного использования [17]. В России же судебная практика демонстрирует, что даже при

наличии подписанных NDA и политик отсутствие журналов доступа или несогласованных обменов через личную почту приводит к отказу в защите.

Вопрос охраны секретов производства (ноу-хау) в фармацевтической сфере, включая рынок биоаналогичных лекарственных препаратов, связан прежде всего с тем, что на практике бывает трудно провести границу между сведениями, которые необходимо раскрывать в силу регуляторных, технических или коммерческих требований, и информацией, сохраняющей самостоятельную коммерческую ценность именно потому, что она неизвестна третьим лицам [1; 2; 13]. В этой области значение имеют не только результаты интеллектуальной деятельности, которые могут быть защищены патентом, но и весь комплекс производственно-технологических решений. К нему относятся параметры биотехнологических процессов, подходы к масштабированию и очистке, методы контроля качества, спецификации сырья, внутренние технологические регламенты и другие элементы производственной организации, которые при соблюдении требований закона могут рассматриваться как секрет производства [1; 13]. Вместе с тем сама по себе хозяйственная значимость соответствующих сведений не образует режима правовой охраны. Российский законодатель связывает возможность защиты такой информации с необходимостью принятия ее обладателем комплекса специальных мер, направленных на сохранение конфиденциальности, включая определение перечня сведений, составляющих коммерческую тайну, ограничение доступа к ним, учет лиц, получивших доступ, урегулирование отношений с работниками и контрагентами, а также нанесение соответствующего грифа на материальные носители информации [2].

Судебная практика последовательно исходит из того, что отсутствие доказательств реального введения и соблюдения режима коммерческой тайны исключает возможность удовлетворения требований о защите ноу-хау, взыскании убытков, договорных санкций, либо о признании действий ответчика противоправными. Иными словами, в правоприменительном аспекте ключевое значение приобретает не абстрактное указание на конфиденциальный характер сведений, а доказанность совершения правообладателем всех предусмотренных законом организационных и юридических действий, позволяющих квалифицировать спорную информацию как охраняемую [2; 3]. Поэтому применительно к фармацевтическому сектору, где отдельные элементы технологической информации могут быть реконструированы на основе совокупности открытых данных, регистрационных материалов, рыночных наблюдений и производственного опыта, особую значимость приобретает не только фактическое ограничение доступа к чувствительной информации, но и ее формализованная внутренняя правовая квалификация в качестве объекта режима коммерческой тайны. Именно эта совокупность обстоятельств предопределяет возможность последующей судебной защиты соответствующих сведений в качестве секрета производства [1; 2; 3; 13].

Показательной является российская судебная практика, формирующая повышенный стандарт доказывания по делам о защите коммерческой тайны. Так, в Решении Верховного Суда РФ от 04.03.2021 № АКПИ20–998, оставленном без изменения Апелляционным определением Верховного Суда РФ от 03.06.2021 № АПЛ21–173, подтверждено, что режим коммерческой тайны считается установленным лишь после принятия обладателем информации всех мер, предусмотренных ч. 1 ст. 10 Федерального закона «О коммерческой тайне». Данная правовая позиция имеет принципиальное значение и для споров, связанных с защитой секрета производства, поскольку исключает возможность судебной защиты сведений при отсутствии надлежащего организационного и договорного оформления режима конфиденциальности. Вместе с тем арбитражная практика демонстрирует, что при соблюдении указанных требований защита коммерческой тайны является реальной: например, в решении Седьмого арбитражного апелляционного суда г. Томска по делу № А45–47738/2018 о взыскании штрафа по агентскому договору в связи с нарушением его пунктов — предоставлении информации о заказчике истца (клиенте) и сути его запроса прямому конкуренту истца. Суд признал доказанным нарушение обязательств по неразглашению конфиденциальной информации, поскольку истец подтвердил наличие положения о коммерческой тайне, перечня охраняемых сведений и договорных условий, ограничивающих раскрытие соответствующей информации. Тем самым правоприменительная практика исходит из того, что решающее значение имеет не декларативное отнесение сведений к конфиденциальным, а доказанность фактического введения и поддержания специального правового режима их охраны.

Споры о присвоении биотехнологических секретов показывают, что в фармацевтике особую ценность имеют не только патенты, но и сами рабочие технологические решения — режимы, параметры процессов и проверенные практикой комбинации операций. В таких делах обычно выясняют, какие именно сведения составляли секрет, кто имел к ним доступ, какие меры защиты применялись и есть ли признаки их незаконного использования. При этом суду нередко приходится отдельно разъяснять, что использование секрета возможно и без прямого копирования документа — достаточно воспроизведения уникальной технологической схемы.

Показателен пример дела GlaxoSmithKline (GSK — одна из крупнейших в мире британских научно-исследовательских биофармацевтических компаний) 2016–2018 годов: бывшие сотрудники компании вывели из корпоративной системы тысячи конфиденциальных файлов, связанных с формулой препарата, производственными процессами и результатами испытаний [11; 12]. Существенную роль в расследовании сыграли электронные следы — журналы доступа, переписка, пересылка файлов и использование личных носителей. Это дело показало, что для фармацевтических компаний ключевое значение имеют контроль доступа, актуальные соглашения о

неразглашении, проверка действий сотрудников при увольнении и технические средства предотвращения утечек.

С применением искусственного интеллекта автором проведено сценарное моделирование в составе кросс-функциональной команды из 20 участников (исследования и разработки, инженеры процесса, аналитики, трансфер технологий, руководитель проекта, закупки, качество, юрист). Горизонт моделирования — 6 месяцев. Исходные условия — отсутствие матрицы допустимых раскрытий, отсутствие защищенных каналов обмена по умолчанию, медленная процедура согласований и устоявшаяся культура «ускорения» — прямой обмен информацией. Данный сценарий показывает по шагам, как множество небольших, кажущихся безопасными, действий приводит к потере ноу-хау. Проект: биологический препарат, уникальный процесс масштабирования — основное ноу-хау. Эволюция модели за 6 месяцев: R&D отправляет поставщику методику аналитики с частично заштрихованными таблицами; внутренние семинары и посты дают временные маркеры и качественные описания; закупки пересылают диапазоны параметров, чтобы ускорить тендер; подрядчики и бывшие сотрудники дают «подсказки»; тезисы на конференции подтверждают схему процесса; конкурент компилирует фрагменты и воссоздает процесс за 6–8 недель.

Хронология событий показывает постепенное увеличение вероятности утраты коммерческой тайны по кластеру «масштабирование» при каждом из следующих шагов: отправка поставщику «облегченной» методики с графиками и временными маркерами; внутренняя презентация с фазовыми ориентирами; передача закупками диапазонов параметров для ускорения тендера; устные ответы на научной конференции о стратегии двухфазной подачи и снижении температуры; последующая компиляция фрагментов сторонним инженером. В течение 6–8 недель после накопления ключевых фрагментов внешний игрок воспроизводит критичный режим, а компания утрачивает технологическое преимущество. Эрозия коммерческой тайны — процесс накопительный; он начинается с маленьких, «разумных» шагов. Человеческие мотивы (скорость, репутация, помощь поставщикам) и отсутствие простых, быстрых альтернатив безопасной передачи делают риск неизбежным. Накопление фрагментов привело к де-факто воспроизведению ноу-хау. Доказать в суде прямую утечку сложно — поэтому важно доказуемо показать, что компания системно соблюдала «разумные меры» (журналы, матрицы, политики). Быстрая корректировка процессов и внедрение технических барьеров могла бы остановить дальнейшую эрозию. Выводы: эрозия коммерческой тайны носит кумулятивный характер; локальные решения, принятые «ради скорости», в совокупности формируют воспроизводимую картину процесса. Юридическая доказуемость «секретности» поддается, если меры защиты не были системными и документированными.

Проведенное сценарное моделирование показывает, что утрата коммерческой тайны в наукоемких и технологически сложных отраслях во многих случаях не является следствием единовременного и очевидного нарушения режима конфиденциальности. Напротив, эрозия коммерческой тайны нередко носит кумулятивный характер и формируется как результат серии локальных решений, принимаемых сотрудниками и контрагентами в логике ускорения работ, упрощения коммуникации и достижения промежуточных операционных целей. Именно данное обстоятельство затрудняет последующее доказывание факта неправомерного получения ноу-хау: каждая отдельная передача сведений выглядит ограниченной, технической или вспомогательной, однако в совокупности такие раскрытия обеспечивают де-факто воспроизведение охраняемого процесса.

В рассматриваемом сценарии исходной предпосылкой выступает отсутствие у правообладателя матрицы допустимых раскрытий, а также недостаточная детализация разумных мер по контролю содержания передаваемой информации. В результате сведения, относящиеся к критическим элементам производственного и аналитического процесса, фрагментарно циркулируют между различными участниками: поставщиками, подрядчиками, сотрудниками исследовательских подразделений, специалистами по трансферу технологий и иными субъектами, вовлеченными в реализацию проекта. На начальном этапе вовне передаются частично отредактированные документы, из которых, несмотря на изъятие части данных, могут быть установлены диапазоны температур, временные интервалы и косвенные признаки конфигурации оборудования. Далее в коммуникациях операционного уровня раскрываются временные точки процесса, характер влияния отдельных параметров на примеси, особенности перемешивания и отдельные конструктивные элементы используемой оснастки. На последующих стадиях внешним субъектам становятся известны точные диапазоны pH и температуры, а публичные выступления подтверждают общую двухфазную стратегию процесса и ключевые временные ориентиры.

С правовой и управленческой точек зрения принципиально важно, что каждая из указанных передач сведений не воспринимается как самостоятельная критическая утечка. Однако их последовательное накопление приводит к снижению неопределенности относительно критических технологических окон и логики управления стадиями процесса. После достижения определенного порога информированности — в рассматриваемой модели порядка 65–75 % ключевых компонентов знания — у третьего лица появляется практическая возможность поставить воспроизводящие эксперименты и за сравнительно короткий срок реконструировать функционально достаточную модель чужого ноу-хау. Следовательно, объект охраны утрачивает не только фактическую эксклюзивность, но и значительную часть своей правовой защищенности, поскольку в последующем становится затрудни-

тельно разграничить сведения, переданные в рамках допустимого взаимодействия, сведения, ставшие известными из открытых источников, и сведения, полученные в результате недобросовестного использования деловых контактов.

Тем самым сценарное моделирование подтверждает, что для сохранения режима коммерческой тайны недостаточно формального наличия соглашений о конфиденциальности и общего указания на секретный характер информации. Необходимы системная документация разумных мер, классификация чувствительных сведений, матрица допустимых раскрытий, а также оценка композиционного риска, то есть риска объединения разрозненных фрагментов информации в воспроизводимое технологическое знание.

Рисунок 1. Кумулятивная модель эрозии коммерческой тайны

Фрагментарное раскрытие сведений ↓
Накопление параметров в разных каналах коммуникации ↓
Сопоставление и верификация фрагментов ↓
Выявление критических технологических окон ↓
Достижение порога практической воспроизводимости ↓
Де-факто воспроизведение ноу-хау ↓
Утрата фактической и правовой эксклюзивности

Таблица 1. Стадии кумулятивной эрозии коммерческой тайны

Стадия	Содержание стадии	Правовое и практическое значение
1	Частичное раскрытие отдельных параметров	Не воспринимается как критическая утечка
2	Многоканальное накопление фрагментов сведений	Возникает возможность их сопоставления
3	Подтверждение технологической логики	Существенно снижается неопределенность
4	Достижение порога воспроизводимости	Третье лицо может поставить проверочные эксперименты
5	Реконструкция ноу-хау	Коммерческая тайна де-факто утрачивается

Доказывание принятия «разумных мер» по защите коммерческой тайны требует наличия не декларативных, а конкретных и проверяемых подтверждений: утвержденных внутренних политик, матриц допустимого раскрытия, журналов согласований и информационного обмена, сведений о заключении соглашений о неразглашении, а также документов, фиксирующих процедуры прекращения доступа при увольнении сотрудников. При отсутствии такой доказательственной базы существенно возрастает риск признания спорных сведений недостаточно защищенными. Эффективная реализация ответственности работников и контрагентов возможна лишь при

согласованности договорных условий и локальных актов, включая ограничения на использование информации, обязательства по ее возврату или уничтожению, право на аудит, а также меры имущественной ответственности.

В международных проектах дополнительное значение приобретают выбор применимого права, порядок разрешения споров и надежные механизмы фиксации доказательств. Вместе с тем для предотвращения эрозии коммерческой тайны недостаточно формального наличия внутренних правил: необходима комплексная система защиты, включающая контролируемые каналы обмена данными, средства учета и журналирования доступа, инструменты управления документами и регулярное обучение персонала [6; 10]. В противном случае стремление к упрощению и ускорению рабочих процессов способно ослабить как фактическую сохранность конфиденциальной информации, так и последующие возможности ее судебной защиты. Несмотря на существующие ограничения, такой подход позволяет рассматривать «разумные меры» не только как правовую категорию, но и как практический инструмент управления рисками [6; 10].

Эрозия коммерческой тайны вследствие смещения границ допустимого раскрытия должна рассматриваться не только как организационная или техническая проблема, но прежде всего как вопрос сохранения объекта правовой охраны. В тех случаях, когда сведения утрачивают фактическую секретность либо правообладатель не способен подтвердить принятие «разумных мер» по их защите, правовой режим коммерческой тайны и секрета производства существенно ослабляется, а в ряде случаев утрачивает практическую применимость. Для фармацевтической отрасли данный риск имеет повышенное значение, поскольку значительная часть конкурентных преимуществ сосредоточена в технологических решениях, которые не всегда подлежат полному патентованию либо нецелесообразны для раскрытия в патентной форме. Речь идет, в частности, о режимах биотехнологических процессов, параметрах очистки, особенностях аналитического контроля и спецификациях сырья.

Особую сложность представляет кумулятивный характер эрозии коммерческой тайны. Отдельные эпизоды передачи информации — поставщику, регулятору, подрядчику либо в рамках профессиональной коммуникации — могут не восприниматься как самостоятельное нарушение режима конфиденциальности. Однако в совокупности такие раскрытия способны обеспечить третьему лицу возможность реконструкции технологического процесса, что влечет одновременно экономические и правовые последствия. С одной стороны, правообладатель утрачивает фактическое технологическое преимущество; с другой — сталкивается с риском вывода о недостаточности принятых мер по охране конфиденциальных сведений.

Следовательно, эффективная защита коммерческой тайны предполагает не только формальное закрепление режима конфиденциальности во

внутренних актах и договорах, но и его реальное функционирование в операционной деятельности организации. Правовое значение приобретают лишь такие меры, которые являются системными, контролируруемыми и доказуемыми. В этом контексте защита ноу-хау должна рассматриваться как самостоятельный элемент правовой стратегии хозяйствующего субъекта, непосредственно связанный с обеспечением его конкурентоспособности.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая): федер. закон от 18 дек. 2006 г. № 230-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 52, ч. 1. Ст. 5496.
2. О коммерческой тайне: федер. закон от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2004. № 32. Ст. 3283.
3. Обзор судебной практики по делам, связанным с оценкой действий правообладателей товарных знаков: утв. Президиумом Верховного Суда Рос. Федерации 15 нояб. 2023 г. // Верховный Суд Российской Федерации: офиц. сайт. URL: <https://vsrf.ru/documents/thematics/33140/> (дата обращения: 30.03.2026).
4. "Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности" (ТРИПС/TRIPS) [рус., англ.] (Заключено в г. Марракеше 15.04.1994) (с изм. от 06.12.2005) // Информационная система «Гарант»: офиц. сайт. URL: <https://base.garant.ru/4059989/> (дата обращения: 30.03.2026).
5. WIPO Guide to Trade Secrets and Innovation. Geneva: World Intellectual Property Organization, 2024. URL: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2008-en-wipo-guide-to-trade-secrets-and-innovation.pdf> (дата обращения: 30.03.2026).
6. ISO/IEC 27001:2022. Information security, cybersecurity and privacy protection — Information security management systems — Requirements. Geneva: ISO/IEC, 2022. 19 p.
7. О персональных данных: федер. закон от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 31, ч. 1. Ст. 3451.
8. Уголовный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 25. Ст. 2954.
9. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: федер. закон от 30 дек. 2001 г. № 195-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 1, ч. 1. Ст. 1.
10. Смирнов В. Ноу-хау или коммерческая тайна как фантом российской цивилистики // Промышленная собственность. 2005. № 6. С. 2–10.
11. U.S. Department of Justice. Former GlaxoSmithKline Scientist Pleads Guilty to Stealing Trade Secrets to Benefit Chinese Pharmaceutical Company [Электронный ресурс]. URL: <https://www.justice.gov/usao-edpa/pr/former-glaxosmithkline-scientist-pleads-guilty-stealing-trade-secrets-benefit-chinese> (дата обращения: 20.02.2024).
12. U.S. Department of Justice. Second Former GlaxoSmithKline Scientist Pleads Guilty to Stealing Trade Secrets to Benefit Chinese Pharmaceutical Company [Электронный ресурс]. URL: <https://www.justice.gov/usao-edpa/pr/second-former-glaxosmithkline-scientist-pleads-guilty-stealing-trade-secrets-benefit> (дата обращения: 20.02.2024).
13. Аладышева Ж.И., Латынцев А.В. Особенности защиты интеллектуальной собственности при обращении лекарственных средств и медицинских изделий // Ремедиум. Журнал о российском рынке лекарств и медицинской технике. 2015. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-zaschity-intellektualnoy-sobstvennosti-pri-obraschenii-lekarstvennyh-sredstv-i-meditsinskih-izdeliy> (дата обращения: 30.03.2026).

14. Бертовский Л.В. Проблемы развития высокотехнологичного права // Высоко-технологичное право: генезис и перспективы: Материалы III Международной межвузовской научно-практической конференции, Москва-Красноярск, 24–25 февраля 2022 года. Красноярск: Красноярский государственный аграрный университет, 2022. С. 26–29.

15. Сергиенко К.Г. Зарубежный опыт в области правовой охраны коммерческой тайны // Современные проблемы права и управления: материалы VII Междунар. науч. конф. Тула, 2017. С. 157–162.

16. Directive (EU) 2016/943 of the European Parliament and of the Council of 8 June 2016 on the protection of undisclosed know-how and business information (trade secrets) against their unlawful acquisition, use and disclosure // Official Journal of the European Union. 2016. L 157. P. 1–18. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2016/943/oj/eng>.

17. Defend Trade Secrets Act of 2016, Pub. L. No. 114-153, 130 Stat. 376 (2016). URL: <https://www.congress.gov/114/plaws/publ153/PLAW-114publ153.pdf>.

References

1. Civil Code of the Russian Federation (part four): Feder. Law of December 18, 2006 No. 230-FZ. *Collection of Legislation of the Russian Federation*. 2006. No. 52, part 1. Art. 5496. (In Russ.).

2. O kommercheskoj tajne: Feder. Law of July 29, 2004 No. 98-FZ. *Collection of Legislation of the Russian Federation*. 2004. No. 32. Art. 3283. (In Russ.).

3. Review of judicial practice in cases related to the assessment of the actions of trademark copyright holders: approved by Presidium of the Supreme Court of the Russian Federation. Nov. 15 2023. *Supreme Court of the Russian Federation*: Official site. Available at: <https://vsrf.ru/documents/thematics/33140/> (accessed: 30.03.2026). (In Russ.).

4. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS/TRIPS) [Russian, English] (concluded in Marrakech 15.04.1994) (as amended on 06.12.2005). **Information system "Guarantor": office. site**. Available at: <https://base.garant.ru/4059989/> (accessed: 30.03.2026). (In Russ.).

5. WIPO Guide to Trade Secrets and Innovation. Geneva: World Intellectual Property Organization; 2024. Available at: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2008-en-wipo-guide-to-trade-secrets-and-innovation.pdf> (accessed: 30.03.2026).

6. ISO/IEC 27001:2022. Information security, cybersecurity and privacy protection - Information security management systems - Requirements. Geneva: ISO/IEC; 2022. 19 p.

7. O personal'nyh dannyh: Feder. Law of July 27, 2006 No. 152-FZ. *Collection of Legislation of the Russian Federation*. 2006. No. 31, part 1. Art. 3451. (In Russ.).

8. Criminal Code of the Russian Federation: Feder. Law of June 13, 1996 No. 63-FZ. *Collection of Legislation of the Russian Federation*. 1996. No. 25. Art. 2954. (In Russ.).

9. Code of Administrative Offenses of the Russian Federation: Feder. Law of December 30, 2001 No. 195-FZ. *Collection of Legislation of the Russian Federation*. 2002. No. 1, part 1. Art. 1. (In Russ.).

10. Smirnov V. Know-how or trade secret as a phantom of Russian civil service. *Industrial property*. 2005; 6: 2-10. (In Russ.).

11. U.S. Department of Justice. Former GlaxoSmithKline Scientist Pleads Guilty to Stealing Trade Secrets to Benefit Chinese Pharmaceutical Company. Available at: <https://www.justice.gov/usao-edpa/pr/former-glaxosmithkline-scientist-pleads-guilty-stealing-trade-secrets-benefit-chinese> (accessed: 20.02.2024).

12. U.S. Department of Justice. Second Former GlaxoSmithKline Scientist Pleads Guilty to Stealing Trade Secrets to Benefit Chinese Pharmaceutical Company. Available at: <https://www.justice.gov/usao-edpa/pr/second-former-glaxosmithkline-scientist-pleads-guilty-stealing-trade-secrets-benefit> (accessed: 20.02.2024).

13. Aladysheva Zh.I., Latyntsev A.V. Features of the protection of intellectual property in the circulation of medicines and medical devices. *Remedium. Magazine about the Russian drug market and medical equipment*. 2015. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/osebennosti-zaschity-intellektualnoy-sobstvennosti-pri-obraschenii-lekarstvennyh-sredstv-i-meditsinskih-izdeliy> (accessed: 30.03.2026). (In Russ.).

14. Bertovsky L.V. Problems of the development of high-tech law. *High-Tech Law: Genesis and Prospects*: Materials of the III International Interuniversity Scientific and Practical Conference, Moscow-Krasnoyarsk, February 24-25, 2022. Krasnoyarsk: Krasnoyarsk State Agrarian University Publ.; 2022: 26-29. (In Russ.).

15. Sergienko K.G. Foreign experience in the field of legal protection of trade secrets. *Modern Problems of Law and Management*: materials of the VII International. scientific. conf. Tula; 2017: 157-162. (In Russ.).

16. Directive (EU) 2016/943 of the European Parliament and of the Council of 8 June 2016 on the protection of undisclosed know-how and business information (trade secrets) against their unlawful acquisition, use and disclosure. *Official Journal of the European Union*. 2016. L 157. P. 1–18. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2016/943/oj/eng>.

17. Defend Trade Secrets Act of 2016, Pub. L. No. 114-153, 130 Stat. 376 (2016). Available at: <https://www.congress.gov/114/plaws/publ153/PLAW-114publ153.pdf>.

Информация об авторе

Комардин Дмитрий Витальевич, аспирант, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский университет „Московский институт электронной техники“» (НИУ МИЭТ), г. Москва, Россия. e-mail: komardin@bk.ru.

Information about the author

Dmitry V. Komardin, postgraduate student, Institute of High-Tech Law, Social and Humanitarian Sciences, National Research University of Electronic Technology (MIET)/Moscow, Russia;

e-mail: komardin@bk.ru.

Поступила в редакцию / Received 17.04.2026

Поступила после рецензирования / Received after review 31.08.2026

Принята к публикации / Accepted 24.09.2026