

УДК 34.096

***ПРАВОВАЯ ПРИРОДА СОГЛАШЕНИЯ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ
И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА***

Рогиз И.В.¹

магистрант,

*Белгородский государственный национальный исследовательский
университет,*

Россия, г. Белгород

Аннотация. В работе рассматривается правовая природа соглашения о конфиденциальности, заключаемого между субъектами предпринимательской деятельности. Обосновывается, что такое соглашение имеет гражданско-правовой характер и чаще всего выступает непоименованным договором либо специальным условием основного договора. Особое внимание уделяется соотношению соглашения о конфиденциальности с режимом коммерческой тайны, преддоговорной ответственностью, свободой договора и обязанностью сторон надлежащим образом определять перечень охраняемых сведений. Отдельно раскрываются практические условия эффективного заключения соглашения о конфиденциальности: указание цели раскрытия информации, круга допущенных лиц, пределов использования сведений, срока действия обязательства и мер ответственности за нарушение режима конфиденциальности.

Ключевые слова: соглашение о конфиденциальности, NDA, коммерческая тайна, договорная работа, предпринимательские отношения,

¹ **Научный руководитель:** А.С. Федорященко, доцент кафедры трудового и предпринимательского права юридического института НИУ «БелГУ», Белгородский государственный национальный исследовательский университет, Белгород, Россия.

конфиденциальная информация, свобода договора, преддоговорные переговоры, ответственность за разглашение.

***LEGAL NATURE OF CONFIDENTIALITY AGREEMENT AND FEATURES
OF ITS CONCLUSION BETWEEN BUSINESS ENTITIES***

Rogiz I.V.

Master's student,

Belgorod State National Research University,

Belgorod, Russia

Annotation. The paper examines the legal nature of the confidentiality agreement concluded between business entities. It is substantiated that such an agreement has a civil law nature and most often acts as an unnamed contract or a special condition of the main contract. Particular attention is paid to the correlation of the confidentiality agreement with the regime of trade secrets, pre-contractual liability, freedom of contract and the obligation of the parties to properly determine the list of protected information. The practical conditions for the effective conclusion of a confidentiality agreement are disclosed separately: an indication of the purpose of disclosure of information, the range of persons admitted, the limits of the use of information, the duration of the obligation and the measures of liability for violation of the confidentiality regime.

Keywords: confidentiality agreement, NDA, trade secrets, contractual work, business relations, confidential information, freedom of contract, pre-contractual negotiations, liability for disclosure.

Соглашение о конфиденциальности в предпринимательской практике давно перестало быть второстепенным приложением к договору поставки, подряда, оказания услуг или инвестиционным переговорам. Через него

стороны закрывают наиболее уязвимую часть договорной работы в виде обмена информацией до того, как возникнет полноценное обязательство или до того, как контрагент пройдет все стадии проверки. Для бизнеса это особенно чувствительно, так как коммерческое предложение, база клиентов, техническое решение, финансовая модель, условия будущей сделки, сведения о поставщиках или алгоритмах работы могут иметь самостоятельную экономическую ценность еще до заключения основного договора.

Российское право не содержит специальной главы о соглашении о конфиденциальности. Поэтому его правовая природа выводится из общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации и законодательства об информации и коммерческой тайне. Базовой нормой остается статья 421 ГК РФ, в соответствии с которой: «Граждане и юридические лица свободны в заключении договора... стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами» [1]. Отсюда следует, что соглашение о конфиденциальности чаще всего является непоименованным гражданско-правовым договором либо отдельным условием смешанного договора. Его необязательно искусственно подводить под подряд, услуги или лицензию. Это связано с тем, что он имеет собственный предмет в виде обязанности одной или обеих сторон сохранять определенные сведения в тайне и использовать их только в согласованных пределах.

Е.Б. Подузова справедливо указывает: «Отсутствует единое понимание правовой природы соглашения о конфиденциальности... соглашение о конфиденциальности порождает для каждой из его сторон обязанность не разглашать информацию ограниченного доступа. Это соглашение является договором» [9, 75]. В случае с договорной работой это означает, что юристу организации недостаточно назвать документ соглашением о конфиденциальности. Нужно определить, в какой системе отношений он действует – преддоговорной, договорной, корпоративной, трудовой или

смешанной. Для субъектов предпринимательства, заключающих его между собой, наиболее точной выглядит гражданско-правовая квалификация.

Важно отметить, что нельзя смешивать соглашение о конфиденциальности и режим коммерческой тайны. Федеральный закон от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» определяет коммерческую тайну как «режим конфиденциальности информации, позволяющий ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду» [2]. Соглашение о конфиденциальности может защищать сведения, составляющие коммерческую тайну, но может касаться и более широкого массива информации: условий сделки, различных документов, проектной переписки, коммерческих расчетов, персональных данных представителей, внутренних регламентов. Поэтому соглашение о конфиденциальности не заменяет режим коммерческой тайны, а обычно дополняет его.

Статья 10 Федерального закона «О коммерческой тайне» прямо требует от обладателя информации целый набор мер: «определение перечня информации, составляющей коммерческую тайну», «ограничение доступа», «учет лиц, получивших доступ», «регулирование отношений по использованию информации, составляющей коммерческую тайну, работниками на основании трудовых договоров и контрагентами на основании гражданско-правовых договоров», а также нанесение грифа «Коммерческая тайна» на материальные носители или включение его в реквизиты документов. Режим считается установленным только после принятия этих мер. Таким образом, одно подписанное соглашение о конфиденциальности не спасет, если компания сама не определила перечень охраняемых сведений, не ограничила доступ и не может доказать, кому и что передавалось.

А.И. Левартовская поэтому обоснованно пишет, что «NDA – гибкий договорный способ защиты права на информацию, основанный на принципе

свободы договора, который служит более адресным и оперативным инструментом по сравнению с общим режимом коммерческой тайны. Однако не во всех случаях NDA способен в полной мере его заменить» [8, 280]. Такой подход представляется абсолютно целесообразным. Действительно, соглашение о конфиденциальности сильнее там, где нужно быстро и адресно связать конкретного контрагента обязанностью сохранять в тайне какие-либо сведения. В свою очередь, режим коммерческой тайны эффективнее там, где нужна внутренняя система охраны информации. В предпринимательской работе оба инструмента обычно должны идти вместе, а не конкурировать.

На преддоговорной стадии значение соглашения особенно заметно. Пункт 4 статьи 434.1 ГК РФ уже дает минимальную защиту, но в реальном споре остается вопрос доказывания того, какая именно информация передавалась как конфиденциальная, когда, кому, для какой цели, в каком объеме. Поэтому отдельное соглашение о конфиденциальности до переговоров не избыточно, а зачастую крайне необходимо.

Т.В. Ковшов относит соглашение о конфиденциальности к инструментам, регулирующим организационные связи сторон, подчеркивая, что оно «заключается сторонами как на этапе преддоговорном, так и при исполнении договора и после его исполнения» [6, 55]. Тезис автора показывает, что соглашение о конфиденциальности не всегда обслуживает конкретное имущественное предоставление. Часто оно организует информационный режим вокруг будущей сделки, совместного проекта или уже завершенного сотрудничества.

Из этого вытекают особенности заключения соглашения о конфиденциальности между субъектами предпринимательства. Во-первых, надо точно определить предмет: не «вся информация, ставшая известной», а конкретные категории сведений или порядок их маркировки. Во-вторых, следует указать цель раскрытия: оценка сделки, подготовка коммерческого предложения, выполнение договора, аудит, техническая интеграция. В-

третьих, нужно установить пределы использования: только для согласованной цели, без копирования сверх необходимого, без передачи аффилированным лицам, работникам и субподрядчикам без обязанности соблюдать тот же режим. А.А. Волчек в данном контексте абсолютно верно отмечает, что «соглашение о конфиденциальности должно содержать перечень сведений, составляющих коммерческую тайну, или порядок их определения, пределы использования этих сведений, а также указание о сроке» [5, 55].

Во-вторых, соглашение о конфиденциальности должно учитывать субъектный состав. В отношениях между организациями информация фактически попадает не «юридическому лицу», а его работникам, менеджерам, техническим специалистам, юристам, консультантам. Поэтому принимающая сторона должна отвечать не только за собственное разглашение, но и за действия лиц, которым она предоставила доступ. П.А. Тарасов пишет, что контрагентом является субъект, «правомерно получившим доступ к сведениям конфиденциального характера», и он «может использовать полученную информацию в своих целях в тех пределах, которые предусмотрены гражданско-правовым договором» [10, 77]. Это как раз тот случай, когда пределы использования должны быть описаны в договоре с предельной точностью.

В-третьих, надо аккуратно формулировать положения об ответственности. Штраф за нарушение соглашения о конфиденциальности допустим в отношениях между предпринимателями, но его надо привязать к конкретному нарушению: разглашение, передача третьим лицам, использование вне цели, нарушение порядка хранения, отказ вернуть носители. Слишком общее условие затем рискует быть непризнанным судом как достаточное для применения мер юридической ответственности. Судебная практика подтверждает работоспособность соглашений о конфиденциальности, однако одновременно свидетельствует о том, что истец несет бремя доказывания. Например, в одном из дел ответчик оспаривал

гражданско-правовую природу соглашения, однако суд исходил из свободы договора и признал возможность взыскания штрафа. Таким образом, можно сделать вывод о возможности защиты нарушенного по соглашению о конфиденциальности права в судебном порядке [3]. Исходя из этого также следует, что отечественные суды защищают соглашение о конфиденциальности как обычное договорное обязательство, если оно достаточно определено.

В-четвертых, соглашение не должно подменять собой запрет конкуренции. Для предпринимателей можно ограничить использование полученной информации, но нельзя неоправданно указывать, что контрагенту запрещается работать с рынком, клиентами или аналогичными проектами вообще. Это уже другой правовой эффект, и он может быть оценен как чрезмерное ограничение экономической свободы. Грамотная договорная работа здесь состоит не в максимальном устрашении контрагента, а в точном описании охраняемого интереса. Ю.С. Алексеева, В.В. Косарева и М.А. Грузинская справедливо отмечают, что «в процессе договорной работы учитываются юридические аспекты, что позволяет снизить риски для организации и защитить ее интересы» [4, 9]. Соглашение о конфиденциальности как раз относится к таким риск-ориентированным условиям, а не к формальным приложениям к основному договору.

Проблема российского регулирования состоит не в невозможности заключить соглашение о конфиденциальности, а в недостатке ясной специальной конструкции. М.С. Коркин и О.В. Пономарев указывают, что у соглашений о неразглашении есть ограничение: «не установлен единый порядок, который определял бы точный перечень действий лиц, которые заключают Соглашение», а при несоблюдении мер статьи 10 Федерального закона «О коммерческой тайне» соглашение «вообще не будет считаться обязывающим лиц к чему-либо документом» [7, 56]. Вывод авторов в очередной раз подтверждает, что практическая эффективность

соответствующего соглашения зависит от того, насколько обладатель информации сам создал режим охраны и насколько ясно описал обязанности контрагента.

В качестве итога можно заключить, что соглашение о конфиденциальности между субъектами предпринимательства имеет гражданско-правовую, преимущественно непоименованную договорную природу. Оно может быть самостоятельным договором, частью соглашения о порядке ведения переговоров, разделом основного договора или приложением к нему. Его практическая ценность определяется содержанием, включающим предмет, перечень или порядок определения сведений, цель раскрытия, круг допущенных лиц, способы хранения, срок действия, возврат или уничтожение носителей, ответственность, подсудность и доказательственный порядок передачи информации.

Оптимальная модель для организации выглядит следующим образом: сначала компания внутренне определяет, какие сведения действительно нуждаются в охране; затем вводит режим коммерческой тайны там, где сведения отвечают законным критериям; после этого в переговорах и договорах использует соглашение о конфиденциальности как адресный инструмент для конкретного контрагента. Представляется, что только при подобном подходе соглашение о конфиденциальности становится частью нормальной договорной работы. Неэффективное, ненадлежаще составленное соглашение обещает защитить «все от всего» и обычно оставляет спор без реальных доказательств. В свою очередь, эффективное соглашение о конфиденциальности защищает меньше по объему, но точнее: конкретную информацию, конкретную цель, конкретный круг лиц и конкретную ответственность. Именно такая конструкция соответствует природе предпринимательского оборота, где ценность имеет не сама секретность, а управляемый и доказуемый режим обращения с коммерчески значимыми сведениями.

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 31.07.2025, с изм. от 25.03.2026) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
2. О коммерческой тайне : Федеральный закон от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ (ред. от 08.08.2024) // Собрание законодательства РФ. – 2004. – № 32. – Ст. 3283.
3. Постановление Суда по интеллектуальным правам от 31 октября 2018 г. № С01-843/2018 по делу N А56-92673/2016 // Гарант.Ру. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71996612> (дата обращения: 28.05.2026).
4. Алексеева, Ю.С., Косарева, В.В., Грузинская, М.А. Техника договорной работы : учебное пособие / Ю.С. Алексеева, В.В. Косарева, М.А. Грузинская. – Гатчина: Изд-во ГИЭФПРТ, 2024. – 95 с.
5. Волчек, А.А. Обязательство о неразглашении и соглашение о конфиденциальности как правовые инструменты защиты коммерческой тайны / А.А. Волчек // В сборнике: Теоретико-прикладные перспективы правового обеспечения развития экономики. Материалы международного научно-практического круглого стола. В 2-х частях. – Минск, 2021. – С. 52-57.
6. Ковшов, Т.В. Теоретические подходы к классификации преддоговорных соглашений / Т.В. Ковшов // Электронное приложение к «Российскому юридическому журналу». – 2024. – № 1. – С. 54-61.
7. Коркин, М.С., Пономарев, О.В. Ограничения правового механизма защиты коммерческой тайны / М.С. Коркин, О.В. Пономарев // Юридическая наука. – 2023. – № 1. – С. 54-57.
8. Левартовская, А.И. NDA (соглашение о неразглашении) как способ защиты права на информацию в Российской Федерации / А.И. Левартовская // Власть Закона. – 2025. – № 4 (64). – С. 280-291.

9. Подузова, Е.Б. Пользовательское соглашение, соглашение о конфиденциальности: особенности содержания в контексте использования технологий искусственного интеллекта / Е.Б. Подузова // Актуальные проблемы российского права. – 2023. – Т. 18. – № 2. – С. 71-78.

10. Тарасов, П.А. Система субъектов гражданских правоотношений в сфере коммерческой тайны по законодательству государств – членов ЕАЭС / П.А. Тарасов // Вестник МГУ имени А.А. Кулешова. – 2025. – № 1 (65). – С. 73-79.