

Păstrarea secretului comercial – Partea I

Aproape toate companiile din toate industriile și toate sectoarele dețin secrete comerciale. Secretele comerciale sunt o formă de proprietate intelectuală destul de utilizată și valoroasă, cu toate acestea sunt deseori subevaluate și trecute cu vederea de către proprietarii lor. Acest lucru se întâmplă mai puțin în cazul sectorului de servicii unde valoarea relativă a secretelor comerciale drept active necorporale poate fi extrem de mare. De exemplu, o firmă de logistică poate să nu dețină niciun brevet sau doar câteva mărci comerciale sau drepturi de autor substanțiale, dar valoarea operațiunilor sale ar putea fi influențată puternic de informațiile conținute în listele de clienți și în procedurile sale.

Un avantaj semnificativ al secretelor comerciale comparativ cu alte forme de drepturi de proprietate intelectuală, cum ar fi brevetele sau drepturile de autor, care au un termen finit, este că se pot bucura, teoretic, de un termen de protecție infinit, atâta timp cât secretul rămâne doar un secret. Principala diferență dintre a proteja ceva printr-un brevet sau printr-un secret comercial este că, în timp ce informațiile tehnice sunt dezvăluite public în patente, acestea sunt ferite de ochiul public în cazul secretelor comerciale. Un secret comercial poate dura pentru totdeauna, atâta timp cât măsurile de confidențialitate care îl protejează continuă să funcționeze. Un brevet de invenție expiră, în mod obișnuit, după 20 de ani.

Pe de altă parte, protecția legală a secretelor comerciale se poate pierde cu ușurință. Odată ce informația devine publică, nu se mai poate bucura de nicio protecție legală. Drept urmare, *prevenirea* este regula de aur când vine vorba de a vă proteja secretele comerciale, deoarece odată ce secretul a fost dezvăluit, puteți face foarte puțin în acest sens. China, ca multe alte țări, oferă un cadru legal pentru protejarea secretelor comerciale, iar legea prevede căi de atac în cazul în care secretele dumneavoastră comerciale sunt dezvăluite în mod ilegal. Partea I al acestui articol, alcătuit din două părți va descrie ceea ce constituie un secret comercial și va sublinia măsurile pe care trebuie să le luați.

Cunoașteți-vă secretele

Vă puteți proteja secretele comerciale doar atunci când le cunoașteți. Însă ce anume poate fi considerat un secret comercial? În China, prin definiție, un secret comercial este ”orice informație fără caracter public, de valoare comercială reală sau potențială și care este protejată de măsuri de confidențialitate.” Astfel, pentru ca o informație să devină secret comercial, ar trebui:

- (a) să nu aibă caracter public – nu trebuie să fie cunoscută de publicul larg sau de competitorii dumneavoastră;

- (b) să aibă valoare comercială reală sau potențială – trebuie să ofere proprietarului un avantaj competitiv sau să fie capabilă să genereze un beneficiu economic;
- (c) să fie protejată de măsuri de confidențialitate – proprietarul trebuie să ia măsuri rezonabile pentru a proteja confidențialitatea informației.

Toate cele trei elemente sunt piese esențiale pentru acest puzzle.

Dacă nu sunteți siguri că aveți secrete comerciale, o regulă bună de aplicat este de a analiza dacă informația este de interes pentru competitorii dumneavoastră sau dacă le-ar oferi un avantaj comercial. Secretele comerciale pot include:

- ideile care oferă afacerii dumneavoastră un avantaj competitiv, spre exemplu tipuri noi de servicii, un model inovativ de afaceri sau concept online nou, etc.;
- statutul produselor sau ale serviciilor în curs de dezvoltare, datele de lansare pentru produsele așteptate și detaliile despre modul în care funcționează, precum și caracteristicile tehnice, spre exemplu, noi caracteristici de design, o nouă interfață, funcțiile dispozitivului sau modul în care funcționează un nou program de software, etc.;
- informații valoroase de afaceri precum listele de clienți, informații de cost și preț, despre furnizori și contractori, termenii contractului, planuri și strategii de marketing, etc.;
- orice alte informații cu potențială valoare comercială, cum ar fi preferințele dumneavoastră în ceea ce privește clienții sau furnizorii, clasamentele de calitate ale furnizorilor sau bonitatea clienților, etc.

Dacă încă nu ați întreprins toți acești pași până acum este important să identificați secretele comerciale pe care le-ați putea avea, să clasificați secretele comerciale în funcție de importanță și valoare și să rețineți să vă actualizați periodic catalogul pe măsură ce afacerea dumneavoastră se extinde.

Păstrați-l în secret, păstrați-l în siguranță

Este important să rețineți că odată ce secretele comerciale au devenit publice, acestea nu mai pot fi protejate drept secrete comerciale. Modalitățile prin care un secret comercial poate fi dezvăluit sunt publicarea, dezvăluirea informațiilor tehnice de către inginerul dumneavoastră în timpul unui seminar, dezvăluirea informațiilor sau a documentelor în timpul negocierilor și a altor relații de afaceri cu părțile terțe, în lipsa unui acord de non-divulgare, prin conversații, dezvăluire accidentală prin e-mail sau alte tipuri de corespondență, etc.

Întrucât este posibil ca secretele comerciale să nu fie mereu blocate (acestea pot fi cunoscute de unul sau mai mulți angajați), pot fi păstrate în siguranță prin utilizarea unor *bariere fizice, tehnice și contractuale*, precum și prin implementarea unei politici de protecție a secretelor comerciale.

Barierile fizice pot presupune simpla numire a documentelor „CONFIDENȚIAL”, păstrând documentele sensibile într-un loc sigur și nedezvăluit, care să fie plasate într-un

loc ferit după încheierea afacerilor. În plus, accesul la zonele unde sunt depozitate documentele sensibile de afaceri ar trebui să fie restricționate pentru anumiți angajați. Permiteți accesul și dreptul de copiere numai angajaților care au nevoie. Toți vizitatorii trebuie să fie autentificați și să semneze un acord de confidențialitate înainte de a li se acorda accesul la zonele sensibile. În plus, nu ar trebui să fie lăsați nesupravegheați.

Barierile tehnice necesită folosirea tehnologiei informației (IT) pentru protejarea secretelor comerciale stocate în fișiere electronice pe calculatorul personal sau pe serverele de date. Regula de bază în securitatea IT, cu cât informația este mai valoroasă, cu atât este mai dificil și mai scump pentru a fi protejată. Consultarea unui specialist de securitate IT vă poate ajuta să creați un sistem de securitate IT rentabil. Cu toate acestea, chiar și mijloacele simple și ieftine de măsuri de securitate IT pot fi folosite, cum ar fi angajamentul de utilizare corectă a parolilor, sisteme de criptare și înregistrare disponibile în comerț. În plus, este important să aveți o politică tehnologică scrisă și să vă asigurați că angajații dumneavoastră o vor respecta. Spre exemplu, întrucât este extrem de ușor pentru angajații dumneavoastră să transmită pe e-mail documente sensibile părților terțe sau să transmită fișiere folosind carduri de memorie USB sau CD/DVD-uri, ați putea lua în considerare restricționarea abilității angajaților de a folosi aceste instrumente. Angajații din China ar trebui să primească o copie după politica tehnologică redactată atât în engleză, cât și în chineză (posibil ca o anexă la contractul lor de angajare) și să li se solicite să semneze acordul, menționând că au primit și au înțeles politica.

Barierile contractuale în mod obișnuit, implică folosirea acordurilor de nedeazăuire și de confidențialitate și, sunt în general, considerate ca fiind dintre cele mai bune modalități de protejare a secretelor comerciale. Fiecare angajat existent și toți angajații noi ar trebui să semneze un contract de angajare cu dispoziții de confidențialitate. Pentru angajații din China, contractul trebuie să fie atât în engleză, cât și în chineză pentru a preveni situația în care un angajat să pretindă ca nu a înțeles obligațiile de confidențialitate. Astfel de acorduri trebuie, de asemenea, încheiate cu furnizorii, subcontractorii și partenerii de afaceri care au acces la secretele comerciale.

Asigurați-vă că cercetați măsurile de protejare a secretelor comerciale pe care le luați și că politica dumneavoastră de protejare a secretelor comerciale este scrisă. De asemenea, este esențial să mențineți evidența fluxului de informații din interiorul și din afara companiei dumneavoastră, inclusiv păstrarea evidenței întâlnirilor, discuțiilor, e-mail-urilor, corespondenței scrise și a transferului de fișiere electronice în așa fel încât să puteți realiza investigații și să adunați dovezi în cazul în care suspectați că secretele dumneavoastră comerciale sunt însușite în mod ilegal.

În cele din urmă, fiți vigilenți cu privire la implementarea politicii dvs. de protecție a secretelor comerciale. De obicei, întreprinderile își pierd secretele comerciale, deoarece sunt prea relaxate în legătură cu păstrarea informației în interiorul companiei. Asigurați-vă că managementul dumneavoastră este informat. Secretele comerciale sunt ca o sabie cu două tăișuri – personalului dumneavoastră trebuie să i se aducă la cunoștință nu doar să protejeze secretele comerciale dar nici să nu obțină sau să utilizeze secretele comerciale ale altora. Desemnarea unui persoane care să fie responsabilă de asigurarea respectării politicii dvs. de protecție a secretului comercial poate fi o opțiune utilă pentru a fi luată în considerare.

Mesaje de reținut

- **Prevenția este cheia pentru protecție.** Cel mai adesea, o dată ce un secret este dezvăluit, prejudiciul este deja făcut și adesea este foarte dificilă recuperarea valorii sale, chiar dacă câștigați în instanță.
- **Stabiliți un sistem intern de management al secretelor comerciale.** Liniile directoare clar scrise și pregătirea sunt esențiale. Întrucât angajații dumneavoastră din China ar putea să nu înțeleagă informațiile de proprietate sau de drepturi de proprietate intelectuală la fel cum înțelegeți dumneavoastră, este important să îi educați cu privire la ce se poate și ce nu se poate divulga. Adoptați măsuri corespunzătoare și stocați documentele confidențiale chiar dacă aceste documente sunt în format electronic sau pe hârtie.
- **Solicitați tuturor angajaților să semneze un acord care să includă dispoziții de strictă confidențialitate.** Pentru a câștiga proces de furt al secretelor comerciale în China, trebuie să demonstrați că informațiile furate: (1) nu sunt cunoscute în mod public, (2) au valoare comercială și (3) că ați luat măsuri pentru a le păstra în secret. Când un fost angajat sau unul actual vă fură secretele comerciale, având un acord de muncă unde sunt incluse dispozițiile de confidențialitate, este esențial să arătați că ați luat măsuri pentru păstrarea acestora în secret.

CHINA IPR SME HELPDESK

Materialul a fost elaborat de China IPR SME Helpdesk.

*China IPR SME Helpdesk – sprijină întreprinderile mici și mijlocii (IMM) din statele membre ale Uniunii Europene în vederea aplicării și protejării drepturilor de proprietate intelectuală în relația cu China, Hong Kong, Macao și Taiwan, pe baza prevederilor de **informații și servicii libere**. Reprezentanții IMM-urilor pot trimite propriile întrebări legate de drepturile de proprietate intelectuală prin e-mail (question@china-iprhelpdesk.eu) pentru a avea acces la un grup de experți, care vor oferi sfaturi gratuite și confidențiale, în termen de 3 zile lucrătoare. China IPR SME Helpdesk este co-finanțat de Uniunea Europeană. Pentru mai multe informații despre drepturile de proprietate intelectuală din China, nu ezitați să vizitați portalul online al organizației, accesând următorul site: <http://www.ipr-hub.eu/>.*