

NNN-соглашения в Китае: что необходимо учитывать при составлении

06.02.2025

СТАТЬИ

КИТАЙ

Работа с китайскими компаниями открывает широкую перспективу для бизнеса, но в то же время сопровождается определенными юридическими рисками. В части защиты своей конфиденциальной информации многие компании полагаются на стандартные соглашения о неразглашении (NDA). Однако в китайской правовой системе такие NDA часто оказываются недостаточно эффективными.

В большинстве юрисдикций NDA как договоры призваны защищать именно от незаконного разглашения третьим лицам коммерческой тайны, которая стала известна получающей стороне во время коммерческого взаимодействия.

Запрет получающей стороны на коммерциализацию такой коммерческой тайны обусловлен скорее статутными положениями об интеллектуальной собственности и, как правило, предполагается, а потому в стандартных NDA обычно отдельно не обозначается (хотя и может быть обозначен в качестве пункта по license).

Китайская Народная Республика является стороной Нью-Йоркской Конвенции ООН о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений. Согласно статистике китайские суды добросовестно исполняют свои обязательства по названной Конвенции. Также Китай является стороной обширного количества дву- и многосторонних соглашений о признании и приведении в исполнение иностранных судебных решений.

Авторы релевантных исследований отмечают позитивный рост количества признаваемых Китаем решений иностранных судов.

Вместе с тем заключение любого соглашения с китайской стороной по иностранному праву с указанием юрисдикции иностранного суда или арбитража влечет за собой увеличение как процедурных, так и материальных издержек в случае возникновения потенциального судебного спора, что в целом актуально для любой трансграничной сделки. В связи с этим компаниям, передающим коммерческую тайну китайской стороне, на наш взгляд, выгоднее заключать соглашение с китайским партнером с учетом местной специфики, а также ориентироваться на местный суд или арбитраж. Это в числе прочего позволит сократить срок судопроизводства и обеспечить наиболее быструю защиту права в случае, когда ответчиком является китайская компания.

В практике Китая для защиты коммерческой тайны от использования получающей стороной или от обхода раскрывающей стороны наиболее эффективным становится заключение NNN-соглашений, подразумевающих три ключевых обязательства: неразглашение (Non-Disclosure), неиспользование (Non-Use) и нециркумвенцию (Non-Circumvention). Эти три элемента делают NNN-соглашение более комплексным и мощным инструментом защиты интеллектуальной собственности и коммерческих данных. Заключение стандартного NDA без обращения к консультантам может сопровождаться риском дополнительных убытков или невозможности судебной защиты права в китайском суде.

По сравнению со стандартными формами два дополнительных обязательства в китайских NNN-соглашениях обеспечивают раскрывающей стороне ряд преимуществ. Так, обязательство по неиспользованию (Non-Use) запрещает

получателю использовать добытую конфиденциальную информацию для достижения собственных целей или в интересах третьих лиц без явного согласия на то раскрывающей стороны.

В китайском контексте это особенно важно, поскольку без такого обязательства получатель может легально использовать информацию для разработки аналогичных продуктов или услуг, что чревато нанесением ущерба раскрывающей стороне. А обязательство по нециркумвенции (Non-- Circumvention) предотвращает попытку получателя обойти раскрывающую сторону путем установления прямых деловых отношений с ее клиентами, поставщиками или другими деловыми партнерами, о которых стало известно в связи с раскрытием информации.

Установление этих двух дополнительных обязательств в NNN-соглашениях позволяет наиболее эффективно защитить интересы раскрывающей стороны при взаимодействии с китайским бизнесом.

Кроме того, при составлении китайских NNN- соглашений стоит учесть еще ряд моментов:

— рекомендуется подробно описывать виды конфиденциальной информации, которую стороны будут передавать по данному соглашению, и при передаче маркировать ее как конфиденциальную. Дело в том, что в ст. 9 Закона КНР «О противодействии недобросовестной конкуренции» коммерческая тайна определяется как информация, в отношении которой среди прочего приняты разумные меры по сохранению конфиденциальности. Принятие указанных мер может послужить для китайского суда дополнительным аргументом при обосновании разумности действий раскрывающей стороны;

- целесообразно включать в NNN-соглашение пункт, запрещающий получающей стороне раскрывать конфиденциальную информацию своим аффилированным лицам, поскольку в отсутствие прямого запрета на это такие случаи в деловой практике КНР иногда могут рассматриваться как норма;
- при составлении NNN-соглашений надо задуматься о потенциальных способах защиты права на случай нарушения договорных условий. В странах прецедентного права юристы испытывают некоторые сложности с приведением в исполнение пункта о заранее оцененных убытках в силу критического рассмотрения данными правовыми системами условий о неустойке. В таких странах судебное понуждение и судебные запреты, напротив, становятся эффективными мерами защиты. В Китае же наблюдается противоположная ситуация, так как суды больше склоняются к присуждению убытков вместо вынесения решения о судебном понуждении;
- в любом споре о нарушении коммерческой тайны доказывание размера убытков представляет собой сложность с точки зрения стандартов доказывания, поэтому желательно включить в NNN-соглашение подробный пункт о заранее оцененных убытках, которые в китайском праве рассматриваются как идентичный институт с неустойкой. В соответствии со ст. 585 Гражданского кодекса КНР стороны вправе согласиться с некоторым количеством заранее оцененных убытков в случае нарушения обязательства. Указанный их размер может быть снижен судом в случае чрезмерности или повышен в случае недостаточности, соответственно, стороны могут быть достаточно свободны в его определении (при учете принципа разумности размера убытков);
- при составлении NNN-соглашения важным элементом деловой практики и подхода к снижению процедурных издержек является составление соглашения на китайском языке либо в двуязычной версии с приоритетностью китайского текста.

В заключение стоит отметить, что для защиты коммерческой тайны при работе с контрагентами из КНР учет местной специфики необходим для построения наиболее эффективных договорных моделей. Включение трех обязательств — неразглашения, неиспользования и нециркуляции —

в соглашение о неразглашении позволяет минимизировать риск нежелательного использования информации и обхода интересов раскрывающей стороны. Грамотное составление NNN-соглашения становится важным инструментом управления рисками при работе с китайскими партнерами, повышая успешность реализации проектов и защиты конфиденциальной информации.



Павел

Смола

юрист международной практики ASB Consulting Group

СТАТЬИ

КИТАЙ