



КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ПРИ РАБОТЕ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ

**Кандидат педагогических наук, доцент
Кафедры «Безопасность информационных систем»
АХМЕТВАЛИЕВА АЛИЯ АЙРАТОВНА**

Рассматриваемые вопросы

Направления взаимодействия с зарубежными партнерами

1. Научно-техническое сотрудничество с зарубежными партнерами
2. Научно-техническое сотрудничество. Технологический обмен и его регулирование.
3. Виды коммерческих международных операций
4. Возможные условия разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну

Организация работы с зарубежными партнерами

1. Порядок работы с зарубежными партнерами
2. Порядок защиты конфиденциальной информации при работе с зарубежными партнерами

НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ

1. Научно-техническое сотрудничество с зарубежными партнерами

1. Научно-техническое сотрудничество с зарубежными партнерами

- В настоящее время результаты созидательной **интеллектуальной деятельности** (новые технические и технологические решения, разработки, «ноу-хау» и т. д.) коллектива специалистов или отдельного исследователя, разработчика являются **товаром**, который может быть продан, куплен, обменян и украден.
- На сегодняшний день самые выгодные **виды интеллектуального товара** — это:
 - *программные продукты: программы, пакеты прикладных программ, системное программное обеспечение.*
 - *технологии — с целью их продажи создаются специальные биржи;*
 - *изобретения, «ноу-хау»,*
 - *материалы экспертных оценок,*
 - *банки и базы данных.*

- В последние годы наблюдается активизация **международного научно-технического сотрудничества.**
- Участвуя в различных формах международного разделения и кооперации труда, российские предприниматели заключают многочисленные **контракты, соглашения, договора.**
- Выборочный анализ последних свидетельствует об **отсутствии** у российской стороны необходимых **знаний и опыта по их составлению**, в том числе в части вопросов, связанных с интеллектуальной собственностью.
- Результатом этого являются существенные **экономические потери** российской стороны.

Экономические потери российской стороны заключаются в:

1. потере всех прав, в том числе и патентных, вне территории стран СНГ (а иногда и на этой территории) на интеллектуальную собственность, впервые созданную или доведенную до практики при выполнении контракта (договора, соглашения);
2. в безвозмездной передаче в процессе выполнения соглашения принадлежащей ей интеллектуальной собственности;
3. блокировании процесса дальнейшего создания и коммерческого использования усовершенствований, самостоятельно разработанных ею после окончания срока действия контракта, соглашения, договора;
4. крайне заниженной цене контракта;
5. невозможности защитить принадлежащие российской стороне права в соответствии с российским судопроизводством.

Это происходит вследствие:

1. отсутствия учета специфики российского рынка научных подрядчиков, представляющих собой, в основном, государственные научные организации с государственным финансированием, а следовательно, роли регулирования соответствующих отношений собственности со стороны правительства России;
2. использования только положений законодательных актов страны-партнера при отсутствии ссылок на соответствующие положения российского законодательства;
3. нарушения ряда положений российского законодательства, относящихся, в частности, к процедурам зарубежного патентования, экспортного контроля, договорным отношениям, недействительности договоров и т. д.;
4. отсутствия учета приносимого в процесс взаимодействия собственного интеллектуального вклада российской стороны;

Это происходит вследствие:

6. декларации действительности только иностранного текста контракта, а зачастую в отсутствии или неправильном переводе на русский язык раздела контракта, посвященного интеллектуальной собственности;
7. неучтенной стоимости передаваемых российской стороной патентных прав;
8. отсутствия механизма выявления нарушителей прав на объекты интеллектуальной собственности и мер, направленных на пресечение этих нарушений;
9. невыполнения ряда положений межправительственных соглашений в части, касающейся интеллектуальной собственности.

- Игнорирование вышеперечисленных аспектов может привести к **конфликтным ситуациям, подрвать доверие** к процессу эффективного и взаимовыгодного сотрудничества.
- Одним из аспектов является правильное составление **соглашений** о совместном сотрудничестве, где необходимо точно определить **тип соглашения** (договора), которое имеет первостепенное значение, т. к. из него вытекают отношения сторон к правам на владение интеллектуальной собственностью.
- Преобладающими **формами научно-технического взаимодействия** между российскими и зарубежными организациями в настоящее время являются **соглашения о научно-техническом сотрудничестве и договоры подряда**.

Соглашения (договоры) о сотрудничестве

- Для соглашений о научно-техническом сотрудничестве характерно **согласованное выполнение программы научно-исследовательских, проектно-конструкторских и экспериментальных работ** в целях достижения единого результата. По своему содержанию обязательства сторон в соглашениях о сотрудничестве — это взаимные обязательства по выполнению исследовательских и научно-технических работ.
- Важнейшим условием соглашения о сотрудничестве является наличие у партнеров **общей хозяйственной цели** (совместной деятельности по созданию и использованию результатов работы.) Поэтому **обязательства** сторон в соглашениях о сотрудничестве не противостоят друг другу, а являются **общими, едиными**.

Договор подряда

- одна сторона (**подрядчик**) за установленную договором **плату** обязуется выполнить по заказу другой стороны (**заказчика**) определенные в договоре подряда научно-технические **работы** и передать заказчику их результаты или оказать услуги научно-технического характера.
- **У каждой** из сторон такого договора имеются собственные (**несовпадающие**) **интересы**, в связи с чем их **обязательства** носят **встречный**, противостоящий друг другу **характер**.

Отражение в соглашениях вопросов интеллектуальной собственности

1) Интеллектуальная собственность в договорах подряда.

- Поскольку при проведении заказных работ творческий вклад в результирующую информацию вносится только одной стороной (подрядчиком), выполняющей работу за счет другой стороны (заказчика), в договорах подряда, как правило, не возникает совместных прав на владение объектами интеллектуальной собственности.

Отражение в соглашениях вопросов интеллектуальной собственности

2) **Интеллектуальная собственность в соглашениях о сотрудничестве.** Полученные в ходе выполнения соглашений о сотрудничестве результирующая информация, результирующий патент, результирующее программное обеспечение, как правило, являются **совместной (долевой) собственностью** сторон. Доли участников долевой собственности устанавливаются соглашением сторон, а при его отсутствии признаются равными. Соглашением участников долевой собственности может быть установлен порядок определения и изменения их долей в зависимости от вклада каждого из них в образование и приращение общей собственности.

Отражение в соглашениях вопросов интеллектуальной собственности

В соглашениях о сотрудничестве особое внимание следует уделить вопросам **распределения прав на результаты работ**, полученные в рамках сотрудничества каждой из сторон, но не являющиеся конечным результатом сотрудничества, так называемые промежуточные результаты сотрудничества. Анализ мировой практики заключения соглашений в области международного научно-технического сотрудничества показывает, что большинство соглашений предусматривает, что каждая из сторон имеет право на неограниченное использование промежуточных результатов работ на территории своей страны. Для передачи таких результатов в третьи страны требуется согласие всех сторон соглашения. Доходы при этом распределяются между сторонами пропорционально зафиксированной в соглашении доле их участия.

Защита интеллектуальной собственности

- Защита прав на совместные объекты интеллектуальной собственности от нарушений третьими лицами должна осуществляться сторонами **совместно** либо **по согласованию** с партнером той стороной, которая вела работу по получению правовой охраны в стране, где нарушены соответствующие права.
- Меры по защите нарушенных третьими лицами прав на собственные изобретения в стране партнера, созданные сторонами в ходе сотрудничества и переданные друг другу для использования, должны быть **четко определены** в соглашении о сотрудничестве или договоре подряда.

Варианты мер по защите нарушенных третьими лицами прав на собственные изобретения в стране партнера

1. меры по защите нарушенных третьими лицами прав предпринимаются той стороной, которой такие права принадлежат;
 2. меры по защите нарушенных третьими лицами прав предпринимаются обеими сторонами;
 3. меры по защите нарушенных третьими лицами прав предпринимаются тем партнером, в стране которого произошло нарушение указанных прав, ибо он обладает большими возможностями по организации защиты в своей стране.
- Аналогичным образом в соглашении следует определить процедуру защиты в случае предъявления в стране партнера **претензий или исков** со стороны третьих лиц. Соглашения и договоры подряда рекомендуется готовить **на двух языках**: русском и языке иностранного партнера, сделав специальную оговорку в соглашении или договоре о том, что каждый из текстов имеет одинаковую юридическую силу.

2. Научно-техническое сотрудничество. Технологический обмен и его регулирование

Научно-техническое сотрудничество. Технологический обмен и его регулирование

Научно-техническое сотрудничество — это процесс создания знаний и технологий, обмена ими, процесс, в котором результаты научно-технической деятельности выступают как специфический товар, имеющий потребительскую стоимость. Он разделяется на товар **нематериальный**: знания, навыки, методы и **материальный**: оборудование, инструменты и другое.

Процесс обмена знаниями и технологиями формирует в самом общем виде **рынок технологий** с присущим ему инструментарием рыночных отношений.

Объекты научно-технического сотрудничества и технологического обмена

- патенты на изобретения,
- промышленные модели,
- полезные образцы,
- «ноу-хау» (производственный опыт и знания),
- услуги (инжиниринг),
- техническая документация,
- техническая помощь,
- оборудование,
- машины и другая техника и технологии, в которых материализованы научно-технические знания.

Рынок технологий

- Рынок технологий имеет свою структуру, основными элементами которой являются **товар, его производство и потребление**, а также **физические и юридические лица** как субъекты рыночных отношений.
- Особенность технологии состоит в том, что она может выступать в качестве **товара** только в случае, если **ее владелец обладает исключительным правом собственности** на нее. Если же знания, лежащие в основе новой технологии, широко известны, то возможности получения коммерческих преимуществ от ее реализации отсутствуют, и, следовательно, становится невозможным и получение дополнительной прибыли. Поэтому **охрана права интеллектуальной собственности** является неотъемлемым элементом рынка технологий.

Международный технологический обмен

- Международный технологический обмен играет существенную роль в современных мирохозяйственных связях. Это связано с тем, что развитие науки и техники, которое лежит в основе производства новых знаний, имеет глобальный характер, и знания легче, чем любой другой товар, пересекают национальные границы.

Международный технологический обмен

В соответствии с методологией ООН, технология подразделяется на **высокую, среднюю и низкую**.

- Наиболее мощным коммерческим потенциалом обладает **высокая технология**. Обмен ею приходится преимущественно на **промышленно развитые** страны.
- **Средняя и низкая** технологии обладают коммерческим потенциалом на рынках **развивающихся стран**, так как на уровне их научно-технического и экономического развития они обладают «новизной». Однако фирмы этих стран, освоив свои национальные рынки, сталкиваются с серьезными затруднениями при попытках экспорта своей продукции, произведенной на основе этих технологий. Поэтому поток технологий по мере их старения направлен из более развитых к отстающим в своем развитии странам.

Международный технологический обмен

Российским импортерам зарубежных технологий следует особенно внимательно относиться к оценке **коммерческого потенциала** приобретаемой технологии не только для внутреннего рынка, но и для будущего экспорта продукции, производимой с использованием этих технологий. Вместе с тем при продаже российских технологий за рубеж следует уделять особое внимание правильному выбору **формы и способа передачи технологии**. Ошибки в этой области ведут не только к существенным коммерческим потерям, но и к утрате научно-технического приоритета, лидерства в перспективе на мировых рынках.

Участником технологического обмена может быть

любое физическое или юридическое лицо, как индивидуальное, так и коллективное (объединения, компании, фирмы, товарищества и ассоциации), а также любые их сочетания, независимо оттого, кем они были созданы, кому принадлежат, кем контролируются (государством, правительственными учреждениями, юридическими лицами или отдельными гражданами), где функционируют, и независимо от форм собственности.

Потребитель технологии

- сторона, которая **получает право (лицензию) на использование или эксплуатацию** технологии, носящей патентный или не патентный характер, **покупает** или каким-либо иным образом **приобретает** технологию или право на нее.

Поставщик технологии

- сторона, которая предоставляет, продает, передает или каким-либо иным образом поставляет технологию, носящую патентный или не патентный характер, или право на нее.

Пути технологического обмена

Наиболее распространено разделение **потока технологического обмена** на:

- коммерческие и некоммерческие,
- международные, внутригосударственные и внутрифирменные варианты передачи технологии.

Некоммерческие варианты технологического обмена

- свободное распространение научно-технической информации (научно-технической, учебной литературы, справочников, обзоров, стандартов, описаний патентов, каталогов, проспектов и т. д.);
- обмен информацией в ходе международных конференций, сессий, симпозиумов и выставок;
- научный обмен, обучение и стажировка ученых и специалистов на бесконтрактной основе или на условиях возмещения расходов сторонами.

По каналам некоммерческого обмена чаще всего проходит передача технологий в области научных исследований фундаментального характера. Обмен технологией по некоммерческим каналам обычно сопровождается **небольшими расходами**, в том числе валютными. Он может осуществляться как по **государственной линии**, так и **частным образом** на основе личных контактов.

Коммерческие варианты технологического обмена

- продажа или предоставление по лицензии всех форм промышленной и интеллектуальной собственности;
- передача «ноу-хау» и технического опыта в виде технико-экономических обоснований, планов, диаграмм, моделей, образцов, инструкций, руководств, формул, сборочных или рабочих чертежей, спецификаций, технологической оснастки и инструмента, услуг консультантов и подготовки кадров;
- передача технических знаний, необходимых для монтажа, эксплуатации предприятий, цехов и оборудования, а также проектов по строительству объектов «под ключ»;
- предоставление технологических знаний в рамках соглашений о совместной научно-технической деятельности, совместном производстве и сбыте; контрактов на приобретение и монтаж машин, оборудования, полуфабрикатов или сырьевых материалов или их аренду (лизинг).

Инновационная инфраструктура

На рынке технологий действует **сеть покупателей и продавцов, соединенных посредническими звеньями инновационной инфраструктуры**. В обобщенном виде она складывается из следующих элементов:

- исследовательских, внедренческих и инновационных фирм и компаний, университетов и учреждений, предлагающих результаты своих разработок;
- бирж, торговых домов, ярмарок, аукционов, магазинов и других мест совершения сделок, которые специализируются на определенных видах продаваемых знаний;
- посреднических компаний, предоставляющих профессиональные услуги продавцам и покупателям технологии (инжиниринговых, консультационных, аудиторских, лизинговых, информационных и других);

Инновационная инфраструктура

На рынке технологий действует **сеть покупателей и продавцов, соединенных посредническими звеньями инновационной инфраструктуры**. В обобщенном виде она складывается из следующих элементов:

- фондов рискованого капитала, кредитных учреждений и банков;
- национальных, региональных и международных информационных центров, снабжающих всех уча-стников купли-продажи конкретного вида технологии информацией, в том числе и о зарубежных рынках;
- региональных и национальных союзов и консорциумов, холдингов и т. д., содействующих развитию рынков конкретных видов технологии.

3. Виды коммерческих международных операций

Виды коммерческих международных операций

- **Объекты международных коммерческих операций** - материально-вещественная продукция и услуги, включая результаты производственного и научно-технического сотрудничества, приобретающие в обмене форму товара. Эти объекты определяют виды коммерческих операций, осуществляемых на мировом рынке.
- Международные коммерческие операции подразделяются на **основные**, осуществляемые на безвозмездной основе между непосредственными участниками этих операций (контрагентами разных стран), и **обеспечивающие**, связанные с продвижением товара от продавца к покупателю.

К основным коммерческим операциям относятся операции:

- по обмену научно-техническими знаниями (в форме торговли патентами, лицензиями, «ноу-хау»);
- по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг);
- технологический обмен;
- по предоставлению консультационных услуг в области информации и совершенствования управления.

Правовые формы проведения международных операций

- **Правовой формой**, опосредствующей международные коммерческие операции является **международная торговая сделка**, обязательное условие которой — заключение ее **иностранным контрагентом**.
- Под **международной торговой сделкой** понимается договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах по поставке установленного количества товарных единиц и/или оказания услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

Правовые формы проведения международных операций

- **Международный характер** договора вытекает из того, что его субъектами (сторонами) являются коммерческие предприятия (фирмы), находящиеся в **разных странах**. Договор купли-продажи не будет считаться международным, если он заключен между сторонами разной государственной (национальной) принадлежности, коммерческие предприятия (фирмы) которых находятся на территории одного государства (например, между филиалами и дочерними компаниями фирм разных стран, находящихся на территории одной страны). В то же время договор признается международным, если он заключен между сторонами одной государственной (национальной) принадлежности, коммерческие предприятия которой находятся на территории разных государств. Такое толкование договора содержится в **конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров** (Венская конвенция 1980 года) и в Новой гаагской Конвенции о праве, применимом к договорам международной купли-продажи 1985 года.

Операции по торговле научно-техническими знаниями (опытом)

- связаны с обменом результатами производственных научных исследований и разработок, имеющих не только научную, но и **коммерческую ценность**.
- В качестве **товара** здесь выступают **продукты интеллектуального труда**, облеченные в форму **патентов, лицензий, товарных знаков, промышленных образцов**, представляющих собой часть так называемой **промышленной собственности**, а также **технические знания и опыт**, объединяемые понятием «ноу-хау», включающих передачу знаний и опыта путем предоставления **технической документации, чертежей, секретов производства**, не подлежит патентованию.

Операции по торговле научно-техническими знаниями (опытом)

- Научно-технические знания поступают в международный оборот либо на основе **купли-продажи** (при продаже патентов), либо — отношений, возникающих в связи с получением **временного права пользования** результатами на базе международных лицензионных соглашений.
- **Операции по обмену лицензиями** состоят в предоставлении права (разрешения) одной стороной — патентовладельцем, именуемым лицензором, другой стороне — лицу (или фирме), именуемому лицензиатом, на промышленное и коммерческое изобретения, пользующегося патентной защитой в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение. Предоставление иностранному контрагенту лицензий на использование изобретений, технических знаний и опыта, а также товарных знаков называется **заграничным лицензированием**.

Операции по торговле техническими услугами

- получили в международной практике название **ИНЖИНИРИНГОВЫХ**.
- инжиниринг предполагает **предоставление на основе договора** на инжиниринг одной стороной, именуемой **консультантом**, другой стороне, именуемой **заказчиком**, комплекса или отдельных видов **инженерно-технических услуг**, связанных с:
 - *проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию;*
 - *с разработкой новых технологических процессов на предприятия заказчика;*
 - *усовершенствованием имеющихся производственных процессов вплоть до внедрения изделия в производство.*

Комплексный инжиниринг

Предоставление на основе договора на инжиниринг полного комплекса услуг и поставок, необходимых для строительства нового объекта, называется **комплексным инжинирингом**. Он включает три отдельных **вида инженерно-технических услуг**, каждый из которых может быть предметом самостоятельного договора:

1. **консультативный** инжиниринг, связанный главным образом с интеллектуальными услугами в целях проектирования объектов, разработки и планов строительства и контроля за проведением работ;

Комплексный инжиниринг

2. **технологический** инжиниринг, состоящий в предоставлении заказчику технологии или технологий, необходимых для строительства промышленного объекта и его эксплуатации (договоры на передачу производственного опыта и знаний), разработки и планов строительства и контроля за проведением работ;
3. **строительный и/или общий** инжиниринг, состоящий главным образом в поставках оборудования, техники и/или монтажа установок, включая в случае необходимости инженерные работы. Инженерно-консультационные услуги предоставляются в виде технической документации, результатов исследований, исходных данных для строительства, экономических расчетов, смет, рекомендаций и т. д.

Из анализа совместной деятельности с зарубежными представителями, очевидно то, что любые соглашения между двумя фирмами (компаниями) заключаются при непосредственном контакте, т. е. на официальных встречах, переговорах.

Любая договоренность о сотрудничестве оформляется соответствующими договорами.

Хотя одним из наиболее важных условий, используемых в международной практике, при заключении подобного рода договоров является **условие об обеспечении защищенности информации** в отношении предмета договора, без включения такого условия нельзя сохранить существенный элемент сделки — конфиденциальность.

Такое условие должно включать в себя следующее:

1. взаимное обязательство сторон принимать все необходимые меры для предотвращения разглашения коммерческой тайны с перечислением основных мер;
2. документы или изделия, указанные в договоре, будут рассматриваться сторонами как строго конфиденциальные;
3. стороны берут на себя обязательства принимать все необходимые меры для предотвращения нарушений правил пользования этими документами или изделиями, установленных в соответствующих статьях договора;

Такое условие должно включать в себя следующее:

4. стороны обязуются не передавать без предварительного согласия другой стороны оригиналы документов или изделий, их копии или репродукции любого рода третьим сторонам;
5. стороны обязуются обеспечить ознакомление с информацией, составляющей коммерческую тайну предмета договора, только лишь строго ограниченного числа своих работников, с которых должны быть взяты подписки о неразглашении информации, составляющей коммерческую тайну, содержащейся в предмете договора или являющейся предметом договора.

Нарушение такого рода требований договоров может привести к его аннулированию и привлечению виновников к ответственности в соответствии с действующим законодательством.

4. Возможные условия разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну

По мере развития рыночных отношений и расширения внешнеэкономических связей российских фирм у иностранных партнеров и конкурентов все чаще появляются устремления к сведениям о планах фирмы, ее финансовом положении, методах управления, рыночной стратегии.

Возникновение конкуренции также порождает между ними подобные устремления.

Построение системы защиты коммерческой тайны фирмы более чем необходимо при регулярном сотрудничестве с иностранными представителями. Построение такой защиты целесообразно начать с **определения открытых источников и соответствующих им возможных официальных каналов распространения конфиденциальной информации.**

Перечень официальных каналов передачи информации при взаимодействии с иностранными партнёрами

- выступления сотрудников фирмы с докладами и в дискуссиях на международных конференциях и симпозиумах, проводимых в России и за рубежом;
- передача информации в процессе общения с иностранными журналистами;
- демонстрация научно-технических фильмов;
- демонстрация действующих объектов научно-технических достижений (оборудования, изделий, технологии);

Перечень официальных каналов передачи информации при взаимодействии с иностранными партнёрами

- демонстрация научно-технических достижений на выставках, проводимых в России и за рубежом;
- все виды рекламы экспортной продукции в форме печатных изданий — брошюр, стендовой литературы для выставок и ярмарок;
- обмен с зарубежными научными учреждениями, предприятиями и фирмами отчётами о НИОКР в соответствии с соглашениями о научно-техническом сотрудничестве или о совместном выполнении исследования и разработок;
- публикация научных, технических и других материалов в зарубежных и международных изданиях;

Перечень официальных каналов передачи информации при взаимодействии с иностранными партнёрами

- передача сведений представителям иностранных фирм в процессе переговоров или при заключении экспертных или импортных соглашений;
- прием иностранных специалистов на территории фирмы;
- проведение совместных разработок (проектов, экспериментов) в рамках осуществления научно-технических связей.

Каждый из вышеуказанных каналов характеризуется весьма значительными объемами передачи информации зарубежными партнерами.

Анализ, поступающих по открытым каналам сведений позволяет иностранным экспертам получать сообщения о деятельности фирмы, ее достижениях и другую ценную информацию.

Для сбора интересующей информации зарубежные фирмы активно используют различные приемы добывания информации особенно на международных выставках. Путем опроса и анкетированная российских специалистов получают подробную информацию об их месте работы, тематике проводимых ими исследований и разработок.

Анализ и обобщение возможных **путей утраты** интеллектуальной собственности (следовательно, и мероприятий по их перекрытию) должны вестись по следующим **основным направлениям**:

1. Люди.
2. Документы.
3. Изделия — процессы.

Разработку мероприятий по сохранению коммерческой тайны предприятия следует осуществлять, соблюдая принцип комплексного перекрытия возможных каналов утечки информации и обеспечения равнозначной надежности защиты всех ее носителей.

Защита от утечки конфиденциальной информации полностью ложится на саму фирму. Необходимо самим постоянно проявлять заботу о защите собственных передовых технологий, новых научных идей и результатов перспективных разработок.

Целесообразно **задерживать публикации** о полученных научных результатах, **выхолащивать из них сведения**, представляющие интерес для научной общественности, **ограничивать доступ** к ней широкого круга лиц.

В процессе проведения совместных встреч, где обстановка общения, характеризующаяся сравнительно большим количеством участников, присутствием посторонних лиц, необходимостью придать огласке конфиденциальную информацию, сложностью контроля за поведением участников и т. п., объективно создают условия **повышенной уязвимости информации.**

Всё это ставит организацию перед необходимостью принятия **мер по защите собственных информационных ресурсов**, в процессе реализации которых решаются задачи в совокупности по следующим **направлениям**:

- отбор и группировка информации, подлежащей оглашению;
- разработка и реализация правил проведения совещаний и переговоров, приема посетителей;
- организация работы с персоналом, т. е. лицами, которым поручена организация и проведение совещаний и переговоров, ответственными за прием посетителей;
- проведение мероприятий по обеспечению требований, предъявляемых к помещениям, где проводятся совещания и переговоры; их охрана.

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЁРАМИ

1. Порядок работы с зарубежными партнерами

С целью установления единого порядка и режима работы с зарубежными партнерами, обеспечения защиты конфиденциальной информации разрабатывается «Инструкция о порядке работы с зарубежными партнерами», которой необходимо руководствоваться при контактах с представителями совместных предприятий и с представителями конкурирующих фирм.

Инструкция должна содержать следующие разделы:

- общие положения;
- основания для работы с зарубежными партнерами;
- формы работы с зарубежными партнерами (прием, организация деловых встреч, переговоров, посещение и прием зарубежных партнеров);
- организация работы по ведению телефонных разговоров, прием и отправка телексных сообщений;

Инструкция должна содержать следующие разделы:

- организация работы с документами, содержащими конфиденциальную информацию (обработка поступивших, изданных документов, ведение служебной переписки);
- организация работы при командировании за рубеж;
- оформление результатов работы с зарубежными партнерами, учет и отчетность.

Основанием для контакта с иностранцами по служебной необходимости являются:

- планы международных научно-технических связей,
- заключенные контракты и протоколы,
- соглашения об установлении прямых производственных, научно-технических связей,
- решения о совместной деятельности,
- а также инициатива самих зарубежных представителей и представителей российской стороны.

Прием зарубежных партнеров

Прием зарубежных делегаций осуществляется на основе утвержденных программ, составляемых по установленной форме, а также сметы расходов на прием.

Программы пребывания приглашенных иностранных делегаций и сметы расходов составляются **отделом международных связей**, которые затем утверждаются руководством фирмы за неделю до прибытия делегаций.

Ответственным за выполнение программы пребывания иностранной делегации является **представитель соответствующего отдела**.

Организация деловых встреч (переговоров)

Для участия в деловых встречах с иностранцами, как правило, должны привлекаться специалисты из числа сотрудников, выделенных для работы с иностранцами в количестве не менее двух человек. Переводчиков на деловые встречи приглашает отдел, принимающий иностранцев. Деловые встречи должны проводиться **в специально выделенном помещении.**

Оформление результатов работы с иностранцами

Отдел международных связей, принимающий иностранцев, по итогам работы с иностранными делегациями составляет **отчеты** произвольной формы. По итогам деловых встреч составляются **записи бесед по установленной форме**.

Записи бесед представляются руководству в двухдневный срок после окончания работы с иностранцами, а отчеты, как правило, в двухнедельный срок (два печатных экземпляра).

Оформление результатов работы с иностранцами

В записях бесед и отчетах указывается: когда, где, с кем состоялась встреча, ее основание и цель; кем дано разрешение на встречу; какое учреждение, организацию или фирму представляли иностранцы; их фамилии и должностное положение; кто присутствовал со стороны фирмы; содержание беседы (существо вопросов и ответы на них); какая документация и какие образцы изделий и материалов переданы иностранцам или получены от них, обязательства сторон по существу обсуждавшихся вопросов, а также другая заслуживающая внимания информация.

Отдел документационного обеспечения ведет **учет деловых встреч**, а также **учет сообщений о контактах с зарубежными представительствами**.

2. Порядок защиты конфиденциальной информации при работе с зарубежными партнерами

Прием зарубежных партнеров, делегаций, групп должен производиться на основании «Инструкции по работе с зарубежными партнерами» и заключенных в установленном порядке международных договоров.

Вся ответственность за организацию работы с зарубежными партнерами и соблюдение требований настоящей Инструкции должны нести руководитель фирмы и руководители соответствующих отделов, отвечающие за прием иностранных представителей.

Руководители подразделений, отвечающие за организацию работы по осуществлению международных связей, **обязаны**:

- своевременно, в пределах своей компетенции, принимать режимные меры, гарантирующие надежную защиту;
- организовывать контроль деятельности подчиненных подразделений по организации и соблюдению режима;
- устранять выявленные в результате контроля недостатки и осуществлять мероприятия по усилению режима конфиденциальности в связи с приемом зарубежных представителей.

Основная работа по приему иностранцев ложится на:

- отдел по международным связям;
- отдел документационного обеспечения, непосредственно отвечающие за обеспечение защиты информации в этот период;
- отдел, отвечающий за техническое обеспечение.

Отдел по международным связям заблаговременно

информирует о предстоящем приеме зарубежных представителей и готовит:

- проекты планов международных связей;
- программы пребывания иностранцев в учреждении (предприятии), в том числе дополнительных мероприятий, не предусмотренных программой их пребывания.

Отделы, отвечающие за документационное и техническое обеспечение

рассматривают проекты всех организационных документов, связанных с приемом иностранцев и другими мероприятиями по линии международного сотрудничества с целью надежной защиты коммерческой информации.

Отделы, отвечающие за документационное и техническое обеспечение

В том числе,

- оценивают эффективность режимных мероприятий, проводимых в отделах, намеченных для приема иностранцев;
- контролируют соблюдение режимных мер в целом, и особенно в отделах, принимающих иностранцев;
- обобщают и анализируют поступающие материалы по вопросам обеспечения защиты коммерческой информации в связи с пребыванием иностранцев на объектах;
- в случае необходимости предпринимают меры по его усилению;

Отделы, отвечающие за документационное и техническое обеспечение

- принимают участие совместно с отделом международных связей и отделом кадров в подборе кандидатур для работы с иностранцами;
- ведут работу с лицами, имеющими непосредственное отношение к конфиденциальной информации, которые привлекаются к участию в мероприятиях по линии международного сотрудничества, с целью повышения бдительности при общении с иностранцами.

Для работы с иностранцами отдел международных связей ежегодно должен представлять **СПИСКИ СОТРУДНИКОВ**, выделенных для работы с зарубежными партнерами, которые затем представляются на утверждение руководителю фирмы.

Для приема иностранцев необходимо **назначать ОТВЕТСТВЕННЫХ ЛИЦ**, которые совместно с соответствующими отделами разрабатывают **программу приема** иностранцев, которая затем должна быть утверждена в установленном порядке руководителем фирмы.

Программа приема иностранцев должна содержать:

- сведения о персональном составе делегации (группы) иностранцев, должностном положении ее членов и сроках ее пребывания;
- цель приема иностранцев, объем и характер информации, с которой они будут ознакомлены или которая будет передана им;
- данные о лицах, выделяемых для работы с иностранцами;
- маршрут передвижения зарубежных представителей;
- материалы и информация, которые можно использовать в беседах с иностранцами;
- порядок встречи, сопровождения и проводов иностранцев.

Для обеспечения наибольшей надежности и защиты отделам, которым поручен прием иностранцев, на основе утвержденной программы их приема необходимо разрабатывать **план режимных мероприятий по обеспечению режима конфиденциальности** в период пребывания иностранцев. План утверждается руководителем фирмы.

План режимных мероприятий должен предусматривать:

- мероприятия по усилению режима конфиденциальности в целом, и особенно в отделах, где будут принимать иностранцев;
- контроль в соответствии с установленными требованиями за подготовкой документации, образцов изделий и другого рода информации, ознакомление с которой или передача которой иностранцам предусматривается программой приема;
- инструктаж лиц, выделенных для работы с иностранцами;
- подготовку помещений для приема иностранцев;
- подготовку маршрута передвижения иностранцев.

Объем и характер информации, предназначенной для использования при приеме иностранцев, определяется заблаговременно в строгом соответствии с целью приема. Переговоры, совместные научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы и другие совместные мероприятия с зарубежными партнерами проводят **в специально предназначенных или выделенных и соответствующим образом оборудованных для этих целей помещениях, по возможности изолированных от основных отделов.**

В связи с этим предъявляется ряд режимных требований:

- помещения должны быть спроектированы и построены так, чтобы максимально затруднить проникновение в них посторонних лиц;
- стены и перегородки, отделяющие служебные помещения от других помещений, должны быть выполнены из бетона, железобетона (монолитными, сборными) толщиной более 80 мм или кирпича толщиной более 120 мм;
- вышеуказанные помещения целесообразно размещать не ниже второго и не выше предпоследнего этажа;

В связи с этим предъявляется ряд режимных требований:

- вблизи окон не должны проходить пожарные лестницы, водосточные трубы, козырьки, балконы и т. п., которые могли бы быть использованы для проникновения в служебное помещение;
- двери служебных помещений оборудуются надежными запорами, устройствами для опечатывания, а также устройствами для запираения;
- в служебных помещениях желательно предусматривать охранную сигнализацию, имеющую автономный источник питания и автоматическое переключение в случае выхода из строя основной системы электроснабжения.

Указанные помещения до приема иностранцев и после окончания работы с ними **проверяются** сотрудниками отдела технического обеспечения, в необходимых случаях должны привлекаться соответствующие специалисты.

Подготовка производственных помещений, выделенных для приема (пребывания) иностранцев, предусматривает:

- прекращение на период пребывания в этих помещениях иностранцев тех видов закрытых работ, знакомство с которыми не предусмотрено программой приема иностранцев и надежная легенда которых невозможна;

- удаление конфиденциальной документации, оборудования, материалов и других предметов, которые могут свидетельствовать о проводимых работах.

Результаты работы с иностранцами оформляются в виде письменных отчетов, записей бесед, в которых подробно излагаются обсуждавшиеся вопросы.

Записи производят назначенные ответственными за прием и представляют их в отдел международных связей.

При необходимости те же лица должны представлять руководителям соответствующих отделов документы, в которых отражались бы **вопросы режимного характера**, в том числе:

- проблемы, выходящие за рамки программы, к которым был проявлен повышенный интерес иностранцев, и в чем это выразалось;
- возможные попытки нарушения режима пребывания и другие подозрительные действия со стороны иностранцев;
- выводы и предложения.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

