

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЗАПИСКА ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ*

РИСКИ СОВРЕМЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

№ 800 ОТ 08 ФЕВРАЛЯ 2021 ГОДА

Положение о коммерческой тайне

Для кого (для каких случаев): Для случая ухода клиентов уволившимися сотрудниками.

Сила документа: Постановление Арбитражного Суда Округа РФ.

Схема ситуации: Конкурировали между собой две организации. Назовём их условно Холдинг и Центр. И случилось между ними такое. Из Холдинга уволилось несколько сотрудников, которые перешли на работу в Центр. И надо же такому случиться, что после этого от Холдинга стали уходить клиенты. Причём вот что странно – 43% клиентов ушедших от Холдинга, стали клиентами Центра. Случился банальный уход клиентов от одной организации в другую, бывшими сотрудниками.

Кто-то разведёт руками – а что делать? Кто-то махнёт руками – ну и ладно! А вот Холдинг не стал ни разводить руками, ни махать руками, ни складывать руки. Холдинг взял и пошёл жаловаться в местное Управление Федеральной Антимонопольной Службы на незаконное получение и использование Центром базы данных клиентов Холдинга. И у Холдинга были весьма надёжные причины, чтобы пожаловаться. Дело в том, что в Холдинге было утверждено Положение о коммерческой тайне. Работники Холдинга, ознакомленные с этим Положением, в течение 5 лет *«не имели права использовать полученные в ходе трудовой деятельности сведения, являющиеся коммерческой тайной бывшего работодателя»*. Эта же формулировка была и в Трудовых Договорах бывших сотрудников. И вдруг 43% ушедших от Холдинга клиентов перекинулись в Центр! Это как? А это нарушение!

УФАС рассмотрел жалобу Холдинга и вынес в адрес Центра предписание: прекратить! Центр должен прекратить использование персональных данных клиентов Холдинга в количестве 407 человек *«в целях привлечения новых клиентов»*. Центр должен издать локальный нормативный акт, направленный на это самое «прекратить». Центр обязан ознакомить с этим актом под роспись сотрудников, которые перешли к нему из Холдинга. Казалось бы, всё здорово!

Но нет! Холдингу не понравилась в предписании УФАС оговорка про то, что Центр должен прекратить использовать информацию из базы данных Холдинга только *«в целях привлечения новых клиентов»*. А как же 43% наших клиентов, перебежавших к конкуренту? Где справедливость? Мы то думали, что нам клиентов вернут! А тут выходит, что их просто красть перестанут. Ну да, после того как почти половину клиентов уже спёрли! Холдинг стал требовать через суд убрать из предписания УФАС досадную оговорку *«в целях привлечения новых клиентов»*.

Но суды Холдингу отказали. И вот почему. База клиентов Холдинга была всего-навсего списком клиентов. Она не была систематизирована таким образом, чтобы эти материалы могли быть найдены и обработаны с помощью электронной вычислительной машины (ЭВМ). То есть база клиентов Холдинга не являлась базой данных. Кроме этого персональные данные в клиентской базе Холдинга носили информационный характер и не являлись ни объектом интеллектуальной собственности, ни секретом производства (ноу-хау). Поэтому требовать прекратить вообще использовать эту информацию нельзя.

Суд так же отметил, что УФАС не имеет права запретить использовать персональные данные необходимые для исполнения уже заключённого договора, если одна из сторон договора владелец этих персональных данных. Это понятно. Договор уже заключили, его надо исполнить. Но в решении суда были и другие очень настораживающие слова.

Суд отметил, что со стороны УФАС недопустимы запреты и в том случае, если владелец персональных данных заключает договор по своей инициативе. И устанавливать сроки на использование персональной информации УФАС так же не имеет права. Какое-то странное замечание. Это же надо постараться доказать, что владелец персональной информации заключил договор не по своей инициативе. Придётся попотеть, доказывая, что клиентов переманили.

Выводы и Возможные проблемы: Первое. Надо издавать Положение о коммерческой тайне и включать ссылку на него в Трудовой Договор. Второе. Как только заметили, что уволившиеся сотрудники переманивают клиентов – надо бежать жаловаться в УФАС. Третье. Базу клиентов надо хранить в электронной базе данных – это даст больше возможностей для обвинения в нарушении Закона. Строка для поиска в КонсультантПлюс: *«Положение о коммерческой тайне»*.

Цена вопроса: Потеря клиентской базы.

Где посмотреть документы: КонсультантПлюс, Судебная Практика: [ПОСТАНОВЛЕНИЕ АРБИТРАЖНОГО СУДА ПОВОЛЖСКОГО ОКРУГА ОТ 21.01.2021 N Ф06-69251/2020 ПО ДЕЛУ N А72-18468/2019](#)

Возмещение убытков по совершённой взамен сделке

Для кого (для каких случаев): Как наказать Покупателя, отказавшегося от сделки.

Сила документа: Постановление Арбитражного Суда Округа РФ.

Схема ситуации: Продавец и Покупатель заключили договор на поставку кабельной продукции на сумму 12 020 476 рублей 81 копейка. Продавец изготовил кабельную продукцию. Сумма получилась чуть больше 12 181 620 рублей 88 копеек. Но это, наверное, из-за того, что кабеля в бухтах оказалось немного больше. Отклонение от заказанной длины не более 5% было допустимо условиями договора.

Покупатель в счет предварительной оплаты кабеля, строго по договору, перечислил Продавцу 2 500 000 рублей. Но через какое-то время Покупатель сообщил, что потребность в кабеле отпала и потребовал вернуть предоплату. И тут Продавец повёл себя очень дальновидно.

Во-первых, Продавец расторг договор поставки кабеля в связи с существенным нарушением его условий – отсутствие оплаты со стороны Покупателя. Во-вторых, Продавец сразу не вернул деньги Покупателю, а подождал, чтобы Покупатель подал в суд на Продавца за невозврат предоплаты. Суд, конечно, взыскал с Продавца в пользу Покупателя всю предоплату

Заказать необходимый документ можно у персонального менеджера,
по телефону горячей линии г.Белебей – (34786) 350-00; г.Октябрьский – (34767) 598-81
на сайте respectrb.ru



2 500 000 рублей. Но в своём решении суд зафиксировал факт расторжения договора поставки по вине Покупателя. И это пригодились.

«Ход перешёл» к Продавцу. Продавец направил коммерческое предложение о продаже изготовленного кабеля нескольким потенциальным покупателям. Предложил всем ту же цену 12 181 620 рублей 88 копеек. Новые покупатели подумали и предложили свою цену. Продавец подумал и выбрал того, кто предложил наибольшую цену. Наибольшей оказалась цена 8 527 134 рубля 65 копеек.

А потом Продавец направил своему первоначальному Покупателю претензию с требованием возместить разницу в цене между расторгнутым по вине Покупателя договором и договором с новым контрагентом. Продавец взял разницу между суммой планируемой продажи и суммой состоявшейся продажи, выкинул из этой разницы НДС и получилось 3 217 461 рублей 99 копеек убытков.

Конечно, несостоявшийся Покупатель пошел в отказ. На ровном месте отдать 3,2 миллиона рублей! Но суды его не поддержали. Существенное нарушение условий договора – отсутствие оплаты – налицо. Замещающая сделка есть, все документы представлены, и цена по ней не с неба взята, а реально выбрана наибольшая из нескольких возможных. Бывший Покупатель не смог доказать, что цена занижена и продукция может быть продана дороже. А потому что есть в российском Законе такие слова: «если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства покупателем продавец продал товар другому лицу по более низкой, чем предусмотренная договором, но разумной цене, продавец может предъявить покупателю требование о возмещении убытков в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке». Это кстати пункт 2 статьи 524 Гражданского Кодекса Российской Федерации.

Выводы и Возможные проблемы: Покупателю, отказываясь от договора без особых причин, необходимо помнить нормы Гражданского Кодекса РФ о «совершенных взамен сделках». Поставщику описанный способ можно брать на вооружение. Строка для поиска в КонсультантПлюс: «Возмещение убытков по совершенной взамен сделке».

Цена вопроса: 3 217 461 рубль 99 копеек.

Где посмотреть документы: *КонсультантПлюс, Судебная Практика:* [ПОСТАНОВЛЕНИЕ АРБИТРАЖНОГО СУДА ВОЛГО-ВЯТСКОГО ОКРУГА ОТ 21.01.2021 N Ф01-15790/2020 ПО ДЕЛУ N А39-2545/2020](#)

Не являются участниками налоговых отношений

Для кого (для каких случаев): Бывшие Директора ответили за свои старые грехи.

Сила документа: Постановление Арбитражного Суда Округа РФ.

Схема ситуации: Сначала в Организации был один Директор, потом в Организации был другой Директор. А потом в Организацию пришла налоговая проверка и нашла много интересного за период работы этих двух Директоров. И по налогу на прибыль, и по НДС было найдено всякое интересное. С пенями и штрафами получилась сумма около четырёх миллионов рублей.

Ну и что? Директора-то ведь давно уволились. В Организации они уже не работали. Ну мало ли что и кто накопил по их прошлой работе. Может это и не они были виноваты? Одним словом, Директоров прошедшая проверка не сильно обеспокоила. Вовремя унесли ноги и всё хорошо.

А вот здоровье у Организации стало не очень. Сначала лапы заболели, потом хвост стал отваливаться. А через какое-то время Организацию вообще признали банкротом. Пришёл конкурсный управляющий, который подумал-подумал, да и решил взыскать с двух бывших Директоров убытки Организации. Особенно те суммы, которые начислила налоговая проверка. И вроде бы логично – вы парни тут рулили. В результате вашей навигации корабль Организации не то что сел на мель, а просто затонул. Будьте любезны – расплатитесь за ваши ошибки!

Тут два бывших Директора поняли, что дело пахнет дымом и у них что-то сильно подгорает. Стали Директора думать – как выкрутиться. С одной стороны, есть факт – налоговая проверка и её начисленные суммы. Вина за эти суммы ложится на двух Директоров. С другой стороны, платить не хочется. Значит нужно сделать что? Правильно! Оспорить результаты налоговой проверки.

И два бывших Директора побежали в суд – спорить с налоговой инспекцией. А налоговая инспекция с ними спорить не захотела: «А кто вы такие? Откуда взялись? Вы работаете в Организации? Нет! Вы учредители Организации? Нет! Про вас что-то есть в решении налоговой проверки? Нет! Ну и ходите отсюда по-быстрому, посторонние вы люди!» И суд с налоговой инспекцией согласился – не о чем говорить с посторонними людьми! Придётся Директорам платить за убытки Организации.

Выводы и Возможные проблемы: Казалось повезло. Вовремя смотались Директора со своих постов. Но старые грехи догнали. И главное, что уже нет возможности от этих грехов отбиться. Строка для поиска в КонсультантПлюс: «Не являются участниками налоговых отношений».

Цена вопроса: Около 4 миллионов рублей с бывших Директоров.

Где посмотреть документы: *КонсультантПлюс, Судебная Практика:* [ПОСТАНОВЛЕНИЕ АРБИТРАЖНОГО СУДА ПОВОЛЖСКОГО ОКРУГА ОТ 22.01.2021 N Ф06-69932/2020 ПО ДЕЛУ N А57-28573/2019](#)

Назначение – информировать руководителя о рисках (возможностях и опасностях) законодательства, влияющих на его жизнь и работу.

В записке представлены лишь некоторые из документов, поступивших в системы КонсультантПлюс за последнюю неделю. Полную картину изменения законодательства Вы сможете составить, ознакомившись со всеми последними документами, добавленными в системы КонсультантПлюс.

*Подготовлена ООО «Инженеры информации» и Центром Правовой Информации «ЭКСПЕРТ» с использованием материалов систем КонсультантПлюс

Информация о разделах предыдущего выпуска Аналитической записки для руководителя № 799 от 01 февраля 2021г.:

- 1) Услуга по даче письменных разъяснений налогоплательщикам по вопросам применения нормативных правовых актов о местных налогах и сборах
- 2) Сбережение денежных средств за счет другого лица

Заказать необходимый документ можно у персонального менеджера,
по телефону горячей линии г.Белебей – (34786) 350-00; г.Октябрьский – (34767) 598-81
на сайте respectrb.ru

