

Commercial secrets and confidential information in English law: historical development and legal protection

G. V. Krasnoshapka¹

¹Cordiant, Yaroslavl, Russian Federation

DOI: 10.18255/2949-3439-2026-3-270-275

Research article
Full text in Russian

The article examines the formation and development of legal protection of commercial secrets and confidential information in English law. Special attention is paid to judicial practice as the main source of regulation, including key precedents that shaped the doctrine of breach of confidence. The author analyzes the evolution of approaches to the protection of trade secrets, the role of trust and good faith in private law relations, and the specifics of remedies applied by courts. The interrelation between commercial secrecy and insider information is also considered, as well as the features of civil and criminal liability in the United Kingdom.

Keywords: commercial secrets; confidential information; English law; breach of confidence; trade secrets; judicial precedents

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Krasnoshapka, Grigory V. | E-mail: gkrasnoshapka@bk.ru

For citation: Krasnoshapka G. V. Commercial secrets and confidential information in English law: historical development and legal protection // Demidov Law Journal. 2026. Vol. 16, No. 3. P. 270-275. (in Russ.)

Коммерческая тайна и конфиденциальная информация в английском праве: историческое развитие и правовая защита

Г. В. Красношапка¹

¹Кордиант, Ярославль, Российская Федерация

DOI: 10.18255/2949-3439-2026-3-270-275

УДК 347.2/.3

Научная статья

Полный текст на русском языке

В статье рассматриваются вопросы становления и развития правовой охраны коммерческой тайны и конфиденциальной информации в английском праве. Особое внимание уделяется судебной практике как основному источнику регулирования, включая ключевые прецеденты, сформировавшие доктрину нарушения конфиденциальности (breach of confidence). Анализируются подходы английских судов к защите коммерческой тайны, роль доверия и добросовестности в частноправовых отношениях, а также особенности применяемых способов защиты. Отдельное внимание уделяется взаимосвязи коммерческой тайны и инсайдерской информации, а также соотношению гражданско-правовых и уголовно-правовых механизмов ответственности в праве Великобритании.

Ключевые слова: коммерческая тайна; конфиденциальная информация; английское право; нарушение конфиденциальности; судебные прецеденты

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Красношапка, Григорий Витальевич

E-mail: gkrasnoshapka@bk.ru

Юрисконсульт – юрист по судебной и претензионной работе

Для цитирования: Красношапка Г. В. Коммерческая тайна и конфиденциальная информация в английском праве: историческое развитие и правовая защита // Демидовский юридический журнал. 2026. Том 16, № 3. С. 270-275.

В Великобритании XVIII–XIX вв. с развитием промышленной революции и расширением масштабов коммерческой деятельности возникла острая потребность в защите конфиденциальной информации, особенно в сфере разработки технологий, организации производства, осуществления торговых операций, банковской деятельности.

Правовое регулирование защиты коммерческой тайны в Англии исторически основывалось на общем праве (common law) и праве справедливости (equity) «Право справедливости никогда не пострадает по причине отсутствия средства судебной защиты» (“Equity will not suffer a wrong to be without a remedy”), где суды налагали на нарушителей судебный запрет с целью ограничить их в дальнейшем использова-

нии коммерческой тайны, которую они узнали тайно или в ходе работы на определенном предприятии [1, с. 105].

Английские суды подчеркивали, что, хотя может существовать ряд юридических оснований для возбуждения иска против ответчика (нарушение контракта, вероломство и злоупотребление доверием), результатом будет судебный запрет, сопровождаемый возмещением ущерба в определенных случаях [2, с. 26].

Однако английские суды не сразу встали на защиту конфиденциальной информации, имеющей экономического характера.

В Великобритании отсутствует законодательная (статутная) защита коммерческих секретов и, соответственно, не существует четкого легального определения коммерческой тайны. Тем не менее данная отрасль права, включающая в себя отдельные элементы регулирования вещных и обязательственных прав, развивалась на протяжении многих лет на основе судебных прецедентов и получила название конфиденциального права (*law of confidence*). Объектом ее регулирования прежде всего являются отношения в сфере предпринимательской деятельности, однако соответствующие положения применяются также и для защиты государственной тайны и тайны частной жизни [3, с. 2].

Одним из первых примеров судебной защиты конфиденциальной информации в английском праве является дело, рассматриваемое в Суде канцлерства Англии, *Newbery v. James* в 1817 г.¹ Истец и ответчик были сыновьями двух отцов – ремесленника и врача. Отец ответчика изобрел таблетки от подагры, ревматизма и других заболеваний и заключил в 1747 г. соглашение о продаже и поставке этих лекарств отцу истца. Первоначально срок действия соглашения составлял двадцать один год, однако в 1755 г. оно было продлено на неопределенный срок. В завещании отец истца передал ему все права и доли, связанные с приготовлением и распространением лекарств. После смерти родителей стороны некоторое время продолжали совместную работу, пока истец не обратился в суд с иском.

Жалоба истца заключалась в том, что ответчик не обеспечил поставку лекарств в соответствии с условиями соглашения. Кроме того, истец утверждал, что ответчик угрожал раскрыть секрет производства и настаивал на том, что соглашение должно выполняться на неопределенный срок. Истец просил суд наложить судебный запрет, запрещающий ответчику разглашать рецепт и секрет производства указанных лекарств, за исключением случаев, предусмотренных соглашением.

Дело *Morison v. Moat*, рассматривавшееся в 1851 г., стало одним из ключевых для формирования закона о коммерческой тайне².

Истцом и ответчиком выступали сыновья двух мужчин, которые в 1830 г. заключили партнерство. Один из них был изобретателем лекарственного препарата, а другой – его дистрибьютором и продавцом. Бизнес велся под названием *Morison, Moat & Co.*, *Hugeists* и просуществовал более двадцати лет, после чего был продолжен их сыновьями.

При заключении договора о партнерстве были оформлены две облигации, среди условий которых было обязательство партнеров сохранять в тайне рецепт лекарства. Изобретатель передал секрет производства своему партнеру с условием, что тот никому его не раскроет; такое же обязательство распространялось и на само-

¹ *Newbery v. James* (1817) // VLEX. URL: <https://vlex.co.uk/vid/newbery-v-james-and-802700137> (дата обращения: 14.04.2026).

² *Morison v. Moat* (1851) // VLEX. URL: <https://vlex.co.uk/vid/morison-v-moat-804523293> (дата обращения: 14.04.2026)

го изобретателя. Впоследствии сыновья партнеров были введены в бизнес с целью продолжения дела.

Партнерство, действовавшее до 25 марта 1851 г., истекло, после чего ответчик начал продавать лекарство под другим названием и публично рекламировать его. Истец обнаружил, что препарат продавался с указанием имени его семьи на упаковках, был изготовлен по рецепту, созданному отцом истца, и продавался как «Универсальное лекарство Морисона». Истец рассматривал это как нарушение его прав. Он также отметил, что отец ответчика раскрыл рецепт сыну в 1835 г., а ответчику не было предоставлено право участвовать в процессе изготовления лекарства.

Ответчик утверждал, что узнал ингредиенты во время работы с отцом и что истец был осведомлен о том, что ответчик знает рецепт; кроме того, лекарство не было запатентовано. Истец, в свою очередь, отрицал, что ответчик был активным партнером и имел возможность ознакомиться с процессом создания и производства лекарства.

Иск был основан на злоупотреблении доверием и нарушении контракта. Суд установил, что отец ответчика нарушил доверие и условия контракта, передав секрет ответчику и что истец имел право на судебный запрет. Суд запретил ответчику производить любые лекарства, изготовленные по секретной рецептуре, использовать метод производства и продавать препараты, в названиях которых фигурировала фамилия истца.

Указанное решение закрепило принцип защиты коммерческой тайны и доверительных отношений в бизнесе, обеспечивая правовую охрану конфиденциальной информации и ноу-хау.

Дело *Robb v Green* (1895) является классикой закона о коммерческой тайне XIX в. в Англии, а также касается вопроса о списке клиентов³.

Ответчик был принят на работу к истцу в 1890 г. в качестве управляющего фермой и проработал у него до 1893 г. В ходе своей работы он получил доступ к деловым книгам истца и скопировал из них имена и адреса клиентов. Вскоре после увольнения ответчик открыл собственный бизнес по торговле дичью и яйцами, используя полученную информацию.

Адвокат ответчика утверждал, что трудовой контракт не содержал конкретного запрета на использование имен и адресов клиентов. В свою очередь, адвокат истца заявил, что любой контракт на обслуживание подразумевает добросовестное поведение служащего.

Хотя письменный контракт между сторонами не содержал явного пункта о честном поведении или запрете копирования материалов, судья подчеркнул, что обязанность работника действовать добросовестно подразумевается. Работник должен учитывать, что работодатель полагается на его честное выполнение обязанностей, включая соблюдение конфиденциальности. Таким образом, судья установил, что имело место как злоупотребление доверием, так и нарушение контракта, что причинило ущерб истцу, и предоставил право на судебный запрет, предотвращающий дальнейшие нарушения.

Более того, в судебном акте указано, что судебный запрет является традиционным средством защиты в подобных делах, ссылаясь на прецедент *Morison v. Moat*, где также рассматривались злоупотребление доверием и защита коммерческой тай-

³ *Robb v. Green* (1895) // VLEX. URL: <https://vlex.co.uk/vid/robb-v-green-805475089> (дата обращения: 14.04.2026)

ны. Он подчеркнул, что независимо от основания (право собственности, нарушение контракта или злоупотребление доверием) суд вправе наложить запрет на правонарушителя. В рассматриваемом случае имело место злоупотребление доверием, так как ответчик тайно копировал записи из бухгалтерских книг. Суд вынес решение в пользу истца, оценив ущерб в 150 фунтов стерлингов, и возложил на ответчика судебный запрет на дальнейшее использование этих документов.

Однако наиболее систематизированный подход к защите коммерческой тайны был сформулирован в деле *Coco v A. N. Clark (Engineers) Ltd* (1968)⁴. Фактические обстоятельства дела заключались в следующем. Истец, инженер-изобретатель Коко, разработал конструкцию двигателя внутреннего сгорания для мопеда и начал переговоры с компанией *A. N. Clark (Engineers) Ltd* о возможном производстве прототипа и последующем промышленном внедрении своей разработки. В процессе переговоров истец передал представителям компании техническую документацию, чертежи и сведения о принципе действия двигателя, рассчитывая на добросовестность контрагента. Однако соглашение между сторонами так и не было заключено, а впоследствии ответчик использовал полученные технические сведения при создании собственного двигателя аналогичного типа.

Коко обратился в суд, заявив, что действия компании представляют собой нарушение доверительных отношений и неправомерное использование конфиденциальной информации. В ответ на это ответчик утверждал, что сведения не обладали достаточной степенью секретности, чтобы подлежать защите, и что их использование не было обусловлено какой-либо договорной обязанностью.

Рассматривая спор, суд указал, что защита конфиденциальной информации в английском праве основывается не на договоре и не на праве собственности, а на принципе добросовестности и честности поведения, вытекающем из *equity* (права справедливости). Суд указал, что нарушение доверия может иметь место и при отсутствии формализованного соглашения, если из обстоятельств следует, что получатель информации понимал или должен был понимать её конфиденциальный характер.

В решении по делу суд сформулировал три ключевых элемента, необходимых для признания факта нарушения доверия, которые позднее получили широкое применение в судебной практике:

- 1) информация должна обладать качеством конфиденциальности (по Грину);
- 2) она должна быть получена при обстоятельствах, из которых вытекает обязательство по сохранению ее конфиденциальности (*obligation of confidence*);
- 3) должна быть недобросовестно использована в ущерб стороне, которой она была передана (*unauthorised use*) [4, с. 195].

Применив указанные критерии к обстоятельствам дела, суд пришёл к выводу о том, что, хотя сведения, переданные истцом, действительно имели конфиденциальный характер и были раскрыты в рамках доверительных переговоров, истец не представил достаточных доказательств факта их прямого использования ответчиком при создании собственного двигателя. В связи с этим требование о выдаче судебного запрета (*injunction*) было отклонено. Судья посчитал, что в данном случае запрет (*injunction*) является неподходящим средством защиты, поскольку информация была передана ответчику с целью получения за нее оплаты, и постановил, что от-

⁴ *Coco v. A. N. Clark (Engineers) Ltd* (1968) // VLEX. URL: <https://vlex.co.uk/vid/coco-v-an-clark-806482669> (дата обращения: 14.04.2026).

ветчик обязан выплатить истцу роялти, как если бы их переговоры не сорвались и контракт был бы заключен. Благодаря вышеизложенным правовым прецедентам и была создана доктрина breach of confidence (нарушение конфиденциальности).

Комиссия по праву (Law Commission) рекомендовала кодифицировать данную доктрину и в 1981 г. подготовила соответствующий проект⁵. Однако, поскольку данная область права эффективно функционировала и без кодификации, предложенные положения носили общий характер и в итоге не были реализованы. В дальнейшем попытки кодификации доктрины breach of confidence не предпринимались.

Примечательно, что английское законодательство не предусматривает специального состава преступления, связанного с хищением коммерческой тайны или другой конфиденциальной информации, поскольку информация не рассматривается как собственность и не может быть объектом хищения. Соответствующие деяния могут быть квалифицированы как кража со взломом (незаконное проникновение в здание с целью совершения преступления), причинение вреда имуществу, мошенничество или взяточничество [5, с. 2].

Таким образом, развитие правовой охраны коммерческой тайны в английском праве осуществлялось преимущественно в рамках судебной практики и основано на принципах добросовестности и доверия. Формирование доктрины breach of confidence позволило выработать эффективные механизмы защиты конфиденциальной информации, включая судебный запрет и возмещение убытков, независимо от наличия договорного закрепления конфиденциальности.

Ссылки

1. Нестерова Н. В. Особенности правового режима ноу-хау: дис.... канд. юрид. наук. М., 2018. 163 с. EDN LLQTBE.
2. Lytvynenko A. A. International comparative jurisprudence // International Comparative Jurisprudence. 2024. Vol. 10, № 1. P. 16-28.
3. Сосновская М. В. Обзор зарубежного законодательства по защите коммерческой тайны // Вестник науки и образования. 2015. № 2. С. 40-41. EDN TOLUGJ.
4. Шефас П. А. Нарушение конфиденциальности. Доктрина breach of confidence в английском праве // Закон. 2017. № 7. С. 190-198. EDN ZEOKXX.
5. Сорокина А. Э. Охрана коммерческой тайны по законодательству зарубежных стран (на примере Великобритании и Германии) // Вестник Московского университета МВД России. 2013. № 1. С. 62-65. EDN PYHWGZ.

⁵ Infolocate (каталог Great Library, Law Society of Ontario) // Law Society of Ontario. URL: <https://www.infolocate.ca/primo-explore/fulldisplay/voyager9095/LSUC> (дата обращения: 14.04.2026).