

商业秘密的法律问题

张玉瑞

关于客户名单构成经营秘密问题

经营秘密中的客户名单是否需要保护,要看是否符合商业秘密构成要件的要求:1、多数人知道的客户,不构成商业秘密;2、从名单的来源看,来源比较复杂的,可能得到保护;3、从名单的内容看,名单包含比较复杂信息,可以证明是积累的结果,比较容易受到保护;4、名单是否容易保密;5、形成名单的投入。如果投资较大,容易获得保护;6、得到名单的困难程度。如果得到名单需要较强的技术或经营能力,或者需要创造性思维,容易受到保护;7、各方的贡献。雇主对形成名单做出努力的,他人帮助雇主建立客户名单的,雇主在雇用雇员之前已经建立关系的,容易得到保护;8、与顾客的关系。如果是雇主个人的客户,或者是雇主长期的、特有的客户更容易得到保护;9、客户名单对雇主、雇员或竞争者的价值。客户名单对各方之一的经济价值越大,就越容易得到保护;10、纠纷的后果。如果离职雇员使用客户名单给雇主造成了不正当损害,雇主容易受到保护。

关于约定竞业限制

竞业限制合同的具体标准,也就是竞业限制合同可执行的条件,笔者认为应包含:

(一)雇主应有重要的商业秘密;(二)雇员属于可以限制的主体;(三)合理的领域限制;(四)合理的时间限制;(五)合理的地域限制;(六)补偿费。

接触加相似原则判定侵权

所谓“接触+相似”,指法院在审理商业秘密侵权案件中,如果原告可以证明:1、原告有商业秘密;2、被告的技术或经营信息与原告的商业秘密相同或实质相同;3、被告接触过原告的商业秘密;4、被告对其技术或经营信息,不能证明有合法来源。在这样的情况下,法院就可以判定被告侵犯了原告的商业秘密。所以,这一原则,还可以进一步限定为“接触+实质性相似-合法来源”。

在商业秘密侵权案件中,大量案件只有间接证据,没有直接证据,主要以侵权行为造成的结果,和被告接触原告商业秘密的事实,来判断侵权,从而形成接触加相似的审判原则。“接触加相似”原则在我国的审判实践中普遍应用。