

建立一套完整有效的反对泄露商业秘密的体制

从制度上制约那些动歪脑筋的人

现在的商业竞争日益激烈，很多企业面临核心商业秘密被泄露、核心技术和销售人员恶意跳槽、核心客户资料被盗用等商业风险。如何通过加强企业内部管理，同时树立良好的反对窃取商业秘密的社会风气，通过制度化的建设，共同维护企业的合法利益，促进公平合理的商业环境，本次的周二沙龙，邀请有关专家和企业代表，对此问题开展了深入的讨论，提出了很多建设性的意见和建议。

企业面临的商业秘密被侵犯现状

企业在日常经营过程中面临这样那样的商业泄密，商业秘密侵权行为主要有研发成果泄密、竞争对手窃密、随意跳槽侵权、电子数据泄露、图纸模具克隆、采购供应被侵、优质客户被侵、客户飞单、经营秘密披露、财务查账要挟等十大“高危风险”。

而在传统的外贸企业中，飞单和回扣是最普遍的现象，危害也最大。飞单是指业务员在业务中接到

的订单不是拿给其所在的公司做，而是拿到别处处理，赚了钱自己腰包的行为。商业秘密网董事长、知识产权保护企业联盟专家孙佳恩表示，除了业务员飞单之外，采购人员吃回扣在很多企业也是一个普遍现象。这些飞单和回扣现象的存在，极大地损害了企业的正常利益，在社会上造成了不良的影响，也让一些业务员利欲熏心，采用不正当的手法

获取利益，最终导致企业利益受损，而自己却毫发无伤。这也让很多老板深恶痛绝，却也因为取证难、执行难等问题而无可奈何。

现场就有一位外贸公司的老总表示，自己的一个业务员在数年时间里通过回扣、飞单等手段，获取了几十万元的利益，在获取核心客户的资料之后，自己单飞另立公司，做的产品几乎就是拷贝原公司的。现在该老总正在

积极搜集线索，聘请律师对其进行起诉，要保护自己公司的合法利益，不能听任这样的商业秘密被侵犯的事情一再发生。据了解，类似这样的案件，每年都会发生不少，也有人因此入狱，接受了法律的惩罚。但是从总体上来看，目前国内对于商业秘密的保护还不完善，存在许多漏洞，禁不起诱惑的还大有人在，因此类似的案件也层出不穷。

内部管理与外部机制的配合

针对这一现象，孙佳恩认为，首先要加强企业内部的管理。要建立起事先防范、事中维护、事后维权的商业秘密保护系统，最大程度地维护企业的合法利益。比如，从员工入职开始，就要进行相关的培训和教育，告知其泄露企业商业秘密要面临的风险和承担的责任。加强日常管理，必要时签订保密协议，加强内部管控，对于能够接触核心商业秘密的设计、工程和销售团队的核心员工进行必要的忠诚度培训和测验，

保证核心团队的稳定性和完整性。

当然，公司还要对核心的商业秘密有一个认定，比如源代码、重要客户资料和销售渠道、原创性的图纸和设计工艺、专利技术，要有一个明确的界定。在日常的工作中，要建立完善的保管和核查制度，比如在接触核心商业秘密的时候，可以要求相关人员进行签字确认。孙佳恩说：“往往是这些细节的东西，会体现出一个企业的核心价值观和管理的精粗程度，从制

度上制约那些动了歪脑筋的人。而且一旦出事，对于证据的固定和追责也非常有利。”

还有一点就是要加强离职审计。有不少与会的企业家都觉得，如果一个重要员工要离职，他们也确实很害怕他会带走相关的资料和资源。这个时候，就可以签订一个协议，要求离职人员在一定年限内，不能参与同业竞争，或者不得加盟直接的竞争对手。把丑话说在前面，一旦出现问题，就能够掌握主动。

当然，除了加强内部管理之外，建立一套完整有效的反对泄露商业秘密的体制也很重要。这一点，宁波的企业家也已经行动起来了。目前，宁波已经成立了保护知识产权联盟以及反飞单反回扣联盟，已经有不少企业加入了这些联盟。并且发表公开声明，表示愿意不聘飞单、回扣之人员，并采取19项组合措施，进行管控和处理外贸飞单、客户飞单、采购回扣以及保护相关知识产权。

法律体系与道德约束的结合

与会的宁波企业家联盟秘书长潘建宏也表示，企业除了要加强管理之外，还要重视文化建设，用真心来对待员工，才能将心比心，最大程度地团结，减少各种商业泄密的产生。潘建宏认为，如果一个企业出现了大规模的人员跳槽、商业泄密，管理层和老板就要反思了。除了纪律约束之外，是否还能用

情留人，给予员工有竞争力的薪资报酬和发展空间，如果大家目标一致，很多人也就会更好地抵制诱惑，不会携带秘密出走了。

和义观达律师事务所的王丽红律师认为，完善的法律体系才是防范这些问题的最根本条件。现在对于商业泄密的处罚，很多都是参照《刑法》或者《反不正当竞争法》等进行追责，以商业

贿赂、受贿等论处。在追究刑事责任的同时，还可以附带要求承担经济赔偿等民事责任。但是，相关的法律法规还不是很完善，因此有关人士呼吁，并且提交议案，希望能出台有针对性的《商业秘密保护法》，从法律层面为企业提供更全面的保护。

目前来看，外贸企业、文创企业、高新科技企业最容遭受对商业秘密泄露

所带来的伤害。对此，孙佳恩也表示，一定要全社会形成共识，全力打击和反对飞单、吃回扣、窃取商业秘密等违法行为，给广大合法经营的企业创造一个公平的交易环境，也同时让那些心怀不轨的人在社会上没有立足之地，受到法律的惩罚。

记者 毛雷君
通讯员 叶建平

■诚信企业风采

从“客户挑我”到“我挑客户”

“天正标准”让最苛刻的客户都满意

在大榭开发区榭西工业园，坐落着一片不大的厂区，这是岛上唯一一家以压铸模具设计、制造为主的专业生产厂家——天正模具，产品远销日本、北美和欧洲。这家规模仅百人的企业在2015年、2016年全球经济下行压力较大的背景下逆势上扬，连续两年实现了年销售额增长20%的骄人业绩。

在天正模具的客户名单上，微软、飞利浦、欧司朗、通用电气、海拉、本田、丰田……这些蜚声海内外的全球知名厂商赫然在列。其客户数量仅有十几家，可每一家都是国内外各行业的领军企业。

企业的核心在产品，天正模具在业务上的过硬水平和优良的售后服务交出了一份令客户满意的答卷。他们先后投入2000多万元购置了12台进口设备，成立了工程中心和检测中心，今年又投入300余万元，增添新的加工中心和专业设备。技术开发部的研发人员占到总人数的30%以上，是一家名副其实的技术先导型企业。

有了先进技术作支撑，董事长张小岩的腰板也硬气了不少。近两年，张小岩从“客户挑我”转变为“我挑客户”，主攻优质客户。

“开始的时候我们有110多家客户，精力很分散，单子也都是零零散散的，这两年陆续调整后，剩下的十几家客户，基本上不是上市公司就是世界500强，我们在客户维护上可以更高效更省心，也有利于建立长期互信的合作关系。”同时身兼宁波市模具行业协会副会长的张小岩介绍道。

有了先进的机器设备，最关键的还是要靠人才。培养人才、留住人才，是张小岩办企业的头等大事。天正模具现有的8个部门经理以上的公司领导中，两位是“开朝元老”，工龄最短的经理也在天正干了9年。技术岗位90%以上的员工都是在天正模具工作了5年以上的老员工。凡是提出生产工艺改进措施，行之有效为企业

节省成本的，节省多少就按比例奖励给员工多少。工作上失误的，却只是象征性地罚款几十元，目的是让员工长长记性。

只有十几家客户，却都是微软、美国IDC、通用电气、本田这样的世界巨头。一家规模仅百人的企业如何赢得上市公司和世界五百强的青睐？

2007年，美国通用电气找到天正，想要定制一个搅拌机外壳的模具，要求零件外壳需要镀金，压铸件不能有气孔。这个看似简单的要求难倒了一大片厂家，在找到天正模具之前，他们的产品合格率仅为40%。张小岩带领科研人员用普通方法制作试样后发现，他们做出来的模具，产品合格率也只能略高于40%。要想有大幅度的提高，必须从根本上改进模具的压铸工艺。于是，张小岩投入资金70余万元，与科研人员研制出了一种“超真空压铸模具工艺”，成功将产品合格率提升到了97%。这种行业内首创的新工艺为张小岩赢得了美国通用电气300余万元的模具订单以及该模具之后两年的压铸产品订单，更赢得了美国通用电气这个大客户。

经过这一次，张小岩尝到了技术创新的甜头。要做高端模具的想法在他脑海中日益坚定起来。他用高出行业平均水平的薪资待遇员工，大力培养企业的“家”文化，为员工安置好方方面面，用数年的时间培养起了一批技术骨干。

宁波市有5000多家模具厂家，有特性才能生存，有优势才能领先，张小岩做到了。凭借着高精度、高效率的技术优势和生产能力，天正模具在行业内不仅站住了脚，更成为了行业内的翘楚。2016年，企业参与制定了全国压铸模具行业标准制定，“现在执行的国标已经非常老旧了，我们要致力于创建‘天正标准’，一个让国外最苛刻的客户都满意的标准。”

通讯员 张露璐 陈琼梅

美协添创作基地

近日，宁波市美术家协会丰和院创作基地在北仑丰和院落成。丰和院由宁波易道明文化发展有限公司投建，是目前宁波周边地区规模最大的陶瓷艺术基地，也是传统柴烧陶瓷烧制的唯一场所。

通讯员 沈炜 摄

