

## “ПОБАСЕНКИ” НА ТЕМУ ТОРГОВЛИ ТЕХНОЛОГИЯМИ

## Из воспоминаний бывшего внешторговца

*Сегодня мы предлагаем вашему вниманию несколько необычную для журнала публикацию. Это небольшие отрывки из воспоминаний человека, практически всю жизнь занимавшегося торговлей “интеллектом”. Станислав Анатольевич Соколов работал в Электронзагранпоставке, Лицензинторге, был начальником отдела лицензий Госкомизобретений. Специалист высочайшего класса, он к тому же блестящий рассказчик, никогда не теряющий чувства юмора. В его богатой впечатлениями работе было всякое: что-то может позабавить, а что-то — и научить...*

После окончания Московского энергетического института я работал в одном очень секретном “ящике” и разрабатывал одни маленькие штучки, которые потом вставлялись в очень большие штуковины. В нашей лаборатории тогда собралась целая компания из выпускников разных московских вузов. Вместе со всеми мы что-то чертили, считали, писали, паяли, грели чай, опуская в чайник мощное сопротивление, — в общем, двигали науку.

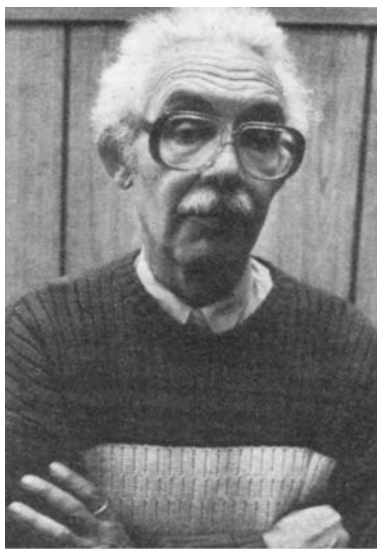
Работать было интересно. Еще бы — время первых лунников, первых запусков к Венере. О каком-то другом поприще и уж, конечно, о разных там заграницах я в то время и не мечтал. Кто меня туда пошлет, из “ящика”? Но вот прошло года три, и...” мной овладело беспокойство, охота к перемене мест”... Раздобыл телефон одного внешнеторгового объединения по профилю. А дальше все было на удивление просто несмотря на отсутствие влиятельных дядей-тетей во Внешторге: позвонил, сходил на собеседование, заполнил анкеты и... меня приняли на должность старшего инженера с окладом 140 рублей в отдел, который занимался технико-организационной экспертизой и технико-коммерческой проработкой научно-технической продукции. С тех пор прошло больше тридцати лет...

В Объединении мне приходилось заниматься и экспортом и импортом технологий. А потому немного о том, как мы делали и то, и другое.

От нашего калужского предприятия я получил поручение купить технологию и оборудование для производства трехслойной ленты ковар-никель-ковар, из которой изготавливаются термокомпенсаторы для цветных кинескопов. Мы такую ленту делали, но процесс, как было принято говорить, не обеспечивал воспроизводимость результатов. Потратив сравнительно немного времени, я выяснил, что в Европе выпускает ленту западно-германская фирма “Металлгезельшафт”, очень крупная и широко известная. Ответ на запрос об условиях приобретения лицензии ждать пришлось недолго. Примерно через две недели приехал предста-

витель фирмы господин Мюльбергер с образцами продукции. На вопрос о цене он сначала отвечать не хотел: дескать, это решает совет директоров. Однако после настойчивых просьб все-таки сказал, что, по его мнению, технология и оборудование могут стоить порядка 750 тыс. марок. К нашей радости эта цифра ненамного превышала расчетную.

Оставив небольшое количество лент, Мюльбергер отбыл восвояси. Мы же



приступили к ее испытаниям и подготовке документов. Все вроде бы шло спокойно, но неожиданно для нас прибыл другой представитель фирмы — некий Бест. Напросившись на переговоры, он поинтересовался, по-прежнему ли мы заинтересованы в приобретении лицензии и, получив утвердительный ответ, заявил, что совет директоров утвердил ориентировочную цену в 1 млн. марок. На мой вопрос, почему стоимость лицензии так возросла, Бест довольно нагло ответил:

— Мы знаем, что закупка включена в план. А ведь планы у вас должны выполняться, не так ли? — и весело рассмеялся.

— Если вы бывали в наших магазинах, — спокойно заметил я, — то навер-

няка видели цветные телевизоры отечественного производства. Они достаточно хорошие. Мы хотим сделать их лучше и сделаем сами, может быть, несколько позже, если не сможем купить у вас лицензию. Это в наших планах есть, а закупка лицензии — лишь один из вариантов его выполнения.

Бест не очень мне поверил, но тон несколько сбавил. После его отъезда мы сосредоточили все силы на поиске конкурента, потому что покупка у монополиста почти всегда невыгодна. Но, как ни бились, конкурента так и не нашли. Поэтому к переговорам готовились без особого энтузиазма.

Вскоре в Москву снова прибыл Мюльбергер. Он заявил, что окончательная цена лицензии, утвержденная советом директоров, — 1,2 млн. марок.

— Монополисты проклятые, пьют нашу кровь, — думал я, но ничего противопоставить фирме не мог.

До переговоров оставался ровно месяц, когда мне неожиданно позвонил приятель из Цветметпромэкспорта: какая-то фирма прислала ему образцы своей продукции. Он их не запрашивал, и что это такое, не знает. А вдруг это как раз то, что мне надо?! Через час наш сотрудник с трудом внес в комнату довольно больших размеров диск, обтянутый брезентом. Раскрыли упаковку. Она! Надпись на французском — неужели конкурент?! Немедленно передали образцы на предприятие и через пару дней получили ответ: образцы очень хорошие, не хуже немецких. Тут же во Францию ушел телетайп с просьбой прислать представителя фирмы в Москву для переговоров. А вскоре мы принимали у себя молодого симпатичного парня, весьма удивленного нашим вызовом.

— Я думал, что в вашей неразберихе образцы просто пропали. Сколько километров ленты вы хотите купить?

Мы объяснили, что ленту покупать не собираемся, а хотели бы приобрести технологию и оборудование для ее производства. Связавшись со своей фирмой, он сообщил, что закупка возможна и цена будет составлять около 800 тыс. франков. Это было очень неплохо.

Переговоры с обеими фирмами назначили на одно время. На начальной стадии я в них не участвовал, сидел в отдельной комнате, куда приходили сотрудники и рассказывали, как идут дела. Немцы дали скидку в три процента и дальше разговаривать не хотели, а только посмеивались. Французы уступили восемь процентов. Ситуация полностью прояснилась, и я пошел на переговоры с французами.

— Слушайте, господин Соколов, — обратился ко мне француз, — я дал личную скидку и думаю, что вы также пойдете мне навстречу. Чтобы наладить линию, которую мы поставим только через три месяца, понадобится около месяца. И все это время вы будете работать на своей ленте. Так не лучше ли сразу перейти на нашу?

Предложение мне понравилось, да и деньги еще оставались. Производители тоже его поддержали. Вот так кроме лицензионного соглашения мы подписали контракт на поставку готовой ленты и за все заплатили меньше, чем просили немцы.

Распили шампанское, проводили гостей. И я отправился на переговоры с немцами. Там была тяжелая атмосфера. Еще раз предложив снизить цену и еще раз получив отказ, объявил о прекращении переговоров из-за неприемлемости условий. Уже садясь в машину, Мюльбергер сказал мне:

— У вас такой праздничный вид, как будто вы заключили удачную сделку.

— Так оно и есть.

— Вы их нашли?

— Конечно.

— Дураки наши, я же говорил, что рано или поздно вы найдете этих французов.

И он в сердцах хлопнул дверцей. Поехали!

Первый раз я был приглашен на совещание экспертов по лицензионной торговле стран-членов СЭВ. Делегаты знакомили друг друга с технологическими проблемами, которые их страны не могли решить самостоятельно. Мое внимание привлекло сообщение о том, что Венгрия собирается покупать у американцев лицензию на производство контуров “сопротивление-конденсатор” (R-C элементы) методом напыления. Мы такой технологией и оборудованием располагали. В перерыве подошел к выступавшему и сказал, что им гораздо выгоднее купить лицензию в СССР. Через месяц направили венграм техническое предложение, которое их вполне устроило. Назначили дату переговоров.

Обычно по таким вопросам переговоры с нами вели представители фирмы Tesco. Многих из них мы хорошо знали. На этот раз делегацию возглавлял некий Коцкаш, раньше работавший исключительно с капиталистическими странами. Как выяснилось позднее, целью Коцка-

ша было любыми путями переориентировать руководство на заключение сделки с американцами. Но тогда мы думали, что присутствие специалиста такого масштаба связано со стремлением купить лицензию как можно дешевле и поэтому готовились к обсуждению цены очень тщательно.

С помощью разработчиков выяснили, что венгры умеют напылять сопротивления, а камень преткновения для них — изготовление конденсаторов. Четыре дня, задерживаясь на работе допоздна, корпели над расчетом стоимости лицензии, хотя по существовавшим в ту пору правилам такой расчет должен был делать Лицензинторг. Договорились о тактике ведения переговоров. Исходили из того, что Коцкаш пойдет по пути расчленения общей цены на составляющие и попытается уторговывать каждую из них. В этом случае мы максимально снизим стоимость технологии изготовления сопротивлений, давая щедрые скидки, и зависим стоимость изготовления конденсаторов, не уступая здесь ни рубля.

Представитель Лицензинторга, мой хороший знакомый Володя, решил, что ломать тут голову не над чем, расчет делал в последний момент, а результат показал мне лишь в комнате переговоров, под столом, как школьник шпаргалку. Его цена была смехотворной — что-то около ста тысяч переводных рублей. В четыре с лишним раза ниже нашей! Володя долго отказывался называть венграм нашу цену, говоря что он ее никогда не обоснует и завалит переговоры. Но под нашим нажимом, буквально замурившись, все-таки решился назвать цифру. Венгры, естественно, попросили скидку, но было ясно, что порядок цифр они восприняли нормально.

Наша тактика оказалась правильной, и переговоры пошли по предусмотренному сценарию. Они близились к завершению, когда Коцкаш попросил Володю еще раз назвать окончательную цифру. В этот момент изрядно понерничавший Володя допустил арифметическую ошибку и назвал цену, значительно превышавшую первоначальную. Коцкаш немедленно изобразил негодование, обвинив нас в нечестных приемах ведения переговоров и, несмотря на извинения, удалился вместе со своей делегацией.

Демонстрация обиды продолжалась более двух часов. Но во втором часу ночи договор все-таки был подписан. Во многом этому помогли московские представители Tesco, к которым мы обратились за помощью. Бедные разработчики, во второй части переговоров игравшие роль статистов, заставили Володю компенсировать моральный ущерб бутылкой водки. На этом инцидент был исчерпан.

Переговоры с иностранными фирмами в моей практике было предостаточно: легкие и тяжелые, веселые и не очень. На всю жизнь запомнил я, напри-

мер, юриста фирмы Siemens некоего Руди Мюллера, который не только замечательно знал свое законодательство, но, готовясь к переговорам с нами, изучил и советское право. Да так, что я просто диву давался. Это помогло мне раз и навсегда понять: к любым переговорам надо готовиться очень тщательно, учитывая состав и квалификацию специалистов, с которым придется работать. Но все-таки значительно больше времени уходило на подготовку “товара”, т.е. изобретений, технологий, научно-технических разработок. На этом этапе приходилось сталкиваться с самыми разными специалистами, многие из которых были замечательно талантливыми людьми, энтузиастами. Но попадались и деляги, и проходимцы, и откровенно больные люди.

В очередной почте пришло письмо, написанное разными чернилами. Я всегда относился к таким художествам настороженно. Хорошую идею обычно выражают монохромно.

Читаю: “Я разработал способ увеличения тяги реактивного двигателя в 10 раз. Предлагаю вам три варианта работы с моим открытием. Вариант №1 (зелеными чернилами): вы собираете у себя на совещание 10 советских академиков, они спорят между собой по 10 тыс. рублей каждый. Полученную сумму вы кладете в сберкассу на мое имя. Не думайте, что я жулик. Снять эти деньги я смогу только тогда, когда расскажу этим академиком о своем открытии и каждый распишется, что меня выслушал.

Возможно, вам не понравится Вариант №1. Предлагаю (черными чернилами) Вариант №2: Вы собираете у себя пять советских и пять американских академиков, они спорят по 10 тыс. рублей и 10 тыс. долларов соответственно. Я им рассказываю. Далее смотри вариант №1. Вариант №3 (красными чернилами): вы собираете десять американских академиков, они спорят по 10 тыс. долларов каждый. Далее смотри вариант №1”.

Прочитали, посмеялись, отложили в сторону. Но не прошло и недели, как в нашу комнату вошел представительный, неплохо одетый гражданин. Вежливо поздоровался, осмотрелся и, признав во мне руководителя, решительно подошел к столу:

— Я изобретатель, недавно письмо вам писал по поводу тяги двигателя. Получили?

— Получили.

— И какой же вариант выбрали?

— Нам ни один не понравился.

— Конечно, я так и думал, что вам интересы рядового советского изобретателя? Вот так и губите хорошие идеи, а за них миллионы в Америке получить можно. Сейчас пойду в Посольство США и все там расскажу.

Хлопнув дверью, посетитель вышел. Но спустя две-три минуты дверь в комнату приоткрылась, и мой недавний со-

беседник поманил меня пальцем. Я пошел к выходу. Проходя мимо стола Эдуарда, крепкого молодого парня, в свое время занимавшегося боксом, я сказал: “Если меня не будет больше трех минут, выйди, пожалуйста, посмотри”. В памяти еще свежи были воспоминания о том, как обыкновенный изобретатель осколком графина отрезал голову ученому секретарю Президиума Академии наук.

Вышел. Посетитель отвел меня в уголок и проникновенно произнес:

– Вы первый, кто выслушал меня до

конца, и я хочу сделать вам предложение. У меня есть два билета. Летим?

– Куда? – изумился я.

– В Магадан. Прилетим, обустроимся, потом жену вызовете. – и он протянул мне авиационный билет.

– Да зачем же нам в Магадан лететь? В Москве тоже неплохо.

– Вы что, совсем ничего не понимаете? Знаете, что творится на Ближнем Востоке (в то время там разгорался арабо-израильский конфликт)? Вы думаете, американцы и наши в стороне ока-

жутся? Вас тут первой же ракетой накроет. Даже пыли не останется. А в Магадане мы спокойно отсидимся.

И он взял меня за рукав. В это время в дверях появился Эдуард и сказал, что меня срочно вызывает председатель. Я извинился и пошел по направлению к его кабинету.

– Ничего, время еще есть. Я позволю вам часа через полтора

Больше он не появился и не позвонил. Может быть, нашел другого попутчика...

### На Украине принят Закон о пресечении недобросовестной конкуренции

Новый закон, вступивший в силу с января 1997 года, предоставляет Антимонопольному комитету страны широкие полномочия в пресечении действий, “противоречащих правилам торговли и иной добросовестной практике в предпринимательской деятельности”. К числу основных положений закона относится запрет “незаконной эксплуатации деловой репутации предприятия”, в частности несанкционированного использования третьими лицами географических указаний, товарных знаков, продукции, отделки и упаковки способом, который может ввести в заблуждение. К недобросовестным действиям отнесена сравнительная реклама, если сравнение не основано на достоверных фактах. С целью пресечения недобросовестных действий Антимонопольный комитет вправе налагать на нарушителя штраф в размере 5000 минимальных зарплат или 3% общего дохода за прошедший год (для предприятий), выносить предварительный запрет и замораживать активы ответчика, предписывать прекращение недобросовестных действий путем уничтожения продукции или внесения исправлений в товарные ярлыки, лишать юридической силы или вносить поправки в акты и договоры центральных и местных административных органов.

### Дайджесты

Патентное дело, 1997, № 2, с.69

В Internet есть несколько сайтов, по которым можно проводить патентный поиск. Быстро найти их помогает специальная программа просмотра со списками всех сайтов, а также сетевым каталогом. В сетевом каталоге службы Yahoo перечислено 14 источников патентной информации. Служба Patent Portal быстро находит их, обеспечивает каналы связи, предоставляет новую информацию, в том числе о патентоспособности программ для ЭВМ. Она соединяет пользователей с различными классами источников, например Patent News, Patents and Patent Searching, Patent Attorneys and Agents Rf. Каждое новое подразделение сетевого каталога связано с конкретной службой. Например, Patents and Summaries (Патенты и аннотации) – со службой MicroPatent и Shadow Patent Office. БД последней бесплатно предлагает поиски заголовков новых американских патентов, опубликованных в течение более 12 месяцев. Служба STO's Internet Patent Search Service (также бесплатная) соединена с 1900 сайтами сети во всем мире, куда еженедельно отправляет три файла патентов США: по механике, химии и электронике. Файлы не являются объектами авторского права и могут использоваться для любых целей.

MicroPatent оказывает широкий спектр услуг, однако объем бесплатной информации ограничен. Пользователи имеют возможность проводить поиск в полных текстах патентов США по ключевым словам, классификационным индексам, а также просматривать титульные листы любого патента США с 1976 года. Для этого абонент должен зарегистрироваться (бесплатно). За определенную плату по электронной почте или факсу можно получить полный текст охранного документа. Предусмотрена возможность поиска переведенных на английский язык новых японских патентов по определенной тематике.

Адрес Патентного ведомства США в Internet – <http://www.uspto.gov/>.

Число патентных БД в Internet увеличивается. Служба Questel-Orbit намерена представить БД OPAT-US, содержащую полные тексты патентных документов. Рассматривается вопрос о введении европейских и международных заявок и патентов. Вместе с тем профессионалы пока предпочитают использовать традиционные источники, поскольку сейчас Internet содержит ограниченный объем бесплатной или относительно недорогой патентной информации, а поисковые средства несовершенны и отнимают довольно много времени.

WPI, 1996, в.18, N1, p.33–37

### Уголовный кодекс РФ и интеллектуальная собственность

Действующий с 1 января 1997 года Уголовный кодекс РФ предусматривает следующие наказания за нарушение прав на интеллектуальную собственность. Нарушитель авторских и смежных прав подвергается штрафу в размере 200–400 минимальных зарплат или равному зарплате либо иным доходам за последние два–четыре месяца, или принудительным работам от 180 до 240 часов, или тюремному заключению до двух лет. В случае неоднократных или групповых противоправных действий наказание ужесточается: 400–800 минимальных зарплат, зарплата или иные доходы за четыре–восемь месяцев, содержание под стражей от четырех до шести месяцев, тюремное заключение до пяти лет (ст. 146).

В соответствии со ст. 147 лицо, нарушившее право на охраняемое изобретение, полезную модель, промышленный образец, разгласившее их содержание до официальной публикации, присвоившее авторство или принуждающее к соавторству и нанесшее своими действиями существенный ущерб, подвергается наказаниям, перечисленным ранее. В отношении товарных знаков, знаков обслуживания, наименований мест происхождения и других обозначений (ст.180) санкции, указанные в первых частях ст. 146 и 147, действуют только при неоднократных или повлекших существенный ущерб противоправных действиях.

Отмечается, что применение таких санкций, как принудительные работы и содержание под стражей, начнется не ранее 2001 года, когда для этого будут созданы соответствующие условия.

WIPR, 1996, в.10, p.360-361

Компания Unisys решила требовать лицензионное вознаграждение за продукты, в которых используется Graphics Interchange Format (GIF), поскольку с 1985 года владеет патентом на алгоритм LZW, являющийся неотъемлемой частью процесса формирования и чтения изображения GIF. Фирма CompuServe, считая алгоритм LZW общедоступным, разработала в 1987 году свой GIF. Шесть лет спустя патентообладатель предложил ей подписать лицензионное соглашение или решить дело в суде. Чтобы урегулировать конфликт, фирме пришлось выплатить ему 100 тыс. долл. Теперь любая компания, создающая программное обеспечение для продукции фирмы CompuServe, которая включает GIF, обязана выплачивать 1,5% роялти от объема продаж.

Патентное дело, 1997, № 2, с.69

### Дайджесты

## Лицензионные соглашения на патенты РФ в области электроники

Вид сделки	Объект сделки	№ патента	Лицензиар	Лицензиат	Территория действия	Срок действия
УП	Счетчик Гейгера-Мюллера газоразрядный (промобразец)	39249	МП РАДЭКТ	ЗАО "Аккорд"	РФ	СДП
УП	Способ контроля изоляции линейных датчиков	1178224	Семенов В.И., Кочанов Ю.Н.	ЗАО СТ-91	РФ	СДП
НЛ	Способ изготовления полиамидного диэлектрического слоя	ПР 92014349	ГНПП «Импульс», НИФХИ им Карпова	ЗАО "ФриОзон"	РФ	5 лет
УП	Устройство для определения приращения напряжения на участках с производительностью больше заданного уровня	523418	Ермаков В.Ф.	ХЦ "Интеграл"	РФ	СДП
УП	Выключатель (промобразец)	523418	Ермаков В.Ф.	ХЦ "Интеграл"	РФ	СДП
НЛ	Устройство для диагностики механизмов циклического действия	ПР 5050341	Китаев В.В.	ЗАО "Коралл"	РФ	5 лет
НЛ	Устройство для многополюсного приповерхностного намагничивания магнитов	1739392	ОАО "Бердское СКБ"	ОАО "Вега"	ТП	1 год
УП	Способ кодирования отпечатков папиллярного узора	1812885	"Системы Папилон"	Шмаков В.Л.	РФ	СДП
ИЛ	Материал для изготовления тонкопленочных резисторов	ПЛ 93008622	Рязинфр	Нижегородск. з-д "Орбита"	РФ	СДП
НЛ	Способ изготовления прецизионных тонкопленочных резисторов	1812561	Рязинфр	Нижегородск. з-д "Орбита"	РФ	СДП
НЛ	Резистивный материал	1119515 1632251	Рязинфр	Нижегородск. з-д "Орбита"	РФ	СДП
УП	Устройство для дистанционного управления исполнительным механизмом	2009827	Сакулин Л.Г.	Техавиаприбор	РФ	СДП
НЛ	Устройство для магнитолазерной терапии	1823795	Гринь В.Н., Кашуба В.А. Симаков В.Н. и др.	НПО "Оптика"	РФ	2 года
НЛ	Устройство для измерения электроэнергии (его варианты)	2022276	Меридиан	ОАО "МаноТомь"	РФ	5 лет
НЛ	Самовозбуждающийся МГД-генератор	2028709	Писакин А.В., Ткаченко Б.Г.	ИВТАН	РФ	СДП
НЛ	Способ распознавания отпечатков папиллярных узоров	ПР 93030257	Бабичев В.Н., Моксин А.В., Зайцев П.А.	ЗАО "Системы Папилон"	РФ	11 мес.

Принятые сокращения: УП – уступка патента, ИЛ – исключительная лицензия, НЛ – неисключительная лицензия,  
ПР – положительное решение по заявке №, СДП – срок действия патента