

ВОИС ЖУРНАЛ

ДЕКАБРЬ 2022 Г.

№ 4



Tencent, видеоигры,
метавселенная и разнообразие:
взгляд изнутри

стр. 10



Почему независимость в сфере
разработки и производства
вакцин так важна для Африки

стр. 26



По последней моде: передовой
африканский дизайнер изучает
рынок люксовых брендов

стр. 14

Бразильский
агротехнологический
стартап JetVov
оцифровывает
сельскохозяйственные
работы с выгодой для
животноводства и
устойчивого
развития

стр. 20



Уважаемые читатели!

С удовлетворением сообщаем вам, что с января 2023 г. «Журнал ВОИС» будет выпускаться только в цифровом виде.

В результате этого изменения мы сможем более систематично предоставлять вам информацию по актуальным вопросам в области ИС, инноваций и творчества. Более того, таким образом мы следуем в русле целенаправленной политики Организации по уменьшению углеродного следа.

Подписка на электронную версию «Журнала ВОИС» доступна по адресу: https://www3.wipo.int/newsletters/en/#wipo_magazine



Содержание

- 2 ГИИ — 2022: будущее инновационного роста
- 10 Tencent, видеоигры, метавселенная и разнообразие: взгляд изнутри
- 14 По последней моде: передовой африканский дизайнер изучает рынок люксовых брендов
- 20 Бразильский агротехнологический стартап JetVov оцифровывает сельскохозяйственные работы с выгодой для животноводства и устойчивого развития
- 26 Почему независимость в сфере разработки и производства вакцин так важна для Африки
- 32 Зеленые товарные знаки и риск гринвошинга
- 38 Арбитраж и посредничество: урегулирование споров в области патентного лицензирования в мире стандартизированных технологий
- 44 Пиратство в сфере авторского права и киберпреступность: сложности в области правоприменения в Индии

В подготовке статей приняли участие:

- 10 **Ришард Фрелек**, Отдел стран с переходной и развитой экономикой, ВОИС
- 14 **Лоретта Асьеду**, Отдел Африки, ВОИС
- 20 **Изабелла Пиментел**, Бюро ВОИС в Бразилии
- 26 **Эдвард Кваква** и **Джон Кармона**, Сектор глобальных задач и партнерств, ВОИС
- 32 **Маркус Хёппергер**, Департамент товарных знаков, промышленных образцов и географических указаний, ВОИС
- 44 **Ксавье Верманделе** и **Томас Диллон**, Отдел обеспечения уважения ИС, ВОИС

Редактор: **Кэтрин Джуэлл**

© WIPO, 2022



«Attribution» («Атрибуция») 4.0
Всемирная (CC BY 4.0)

Пользователь вправе воспроизводить, распространять, адаптировать, переводить и публично исполнять контент настоящей публикации, в том числе для коммерческих целей, без явно выраженного согласия, при условии ссылки на ВОИС в качестве источника информации и четкого указания на то, что оригинальный контент претерпел изменения.

На адаптированной версии/перевод/производных произведениях не разрешается проставлять официальную эмблему или логотип ВОИС, если только эти документы не были утверждены и проверены на достоверность Организацией. За разрешением просьба обращаться в ВОИС на веб-сайте Организации.

Если публикуемый ВОИС контент, например изображения, диаграммы, товарные знаки или логотипы, относится к сфере ведения третьего лица, то вся ответственность за получение разрешения обладателя/обладателей прав на этот контент лежит на пользователе.

Экземпляр данной лицензии размещен по адресу: <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

Изображения на обложке:

Слева направо:

предоставлено Tencent;

Адене Санчес / E+ / Getty Images;

предоставлено Тайбо Бакаром

Основное изображение:

Даниэль Кисено / Unsplash

ГИИ — 2022: будущее инновационного роста

Кэтрин Джуэлл, Отдел распространения информации и цифрового контента, ВОИС

В Глобальном инновационном индексе (ГИИ) 2022 года, который выходит уже в пятнадцатый раз, отслеживаются глобальные тенденции в области инноваций и оцениваются инновационные показатели 132 экономик на фоне продолжающейся пандемии COVID-19, геополитической напряженности, сбоев в цепочках поставок и энергетике. ГИИ, содержащий сравнительные данные о результатах инвестиционной деятельности, может использоваться в качестве полезного ориентира для разработки политики в области инноваций.

В ГИИ — 2022 также рассматриваются перспективы инновационного роста в условиях, когда социально-экономическое воздействие инноваций находится на историческом минимуме, несмотря на резкий рост инвестиций в НИОКР. Соавторы доклада — старшие экономисты Клас де Фрис (аналитический центр Conference Board) и Саша Вунш-Винсент (ВОИС) — делятся ключевыми выводами.

Расскажите о самых заметных изменениях в рейтингах ГИИ — 2022

В рейтинге самых инновационных экономик мира, приведенном в ГИИ — 2022, произошел ряд интересных изменений, включая появление новых влиятельных игроков. Двенадцатый год подряд рейтинг возглавляет Швейцария. За ней следуют Соединенные Штаты, Швеция, Соединенное Королевство и Нидерланды. Вплотную к первой десятке подошел Китай (11-е место). Уверенные показатели стабильно демонстрируют Индия (40-е место) и Турция (37-е место), которые впервые вошли в число первых 40 финалистов.

В число стран со средним уровнем дохода, демонстрирующих самые высокие темпы роста

инновационных показателей, входят Вьетнам (48), Исламская Республика Иран (53) и Филиппины (59).

Некоторые развивающиеся экономики демонстрируют более высокие результаты в области инноваций, чем можно было бы ожидать с учетом уровня их экономического развития. К ним относятся Индонезия (75), Узбекистан (82) и Пакистан (87). Восемь так называемых «передовиков инноваций» представляют регион Африки к югу от Сахары; среди них лидируют Кения (88), Руанда (105) и Мозамбик (123). В регионе Латинской Америки и Карибского бассейна к числу передовиков инноваций относятся Бразилия (54), Перу (65) и Ямайка (76).

Какие главные тенденции прослеживаются в ГИИ — 2022?

В ГИИ — 2022 показано, что в 2022 году, несмотря на пандемию COVID-19, продолжали расти инвестиции в исследования и разработки (НИОКР) и другие инвестиции, способствующие инновациям. Самые инновационные компании мира увеличили инвестиции в НИОКР на 10 процентов, более чем до 900 млрд долларов США, что выше допандемийного уровня. В 2021 году на 46 процентов увеличился также объем сделок с венчурным капиталом, причем наиболее высокие темпы роста наблюдались в Латинской Америке, странах Карибского бассейна и Африке. Однако в 2022 году перспективы в венчурной сфере значительно мрачнее: ожидается существенное замедление роста, что вызывает серьезные опасения у стран с менее стабильной экономикой. В ГИИ — 2022 обозначены нарождающиеся проблемы, связанные с получением отдачи от инвестиций в инновационные наработки. В данный момент социально-экономическая отдача инноваций находится на историческом минимуме, а рост производительности стагнирует.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИЙ В 2022 ГОДУ

Три ведущие инновационные экономики в каждом регионе



☆ Указывает на появление нового участника в тройке лидеров в 2022 году.

↑↓ Указывает на изменение места в рейтинге (вверх или вниз) среди тройки лидеров по сравнению с 2021 годом.

* Тройка лидеров в Африке к югу от Сахары (SSA) – за исключением островных экономик. В четверку лидеров в регионе, включая все экономики, входят Маврикий (1-е место), Южная Африка (2-е место), Ботсвана (3-е место) и Кения (4-е место).

† Тройка лидеров в Северной Африке и Западной Азии (NAWA) – за исключением островных экономик. В четверку лидеров в регионе, включая все экономики, входят: Израиль (1-е место), Кипр (2-е место), Объединенные Арабские Эмираты (3-е место) и Турция (4-е место).

Три ведущие инновационные экономики в каждой группе дохода

Высокий уровень дохода	Уровень дохода выше среднего	Уровень дохода ниже среднего	Группа с низким уровнем дохода
1. Швейцария	1. Китай	1. Индия ↑	1. Руанда
2. Соединенные Штаты Америки ↑	2. Болгария	2. Вьетнам ↓	2. Мадагаскар ☆
3. Швеция ↓	3. Малайзия	3. Иран (Исламская Республика) ☆	3. Эфиопия ☆

Источник: база данных Глобального инновационного индекса, ВОИС, 2022 год

Примечание: классификация стран по уровню дохода Всемирного банка (июнь 2021 года). Изменения в рейтинге ГИИ по сравнению с предыдущим годом зависят от показателей эффективности и методологических соображений; данные по некоторым экономикам являются неполными (см. приложение I).

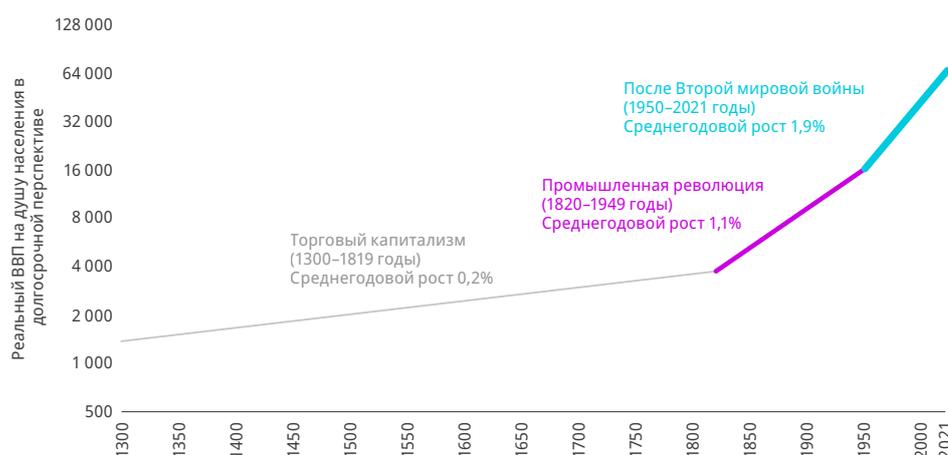
Как связаны инновации и производительность?

Ключом к повышению уровня производительности традиционно являются инновации. Однако в ГИИ — 2022 отмечен явный спад экономической производительности с 1970-х годов. Простыми словами, производительность — это показатель того, насколько эффективно мы делаем работу. Повышение производительности напрямую увеличивает экономическую отдачу на душу населения и повышает уровень жизни, например путем выведения людей из состояния бедности и избавления от необходимости заниматься изнурительной работой.

Если не учитывать крупные экономические спады, то во всем мире на протяжении XIX и XX веков производительность труда и объем экономического производства росли из года в год (см. рисунок 1).

Если после 1870 года для удвоения производительности потребовалось 50 лет, то после этого она удваивается примерно каждые 25 лет. Таким образом, в 2021 году в экономиках с высоким уровнем дохода за час работы производилось в среднем в 24 раза больше товаров и услуг, чем в 1870 году. Рост уровня жизни с XIX века и со времен Первой промышленной революции можно проследить благодаря технологическим прорывам, новым волнам изобретений и инноваций, фактическому распространению новых технологий по разным экономикам.

Рисунок 1. Реальный ВВП на душу населения с указанием рубежей, 1300–2021 годы



Источник: ГИИ — 2022, глава «Особая тема», рисунок 13.

К сожалению, с 1970-х годов наблюдается устойчивое замедление роста производительности. Это замедление усилилось во время глобального финансового кризиса 2008–2009 годов, а после него усугубилось. В 2021 году рост глобальной производительности труда упал до нуля, а на 2022 год прогнозируется стагнация, обусловленная в основном ростом стоимости энергоресурсов.

Рисунок 2. Рост производительности труда, 1871–2021 год



Источник: ГИИ — 2022, глава «Особая тема», рисунок 14.

В экономиках со средним уровнем дохода тенденция не столь однозначна. В 1980-е годы рост производительности в Китае набирал темпы, но в последнее десятилетие замедлился. При этом в большинстве стран с формирующейся экономикой, в частности в Африке, Латинской Америке и большинстве экономик Ближнего Востока и Азии, скачка производительности не наблюдалось. К числу заметных исключений можно отнести Индию, Индонезию и Турцию. По сути, проблема большинства развивающихся экономик заключается в том, что им так и не удалось добиться роста производительности.

Насколько пессимистично или оптимистично можно смотреть на роль инноваций в будущем росте, основанном на производительности?

Технологические пессимисты считают, что приток инноваций сокращается и это замедляет повышение уровня жизни. По их мнению, инновации даются все труднее, а те, что все же появляются, не будут оказывать такого же преобразующего воздействия на производительность, как «великие» изобретения прошлого (например, двигатель внутреннего сгорания, электричество, водопровод, самолеты и штрих-коды). Другими словами, несмотря на огромные инвестиции в инновации, поиск и разработка преобразующих инноваций становится все дороже, и наступает период стагнации.

В то же время технологические оптимисты, с которыми согласны и мы, считают, что с учетом множества проблем, связанных с распространением инноваций на всех уровнях, для проявления эффекта инноваций требуется время.

Какие проблемы несет с собой распространение технологий?

Может показаться, что главные проблемы связаны с инвестированием в НИОКР, оформлением патентов и продвижением различных форм изобретений. Однако непреходящая трудность заключается в усвоении технологий: в том, чтобы эти

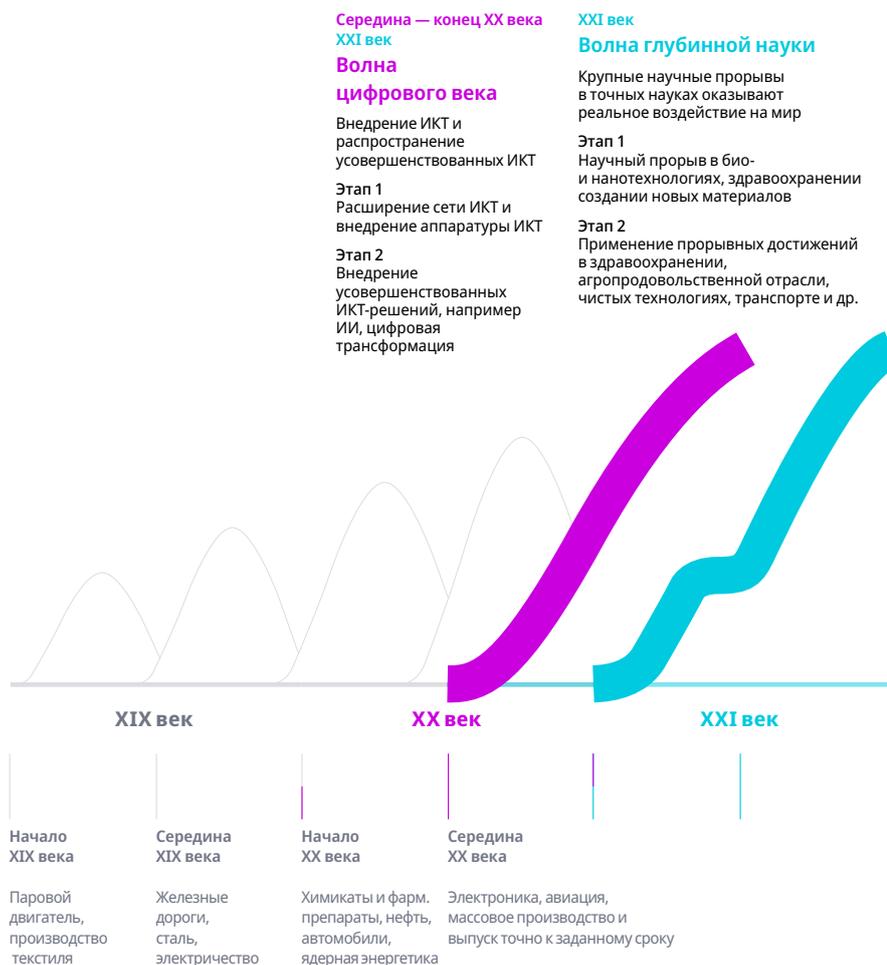
изобретения начали как можно шире использоваться в работе и в быту в самых разных странах. Сегодня этот процесс идет тяжело и медленно. Возьмем, к примеру, внедрение зеленых технологий для смягчения катастрофических последствий изменения климата. Технологии есть, но их применение, а стало быть и воздействие, разительно запаздывает.

Каковы перспективы инновационного возрождения производительности?

Появляется все больше свидетельств возникновения двух волн инноваций, каждая из которых способна к большому, измеримому (а возможно, и неизмеримому) воздействию на производительность и благосостояние.

Первая волна — это развитие ИКТ. Она началась в 1970-х и, по прогнозам, будет снова набирать силу в ближайшие годы. Концептуально ее лучше всего представить как «волну цифрового века» (рисунок 3), состоящую из двух последовательных всплесков. Первый привел к созданию сложных коммуникационных сетей и оборудования, таких как интернет и мобильные устройства. Второй связан с распространением цифровых технологий общего назначения, таких как суперкомпьютерные вычисления, облачные вычисления, интернет вещей (IoT), искусственный интеллект (ИИ) и автоматизация.

Рисунок 3. Прошлые и будущие волны инноваций, начало XIX — конец XXI века



Источник: ГИИ — 2022, глава «Особая тема», рисунок 20.

Влияние волны цифрового века проявляется в двух направлениях. Во-первых, это мощное воздействие на научные достижения и НИОКР в таких областях, как биоинформатика, фармацевтика, зеленые технологии и т.д. Многие наблюдатели отмечают конвергенцию ИКТ, био- и нанотехнологий, исследований в области когнитивных наук. Во-вторых, эта волна глубоко повлияла на сектора за пределами ИКТ, в частности за счет применения автоматизации на основе ИИ, широкомасштабной цифровизации, 3D-печати и передовой робототехники. Широкомасштабное внедрение этих технологий может повысить производительность во всех отраслях обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, а также в тех крупных секторах сферы услуг (образовании, здравоохранении, строительстве, гостиничном бизнесе и транспорте), где производительность находится на менее высоком уровне.

Вполне реальна возможность развития волны «глубинной науки» на основе прорывных изобретений и инноваций в области наук о жизни, здравоохранения, сельского хозяйства, энергетики, чистых технологий и транспорта. Эта волна будет стимулировать научный прогресс в целом ряде технических областей (помимо ИКТ), которые созрели в последние десятилетия и сейчас переживают бурный рост.

Волны цифрового века и глубинной науки формировались уже некоторое время. Прорывы в области биотехнологий, биохимии, нанотехнологий, новых материалов и других достижений фундаментальной науки последних десятилетий прокладывают дорогу для дальнейших инноваций и предвещают мощное возрождение роли естественных наук.

В целом такая динамика ведет к радикальному прогрессу в различных областях, включая науки о жизни, здравоохранение, агропродовольственную отрасль, энергетику, чистые технологии и транспортные инновации (см. таблицу 1).

В целом, если уровень внедрения будет высоким (а суть вопроса заключается именно в этом), то таким же высоким может быть и стимулируемый инновациями рост производительности, обусловленный волнами цифрового века и глубинной науки.

Какие приоритеты инновационной политики можно выделить?

Во-первых, ключевой функцией правительства остается финансирование исследований, относящихся к будущим волнам инноваций.

Во-вторых, во всех будущих волнах инноваций директивные органы должны влиять на преобразование и внедрение результатов исследований путем регулирования спроса и предложения, позволяющего определить цели инноваций и направленного на конкретные области. Такие решения больше нельзя оставлять на откуп рынку.

«В 2021 году, несмотря на пандемию COVID-19, продолжали расти инвестиции в исследования и разработки (НИОКР) и другие инвестиции, способствующие инновациям».

Таблица 1. Воздействие волны глубинной науки в четырех областях

Науки о жизни и здравоохранение	Агропродовольственный сектор
<p>Новые научные прорывы, методы лечения и лечебные средства</p> <p>Исследования в области генетики и стволовых клеток</p> <p>Нанотехнологии</p> <p>Биопрепараты</p> <p>Исследования мозга</p> <p>Новое поколение вакцин и иммунотерапии</p> <p>Лечение боли</p> <p>Лечение психических расстройств</p> <p>Новые медицинские технологии (точная и регенеративная медицина)</p>	<p>Новые научные прорывы</p> <p>Секвенирование нового поколения</p> <p>Синтез пищевой продукции с использованием биореактора</p> <p>Выращенное в лаборатории мясо и другие перспективные пищевые продукты с повышенной урожайностью и более сбалансированным содержанием питательных веществ</p> <p>Самоудобряемые культуры</p> <p>Точное земледелие</p> <p>«Умные» удобрения</p> <p>Усовершенствованная упаковка</p> <p>Тотальная рециркуляция</p>
<p>Новые инновационные медицинские системы</p> <p>Новаторские подходы в области медицинских исследований (например, ИИ)</p> <p>Новые способы организации здравоохранения (например, телемедицина)</p>	<p>Новые системы пищевого производства</p> <p>Цифровое сельское хозяйство на основе дистанционного зондирования и географических информационных систем</p> <p>Биоконтролируемые и искусственные агроэкосистемы</p> <p>Вертикальное земледелие</p> <p>Инновации в производственно-сбытовой цепи агропродовольственного сектора: от семян до земледелия и уборки урожая</p> <p>Цифровизация розницы и логистики</p>
Энергетика и чистые технологии	Мобильность
<p>Новые научные прорывы</p> <p>Более дешевые и эффективные возобновляемые источники энергии</p> <p>Технологии производства аккумуляторов</p> <p>Технология термоядерного синтеза</p> <p>Геотермальная энергия</p> <p>«Зеленый» водород</p> <p>Устойчивые альтернативные виды топлива</p> <p>Улавливание углекислого газа</p>	<p>Новые научные прорывы</p> <p>Электроаккумуляторы и другие элементы энергетики и чистых технологий</p> <p>Автономные транспортные средства</p> <p>Туннели для высокоскоростного транспорта</p> <p>Сверхзвуковая и электрическая авиация</p>
Новые системы доставки и хранения энергии	Новые транспортные системы
<p>Цифровизация энергосистем</p> <p>Интеллектуальные энергосети</p> <p>Линии ультравысокого напряжения</p> <p>Хранилища возобновляемой энергии для коммунальных предприятий</p> <p>Маломасштабные системы возобновляемой энергетики для электроснабжения мест, удаленных от энергосети</p>	<p>Электроразрядная инфраструктура</p> <p>Городские аэромобильные компании</p> <p>Доставка дронами</p> <p>Ультравысокоскоростные железнодорожные сети</p> <p>Новаторские системы управления дорожным движением</p>

Источники: ГИИ — 2019, 2018, 2017 и нынешнее издание, в частности экспертное заключение г-на Гутьерреса де Пиньереса Луны в ГИИ — 2022.

Источник: ГИИ — 2022, глава «Особая тема», таблица 11

В-третьих, растущее неравенство между ведущими и отстающими компаниями и регионами, между высоко- и низкооплачиваемыми работниками, между странами — это одно из серьезных препятствий для распространения технологий, их внедрения и повышения производительности. Преодоление этого неравенства станет ключевым фактором при реализации выгод любой предстоящей волны инноваций.

В-четвертых, на пути реализации и использования новых волн инноваций стоит проблема нехватки квалифицированных кадров. Она особенно очевидна в области передовых ИКТ, программирования, ИИ и науки о данных и наблюдается даже в самых развитых экономиках с высоким уровнем дохода. Аналогичный дефицит кадров возникнет и в областях, лежащих в основе волны глубинной науки.

В-пятых, краеугольными камнями всех будущих волн инноваций являются доступ к данным, управление ими и установление их ценности. Необходимы новые инфраструктура данных и системы управления.

В-шестых, в ближайшие годы потребуют общественного признания такие темы, как человекоподобные роботы, ИИ, био- или генная инженерия, новые медицинские решения и новые виды продуктов питания; будет необходимо общественное обсуждение, которое позволит изучить риски, социальные выгоды, плюсы и минусы этих прорывных инноваций. Центральным фактором, содействующим освоению и принятию этих разработок, будет выработка общего понимания их преимуществ для общества.

В заключение отметим, что в нынешней международной обстановке возникают реальные трудности в распространении технологий по торговым, инвестиционным каналам и другим международным каналам передачи знаний. Особую проблему это представляет для стран с формирующейся экономикой и развивающихся стран, которым, чтобы наверстать упущенное, остро нужны интегрированные глобальные цепочки создания стоимости и сети инноваций. Решающее значение будет иметь сохранение возможности быстрых достижений в плане производительности. Развивающимся экономикам также нужны особые подходы для усвоения существующих технологий, особенно в области охраны здоровья и сельского хозяйства. Важными факторами в этом контексте являются стимулирование постепенных, низовых инноваций и повышение актуальности традиционных мер инновационной политики применительно к менее формальным инновациям. Местным органам власти и компаниям стоит не полагаться исключительно на распространение технологий, а активно направлять развитие инноваций, отвечающих местным потребностям.

«Появляется все больше свидетельств возникновения двух волн инноваций, каждая из которых способна к большому, измеримому (а возможно, и неизмеримому) воздействию на производительность и благосостояние».

Tencent, видеоигры, метавселенная и разнообразие: взгляд изнутри

Кэтрин Джуэлл, Отдел распространения информации и цифрового контента, ВОИС

Tencent — глобальная технологическая компания, которая управляет ведущей мировой видеоплатформой для разработки, публикации и обеспечения работы видеоигр. Она является также глобальным лидером в области изобретений и инвестиций в технологии и занимает видное место в области финансовых технологий, облачных сервисов, цифровых коммуникаций (у нее есть собственное бесплатное приложение для обмена сообщениями и звонков WeChat, известное в Китае как Weixin, и собственная стриминговая платформа Tencent Video, аналогичная Netflix). Группа по интерактивным развлекательным продуктам отвечает за развитие той части бизнеса компании, которая относится к интерактивным развлечениям, включая игры и киберспорт.

Цзя Ван, опытный руководитель в области науки о данных и инжиниринга в отрасли интерактивных развлечений, недавно поделилась с «Журналом ВОИС» взглядами на будущее индустрии видеоигр и роль, которую в ее повседневной работе играет интеллектуальная собственность (ИС). Цзя Ван является заместителем директора Центра технологических служб в отделении Tencent в Пало-Альто, Калифорния, США.

Расскажите о вашей роли в разработке игр Tencent.

Я заместитель директора Центра технологических служб в Отделе Северной Америки, входящего в состав Группы



Фото: предоставлено Tencent

Цзя Ван (на фото) поясняет, что Tencent считает метавселенную частью «гиперцифровой реальности». В этой концепции цифровой мир объединяется с реальностью и создается комбинированная среда, позволяющая людям тесно взаимодействовать с виртуальным миром.

интерактивных развлекательных продуктов Tencent. Моя группа работает над передовыми технологиями, такими как ИИ, большие данные и облачные технологии. Наша задача — оптимизация игровой среды и обеспечение бесперебойной работы, позволяющей геймерам наслаждаться играми.

Как вы попали в игровую индустрию?

Первое знакомство с видеоиграми произошло, когда я училась компьютерным технологиям в университете. Одним из моих первых проектов было создание игры. Но по-настоящему моя страсть к играм раскрылась, когда я стала работать в компании King, создавшей игру Candy Crush; я работала специалистом по обработке данных в очень креативной команде стокового офиса. Сейчас я не могу представить себе работу в какой-нибудь другой отрасли. Работа над играми доставляет огромное удовольствие как в профессиональном, так и в социальном плане. Я работаю с отличной командой, мы приносим людям радость.

С какими проблемами вы как женщина столкнулись в игровой индустрии?

Во всех отраслях женщины сталкиваются с множеством проблем. В игровой индустрии мы определенно в меньшинстве. К счастью, ситуация меняется. На руководящих должностях в Tencent America много женщин, и здесь есть твердое ощущение, что женщины могут добиться успеха. Стремление компании к многообразию и инклюзивности — один из факторов, делающих ее отличным местом работы. Отрасль хороша тем, что в ней требуется множество различных навыков: здесь есть место для дизайнеров, креаторов, менеджеров по продуктам и проектам, разработчиков, специалистов по обработке данных и т. д. Для всех есть широкие возможности. В 2020 году мы в Tencent America, признавая необходимость подтверждать свои слова делом, создали группу по многообразию, равенству и инклюзивности. Она работает над укреплением этих ценностей в компании и повышает осведомленность о неосознанных предубеждениях, которые есть у всех.

Как, по-вашему, развивается глобальный ландшафт в мире видеоигр?

Благодаря появляющимся на рынке новым технологиям он развивается очень быстро. Раньше в игры играли на приставке или ПК. Настоящий взлет видеоигр произошел, когда на рынок вышли смартфоны и другие

портативные устройства. Это, наряду с появлением модели free-to-play, сильно подстегнуло популярность игр и способствовало росту. В наши дни такие технологии, как дополненная реальность (AR), виртуальная реальность (VR) и искусственный интеллект (ИИ), меняют способы взаимодействия людей с технологией и создают возможности для более глубокого погружения в игру. А это, в свою очередь, дает игровым студиям возможность разрабатывать более инновационные и креативные сценарии, которыми могут наслаждаться геймеры. Кроме того, игры могут публиковаться на различных платформах. Хорошая новость для пользователей!

Как, по-вашему, будет развиваться индустрия?

Индустрия продолжит развиваться, потому что по мере совершенствования технологий у нас появляются возможности создавать что-то новое и интересное. Каждый игрок ищет что-то свое. Это стимулирует инновации и разработку новых жанров игр, поскольку в игровой вселенной появляются новые сегменты аудитории. Сегодня главное — лучше понять нашу аудиторию и предложить ей то что нужно. Сейчас «золотой век» видеоигр. Благодаря хорошим сюжетам, новым сценариям и технологиям нового поколения индустрия переживает бум. И многое еще впереди.

Tencent сотрудничает со многими глобальными компаниями по всему миру. Наша цель — создать глобальную игровую вселенную, которая будет способствовать их успеху. Для меня это важно потому, что игровая индустрия — это не просто прекрасная отрасль: она создает множество рабочих мест и является одним из крупных источников развлечения для сотен миллионов людей. Кроме того, она может потенциально стимулировать инновации и творческие решения в других необходимых обществу областях. Перспективы роста у глобальной игровой индустрии огромны, поэтому работать здесь — большая радость.

Что можно сказать о метавселенной?

Сейчас понятие «метавселенная» у всех на слуху, но пока неясно, что именно за ним скрывается и какое развитие оно получит. В Tencent мы воспринимаем его как часть «гиперцифровой реальности». В этой концепции цифровой мир объединяется с реальностью и создается комбинированная среда. У людей появится возможность в реальном времени погружаться в виртуальный мир, глубже проникать в него и плавно



Фото: Евгений Школенко / iStock / Getty Images Plus

«Большие средства вкладываются в разработку технологий, позволяющих внедрить «ощущение реального мира» в виртуальную среду. Это дает возможность усилить эмоциональные связи с виртуальным миром и улучшить впечатления людей от игры», — говорит Цзя Ван.

переключаться между реальностью и виртуальностью. Это даст толчок воображению и расширит границы возможного. Таким образом, возникнет совершенно новый творческий ландшафт. Потрясающие перспективы!

Какова роль ИИ и машинного обучения в игровой индустрии?

ИИ и машинное обучение применяются по-разному. Например, с их помощью художники могут быстрее создавать пейзажи. Можно придать анимации более реалистичный характер, делая движения персонажей более жизненными. Большие средства вкладываются в разработку технологий, позволяющих внедрить «ощущение реального мира» в виртуальную среду. Это дает возможность усилить эмоциональные связи с виртуальным миром и улучшить впечатления людей от игры. Как я упоминала, моя команда работает над такими передовыми технологиями, как ИИ, большие данные и облачные технологии. Мы очень хотим вывести их на мировой рынок и помочь другим игровым студиям, в том числе новым участникам рынка, реализовать их мечты.

**«Сейчас
«золотой век»
видеоигр [...] И многое еще
впереди»**

Есть ли у игр другие функции, кроме чисто развлекательных?

«Технология во благо» — это главное кредо всей вселенной Tencent. В этой области ведется большая инновационная работа. Игровые технологии также используются для разработки множества небольших приложений, имеющих социальное значение. Например, видеоигры — действенный способ сохранить исторические и культурные артефакты и сделать их доступными для всех. В 2018 году Tencent разработала первоклассную ИИ-технология 3D-моделирования, позволяющую воссоздавать старые архитектурные сооружения. Благодаря этому пользователи могут исследовать, например, Великую Китайскую стену в ее первоначальном, первоизданном виде. Уровень детализации поражает воображение.

Разрабатываются приложения и для других областей, например для медицинских учреждений. В качестве примера можно привести интеллектуальную систему проверки зрения, позволяющую выявлять глазные заболевания у детей. Ее разработала студия LightSpeed Studios (одно из ведущих игровых подразделений Tencent) в партнерстве с Чжуншаньским офтальмологическим центром при Университете им. Сунь Ятсена, Китай. Во время проверки дети смотрят двухминутный ролик, посвященный спасению черепашек. По сюжету ролика детям нужно следить взглядом за прожектором, который ищет черепашки яйца. Такая проверка занимает менее пяти минут, то есть на 90 процентов меньше времени, чем обычная проверка. Кроме того, дети знакомятся с основами охраны природы.

Как долго разрабатывается игра и что делает ее успешной?

На разработку и запуск успешной игры могут уйти годы. Если говорить о дизайне, то успешной становится та игра, в которую можно начинать играть без какой-либо платы. В определенный момент пользователям будет дана возможность купить игру (и разблокировать ее дальнейшие этапы). Делать ли это — их выбор.

В наших играх можно купить «скины» — загружаемые графические файлы, которые позволяют игроку менять

внешность своего персонажа. Правда, обычно мало кто задумывается, что производство любого красивого «скина» — это дорогой и долгий творческий процесс, который может длиться до года.

Какую роль ИС играет в вашей повседневной работе?

В Tencent все понимают важность ИС для нашего бизнеса. Мы твердо придерживаемся принципов ИС и признаем ее роль в создании условий для формирования более яркой, творческой и инновационной экосистемы как в сфере игр, так и в других областях нашего бизнеса. Игра — это продукт творчества и техники. ИС позволяет охранять оба аспекта. В наших играх задействовано множество объектов ИС: от технических механизмов, позволяющих создавать и обогащать пользовательскую среду, до создаваемых нами сюжетных ходов и героев.

Разработка игр — это работа с множеством партнеров. Каждый отвечает за формирование различных элементов игровой индустрии. Моя команда понимает, что мы должны быть подключены к работе с ИС, потому что это входит в круг важных деловых интересов нашей компании и ее партнеров. Мы четко представляем себе, что и когда нужно делать. Нашим партнерам известно: мы в приоритетном порядке охраняем свою ИС, но мы признаем и необходимость охраны их работы. Обсуждая проект, мы всегда уточняем границы ИС, чтобы не переступить черту. Это рефлекторное действие, которое обеспечивает соблюдение прав ИС, принадлежащих каждому. Важно поддерживать баланс между необходимостью охраны ИС и потребностью поддерживать творческий процесс, потому что совместное обсуждение идей способствует еще большему расцвету творчества.

Что вы сказали бы молодежи, которая стремится попасть в игровую отрасль?

Следуйте за страстью. В игровой индустрии много страстно увлеченных людей, мечты которых похожи на вашу. Пусть большинство людей работает за зарплату, но в Tencent значительно больше тех, кто работает над воплощением в жизнь своей мечты.

По последней моде: передовой африканский дизайнер изучает рынок люксовых брендов

Пол Омонди, независимый журналист

Фото: предоставлено Тайбо Бакаром

Выразительные вещи Тайбо Бакара — это личный взгляд, находящий воплощение в яркости красок, сложности кроя и деталей.

Сегодня модный дом Тайбо Бакара, несмотря на скромное мозамбикское происхождение, уверенно держится на международных подиумах и в элитных магазинах. Taibo Vasar — один из ведущих модных домов Африки, прославившийся изобретательным сочетанием предметов высокой и быстрой моды. Выразительные вещи бренда — это личный взгляд, находящий воплощение в яркости красок, сложности кроя и деталей. Они завоевали множество наград и вывели бренд на международную арену. Этот новаторский модный бренд стал первым африканским брендом, представленным на Неделе моды в Милане в 2010 году.

НАЧАЛО

До появления бренда Taibo Vasar был дизайнер Тайбо Бакар, чье первое знакомство с модой было вдохновлено его матерью-швеей. Путь дизайнера к вершинам славы был предрешен, когда в 2006 году он встретил на модном показе модель Татьяну Исмаэль. Спустя три года эта случайная встреча переросла в процветающий бизнес под лейблом Taibo Vasar.

Татьяна Исмаэль — инсайдер моды с глобальным опытом ведения бизнеса. Это сделало ее идеальным деловым партнером дизайнера Тайбо Бакара. Исмаэль занимается деловой стороной вопроса, а дизайнер Бакара воплощает свои находки с творческой стороны. Бренд Taibo Vasar стремится наладить со своими клиентами личную связь.

«Мы тщательно подходим к дизайну на всех этапах: от концептуального оформления наших идей и тем до производственного процесса. Мы хотим наладить с клиентами связь на личном уровне. Мы очень ревностно и чутко относимся к своей работе», — говорит Исмаэль.

Действуя в этом русле, лейбл Taibo Vasar настраивается на очередное новаторское бизнес-приключение: компания стремится дополнить свой модный бизнес, выйдя за рамки элегантной моды и глянцевого журнала на рынок нишевых люксовых брендов.

«Дело в разнообразии. У нас много проектов на будущее, вдохновленных тем, чем мы занимались последние 12 лет, хотя не все из них связаны с модой», — говорит Бакар, комментируя планируемую компанией экспансию на рынок эксклюзивного люкса.

ПРОБЛЕМА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Но не всегда все обстоит радужно, особенно в стране, где модный бизнес только начинает развиваться и где лишь немногие понимают, почему важно уважать труд творцов и изобретателей.

«Охранять интеллектуальную собственность (ИС) в Африке обычно очень трудно. Еще труднее это делать в творческих отраслях, таких как мода, а еще труднее нам это делать в Мозамбике, где модный бизнес не имеет четкого определения», — говорит Исмаэль.

Исмаэль отмечает, что в Мозамбике, как и в большинстве стран Африки, необходима более активная просветительская работа, чтобы население начало серьезно воспринимать ИС в качестве делового актива.

Бренд Taibo Vasar, связанные с ним логотипы и изображения зарегистрированы в качестве товарных знаков, однако обеспечить юридическую охрану этих прав зачастую непросто. Исмаэль считает, что это бремя компания вынуждена нести по мере роста отрасли. По ее мнению, регистрация прав на товарный знак — важный шаг в поддержку будущего роста бизнеса, однако ее недостаточно для предотвращения нарушений.

«Люди и компании постоянно сталкиваются с тем, что их бренды присваивают, а на их работе наживаются, даже если оформлены патенты, авторские права и товарные знаки», — говорит Исмаэль.

Это реальная угроза, с которой компания Taibo Vasar хорошо знакома: производители контрафакта подделывали ее футболки и имитировали логотипы. Проблема часто усугубляется сложностью и громоздкостью правовой среды, которая отбивает у многих творцов желание обращаться в суд за возмещением ущерба.

«Если нарушитель не знает, что его действия в первую очередь незаконны, то как можно заставить его понять важность соблюдения прав ИС? — рассуждает Бакар. — Кампании по информированию об ИС должны быть направлены не только на изобретателей и творческих работников, но и на широкую публику, которая потребляет наши продукты и услуги и взаимодействует с нашими брендами».

Это непростая ситуация для новаторского модного бизнеса. Пользы от устаревших законов об ИС нет, потому что при их составлении не предполагалось, что появится такой модный бизнес, как у Taibo Vasar, и не предвиделись вызовы цифровой эпохи. Не добавляет ясности для участников отрасли и неопределенность по поводу того, как решать возникающие проблемы в области ИС и куда обращаться за помощью в их решении. Однако за пределами Мозамбика, в более зрелых экономиках, таких как Южная Африка, где позиции бренда Taibo Vasar сильны, положение намного лучше. «У нас международный бренд, поэтому мы знаем, что охрана должна охватывать объекты нашей ИС в нескольких странах. К счастью, в Южной Африке законодательство об ИС строже, а юристы лучше разбираются в теме», — добавляет дизайнер.

Бренд Taibo Vasar получает глобальное признание и выходит на международный рынок, так что охрана ИС становится для компании насущной необходимостью. Поэтому компания решила создать подразделение, которое будет заниматься всеми вопросами ИС, а Бака и Исмаэль смогут посвятить время повседневной работе по созданию, производству и маркетингу своих товаров.



Фото: предоставлено Тайбо Бакаром



Творчество Тайбо Бакара
глубоко укоренено в
африканских традициях.



«Представляя наши традиционные знания и демонстрируя прекрасные произведения, которые можно сделать в Африке, мы открываем для себя возможности за пределами наших границ».

Тайбо Бакар



фото: предоставлено Тайбо Бакаром

Тайбо Бакар (на фото) советует африканским дизайнерам смотреть вовне и делиться культурным наследием континента.

Сейчас в портфель товарных знаков Taibo Bacar входят его логотипы, наименование бренда и изображения. В Мозамбике компания оформила в качестве товарных знаков 10 логотипов, отражающих эволюцию бренда за прошедшие годы. В Южной Африке у компании зарегистрировано еще четыре логотипа. Она думает также о том, чтобы запатентовать некоторые процессы и продукты, однако проблема заключается в сопутствующих издержках. Кроме того, неясно, сохраняют ли предполагаемые патенты силу в ходе возможного юридического разбирательства.

«Патенты — это очень дорого. Мы общались с юристами, и те советуют проявлять осторожность: мы должны быть в состоянии защитить наши инновации и продукты, если кто-нибудь придумает что-нибудь похожее», — поясняет Исмаэль.

Несмотря на эти трудности, дизайнер все равно хочет обеспечить охрану произведений и образцов, характерных только для лейбла Taibo Bacar. К ним относится весь ассортимент кожаных изделий, в основном сумок и ремней.

СОТРУДНИЧЕСТВО С ТВОРЧЕСКИМИ РАБОТНИКАМИ

По своей природе мода является совместным процессом, который часто объединяет фотографов, видеографов, моделей, кинематографистов, ювелиров и даже разработчиков программного обеспечения. Тайбо Бакар понимает, какие трудности это иногда создает, поскольку ради совместной работы творческим работникам приходится демонстрировать и обменивать свою интеллектуальную собственность. Поэтому им необходимо разбираться в вопросах ИС.

«Часто в рамках коллабораций возникают трудности. Поэтому мы очень внимательно относимся к подписанию контрактов или соглашений о неразглашении перед заключением сделок», — объясняет Бакар.

Такие действия, отмечает он, очень важны, когда речь идет о фотографиях, потому что несвоевременная публикация изображений может поставить под угрозу кампании, особенно сейчас, когда даже модели фиксируют процесс фотосъемки на смартфоны.

«Когда мы проводим кампанию, изображения запрещается публиковать на любой платформе до проведения мероприятия. Фотографирование — важнейший компонент нашего бизнеса. Мы должны контролировать все этапы, от съемки и монтажа до дизайна, потому что в зоне риска находится наш бизнес, репутация и бренд. Комиссионные и права фотографов на ИС у нас регулируются очень строгими контрактами», — объясняет Бакар. Компания, добавляет он, стремится уважать права ИС фотографов, гарантируя, что их при использовании их работ третьими сторонами, например журналами, будут должным образом указаны авторские данные. Что касается работы с моделями и сделанных ими фотографий, то в этой сфере проблем меньше, потому что они работают согласно очень подробным международным контрактам с международными модельными агентствами.

ПРЕИМУЩЕСТВА ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Тайбо — сторонник глобализации. Он советует африканским дизайнерам смотреть вовне и перестать чрезмерно оберегать культурное наследие континента.

«Нам нужно принять глобализацию и признать, что мы не можем рассчитывать на пользование плодами других культур, если не будем никого допускать к нашему культурному наследию. Представляя миру наши традиционные знания и активы и демонстрируя прекрасные произведения, которые можно сделать в Африке, мы открываем для себя возможности за пределами наших границ», — говорит Бакар.

Его доводы основаны на опыте. После того как в 2012 году на Африканской неделе моды в Йоханнесбурге он получил награду «Начинающий дизайнер года» за творческое использование традиционной красочной мозамбикской ткани капулана, ему удалось воспользоваться редчайшим шансом — получить приглашение на встречу более чем с 100 всемирно известными дизайнерами в Риме, Италия.

Бакар надеется, что Африка не всегда будет находиться на последних позициях в спектре модного бизнеса, и рассчитывает, что отрасль станет более зрелой и превратится в конкурентоспособный сектор с собственным производством тканей. Сейчас компания продает свои модели по всему миру через интернет. У нее есть магазины в Мозамбике и Южной Африке. Планы по расширению начали реализовываться в 2019 году с открытием франшизы в Южной Африке, но из-за COVID-19 их пришлось отложить. Тем не менее ее продукция по-прежнему продается в нескольких розничных магазинах, обслуживающих рынок Южной Африки.

НАПУТСТВИЕ

Модельер советует начинающим африканским дизайнерам создавать бренды, строить бизнес и не увлекаться славой и статусом знаменитости.

«Проблема в том, что большинство молодых творцов хотят быть дизайнерами, но не понимают, что сосредоточиться нужно на создании бренда. Это означает, что их работа должна быть организована не в личном качестве, а в рамках компании, которая работает как прибыльный бизнес».

Тайбо Бакар дает этот совет, исходя из знаний и опыта, полученных на собственном предпринимательском пути. Именно благодаря этому дизайнеру удалось выделиться и добиться результата.



Бразильский агротехнологический стартап оцифровывает сельскохозяйственные работы с выгодой для животноводства и устойчивого развития

Моника Миглиу Педроза, независимый журналист



Согласно докладу Национальной конфедерации сельского хозяйства и животноводства, в период с января по октябрь 2021 года объем экспорта бразильского сельскохозяйственного бизнеса составил 102,4 млрд долл. США. Согласно ежегодному докладу AgTech 2021, подготовленному открытой инновационной платформой Distrito Mining, в русле той же восходящей тенденции объем инвестиций в бразильские агротехнологические стартапы, сделанных с 2009 года, превысил 160 млн долл. США. Один из таких агротехнологических стартапов JetBov, который в 2014 году основал Шисту Алвис де Соза-мл., предлагает технологическое решение для управления более чем 2700 фермами мясного скотоводства по всей Бразилии.

Платформа и приложение JetBov позволяют фермерам эффективнее отслеживать вес, состояние здоровья и репродуктивный статус скота. Данные собираются с помощью приложения JetBov, а затем синхронизируются с облачной платформой, где генерируется полезная информация для оптимального управления фермой. Благодаря алгоритмам и машинному обучению платформа позволяет также моделировать прогнозные сценарии для содействия принятию решений.

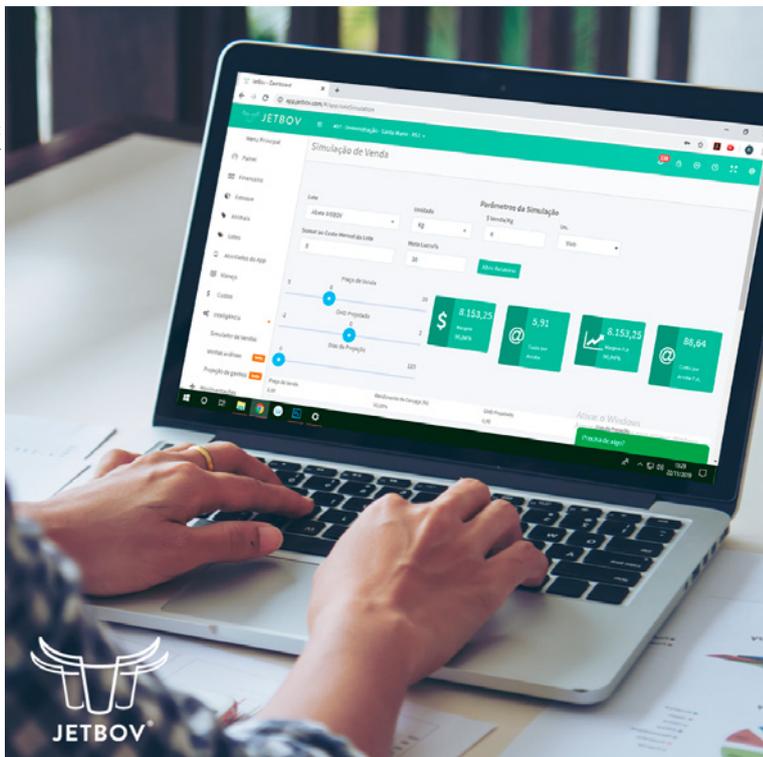
JetBov предлагает свое программное обеспечение как услугу (по модели SaaS) и продвигает его через каналы цифрового маркетинга, что отражает необходимость эффективной стратегии брендинга. Шисту Алвис де Соза-мл. узнал о важности регистрации товарного знака JetBov лишь спустя два года после создания компании, в 2016 году, когда принял участие в учебном курсе Бразильской службы поддержки микро- и малого бизнеса (SEBRAE).

Подав заявку на регистрацию товарного знака в Национальный институт промышленной собственности (НИПС), Алвис де Соза-мл. к своему удивлению получил судебное уведомление с требованием изменить логотип JetBov. «Запуская сайт, мы долго изучали возможные варианты, прежде чем выбрать название JetBov. Но не обратили особого внимания на подбор логотипа и случайно выбрали изображение, очень похожее на известный товарный знак. Мы на собственном опыте убедились, как важно с самого начала уделять внимание всем аспектам бренда», — говорит Алвис де Соза.

Как вы пришли к созданию JetBov?

Я получил степень по деловому администрированию со специализацией на внешней торговле и в 1996 году начал карьеру в качестве разработчика программного обеспечения в компании DataSul. В то время это была одна из самых значимых бразильских компаний по разработке программного обеспечения, производивших системы планирования общеорганизационных ресурсов. Несколько лет я занимался бизнес-консалтингом в качестве партнера в одной из компаний DataSul, а затем создал собственную компанию по консалтингу, управлению проектами и процессами и стратегическому планированию, где работал с 2003 по 2014 годы. В 2014 году я основал JetBov. Идея пришла из семьи моей жены. Она ветеринар, ее семья держит ферму, где разводит мясной скот. Бывая у них, я заметил, что все процессы управления производятся вручную, а при организации работы, контроля и управления на ферме возникает множество трудностей. Я увидел возможность оптимизировать процесс с помощью технологий.

Фото: предоставлено JetBoV



Данные, собираемые с помощью приложения JetBoV, позволяют фермерам отслеживать все этапы жизненного цикла стада, а управляющим — получить представление о движении денежных средств, полевых работах и землепользовании в данном хозяйстве.



Как вы взялись за разработку сервиса JetBoV?

Сначала мы увидели потребность в сборе базовых данных. На фермах эти данные просто заносились в записную книжку. Весь 2014 год я провел, изучая повседневные нужды и заботы семейных ферм. В следующем году мы разработали решение и протестировали прототип JetBoV. Затем начали продавать подписку на приложение через свой сайт: цена составляла от 90 бразильских реалов (примерно 15 долл. США) в месяц.

Какие фермы пользуются JetBoV?

Сервис доступен для ферм любого размера, занимающихся разведением мясного крупного рогатого скота. Мы разработали удобную в пользовании методику управления, помогающую фермерам внедрить методы отслеживания поголовья. Первый шаг — идентифицировать каждое животное с помощью радиочастотных





Фото: предоставлено JetVov

В 2021 году компания JetVov была признана одним из трех лучших стартапов на конкурсе Smart Farm Mapa Conecta в рамках AgroBIT Brasil — крупнейшего в Бразилии мероприятия в области сельскохозяйственных технологий и инноваций.

ушных бирок. Эта быстро распространяющаяся технология облегчает автоматизированный сбор данных, позволяя, например, отслеживать вес, состояние здоровья и вакцинный статус каждого животного. Данные вводятся в приложение, которое может работать в офлайн-режиме. Это важно, поскольку на полях многих ферм нет сетевого покрытия. В определенный момент фермер подключается к интернету, чтобы синхронизировать приложение с облачной платформой JetVov. Это можно сделать либо в административном помещении фермы, либо в городе, в зависимости от наличия инфраструктуры. Алгоритмы нашей платформы анализируют данные и преобразуют их в формат, который позволяет менеджерам получить подробное представление о производительности и прибыльности каждой особи и принимать коммерчески обоснованные решения по содержанию животных.

Какую еще информацию фермеры могут получить в JetVov?

Мы обрабатываем данные, собираемые приложением, в облаке, фермеры могут отслеживать все этапы жизненного цикла своего стада: от разведения и откорма до продажи. Эта информация позволяет управляющим получить представление о движении денежных средств, полевые данные и подробную информацию о землепользовании на данной ферме.

«Отслеживание всех аспектов вашего логотипа не менее важно, чем поиск и согласование названия для вашей компании».

В рамках одного из наших планов подписчикам предлагаются спутниковые снимки пастбищ. Благодаря им управляющие могут принимать более эффективные решения об интенсивности выпаса скота. Платформа позволяет управляющим быстрее и увереннее принимать решения на основе структурированной информации.

Как JetBov повышает устойчивость фермерских хозяйств?

Наша технология помогает фермерам повышать производительность и прибыльность хозяйств, в то же время делая мясное скотоводство более устойчивым благодаря оптимизации землепользования и возможности регулировать интенсивность использования тех или иных участков. В 2021 году нас признали одним из трех лучших стартапов на конкурсе Smart Farm Mapa Conecta в рамках AgroBIT Brasil 2021 года — крупнейшего в Бразилии мероприятия в области сельскохозяйственных технологий и инноваций. Мы также вошли в число трех компаний, отобранных на конкурсе Thrive Latam Challenge в категории «Выбор народа».

На каком этапе вы зарегистрировали товарный знак?

В начале 2016 года, когда мы начали коммерциализировать наш сервис, я с двумя партнерами участвовал в учебной программе для основателей и руководителей стартапов Startup SC, которую проводила SEBRAE. Именно там я узнал об интеллектуальной собственности (ИС) и регистрации товарных знаков. Мы продвигаем наш сервис исключительно с помощью цифрового маркетинга, поэтому мы поняли, что необходимо обеспечить нашему бренду охрану, зарегистрировав товарный знак JetBov. Когда в 2015 году мы запускали сайт, мы изучили интернет, проверили доступность доменного имени JetBov на сайте Nic.br (информационно-координационный центр бразильского домена, связанный с Комитетом по управлению интернетом Бразилии) и создали учетные записи в крупных социальных сетях. Но только после участия в курсе SEBRAE мы поняли, насколько важно зарегистрировать товарный знак.

Как прошел процесс регистрации товарного знака?

Мы зарегистрировали бренд в рамках партнерства с ACE Startups, акселератором стартапов из Сан-Паулу, который в своей экосистеме предоставляет юридические консультации стартапам. Юридический отдел направил заявку в НИПС в 2017 году. Все шло хорошо, пока мы не получили судебное уведомление от

известного производителя энергетических напитков. В нем утверждалось, что логотип JetBov слишком похож на логотип энергетика, поэтому пользоваться им нельзя.

И что произошло?

Мы решили сменить наш логотип. Сложилась интересная ситуация: как я уже говорил, при запуске сайта мы провели доскональный поиск по названию компании, но не обратили должного внимания на изображение, которое задействовали в логотипе. В результате мы случайно выбрали изображение, похожее на известный товарный знак. Это важный урок для нас и предостережение всем остальным начинающим предпринимателям. Отслеживание всех аспектов вашего логотипа не менее важно, чем поиск и согласование названия для вашей компании. В 2018 году мы проходили через новый раунд инвестиций с SP Ventures, где нам, в числе прочего, задали вопрос о том, зарегистрирован ли наш товарный знак в НИПС. Регистрация товарного знака не была обязательным условием для принятия решения об инвестициях, но способствовала ему. Это подчеркивает важность того, чтобы быть на шаг впереди в этом процессе.

Планирует ли JetBov выходить на другие рынки?

У нас есть клиенты в Анголе, Боливии, Мозамбике, Парагвае и Уругвае. Они нашли нас в интернете и наняли нас. В какой-то момент мы выйдем на международный уровень, но сейчас наше основное внимание сосредоточено бразильском рынке. Он один из крупнейших в мире, поэтому у нас пока огромный простор для расширения на национальном уровне.

Что вы планируете на будущее и как вы видите развитие платформы?

До сих пор мы удваивали объемы каждый год и планируем сохранять эти темпы. Сейчас в компании работает 47 человек. Что касается платформы, то мы инвестируем в схемы преобразования данных в наполнение для интеллектуальных систем с помощью алгоритмов и машинного обучения, поскольку при выращивании мясного скота приходится оперировать огромным количеством переменных. Этот этап нашей работы включает также совмещение информации с ферм и рыночных данных. В будущем мы планируем интеграцию с другими платформами и бизнес-моделями. Это позволит расширить возможности для наших клиентов, упрощая им покупку и продажу продукции и получение кредитов.

Почему независимость в сфере разработки и производства вакцин так важна для Африки

Кэтрин Джуэлл, Отдел распространения информации и цифрового контента ВОИС

Во время пандемии COVID-19 в некоторых частях мира разработка вакцин велась с огромной скоростью. Но что касается Африки, то пандемия показала острую потребность в наращивании потенциала на континенте для разработки и производства жизненно необходимых вакцин. Именно за это вот уже более 10 лет выступает Африканская инициатива по производству вакцин (AVMI). В развернутом интервью «Журналу ВОИС» исполнительный директор и соучредитель AVMI Патрик Типпоо, который также является руководителем отдела науки и инноваций южноафриканской биофармацевтической компании Biovac, рассказывает, почему для Африки так важна независимость в сфере разработки и производства вакцин.

Почему Африке важно сосредоточиться на разработке и производстве вакцин?

Во время пандемии COVID-19 мы увидели, что Африка оказалась последней в очереди, несмотря на такие инициативы, как COVAX, которые не оправдали ожиданий по многим причинам. Лучший способ обеспечить поставки какого-нибудь товара — это производить его самостоятельно. Тогда у вас будет полный контроль, и вы сможете решать, когда и сколько товара производить и на какие рынки его поставлять.

Еще одно важное соображение связано с необходимостью диверсификации глобальной цепочки поставок вакцин, чтобы мы не были чрезмерно зависимы от Европы, Индии и США и тем самым подвержены риску

того, что они начнут ограничивать экспорт вакцин. Это основные причины для наращивания потенциала по производству вакцин в Африке.

Что потребуется для создания устойчивой экосистемы производства вакцин в Африке?

Вопрос в том, почему этого еще не произошло. AVMI уже давно говорит о необходимости создания производства вакцин в Африке. Проблема не ограничивается закупкой товаров по конкурентоспособной цене. Речь идет скорее об устойчивости наших систем здравоохранения. Правительствам всегда приходится иметь дело с конкурирующими приоритетами, и, хотя они не отрицают, что пандемии случаются, их нелегко убедить в том, что они являются прямой угрозой. Но мы знаем ответ на этот вопрос!

В Африке до начала пандемии поставки обычных вакцин для иммунизации новорожденных были достаточно надежными. Этим занимаются GAVI и ЮНИСЕФ, и у них это получается очень эффективно: примерно 60% всех доз вакцин ЮНИСЕФ получает Африка. Но в период пандемии в полной мере проявилась уязвимость, связанная с зависимостью исключительно от внешних источников поставок вакцин от COVID-19.

Китай, Европа, Индия и США имели все возможности для реагирования на пандемию и производства вакцин от COVID-19, поскольку у них были современные предприятия, ежедневно выпускающие обычные

Фото: Адене Санчес / E+ / Getty Images



Пандемия COVID-19 выявила острую потребность в наращивании потенциала в Африке в области разработки и производства жизненно необходимых вакцин.

вакцины. Благодаря наличию производственных возможностей, рабочей силы, систем контроля качества и одобрения регулируемыми органами, они смогли относительно легко перепрофилировать и расширить свои операции для производства вакцин от COVID-19. И в этом состоит проблема. Без создания потенциала для планового производства вакцин невозможно подготовиться к пандемии. Вот почему нам необходимо создать в Африке устойчивую экосистему для производства обычных вакцин.

То есть необходимо изменить существующие системы закупок вакцин в Африке?

Да, конечно. Тут дело просто в законах экономики. Для того чтобы работать стабильно, компании необходимо получать прибыль для покрытия расходов и продолжения деятельности. Для получения прибыли необходимо продавать продукт, а для этого нужен рынок. В настоящее время в Африке производится менее одного процента вакцин, используемых на этом континенте. Лишь примерно 10 стран самостоятельно закупают вакцины; остальные полагаются на GAVI и ЮНИСЕФ. Поэтому нам нужно учитывать три фактора: доминирующее положение GAVI и ЮНИСЕФ на африканском рынке вакцин, зависящие от них страны и страны, которые закупают вакцины самостоятельно.



«Без создания потенциала для планового производства вакцин невозможно подготовиться к пандемии. Вот почему нам необходимо создать в Африке устойчивую экосистему для производства обычных вакцин», — отмечает Патрик Типшо.

Странам, самостоятельно закупающим вакцины, необходимо внедрить последовательную стратегию с опорой на полностью согласованную внутреннюю политику для поддержки местного производства вакцин. Это не так просто, поскольку разные государственные ведомства руководствуются разными приоритетами, но они должны объединить свои усилия ради достижения этой цели. Странам, которые еще не перешли к самостоятельным закупкам, необходимо сообщить GAVI, что они хотят получать вакцины от африканских поставщиков, когда эти поставщики появятся. Недавно GAVI был опубликован доклад о том, какую роль эта организация может и должна играть в формировании африканского рынка вакцин. Это важное событие. Значит, ситуация меняется в правильном направлении.



Есть ли в Африке производители вакцин, способные обеспечить полный производственный цикл?

Африканские производители вакцин, конечно, должны обеспечивать полный производственный цикл. Большинство новых инициатив и инвестиций в производство вакцин касаются фасовки и упаковки лекарств. Это не требует особого экспертного опыта и достигается проще и быстрее. Это важная отправная точка, но нам необходимо продолжать вкладывать время, усилия и деньги в создание мощностей по производству лекарственных препаратов на начальном этапе и расширять те весьма ограниченные возможности по производству лекарственных препаратов, которые в настоящее время есть в Африке. Например, Институт им. Пастера в Дакаре (IPD) является производителем вакцины против желтой лихорадки полного цикла. Производство лекарственных веществ также создает больше экономической стоимости, что способствует обеспечению устойчивости. У Biovac и других компаний есть планы по созданию мощностей для производства лекарственных веществ, но я бы хотел, чтобы были созданы и мощности для разработки вакцин. Ведь когда вы знаете, как разработать продукт, вы владеете продуктом и полностью контролируете принятие решений по нему.

Какую роль могут сыграть партнерства по передаче технологий в создании мощностей по производству вакцин в Африке?

Партнерства по передаче технологий — это лучшие доступные нам механизмы для ускоренного наращивания потенциала. Они дают импульс в правильном направлении и могут помочь в создании потенциала для разработки продукции. Это важно и потому, что позволяет заполнить производственный цикл вакцин, и потому, что именно здесь формируются научные знания и глубокое понимание технологии и продукта.

Могут ли африканские производители вакцин предложить конкурентоспособные цены?

В этом и вопрос! Ответ заключается в том, что африканские производители вакцин просто не в состоянии конкурировать с эффектом масштаба, которым пользуются более опытные конкуренты, производящие миллионы доз этих вакцин. Многие из них работают уже несколько десятилетий, а некоторые уже несколько раз амортизировали свои капитальные инвестиции. Затраты африканских стартапов полностью отличаются от затрат более зрелых производителей, базирующихся, например, в Индии или Китае.

Так в чем же состоит решение?

При покупке вакцин мы должны ввести то, что некоторые называют «надбавкой за устойчивость», и инвестировать эту надбавку в развитие инфраструктуры производства вакцин в Африке. Это даст африканским производителям возможность стать частью глобальной цепочки поставок вакцин.

Что можно сделать для наращивания научно-исследовательского потенциала Африки в области разработки и производства вакцин?

Мы должны начать с основ. Нужно работать с такими компаниями, как Biovac (Южная Африка), Innovative Biotech (Нигерия) и другими, имеющими подтвержден-

«В настоящее время в Африке производится менее одного процента вакцин, используемых на этом континенте».

ные возможности в сфере исследований и разработок вакцин, выявлять конкретные проекты, над которыми они работают, и поддерживать эти проекты с помощью финансирования и технических знаний, чтобы их можно было довести до конца. Возможно, результаты появятся не сразу, но созданный потенциал в итоге окажется прочнее.

Что вы думаете по поводу изъятия из ТРИПС, принятого на 12-й Министерской конференции ВТО в июле 2022 года?

С учетом особых условий пандемии оно будет иметь огромное значение для обеспечения доступа. Но с точки зрения создания потенциала для производства вакцин изменить ситуацию может ускоренный доступ к ноу-хау. А для этого необходимы взаимные партнерства по передаче технологий, организовать которые совсем непросто. Например, для передачи технологии мРНК требуется не просто согласие компаний Moderna или BioNTech оказать помощь BIOVAC в производстве вакцин. Для того чтобы выпустить первый продукт, потребовались целенаправленные, безостановочные усилия относительно небольшой группы исследователей в этих компаниях. Поэтому с самого первого дня, даже если бы они хотели поделиться своей технологией, у них не было специалистов, которых можно было бы послать в Африку или другие страны для проведения обучения. Это стало возможно только по мере расширения таких команд и производственных операций. Таковы некоторые из логистических реалий, с которыми нам приходится иметь дело в рамках партнерств по передаче технологий в условиях пандемии.

Какую роль играет ИС в создании эффективного производства лекарств?

Интеллектуальная собственность (ИС) играет очень важную роль. Именно благодаря законам об ИС и правам собственности на ИС существует стимул инвестировать в исследования и разработки, которые сопряжены с огромными рисками. Без ИС такие инвестиции прекратятся. Я не знаю, как можно мотивировать инвесторов, производителей и разработчиков рисковать своим временем, усилиями и деньгами без обеспечения права на вознаграждение, которое является результатом такого риска.

Какие события в области разработки вакцин, с вашей точки зрения, были наиболее значимыми за последние 12 месяцев??

Мы увидели, что способны справиться с ситуацией и работать сообща, когда это необходимо, совершенно беспрецедентным образом. Мы увидели, как можно работать быстро без ущерба для безопасности и качества продукции. Но мы также узнали, что человеческая природа неизменна и что человек всегда руководствуется собственными интересами. Вот поэтому мы должны построить систему, которая сделает Африку независимой в вопросах вакцин.

Расскажите о технологическом центре ВОЗ по мРНК.

Создание этого центра стало уникальным шагом со стороны ВОЗ по организации платформы для многосторонней передачи технологий. Целью является создание потенциала для производства вакцин на основе мРНК в странах с низким и средним уровнем дохода. Центр действует на базе компании Afrigen в Кейптауне в Южной Африке и объединяет Afrigen, которая отвечает за внедрение технологии, Южноафриканский совет медицинских исследований (SAMRC) и группы южноафриканских университетов, которые обеспечивают исследования, а также компанию Biovac, которая является первым производственным партнером. Biovac обеспечит возможность масштабирования технологии и будет производить материал для третьей фазы клинических испытаний. После того, как центр разработает технологию и продемонстрирует ее эффективность, он начнет передавать ее многочисленным партнерам в других странах с низким и средним уровнем дохода по выбору ВОЗ, например в Африке, Индии и Латинской Америке. Цель заключается в разработке и производстве вакцин на местном уровне в этих странах. Центр стремится решить практически всеобщую проблему доступа к технологиям. Однако решение о том, как использовать в коммерческих целях технологии, доступ к которым получен через центр, каждая компания будет принимать самостоятельно.

Как с помощью доступа к рынку и политики можно поддержать устойчивое производство вакцин в Африке?

Доступ к рынку должен определяться политикой, и такая политика должна стимулировать инвестиции и укреплять потенциал в области производства вакцин в Африке. Без этого невозможно создать устойчивые производственные мощности.

Как скоро начнут появляться реальные осязаемые результаты?

Осязаемые результаты уже есть: вакцины производит Aspen, а компания Biovac недавно провела первую демонстрацию технологии мРНК в партнерстве с Pfizer. Мы планируем получить одобрение регулирующих органов в течение нескольких месяцев и начать производство

мРНК-вакцин в 2023 году. Biovac также производит шестивалентную вакцину (6 в 1) для Sanofi. Мы ведем деятельность в Египте, Марокко и Сенегале, а другие страны, такие как Гана и Кения, уже разрабатывают планы.

Как вы думаете, какое влияние будет оказывать недавно созданное Африканское агентство по лекарственным средствам (АМА)?

Оно может оказать огромное влияние, особенно если со временем зарекомендует себя как авторитетный панафриканский регулирующий орган и единый центр для утверждения лекарств в Африке. Можно также ожидать, что вакцины, одобренные АМА, в дальнейшем будут признаваться и в других регионах мира.

Что бы вы сказали тем, кто отвечает за проведение политики?

Нужно действовать прямо сейчас.

Каким бы вы хотели видеть развитие событий в будущем?

Как сказал Нельсон Мандела, «дело всегда кажется невозможным, пока оно не сделано». До COVID-19 было очень трудно убедить кого бы то ни было обратиться серьезное внимание на создание потенциала по производству вакцин в Африке. К счастью, теперь все зависит от того, как быстро мы сможем это сделать и как лучше это сделать. Я бы хотел, чтобы настал день, когда мы будем спрашивать, что же делать дальше. В этом и заключается изменение парадигмы, к которому мы стремимся, чтобы мир обращался за вакцинами не только к Европе, Индии и США, но и к Африке. Африка обладает потенциалом для того, чтобы играть существенную роль в глобальной цепочке поставок вакцин. Я очень оптимистично смотрю в наше будущее.

Зеленые товарные знаки и риск гринвошинга

Кэтрин Парк, директор, Strategic Trademark Initiatives, штат Коннектикут, США

В последнее десятилетие наблюдается стремительный рост потребительского спроса на «экологически чистые» товары и услуги. Спрос на товары, которые производятся экологически устойчивым способом и могут использоваться без ущерба для окружающей среды, обусловлен изменением климата и его последствиями: небывалыми цунами и ураганами, неконтролируемыми лесными пожарами, наводнениями и оползнями, засухами и аномально высокими температурами. Как показало одно из недавних исследований, проведенное Dentsu International и Microsoft Advertising, более 90 процентов потребителей интересуются брендами, которые привержены принципам устойчивого развития и могут показать, что для них экологическая устойчивость является приоритетом. В нем также было отмечено, что компании, которые не будут реализовывать эту стратегию, в ближайшие несколько лет столкнутся с негативным откликом со стороны потребителей. Другие исследования показывают, что более 50 процентов потребителей из поколения миллениалов и поколения Z готовы платить больше за такие товары. Продажа экологичных товаров может быть очень выгодна для бизнеса.

Из-за того потенциала, которым обладает зеленый маркетинг в плане привлечения потребителей, компании начали использовать его множеством способов, включая следующие: выбор такого названия бренда, которое подразумевает экологичность; использование таких слов, как устойчивый, компостируемый, зеленый, органический, экологический, не влияющий на окружающую среду и натуральный; использование глянцевых фотографий красивых видов гор, океанов и лесов в качестве фона в своей рекламе; использование цветочных схем на

основе зеленого цвета для рекламных шрифтов и текста и рассказ об экологических преимуществах своей продукции. Но потребители скептически относятся к такому маркетингу, если компания не может открыто показать, что такие утверждения имеют под собой фактическую основу. Не менее важно и то, что ложные или необоснованные заявления, связанные с зеленым маркетингом, могут привлечь внимание регулирующих органов, законодателей и потенциальных истцов, таких как конкуренты, потребители или органы по защите прав потребителей.

КАК СТАТЬ ЭКОЛОГИЧНЫМ ПРАВИЛЬНО

Во-первых, компании, которые успешно занимаются зеленым маркетингом, как правило, внедряют принципы устойчивости во всех своих деловых операциях. Например, они берут на себя четкие и измеримые обязательства по снижению своего экологического воздействия, о чем публично сообщают. Причем такие утверждения могут быть проверены извне. Самое важное — это прозрачность. Утверждения должны быть подкреплены фактами и быть значимыми или ощутимыми для потребителей.

Во-вторых (и это тесно связано с первым пунктом), чтобы зеленый маркетинг был успешным, не следует преувеличивать свой положительный вклад. Компании, которые делают конкретные утверждения о конкретных продуктах, имеют больше шансов убедить потребителей в справедливости этих утверждений, если они не сформулированы слишком широко, а, напротив, тщательно аргументированы и подкреплены достоверными данными.

Фото: Брайан Юрасиц / Unsplash



Потребители скептически относятся к зеленому маркетингу, если компания не может открыто показать, что такие утверждения имеют под собой фактическую основу. Более того, ложные или необоснованные заявления, связанные с зеленым маркетингом, могут привлечь внимание регулирующих органов, законодателей и потенциальных истцов.

В-третьих, чтобы зеленый маркетинг был успешным, следует избегать утверждений, которые хоть и правдивы в строгом смысле, но могут вводить в заблуждение. Например, заявленное сокращение выбросов на одном заводе, тогда как 99 процентов производств компании продолжают выбрасывать загрязняющие вещества в окружающую среду, является настолько незначительным, что существенно не меняет отрицательного воздействия деятельности компании на окружающую среду.

Покупатели сохраняют лояльность брендам, которые доказали, что выполняют свои экологические обязательства. Например, у производителя женской одежды Eileen Fisher® есть преданные потребители, которые ценят стремление бренда к экологичности. И это совершенно очевидно, поскольку компания принимает обратно отслужившую одежду и перерабатывает ее в новые товары.

«ЗЕЛЕНый КАМУФЛЯЖ»: ОПАСНОСТИ ГРИНВОШИНГА

Принципы, сформулированные Федеральной торговой комиссией США в «Зеленом руководстве» и Европейским союзом в директиве о недобросовестных коммерческих практиках, дают четкое представление о том, что такое вводящая в заблуждение информация. В рамках обоих режимов использование расплывчатых выражений, таких как «устойчивый», «зеленый», «экологичный» и т. п., недопустимо, если они являются ложными или вводящими в заблуждение. Кроме того, утверждения должны подкрепляться ясными фактическими доказательствами и быть сформулированы таким образом, чтобы преимущества не преувеличивались. Более того, утверждение о пользе для окружающей среды должно относиться непосредственно к продукту в том виде, в котором он произведен или используется.



Регулирующие органы преследуют компании, которые нарушают законы о защите прав потребителей, однако иски могут подавать и негосударственные структуры. Этим могут заниматься конкуренты, равно как и потребители, которые были введены в заблуждение, в рамках коллективных потребительских исков.

Недавно в Италии суд рассмотрел дело, не имеющее прецедента в юридической практике, и счел справедливым иск конкурента о недобросовестной рекламе, основанной на гринвошинге. Суд вынес решение о временном судебном запрете, согласно которому ответчик должен был прекратить делать двусмысленные и необоснованные утверждения об экологичности своих товаров. Истец (компания Alcantara, занимающаяся производством микроволокна для использования в автомобильной промышленности) утверждал, что ее конкурент, компания Miko, делает ложные заявления об экологичности своего микроволокна. Согласно решению суда, подобные заявления были необоснованными и ложными и должны были быть немедленно удалены из рекламы и с сайта компании Miko. Кроме того, компания должна была разместить решение суда на своем сайте в течение срока в 60 дней.

Примером того, какой хаос может создать коллективный потребительский иск, является дело компании Wesson, производителя масла для жарки. Потребители продукции компании подали предполагаемый коллективный иск в отношении утверждений о том, что масло является на 100% «натуральным», тогда как, на самом деле, оно производилось с использованием генетически модифицированных организмов (ГМО). Судебное разбирательство, которое длилось целых восемь лет, завершилось мировым соглашением.

Итак, в каком случае гринвошинг может стать основанием для судебного разбирательства? В качестве примера можно привести маркировку какого-либо товара как компостируемого (допустим, мешка для мусора), тогда как он будет отправлен на свалку, где не будет подвержен разложению. Также гринвошингом может считаться утверждение, что продукт можно переработать, в то время как инфраструктура обеспечивает переработку лишь в малой степени по сравнению с тем, что требовалось бы для устранения экологического вреда. В качестве примера можно привести пластиковые бутылки для воды и газировки. В прошлом году в США было подано несколько исков против Coca-Cola, Blue Triton Brands (производителя Poland Spring, Deer Park и других брендов воды) и других компаний за широкие утверждения об экологичности их продукции, несмотря на то, что подавляющее большинство бутылок оказывается на свалках и не перерабатывается. Эти иски были поданы различными группами защитников окружающей среды, такими как Sierra Club.

Один из примеров этого тренда — это иск, поданный в августе 2021 года экологической группой Earth Island Institute против компании Blue Triton (Earth Island Inst. v Blue Triton Brands). Суть иска состояла в том, что утверждения об экологичности, сделанные компанией, нарушают Закон о процедурах защиты прав потребителей округа Колумбия, который запрещает использовать

Фото: Шан Уин-Джонс / Unsplash



«Зеленая» стена из пластиковых растений. Поскольку спрос на действительно экологичные продукты растет, использование «зеленого камуфляжа» в отношении продуктов, которые на самом деле являются далеко не лучшими окружающей среды, неизбежно приведет к ответной реакции.



**«Покупатели сохраняют
лояльность брендам, которые
доказали, что выполняют свои
экологические обязательства»**

обманные торговые практики. На это ответчик Blue Triton заявил, что его утверждения носили мотивационный характер и представляли собой рекламу, а значит, не могут быть основанием для иска. Это дело все еще рассматривается.

И хотя компаниям иногда формально могут сойти с рук подобные заявления, потребители проявляют настороженность. Поскольку спрос на действительно экологичные продукты растет, использование «зеленого камуфляжа» в отношении продуктов, которые на самом деле являются далеко не лучшими для окружающей среды, неизбежно приведет к ответной реакции.

В январе 2021 года Европейская комиссия в сотрудничестве с национальными органами по защите прав потребителей опубликовала доклад о ежегодной проверке потребительских веб-сайтов, которые были изучены на предмет нарушения законов ЕС о защите прав потребителей. Это исследование впервые было посвящено гринвошингу и анализу утверждений об экологичности различных потребительских товаров. В результате был сделан вывод, что на 42 процентах рассмотренных сайтов утверждения, по всей видимости, являются ложными и обманными и вполне могут стать основанием для иска о недобросовестной коммерческой практике.

Помимо угрозы правоприменительных действий или судебных разбирательств, которые стоят дорого, еще более значительными долгосрочными издержками грозит потеря бизнеса. Потребители отказываются от продукции, когда гринвошинг становится очевидным. Например, быстрый поиск на YouTube позволяет найти контент, создаваемый миллениалами и представителями поколения Z, которые предупреждают потребителей о худших компаниях, занимающихся гринвошингом, и высмеивают множество известных брендов. Подобная известность вредна для брендов, так как может свести на нет десятилетия работы над созданием репутации, оттолкнув новое поколение потребителей, которые готовы тратить больше денег на бренды, выполняющие свои экологические обязательства.

РОСТ ЧИСЛА ЗАЯВОК НА ЗЕЛЕННЫЕ ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ

Продолжает расти число заявок на товарные знаки для товаров и услуг, связанных с охраной окружающей среды и борьбой с изменением климата. В сентябре 2021 года Ведомство интеллектуальной собственности

Европейского союза (ЕПВ) опубликовало доклад «Зеленые товарные знаки ЕС», в котором проанализированы заявки на регистрацию товарных знаков путем поиска более чем по 900 терминам, связанным с охраной окружающей среды и устойчивым развитием, таким как фотогальваника, солнечная энергия, энергия ветра и переработка. Было установлено, что число таких товарных знаков постоянно растет: в 1996 году, когда ЕПВ приступило к работе, их было менее 1600, а в 2020 году стало почти 16 000. В настоящее время заявки на такие знаки составляют 10–12 процентов всех заявок в год.

Однако заявки на товарные знаки, содержащие прямые утверждения экологического характера, например, называющие продукт зеленым, устойчивым или экологически чистым, скорее всего, будут отклонены. Основанием для таких отказов чаще всего является описательный характер знака либо то, что знак не выполняет функции товарного знака. Третье потенциальное основание для отказа состоит в том, что знак носит обманный характер.

Поскольку в случае отказа по причине описательного характера в основе анализа лежат слова, из которых состоит знак, применительно к указанным товарам, здесь все довольно просто. Например, Ведомство по патентам и товарным знакам США (ВПТЗ США) отказало в регистрации таким знакам, как GREEN CEMENT для цемента, который не наносит ущерб окружающей среде, GREEN-KEY для экологических карточек-ключей, CARBON NEGATIVE FIBER для натуральных волокон, используемых в композитных материалах в производстве, и ZERO WASTE TEE для одежды. В ЕС анализ проводится аналогичным образом, а в Руководстве ЕПВ такие термины, как «эко» и «зеленый», рассматриваются как описательные, если они используются в связи с товарами или услугами, которые претендуют на экологичность.

Необоснованное использование зеленых товарных знаков с большой вероятностью приведет к обвинениям в гринвошинге, поскольку подобное утверждение в принципе невозможно адекватно обосновать в нескольких словах, из которых обычно состоит товарный знак. А так как гринвошинг имеет место там, где утверждение не является конкретным или обоснованным, большинство товарных знаков по умолчанию не пройдут такую проверку.

Креативные маркетологи умеют находить способы создания таких товарных знаков, которые могут претендовать на охрану и при этом намекают на те

экологические преимущества, которые обещает бренд, но не описывают их. Например, бренд одежды для активного отдыха Patagonia зарегистрировал товарный знак BETTER THAN NEW® для потребительских товаров. Everlane, еще одна компания по производству одежды, успешно зарегистрировала такие знаки, как RECASHMERE® и REWOOL® для товаров, изготовленных из переработанного текстиля.

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ЭКОЛОГИЧНОСТИ С ПОМОЩЬЮ СЕРТИФИКАЦИОННЫХ ЗНАКОВ

Одним из проверенных способов, с помощью которого компании могут подтвердить свою экологичность, является использование сертификационного знака. Потребители все больше полагаются на сертификационные знаки при принятии решений о покупке. Сертификационный знак — это знак, принадлежащий организации, устанавливающей стандарты и методики тестирования, которым должны соответствовать компании, желающие использовать этот знак. Например, Морской попечительский совет (MSC) имеет программу сертификации рыболовства, которая предусматривает строгие стандарты, призванные уменьшить негативное воздействие рыболовства на мировой океан. Эти стандарты регулярно обновляются по мере развития науки, и те, кто хочет получить сертификат, должны подтвердить, что они соответствуют этим стандартам. Сертификационный знак MSC наносится непосредственно на потребительские товары и используется розничными продавцами и ресторанами для подтверждения того, что морепродукты и рыба, отмеченные этим знаком, были выловлены в соответствии со стандартами MSC.

Еще один пример — это сертификационный знак в рамках «Руководства по энергоэффективному и экологическому проектированию», или LEED, который используется в строительной отрасли для подтверждения применения передовых методов устойчивого строительства. LEED считается золотым стандартом среди программ сертификации. Он используется в отношении строительных проектов, где применяются более экологичные методы, обеспечивающие снижение потребления воды, сокращение выбросов углекислого газа и т. п. Есть множество других программ сертификации: программа BREAM (метод экологической оценки эффективности зданий), в рамках которой здания оцениваются и сертифицируются по степени экологической устойчивости, сертификация Rainforest Alliance для ферм, Green Seal для потребительских и коммерческих товаров и SIP Certified для виноградников и виноделен.

Если бренд хочет быстро донести до потребителя информацию о своей приверженности принципам устойчивого развития, то наилучшим вариантом часто является использование вместе с брендом сертификационного знака.



Арбитраж и посредничество: урегулирование споров в области патентного лицензирования в мире стандартизированных технологий

Маргарита Като, менеджер по правовым спорам,
Центр ВОИС по арбитражу и посредничеству



С помощью мобильного телефона мы можем слушать музыку в дороге, позвонить другу на другом конце света и даже распечатать документ. Это стало возможно благодаря двум важным факторам. Первый — это впечатляющие технологические достижения, а второй — стандартизация технологий, которая позволяет нашим устройствам взаимодействовать друг с другом. Цель разработки технологических стандартов заключается в создании единой и эффективной деловой среды для коммерциализации этих технологий. Однако на практике рынок нередко работает неэффективно, что может создавать препятствия для ведения бизнеса. Арбитраж и посредничество предлагают эффективные способы преодоления таких препятствий.

СТАНДАРТИЗАЦИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОВМЕСТИМОСТИ

Стандартизация технологий обеспечивает операционную совместимость продуктов. Эти стандарты часто остаются незамеченными, но они играют важнейшую роль в обеспечении бесперебойного взаимодействия между нашими электронными устройствами. В качестве примера можно привести стандарт сотовой связи 5G. Устройства, в которых используется этот стандарт, могут пользоваться глобальной инфраструктурой, обеспечивающих использование 5G. Стандарт 5G позволяет добиться более высокой скорости и сверхмалой задержки при передаче данных, большей надежности и получения доступа к огромной емкости сети. По некоторым оценкам, в этот стандарт входит до 100 тысяч патентов.

Есть и другие стандарты: они касаются WiFi, производства полупроводников и даже способности автоматически передавать данные о своем местоположении при совершении экстренного вызова. Патенты, которые важны для стандарта, называются «существенными для стандарта патентами», или ССП. Для выпуска устройств, в которых используется стандарт 5G (а это могут быть самые разные устройства: от игровых приставок или заводского оборудования до портативных устройств, помогающих следить за здоровьем), потребуется лицензировать запатентованные технологии, или ССП, которые входят в стандарт 5G.

РАЗРАБОТКА СТАНДАРТОВ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

Разработкой и установлением стандартов занимаются самые разные заинтересованные стороны. Стандарты для технологий 3G и 4G были разработаны Международным союзом электросвязи (МСЭ), который в настоящее

время вместе со своими членами разрабатывает международные стандарты для сетей 5G. Европейский институт телекоммуникационных стандартов (ETSI) также разрабатывает стандарты для 5G и обладает рядом запатентованных компонентных технологий, которые будут интегрированы в будущие системы 5G.

Владелец патента на технологию, которая стала частью такого стандарта, находится в выгодном положении, поскольку может быть уверен, что у этой технологии будет большой рынок. Например, если патент становится частью стандарта 5G, владелец патента знает, что его технологию должны будут лицензировать все производители, использующие стандарт 5G. Однако такой сценарий также создает риск того, что владельцы существенных для стандарта патентов решат воспользоваться своим положением и установят неоправданно высокие ставки роялти.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СПРАВЕДЛИВЫХ УСЛОВИЙ С ПОМОЩЬЮ FRAND

Для решения этой проблемы и обеспечения использования связанных с ССП технологий на справедливых условиях организации, устанавливающие стандарты, ввели понятие лицензирования на условиях FRAND. Условия FRAND — это справедливые (fair), разумные (reasonable) и недискриминационные (non-discriminatory) условия. Владелец патентов, которые хотят, чтобы их патенты были включены в стандарт, должны согласиться на их лицензирование на условиях FRAND. Если их лицензии не будут соответствовать таким условиям, то лицензиаты будут вправе подать судебный иск и попросить суд установить ставку роялти, соответствующую требованиям FRAND. Аналогичным образом в случае отказа лицензиата использовать лицензию FRAND и продолжения использования запатентованной технологии против него может быть подан иск о нарушении патентных прав.

ЧТО ПОНИМАЕТСЯ ПОД УСЛОВИЯМИ FRAND

Итак, что понимается под лицензированием на основе «справедливых, разумных и недискриминационных» условий? «Недискриминационный» элемент FRAND довольно очевиден: владельцы патентов соглашались лицензировать свои патенты любому лицу, тем самым отказываясь от своего права не допускать использования своей технологии кем бы то ни было. Однако условия таких лицензий также должны быть «справедливыми и разумными», а эти концепции по своей сути несут субъективный характер. И тут могут



фото: urbazon / E+ / Getty Images

Благодаря стандартизации технологий наши устройства обладают операционной совместимостью и могут образовывать эффективную деловую среду для коммерциализации технологий, которые входят в стандарт. В качестве примеров можно привести стандарты сетей широкополосной сотовой связи 3G, 4G и 5G.

возникать проблемы. Например, ставка лицензирования может показаться на первый взгляд слишком высокой. Но так ли это, если она отражает тот факт, что другие патенты, не включенные в стандарт, тоже лицензируются? Или насколько обоснованы различия в ставках в силу того, что они предлагаются на разных этапах цепочки поставок? Например, одна ставка может предлагаться производителям отдельных электрических компонентов на начальном этапе, а другая — компаниям на последующих этапах, которые продают конечные устройства. Такого рода соображения делают определение «справедливого и разумного» очень зависящим от конкретных фактов.

Некоторые переговоры по лицензиям на условиях FRAND неизбежно заканчиваются в суде, где стороны пытаются получить разъяснения по поводу того, в чем именно заключаются эти условия. Однако такие судебные разбирательства могут быть очень дорогими и сложными. Известны случаи, когда компании судились друг с другом в разных странах, требовали судебных запретов и даже затягивали судебные разбирательства в стратегических целях. Также сложилось мнение (справедливое или нет), что некоторые национальные суды более благосклонны к владельцам патентов, а другие — к тем, кто их использует. В этом случае у сторон появляется стимул вести судебное разбирательство в одной стране, а не в другой, в зависимости от своих целей, а также пытаться помешать своему контрагенту вести судебное разбирательство в другом месте. Такая динамика не выгодна никому и в первую очередь конечным пользователям, на которых могут быть возложены эти затраты на ведение бизнеса.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С НАЦИОНАЛЬНЫМИ СУДАМИ

Именно поэтому суды все чаще рекомендуют сторонам попробовать арбитраж или посредничество для урегулирования споров, связанных с ССП. Например, при рассмотрении дела «InterDigital v ZTE and Nokia» [PDF] Окружной суд штата Делавэр в США выразил мнение, согласно которому арбитраж может быть подходящей альтернативой, а судья заявил следующее: «Как мне представляется, судебное разбирательство как таковое не является достаточно эффективным средством для достижения договоренности между заинтересованными в этом сторонами. Я понимаю, что стороны не могут договориться о сфере охвата арбитражного разбирательства. Но если бы они могли это сделать или если бы они могли поручить принятие решения об охвате арбитража арбитру, то это, по всей видимости, было бы приемлемым вариантом действий».

По данным Центра ВОИС по арбитражу и посредничеству, который занимается администрированием целого ряда арбитражных и посреднических процедур, наблюдается рост числа дел, связанных с FRAND, в частности запросов посреднических процедур для определения FRAND. Направление просьбы о посредничестве в Центр ВОИС может иметь стратегическое значение для сторон, поскольку важнейшим элементом лицензирования на условиях FRAND является подтверждение лицензиаром того, что он является «заинтересованным» лицензиаром. В зависимости от юрисдикции согласие на процедуру посредничества может быть одним из учитываемых судом факторов при определении заинтересованности в лицензировании. В практике Центра ВОИС есть случаи, когда одна из сторон систематически использовала посредничество ВОИС, подавая множество просьб о таком посредничестве, в качестве одного из способов продемонстрировать свою заинтересованность в заключении сделки.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПОСРЕДНИЧЕСТВА И АРБИТРАЖА

Существуют и другие заметные преимущества использования посредничества и арбитража.

Посредничество может помочь сторонам урегулировать свои споры конфиденциально и с учетом коммерческих интересов. В ходе посредничества посредник обсуждает суть спора со сторонами, чтобы лучше понять их индивидуальные точки зрения на возникший конфликт. Затем посредник использует эту информацию, чтобы помочь сторонам достичь мирового соглашения самостоятельно или предлагает возможные пути для движения вперед.

Основное внимание уделяется не юридическому анализу, а выявлению взаимной коммерческой выгоды для сторон. А это и есть настоящая выгода. При рассмотрении ряда таких дел Центром ВОИС стороны не только достигли мирового соглашения, но и заключили новые коммерческие соглашения.

Многие суды признают преимущества посредничества. Например, суды по ИС в Китае передают дела о нарушении патентов на ИКТ на рассмотрение в рамках посредничества ВОИС. Кроме того, в США и Германии суды, специализирующиеся на вопросах ИС, поощряют стороны к использованию посредничества на протяжении всего судебного разбирательства. Ведомство США по патентам и товарным знакам также недавно выразило поддержку посредничеству и арбитражу, установив партнерские отношения с Центром ВОИС в целях содействия урегулированию споров в области ССП.

ЦЕНА СПОРОВ ОБ УСЛОВИЯХ FRAND И СТОИМОСТЬ РАЗБИРАТЕЛЬСТВА

Существует неверное представление о том, что патентные портфели, которые являются предметом споров и переговоров, связанных с FRAND, имеют астрономически высокую цену. На самом деле, это далеко не всегда так. Для многих МСП, действующих в этой сфере, суммы, о которых идет речь при лицензировании на условиях FRAND, просто не оправдывают затрат и времени, связанных с обращением в суд. Посредничество является доступной альтернативой, где расходы могут быть минимальными. Например, в Центре ВОИС часто проводятся посреднические процедуры, в ходе которых посредник тратит на рассмотрение дела около 15 часов. При примерных ставках гонорара посредника 300–600 долларов США в час, распределяемых между сторонами, это может быть очень доступным вариантом, даже если мировое соглашение не достигнуто. Так, в рамках двух недавних посреднических процедур по условиям FRAND стороны хотя и не достигли полного урегулирования, но смогли значительно сузить круг спорных вопросов. Эти дела касались споров, находящихся на рассмотрении судов в Европе и Китае, и стороны смогли проанализировать конфиденциальную информацию, такую как сопоставимые лицензии — благодаря конфиденциальному характеру посредничества ВОИС — и достичь соглашения по некоторым вопросам.

НЕДОПУЩЕНИЕ ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ РАЗБИРАТЕЛЬСТВ

Последний аспект, который необходимо отметить, заключается в том, что посредничество является консенсуальной процедурой, и любая сторона может

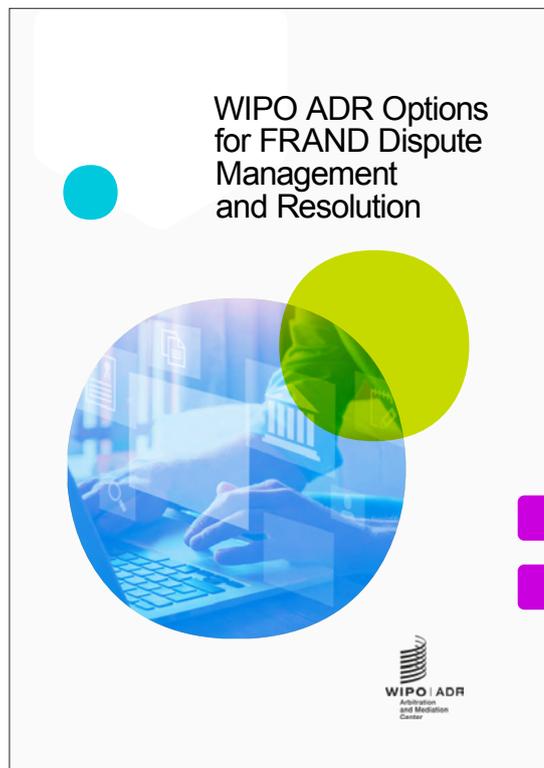
отказаться от участия в ней в любой момент. Если стороны хотят, чтобы результат носил более окончательный характер, они могут обратиться к арбитражу, который имеет ряд преимуществ по сравнению с судебным разбирательством. Например, когда владелец патента заявляет о нарушении своих прав в нескольких разных юрисдикциях, ему неизбежно придется либо начать судебное разбирательство во всех этих странах, либо отказаться от правоприменения в некоторых странах. Однако в случае арбитража стороны могут договориться о консолидации всех возможных исков во всех юрисдикциях. Это позволяет устранить неопределенность, создаваемую широким использованием судебных запретов, когда одна сторона может подать ходатайство о вынесении судебного запрета на подачу другой стороной иска в национальном суде другой юрисдикции. Однако в спорах по условиям FRAND иногда случается так, что другая сторона сама подает ходатайство о вынесении такого судебного запрета. Такие противоположные судебные запреты создают дополнительные издержки и задержки. Их можно избежать с помощью арбитража (и посредничества), так как стороны могут урегулировать свои споры и заключить глобальное лицензионное соглашение на условиях конфиденциальности.

КАК И СУДЫ, АРБИТРАЖ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫХ МЕР

Существует также распространенное заблуждение, что в случае выбора сторонами арбитража они должны отказаться от правовых инструментов, доступных национальным судам, таких как судебные запреты, меры по сохранению активов и постановления о предоставлении стороной обеспечения. Однако, согласно Правилам ВОИС об арбитраже, состав арбитража может выносить такие временные постановления, а сторонам разрешается обращаться за временными постановлениями в судебные органы. Это означает, что стороны могут пользоваться целым рядом инструментов, которые обычно ошибочно ассоциируются только с судебным разбирательством.

Учитывая, что суды поддерживают использование арбитража и посредничества в спорах по условиям FRAND, можно надеяться, что стороны будут все чаще выбирать посредничество и арбитраж в качестве средств урегулирования своих споров. От этого выиграют как вовлеченные стороны, так и конечные пользователи, которые в конечном итоге несут расходы, связанные со спорами по условиям FRAND.

Более подробная информация об услугах Центра ВОИС размещена онлайн, а вопросы можно направлять по адресу arbiter.mail@wipo.int.



«Руководство ВОИС по спорам, связанным с условиями FRAND», разработанное в сотрудничестве с ETSI (на англ. языке), размещено по следующей ссылке: <https://www.wipo.int/amc/en/center/specific-sectors/ict/frand/>

Пиратство в сфере авторского права и киберпреступность: сложности в области правоприменения в Индии

Арпан Банерджи и Нил Гейн, Альянс творчества и индустрии развлечений (АСЕ), Гонконг (САР), Китай



Фото: предоставлено генерал-лейтенантом Раджешем Пантом

«Вредоносное программное обеспечение — это отправная точка всех кибератак, будь то финансовое мошенничество, пиратство, кража данных или атака на стратегический сектор. Все начинается с заманивания или кликбейта», — говорит генерал-лейтенант Раджеш Пант (на фото), национальный координатор по кибербезопасности Индии.

В последние годы во всем мире растет беспокойство по поводу пиратства онлайн-контента. Причины хорошо известны: рост незаконных стриминговых платформ и торрент-сайтов; недобросовестные службы веб-хостинга, игнорирующие проблему пиратства на своих серверах; простота и анонимность, обеспечиваемые

некоторыми онлайн-посредниками. Еще одна опасность возникает из-за связи между пиратством и высокотехнологичными киберпреступлениями. Правительства по всему миру борются с этими проблемами, однако особого внимания заслуживает Индия, где развитию всемирно известной киноиндустрии мешает масштабное пиратство и неэффективная правоприменительная среда.

СВЯЗЬ МЕЖДУ ПИРАТСТВОМ И КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬЮ

В 2010 году Комитет по борьбе с пиратством (CoP) при правительстве Индии установил, что пиратство приводит к большим потерям доходов и рабочих мест. Комитет справедливо заметил, что появление смартфонов и сетей 3G «значительно упрощает все виды кинопиратства». Действительно, сегодня высококачественные стриминговые сервисы в Индии регулярно становятся жертвами массового пиратства. Как и в других странах, пиратские синдикаты в Индии получают прибыль в основном за счет абонентской платы пользователей или доходов от рекламы. Первый способ, хотя и довольно бесцеремонный, не требует пояснений. Второй же способ не так прост, так как для его использования требуется наличие готовых идти на риск рекламодателей, которые будут размещать подозрительные ссылки. Как показало проведенное компанией McAfee исследование, в ходе которого отслеживались ставшие объектом пиратства индийские фильмы и передачи, с помощью подобных ссылок осуществляется попытка «установить вредоносное ПО или украсть пароли и личную информацию».

Для того чтобы лучше понять ситуацию, мы взяли интервью у генерал-лейтенанта Раджеша Панта, известного военного специалиста по кибербезопасности, который в настоящее время консультирует правительство Индии в качестве национального координатора по кибербезопасности (NCSC). Он пояснил: «Вредоносное программное обеспечение — это отправная точка всех кибератак, будь то финансовое мошенничество, пиратство, кража данных или атака на стратегический сектор. Все начинается с заманивания или кликбейта».

Пант назвал несколько последних правительственных инициатив, направленных на борьбу с этой угрозой, включая Национальный репозиторий вредоносных программ и Индийский координационный центр по борьбе с киберпреступностью (I4C). В частности, I4C включает в себя Национальный портал информирования о киберпреступлениях, где можно сообщать о случаях пиратства — как связанных, так и не связанных с вредоносным ПО. Пант добавил, что пиратство и атаки вредоносных программ отдельно наказуемы в

соответствии с Законом об авторском праве 1957 года и Законом об информационных технологиях 2000 года.

УГОЛОВНОЕ ПРАВОПРИМЕНЕНИЕ

Несмотря на впечатляющий экспертный потенциал NCSC и I4C, федеративное устройство Индии подразумевает, что ответственность за расследование случаев пиратства обычно лежит на правительствах штатов. Таким образом, успех борьбы с пиратством в Индии часто определяется не национальными, а субнациональными усилиями. В этой связи CoP отметил, что пиратство имеет «очень низкий приоритет в работе правоохранительных органов». Международный альянс интеллектуальной собственности также подтвердил, что уголовное правоприменение в Индии является «крайне затруднительным» и характеризуется «отсутствием заинтересованности со стороны местных правоохранительных органов и значительными временными задержками».

Преследование пиратов за пределами крупных городов представляется особенно сложной задачей. Например, мы изучили материалы громкого дела о пиратстве в городе Джабалпур («Rahul Mehta против штата Мадхья-Прадеш (2015)»). В 2015 году полиция Джабалпура арестовала членов пиратского синдиката, ответственных за кражу «Бахубали», одного из самых кассовых индийских фильмов в истории. Суд первой инстанции освободил обвиняемых под залог. Однако дело все еще находится на рассмотрении, и после 2017 года нет никакой информации о проведении слушаний. Как ни странно, но обвиняемые были арестованы снова, в Хайдарабаде, за пиратское распространение «Бахубали 2», не менее успешного продолжения этого фильма. Хотя при рассмотрении недавнего дела «Knit Pro International против штата Дели» (2022) Верховный суд Индии заявил, что в случае нарушения авторских прав, являющегося уголовным преступлением, «невозможно освобождение под залог» и что такое преступление является «подсудным» (это значит, что возможен арест без ордера, а назначить залог может только суд), влияние этого решения на местном уровне остается неясным.

МОДЕЛЬ MIPCU

На уровне отдельных штатов появилась новая модель правоприменения. Ее воплощает, например, полицейское подразделение в штате Махараштра (столица которого, Мумбаи, является центром Болливуда). В 2017 году правительство Махараштры создало подразделение по борьбе с преступлениями в сфере интеллектуальной собственности (MIPCU), чтобы предоставить правообладателям более эффективные правоприменительные механизмы.



**«Борьба с онлайн-пиратством
в Индии (и за ее пределами)
[...] осложняется трудностями
универсального и местного характера».**

Подразделение MIPCU было создано в рамках киберполиции штата Махараштра и оформлено как государственно-частное партнерство. Для того чтобы узнать о нем больше, мы посетили офис киберполиции Махараштры и встретились с возглавляющими ее сотрудниками: Яшасви Ядавом, специальным генеральным инспектором полиции, и Санджаем Шинтре, старшим инспектором полиции. Мы также встретились с командой специалистов по компьютерным технологиям, которые входят в состав рабочего отдела MIPCU, и провели с ними интервью с помощью письменного вопросника (на который они предпочли ответить коллективно, как «Команда MIPCU»).

Ядав подтвердил, что пиратство «широко распространено» в Индии. Он также подтвердил связь между пиратством и вредоносным ПО, заявив: «Некоторые поставщики вредоносных программ используют пиратский контент в качестве ловушки. Их основной бизнес — не пиратство. Их основная цель — заразить компьютеры, украсть данные или установить шпионские программы. Люди охотно кликают на бесплатное программное обеспечение и бесплатный контент». Ядав добавил, что отследить таких злоумышленников — «непростая задача», поскольку они часто маскируют свои следы с помощью таких технологий, как VPN и браузеры Tor.

Однако Шинтре отметил, что иногда киберпреступники все же допускают ошибки. В качестве примера он привел случай 2021 года с ThorTV, популярным пиратским приложением, финансируемым за счет подписки. По всей видимости, создатель ThorTV по неосторожности раскрыл свое местонахождение, что позволило киберполиции Махараштры арестовать его. Интересно, что арест произошел за пределами Махараштры, в Хайдарабаде. В мае 2022 года полиции удалось арестовать недалеко от Калькутты его пособника. Ядав и Шинтре пояснили, что киберполиция Махараштры может преследовать пиратов за пределами Махараштры, если пиратский контент распространяется на территории Махараштры. Однако для принятия таких мер необходимо зарегистрировать «первый информационный отчет» (FIR) в Махараштре. Другими словами, такие действия могут быть предприняты только после того, как владелец авторских прав подаст заявление о возбуждении уголовного дела, после чего полиция подготовит отчет. Ответственность за подачу такого заявления лежит на владельце авторских прав.

Несмотря на потенциальные преимущества, работа MIPCU имеет свои ограничения. Прежде всего, MIPCU не может напрямую закрывать пиратские сайты или приложения. Такие действия входят в административную компетенцию Министерства электроники и информационных технологий Индии (MEITY). Кроме того, судя по ответам команды MIPCU на наш вопросник, подразделение в значительной степени опирается на добровольное соблюдение требований. В связи с этим команда MIPCU перечислила множество трудностей: от несоблюдения требований хостинговыми сервисами в «сложной юрисдикции» за пределами Индии до пиратских платформ, действующих «только для зарегистрированных пользователей» и скрытых от посторонних глаз.

Среди других озвученных ограничений — длительные сроки устранения нарушений в выходные дни; с некоторыми мобильными приложениями срок реагирования составлял до двух недель. Кроме того, Ядав отметил, что, несмотря на распространенность онлайн-пиратства, правообладатели не регистрируют достаточного числа FIR в киберполиции Махараштры. «Я видел не более нескольких», — отметил он. Ядав считает, что это ограничивает возможности полиции по наращиванию усилий.

Однако многие правообладатели видят преимущества в использовании уголовного преследования в качестве фактора сдерживания. В ходе отдельного интервью Анил Лэйл, главный юрист Viacom 18, сообщил нам, что компания Viacom 18 подала множество заявлений в киберполицию Махараштры, включая FIR по делу ThorTV (действия MIPCU в ходе которого, как отметил Лэйл, «заслуживают высокой оценки»).

Лале отказался от комментариев по поводу стратегий других медиакомпаний, но высказал несколько предположений о том, почему число FIR может быть низким. Он указал на системные проблемы в правовой системе и правоохранительных органах, сложности с преследованием пиратов, базирующихся за границей, и склонность многих правообладателей отдавать приоритет удалению пиратского контента, а не преследованию нарушителей (что вполне понятно). Также, по мнению Лейла, поскольку MIPCU является органом на уровне штата, его полномочия и ресурсы изначально ограничены. Учитывая эти недостатки, он предположил, что более эффективным может быть создание более крупного общенационального органа, уполномоченного принимать и расследовать жалобы со всей Индии.

ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВОПРИМЕНЕНИЕ

Что касается гражданского судопроизводства, то ситуация в Индии выглядит более оптимистично. Во многих штатах Индии созданы суды с ускоренным производством, а в Высшем суде Дели недавно был создан Отдел интеллектуальной собственности. Особого внимания заслуживает подход Высшего суда Дели к проблеме онлайн-кинопиратства (который был подробно изложен судьей Пратибхой Сингх из Отдела интеллектуальной собственности в недавней презентации для ВОИС [PDF]). При рассмотрении крупного дела «UTV Software Communications Ltd. против 1337X.to» (2019) суд признал «динамические» запреты (для предотвращения перемещения страниц между различными URL-адресами) и уточнил критерии для определения момента блокировки «мошеннических сайтов» (т. е. сайтов, на которых «главным или преимущественным образом распространяется нарушающий авторские права контент»). Пант объяснил, что сотрудники MEITY регулярно встречаются друг с другом и с посредниками для реализации таких постановлений о блокировке. MEITY поручает Департаменту телекоммуникаций сообщить поставщикам интернет-услуг о блокировке IP-адреса, что, как он отмечает, можно сделать за «считанные минуты». Недавно Высший суд Дели в решении по делу «Neetu Singh против Telegram» (2022) обязал Telegram раскрыть информацию о лицах, загружающих пиратский контент.

Однако к моменту принятия судебного решения и его окончательного исполнения распространение пиратского контента может уже произойти. Эта проблема (которая характерна не только для Индии) особенно актуальна для пиратских стримов живых развлекательных и спортивных мероприятий. Еще одним серьезным препятствием в процессе гражданского судопроизводства являются судебные издержки, которые могут быть непомерно высокими для небольших компаний.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Борьба с онлайн-пиратством в Индии (и за ее пределами), очевидно, осложняется трудностями универсального и местного характера. Универсальные трудности варьируются от технологической изоционности киберпреступников до проблем международной юрисдикции. Местные проблемы, однако, в основном охватывают системные сложности с правоохранительными органами и системой уголовного правосудия. В действительности индийское правительство может решить только последний вопрос.

СоР отметил, что в Индии пиратство ошибочно считается «преступлением с низким риском и высокой прибылью», тогда как перед правоохранительными органами стоит задача борьбы с «тяжкими преступлениями». Однако если связь между пиратством и вредоносным ПО будет показана лучше (с помощью научных исследований, проведения симпозиумов и семинаров по подготовке полицейских), то пиратство должно автоматически занять более высокое место в ряду серьезных преступлений и получить больше внимания. Возможно, эту задачу возьмет на себя Группа по продвижению и управлению ПИС (CIPAM), которая была создана правительством Индии в 2016 году и задачи которой охватывают обучение и повышение уровня информированности. На сайте Группы указано, что она организовала несколько образовательных практикумов и привлекла к участию в кампании по борьбе с пиратством ведущих звезд Болливуда.

Наконец, правительства многих штатов могут рассмотреть возможность создания собственных подразделений по борьбе с киберпреступностью в сфере ИС. Если такие подразделения будут действовать целенаправленно и экономически эффективно, то они, скорее всего, получат одобрение и поддержку со стороны индустрии. Отдавая предпочтение неотвратимости наказания, а не его строгости, они, несомненно, смогут предложить меры, которые будут положительно восприняты большинством правообладателей.



ВСЕМИРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ
СОБСТВЕННОСТИ

34, chemin des Colombettes
P.O. Box 18
CH-1211 Geneva 20
Switzerland

Телефон: +41 22 338 91 11
Факс: +41 22 733 54 28

Контактные данные внешних
бюро ВОИС приводятся на веб-сайте
www.wipo.int/about-wipo/ru/offices

«Журнал ВОИС» издается ежеквартально и распространяется Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС), Женева, Швейцария, бесплатно. Он призван помочь широкой аудитории лучше понять проблематику интеллектуальной собственности и деятельность ВОИС, не являясь при этом официальным документом Организации.

Употребляемые обозначения и изложение материала в настоящей публикации не означают выражения со стороны ВОИС какого бы то ни было мнения относительно правового статуса любой страны, территории, города или района, или их властей, или относительно делимитации их границ.

Настоящая публикация не призвана отражать точку зрения государств-членов или Секретариата ВОИС.

Упоминание тех или иных компаний или продуктов, изготовленных определенными производителями, не означает, что ВОИС поддерживает или рекомендует их и отдает им предпочтение перед другими аналогичными компаниями или продуктами, которые не названы в публикации.

Любые замечания и вопросы можно направлять ответственному редактору по адресу WipoMagazine@wipo.int.

Печатную версию «Журнала ВОИС» можно заказать по адресу publications.mail@wipo.int.

Публикация ВОИС № 121(R)
ISSN 2708-5465 (печатная версия)
ISSN 2708-5473 (электронная версия)