

«РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ ДОЛЖНО ОПИРАТЬСЯ НА НАУЧНЫЕ ДАННЫЕ»

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ, ПОМОЩНИК ГЕНЕРАЛЬНОГО СОВЕТНИКА ПО ЮРИДИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ «ФИЛИП МОРРИС ИНТЕРНЭШНЛ» (ФМИ) РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG КОНСТАНТИНУ КУРКИНУ О ТОМ, ПОЧЕМУ РЕГУЛЯТОРАМ ВЫГОДНО СТИМУЛИРОВАТЬ РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ УПОТРЕБЛЕНИЯ НИКОТИНА И В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ ПО ЗАЩИТЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ (ИС).

BUSINESS GUIDE: ФМИ планирует переключаться с сигаретного бизнеса на альтернативные продукты, включая электронные системы доставки никотина. Но перспективы этого рынка сильно зависят от регуляторов. Какие способы минимизировать регуляторные риски вы видите?

ЭНДРЮ АГОР: Регулирование таких продуктов, как система нагревания табака IQOS, должно опираться на научные данные. По данным наших исследований, при использовании IQOS уровень вредных веществ, содержащихся в аэрозоле, в среднем на 90–95% ниже, чем в дыме сигарет. Существует около 30 независимых исследований, подтверждающих наши выводы. Примечательно, что в США Управление по надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов (FDA) недавно разрешило продажу IQOS как соответствующего «защите общественного здоровья». Комментируя это разрешение, FDA прямо отметило, что выделяемый при использовании IQOS аэрозоль содержит меньше вредных веществ, чем дым сигарет, а многие обнаруженные вредные вещества содержатся в меньшем количестве, чем в дыме сигарет. Тем не менее еще есть скептицизм в отношении такой продукции. Мы рассчитываем, что после изучения наших данных и проведения независимых исследований сомнения постепенно исчезнут и подход к регулированию станет более разумным. В США представители FDA проанализировали миллионы страниц научных данных, прежде чем принять свое решение.

BG: Регулирование новых продуктов часто отстает от развития технологий. Мешает ли это развитию ваших новых продуктов?

З. А.: Инновации, безусловно, существенно опережают законодательство, которое сформировалось еще до их появления. Поэтому мы должны иметь дело с текущими законами и действовать в их рамках. Естественно, мы хотели бы, чтобы они были изменены и включали в себя новые продукты. Например, когда в 2016 году мы запустили IQOS в Новой Зеландии, там запрещалась продажа табака, предназначенного для любого способа орального потребления кроме курения. После этого Министерство здравоохранения Новой Зеландии предъявило нам иск, так как наш продукт не предназначен для курения, он используется другим способом. Мы обжаловали положение этого закона, принятого в начале 1990-х, и представили научные доказательства, что IQOS является менее вредным продуктом, чем обычные сигареты. Суд учел эти доказательства и принял решение в нашу пользу. В результате правительство страны согласилось с тем, что продукция с нагреваемым табаком законна, и сейчас работает над корректировкой законодательства, чтобы у курильщиков был более широкий доступ к ней.

BG: Стало ли решение Новой Зеландии аргументом для других стран?

З. А.: В мире довольно много стран сталкивается с аналогичными вопросами. И когда Новая Зеландия, известная своей антитабачной политикой, признала, что такая продукция, как IQOS, может иметь значение для снижения вреда от курения, это повлияло на другие юрисдикции. Такая же ситуация с недавним решением FDA разрешить продажу IQOS в США. Оно обязательно окажет влияние на регуляторов в других юрисдикциях в отношении введения регулирования, благоприятствующего такого рода продукции.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BG: В чем здесь выгода для регулятора? Вы говорите о снижении вреда, а задача государства — в целом свести к минимуму число потребителей табака.

З. А.: Правительства действительно прилагают максимум усилий для того, чтобы снизить потребление табака. Но если посмотреть отчеты Всемирной организации здравоохранения, то сейчас в мире более миллиарда курильщиков и в обозримом будущем их количество существенно не снизится. А раз остается много людей, которые не бросят курить, то имеет смысл предложить им менее вредную альтернативу курению.

BG: Существует ли, на ваш взгляд, пропаганда против электронных систем доставки никотина?

З. А.: Такого рода движение существует, и оно спровоцировано несколькими факторами. Во-первых, люди недостаточно хорошо понимают, что представляют собой новые продукты, и относятся к ним с подозрением, как к любой инновации. Также подозрение у них может вызывать то, что эту продукцию разрабатывают табачные компании. Мне кажется, их озабоченность абсолютно оправдана в том случае, если такого рода продукция может привлекать несовершеннолетних или тех, кто никогда не курил. Но мы очень внимательно к этому относимся и выстраиваем работу так, чтобы IQOS привлекал только тех, кто курит, и открыто выступаем против того, чтобы его использовали несовершеннолетние или некурящие люди.

BG: На рынке сигарет встречается контрафактная продукция, продающаяся под известными брендами. Сталкиваетесь ли вы с подобными проблемами на рынке электронных устройств?

З. А.: Когда крупные компании разрабатывают собственные решения, всегда находятся те, кто пытается нажиться за их счет, нарушая права ИС. К примеру, на рынке продаются дешевые продукты, зачастую китайского происхождения, которые пытаются использовать наш товарный знак, названия похожие на IQOS, воспроизводят внешний вид нашей продукции. Мы регулярно отслеживаем рынок на предмет нарушений. Если эти продукты продаются онлайн, то мы обращаемся к провайдером онлайн-услуг и сообщаем им о нарушении интеллектуальных прав. Или напрямую направляем претензию лицу, нарушающему наши права. Такие досудебные меры достаточно эффективны. Если это не помогает, то нам приходится обращаться в суд.

BG: Какая доля рынка приходится на подобные продукты?

З. А.: Сложно выразить это в конкретных цифрах. Как правило, объем продаж таких продуктов невысок, но мы все равно обеспокоены этим вопросом. Нам бы не хоте-

лось, чтобы люди отказались от использования продукции с нагреваемым табаком и вернулись к курению, столкнувшись с подобной продукцией.

BG: На какие результаты от подачи судебных исков вы рассчитываете?

З. А.: В основном мы требуем судебного запрета на продажу такой продукции, поскольку она нарушает наши права на ИС. Но о какой-то судебной практике пока говорить преждевременно, поскольку большинство судебных разбирательств началось в течение последних полутора лет. Мы выигрываем такие дела и уверены в благоприятном исходе тех дел, которые еще находятся на рассмотрении.

BG: Достаточно ли для защиты ИС наличия патентов?

З. А.: Патенты очень важны. Они защищают наши основные технологические инновации, на которых основан продукт. Также очень важны промышленные образцы, с их помощью защищаются права на дизайн и внешний вид. Большинство компаний тратит на его разработку огромное количество времени и усилий и хочет убедиться, что не появится тот, кто начнет его копировать.

BG: Как влияет развитие цифровых технологий на стратегию защиты ИС?

З. А.: Цифровой мир создал большое количество возможностей, но при этом создал и новые риски. Для адаптации к ним мы используем систему мониторинга, которая ежедневно отслеживает потенциальные нарушения. На первом этапе мы сужаем огромное цифровое пространство до уровня узкой группы вопросов, а затем решаем, какие действия нужно предпринять. Я бы сравнил эту работу с рыбаком, который забрасывает невод.

BG: Большинство нарушений происходит в онлайн- или в офлайн-среде?

З. А.: Подавляющее большинство нарушений происходит в сфере цифровых технологий. Чем ваш продукт более успешен с коммерческой точки зрения, тем больше людей пытается нажиться на нем. В этой сфере мы успешно отреагировали на тысячи нарушений. Главным образом они совершались небольшими игроками, которые пытались ассоциировать с нами свою продукцию.

BG: Возможно ли полностью пресечь подобные нарушения?

З. А.: Я не думаю, что когда-нибудь удастся полностью с этим справиться. Но проводя активную работу по защите ИС, мы хотим затруднить нарушения наших прав, добиться того, чтобы для нарушителя минусы от этих незаконных действий превысили выгоду. Это можно сравнить с подстриганием лужайки. Если вы каждый день будете подстригать лужайку, то она не зарастет травой и будет выглядеть очень милой и симпатичной. ■