ПРИМЕР 18

Коммерциализация традиционных знаний о препарате по подавлению аппетита в Южной Африке и Намибии

Данный пример показывает, что стремление исследовательских групп и фармацевтических компаний использовать традиционные знания в коммерческих целях можно под давлением СМИ направить в этическое русло даже при отсутствии юридической защиты прав интеллектуальной собственности сообществ. Однако из данного примера также следует, что даже в случае ведения переговоров о заключении соглашения по распределению прибыли, сообщества необязательно выигрывают (в финансовом и ином плане) от коммерциализации своих традиционных знаний; они могут остаться недовольны результатами коммерциализации. Это подчёркивает важность проведения подробных консультаций с заинтересованным сообществом перед заключением соглашения. Впрочем, пример показывает также, что часто трудно определить, кто является этим сообществом.

#### коммерциализация худии без предварительной консультации

Свойство растения *Hoodia gordonii* успокаивать чувство голода известно сообществам сан (бушменов) юга Африки на протяжении многих столетий, что отражено в источниках ещё восемнадцатого века. В середине 1990-х гг., после десяти лет исследований, финансируемая государством южноафриканская организация *Совет по научным и промышленным исследованиям* (CSIR), определил фармакологически активный компонент худии, названный Р57, и зарегистрировал несколько патентов на него в Южной Африке и других странах. Затем CSIR подписал международное лицензионное соглашение с британской компанией Phytopharm plc на разработку связанной с худией продукции.[[1]](#footnote-1)

Phytopharm провела дальнейшие опыты с P57 и в результате в 2004 г. подписала соглашение с компанией Unilever по производству лекарства по подавлению аппетита на основе худии.

При выполнении этой работы CSIR не обратился с выражение признательности и не консультировался с народом сан, традиционные знания которого были использованы при создании Р57. В 2001 г. Ричард Диксей, исполнительный директор Phytopharm, заявил, что «народ, открывший это растение, исчез».[[2]](#footnote-2) Южноафриканская НПО Biowatch, отслеживавшая этот вопрос, при поддержке международной благотворительной организации Action Aid, обратила внимание международных СМИ на данную проблему. Под возрастающим давлением обвинений в биопиратстве CSIR и Phytopharm начали переговоры с представителями сообщества сан. В результате этих переговоров между CSIR и Южноафриканским советом сан в 2002 г. был подписан Меморандум о взаимопонимании (МОВ); в нём признавалось, что сан являются носителями традиционных знаний об использовании худии человеком.

#### соглашение о распределении прибыли

Впоследствии МОВ сыграл важнейшую роль при формулировании соглашения о распределении прибыли между CSIR и Южноафриканским советом сан в 2003 г. Согласно положениям этого соглашения, CSIR обязался выплачивать сан 8% от всех поэтапных выплат, осуществляющихся Phytopharm, а также 6% от всех роялти, полученных CSIR после того, как лекарство станет коммерчески доступным. «Поэтапные выплаты подлежат согласованию в зависимости от результатов проверки технической эффективности P57 во время его клинической разработки на протяжении последующих 3-4 лет, а роялти зависят от продаж, до которых в 2008 г. ещё не дошло».[[3]](#footnote-3)

Представители сообщества сан согласились с тем, что их структуры обязаны «активно стараться обеспечить, чтобы абсолютное большинство полученных средств поступало сообществам сан и приносило им пользу»; на организационные и административные цели предполагалось использовать не более 20%. Для управления средствами, полученными в результате заключения соглашения с CSIR, был основан *Целевой фонд сан по распределению прибыли от худии*.

#### проблемы, связанные с коммерциализацией

Шум, поднятый вокруг лекарства, привёл к появлению многочисленных поддельных продуктов, нарушавших патент. Он вызвал также массовый сбор дикорастущей худии, и её включили в Приложение II к Конвенции о международной торговле дикими видами фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения 2004 г. (СИТЕС). Несмотря на контроль СИТЕС, плантации худии распространились в других частях света. К 2009 г. это привело к резкому падению рынка выращиваемой с коммерческой целью южноафриканской худии. Сан не участвовали в выращивании худии с коммерской целью и получили мало неденежных выгод от соглашения с CSIR, таких как повышение потенциала или создание запасов семян для фермерских хозяйств. В 2007 г. южноафриканские фермеры, выращивающие худию в качестве сырья для рынка растительных и диетических добавок, договорились с сан о подписании другого соглашения о распределении прибыли, основанного на экспортных пошлинах на худию. Однако к 2009 г. из-за проблем в расчётах экспортных данных по худии никаких выплат по этому соглашению не поступало.[[4]](#footnote-4)

Ещё больше всё усложнило то, что в 2008 г. Unilever расторгла лицензионное соглашение с Phytopharm и отказалась от планов по превращению худии в функциональный пищевой продукт, мотивируя это соображениями безопасности и эффективности. Поэтому к октябрю 2010 г. сан по соглашению о распределении прибыли с CSIR получили только 100 000 долл. – одну десятую часть от планируемого дохода. Их организационные структуры боролись за распоряжение даже этой скромной финансовой прибылью.

#### мнения сообществ о коммерциализации худии

У членов сообщества сан смешанные чувства по отношению к выгодам от коммерциализации их знаний о худии. В проведённых с ними интервью через несколько лет после подписания соглашения многие чувствовали, что представители *Целевого фонда сан по худии* и других организаций недостаточно информировали их об ожидаемых выгодах. Возникли проблемы согласования между организациями и различными подписанными ими соглашениями по вознаграждению сообществ от коммерциализации худии в Южной Африке и Намибии. Другая коренная народность, *нама*, заявила, что она также должна иметь выгоду от коммерциализации традиционных знаний о худии.

Большинство членов сообщества сан было готово к коммодификации своих занний, особенно потому, что они являются социально и экономически маргинализованным сообществом; но жители продолжают ценить свои знания о лекарственных растениях, исходя из собственных символических сверхъестественных и обрядовых причин. Коммерциализация растения в некоторой степени изменила для них этот смысл.

Сан считают, что худия является одним из самых важных растений – «Жизненной силой», дающей пищу, воду и энергию, а также напоминающей о «былых днях, когда мы могли бесшумно ходить охотничьими тропами и собирать воду в вельде» (т.е. на воле). Они чувствуют, что сила растения связана с их природной средой обитания, с чем-то, что теряется, когда его выращивают в горшках с коммерческой целью. Как говорит один из членов сообщества:

Когда вы едите худию в вельде, вы можете наслаждаться силой этого растения … Вы не можете почувствовать эту силу и энергию худии в таблетках; мы променяли силу на деньги … Худия наслаждается жизнью, и отсюда она черпает свои силы; вы никогда не получите эти силы, возделывая худию.

Поэтому некоторым членам сообщества сан трудно понять, как таблетка может дать такой же эффект, как живое растение, и они думают, что туда добавляют какие-то другие вещества. Они чувствуют, как будто с коммодификацией отдали часть силы растения. И хотя сами сан продолжают использовать растение по-старому, этот способ применения со временем может оказаться под угрозой. Коммодификация худии рассматривается сан как ещё одно событие в цепи исторического процесса маргинализации их культуры и образа жизни.

Более подробно см.:

* Vermeylen, A. 2008. ‘From Life Force to Slimming Aid: Exploring Views on the Commodification of Traditional Medicinal Knowledge’. AppliedGeography, Vol. 28, No. 3, pp. 224–35.
* Wynberg, R. et al. (eds). 2009. Indigenous Peoples, Consent and Benefit Sharing: Lessons from the San-Hoodia Case. Heidelberg, Springer Science+Business Media B.V.
* Секретариат Конвенции о биологическом разнообразии. 2008. “Access and Benefit-Sharing in Practice: Trends in Partnerships Across Sectors”, *CBD Technical Series* No. 38, p. 23. Montreal, http://www.cbd.int/doc/publications/cbd-ts-38-en.pdf.
1. . Phytopharm - компания, специализирующаяся на разработке фитопрепаратов, категории лекарств, изготавливаемых из растений, в которых активные ингредиенты представлены в строго определённых дозах. [↑](#footnote-ref-1)
2. . A. Barnett, 2001, ‘Pharmaceutical firms stand accused of once again plundering native lore to make fortunes from natural remedies’, The Observer, 17 June. [↑](#footnote-ref-2)
3. . ‘The San and the CSIR announce a benefit-sharing agreement for potential anti-obesity drug’, Media Release, 24 March 2003, http://ntww1.csir.co.za/plsql/ptl0002/PTL0002\_PGE013\_MEDIA\_REL?MEDIA\_RELEASE\_NO=7083643 [↑](#footnote-ref-3)
4. . Report on the Hoodia multi-stakeholder meeting, !KHWA TTU, 22–23 January 2009: https://www.uclan.ac.uk/research/explore/projects/assets/cpe\_genbenefit\_hoodia\_stakeholders.pdf [↑](#footnote-ref-4)