

## Ochrana práv nehmotného vlastnictví v projektech rozvojové pomoci

Projekt budování kapacit Platformy podnikatelů pro zahraniční rozvojovou spolupráci zaměřený na přenos know-how do rozvojových projektů a jeho ochranu iniciovaly členské firmy, realizátoři dodávek do projektů financovaných dárce pomoci.

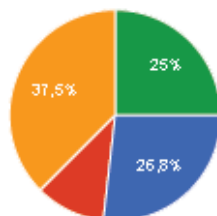
**Předmětem anketního ověření byla hypotéza, že slabá ochrana nehmotného vlastnictví v projektech rozvojové pomoci odráží firmy od širší účasti v tendrech České rozvojové agentury (ČRA) a tendrech vnější pomoci EU.**

Otázky ztráty obchodního tajemství, zkopírování průmyslového vzoru v zemi s těžko vymahatelným právem, problém nekalé konkurenční soutěže o zakázku s prokazatelným zcizením know-how atd., byly hlavním důvodem i základem pro otázky krátké ankety.

Proběhla v letošním roce 2015, zkušebně mezi členy PPZRS a pak celostátně, kdy jsme oslovili přes 500 firem, které mohou teoreticky spadat do sektorů vhodných pro rozvojové projekty i pro další obchodní aktivity v rozvojových zemích.

Desetiprocentní odezva je výborný úspěch, oproti obvyklým 1 % - 5 % odpovědí na podobně úzce zaměřené ankety.

### Průmyslové vzory



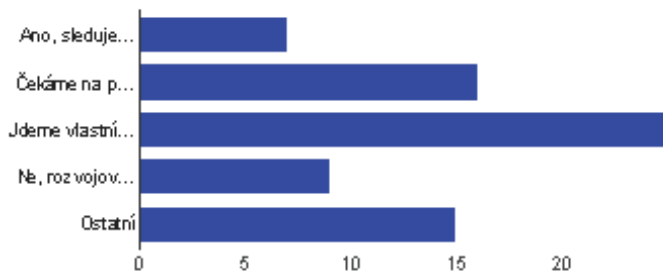
Chráníme naše průmyslové vzory registrací v ČR	15	26.8 %
Řešíme ochranu vlastními kontrolními mechanismy během a po skončení projektu	6	10.7 %
Předpokládáme, že naše know-how je chráněno vránci kontraktu se zadavatelem projektu	21	37.5 %
Ostatní	14	25 %

Pozoruhodně malé procento respondentů řeší ochranu vlastními kontrolními mechanismy a významné procento očekává, že know-how je chráněno v rámci kontraktu, potvrzuje poznatky zahraničních analytiků, kteří zkoumali investiční schopnosti českých firem. **Charakteristické pro většinu českých dodavatelů je silné technické zaměření subdodavatelského charakteru a nižší schopnost zvládnutí ekonomických rizik.**

V případě nákupu do rozvojových projektů, financovaných z veřejných prostředků, je zadavatelem požadováno technické řešení, které však nebývá technicky formulováno v detailech. Zadání vychází z cílů projektů, tj. nejde pouze o dodávku produktu s poprodejním servisem, například vodárenského systému, ale o zajištění přístupu k vodě určitému množství obyvatel žijícím ve specifických podmínkách, zcela odlišných od podmínek v rozvojových zemích.

Čtvrtina respondentů pak v různých variantách uvedla, že nelze chránit své know-how v rozvojové zemi anebo to neumí. Jen několik z nich uvádí, že má své vlastní postupy, zejména stálou inovaci technických řešení a postupů. Tento podíl respondentů ukazuje na fakt, že **české firmy obecně jsou velmi dobře schopné poskytovat různorodá řešení dle specifických podmínek rozvojových zemí.**

### Účastníte se projektů/ aktivit v prioritních zemích české rozvojové pomoci (ZRS)?



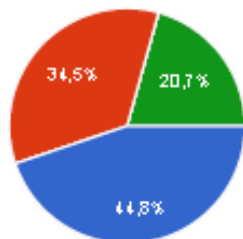
Ano, sledujeme výběrová řízení České rozvojové agentury	7	12.1 %
Čekáme na poptávku odpovídající našim firemním možnostem	16	27.6 %
Jdeme vlastní cestou mimo agenturu	25	43.1 %
Ne, rozvojové země nás podnikatelsky nezajímají	9	15.5 %

Vzhledem k charakteristice oslovených respondentů, tj. firem schopných podnikatelských aktivit v rozvojových zemích a spadajících do sektorů vhodných pro projekty rozvojové pomoci a rozvojové spolupráce, je **vysoký podíl firem, které prozatím nenašly své uplatnění v české ZRS.**

Firem, které sledují poptávku ČRA se záměrem účastnit se tendrů a tedy těch obeznámených s podmínkami dodávek do takových projektů, je nejméně. Více jak čtvrtina respondentů však sleduje poptávku plynoucí z rozvojových projektů kvůli svému strategickému zájmu uplatnit nabídku v konkrétní partnerské zemi české rozvojové spolupráce.

Největší podíl respondentů má své aktivity v rozvojových zemích bez návaznosti na aktivity ČRA, tj. dávají přednost obchodním případům a tak **potvrzují, že export je v rámci projektů ZRS vedlejším efektem. Toto je však zároveň cílová skupina, kterou by mohl oslovit program rozvojového partnerství na podporu soukromého podnikání v partnerských zemích, definovaných Konceptí ZRS ČR.**

## Ochrana duševního vlastnictví firmy v rámci rozvojových projektů vnější pomoci EU



Neměli jsme příležitost účastnit se projektů EU	<b>26</b>	44,8 %
Předpokládáme, že naše know-how je chráněno v rámci kontraktu se zadavatelem projektu	<b>20</b>	34,5 %
Máme negativní zkušenost s nedostatečnou ochranou know-how v rizikových zemích	<b>0</b>	0 %
Ostatní	<b>12</b>	20,7 %

Z odpovědí plyne, že problém malé účasti českých firem na projektech vnější pomoci Evropské unie není zapříčiněn obavami z nedostatečné ochrany firemního know-how v rizikových zemích.

Naopak, téměř 45 % respondentům ze sektorů vhodných pro projekty vnější spolupráce EU a dalších dárců patrně **chybí dostatek referencí z projektů české ZRS**. To, kromě jiných faktorů, pak významně snižuje jejich konkurenceschopnost v tendrech vnější pomoci EU.

V doplňujících poznámkách je respondenty zdůrazňována, kromě poukazu na komplikovanost výběrových řízení, důležitost zařazení ochrany firemního know-how do smlouvy o realizaci projektového zadání. To někdy představuje jednorázové konkrétní řešení, mnohdy prakticky vznikající až při vlastní realizaci dodávky do projektu.

### Přístup k soutěžím o dodávku do zahraničí



Účastníme se běžně soutěžím o dodávku do zahraničí	<b>20</b>	41,7 %
Účastníme se jen soutěžím o dodávku v ČR	<b>8</b>	16,7 %
Neúčastníme se běžně žádných soutěží o dodávku	<b>22</b>	45,8 %

Podíl zájemců o zahraniční a tuzemské tendry odpovídá reálnému profilu českého podnikatelského prostředí, kde vládne silná nedůvěra k veřejnému nákupu. Téměř polovina respondentů má určitou zkušenost se soutěžemi v zahraničí, je rozhodnuta se jich účastnit a bývá přiměřeně úspěšná (i když často subdodavatelsky), zatímco druhá polovina s veřejnou správou neobchoduje a pro svoji obchodní praxi v zahraničí vyhledává pouze komerční nestátní zákazníky, popřípadě využívá vlastních partnerů v místě.

---

## Závěry průzkumu podmínek účasti českých firem na projektech české ZRS:

**Vyrovnat rozdíly mezi formulacemi dohody o dodávce do projektu financovaného ČRA a dohody běžně používané u projektů vnější pomoci EU v částech ochrany know-how.** Zvýší se tím důvěryhodnost a zvýší zájem firem o účast na tendrech ČRA.

Pojištění proti ztrátě know-how firmy není v nabídce pojištěno, avšak zadavatel by měl svými kontrolními mechanismy ex-ante zajistit, aby v případě nabídky s prokazatelným zcizením obchodního tajemství či know-how byla okradená firma **odškodněna legálním vyrovnáním, např. odkoupením licence, zaplacením poplatku za využívání průmyslového vzoru apod.**

Při identifikaci rozvojových potřeb doporučujeme zohlednit ekonomickou strukturu ČR vhodnou sektorově a oborově pro projekty ZRS, zejména tam kde jsou požadavky na technická řešení či technickou rozvojovou pomoc.

**Doporučujeme zařadit oborově relevantní experty zaměstnavatelských asociací do identifikačních misí, nebo alespoň konzultace s nimi po skončení identifikace.**

Dále pokračovat v podpoře investičních aktivit čs. firem v zahraničí, tj. **rozšířením způsobilých uchazečů do programu rozvojového partnerství o asociace zaměstnavatelů a smíšené obchodní komory**, spolupracovat s univerzitami na vzdělávání o řízení projektového cyklu rozvojového investování.

Pro podporu čs. firem při jejich směřování na nové trhy, požadované v rámci zvyšování konkurenceschopnosti země, doporučujeme **změnit rétoriku zadání u technických částí projektového nákupu z rozvojové na technologicky srozumitelnou.**

Pro výběrová řízení doporučujeme připravovat jejich zadání po předchozí analýze české ekonomické struktury oslovovaného sektoru včetně tržních cen, tj. odborný průzkum čs. nabídky a doplněný konzultacemi s **nezávislými experty z produktivní průmyslové sféry.** ČRA tak může získat více zájemců o dodávky do projektů, kvalitní cenové informace a zvýšit tak efektivnost a hospodárnost vydávaných prostředků.