ZBORNÍK Z PIATEJ VEDECKO-PODNIKATEĽSKEJ KONFERENCIE

KEŇA
LÍBYA
AFRIKA
ANGOLA

Perspektívy podnikania v AFRIKE
- Podnikanie v Angole, Keni a Líbyi

Vydanie konferenčného zborníka bolo spolufinancované z prostriedkov programu slovenskej oficiálnej rozvojovej pomoci SlovakAid.

Zborník z piatej vedecko-podnikateľskej konferencie

Perspektívy podnikania v Afrike - Podnikanie v Angole, Keni a Líbyi

Vydanie konferenčného zborníka bolo spolufinancované z prostriedkov programu slovenskej oficiálnej rozvojovej pomoci SlovakAid.

September 2010

Túto brožúru vydala:

Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania (NARMSP)

ISBN 978-80-88957-55-3

AUTORKY A AUTORI:

JUDr. Ján Bóry
Špecifiká líbyjskej ekonomiky z pohľadu zahraničného podnikateľa

Allan Dennis Bussard
Tvorba nového podniku v Keni – skúsenosti a výzvy

Martina Šarišská, MBA.
Odovzdanie praktických skúseností z realizácie projektov v Keni

Ing. Jakub Šimek
Informačné technológie a ich prínos pre rozvoj v Keni

Ing. Viera Mihálová
Priemyselné práva

RNDr. Roman Krajčovič
Dezinfekcia vody a solárna energia – skúsenosti z Kene

Koordinátor konferenčného zborníka:
Ing. Tigran Aleksanyan

Recenzia:
Ing. Ladislav Lysák, DrSc., veľvyslanec

Text prešiel jazykovou úpravou.

© NARMSP, Bratislava, 2010
ISBN 978-80-88957-55-3

Všetky práva vyhradené. Žiadna časť tohto konferenčného zborníka nesmie byť použitá v písomnej podobe bez uvedenia jeho zdroja.

Vydanie konferenčného zborníka bolo spolufinancované z prostriedkov programu slovenskej oficiálnej rozvojovej pomoci SlovakAid.

Obsah tohto zborníka nemusí nutne predstavovať oficiálne stanovisko NARMSP.

OBSAH:

JUDr. Ján Bóry
Špecifiká líbyjskej ekonomiky z pohľadu zahraničného podnikateľa 7

Allan Dennis Bussard
Tvorba nového podniku v Keni – skúsenosti a výzvy 16

Martina Šarišská, MBA.
Odovzdanie praktických skúseností z realizácie projektov v Keni 20

Ing. Jakub Šimek
Informačné technológie a ich prínos pre rozvoj v Keni 25

Ing. Viera Mihálová
Priemyselné práva 33

RNDr. Roman Krajčovič
Dezinfekcia vody a solárna energia – skúsenosti z Kene 42

Vážení čitatelia,

do pozornosti Vám dávame ďalšiu, v poradí už piatu publikáciu, ktorej cieľom je, ako v prípade ostatných prác, vyzdvihnúť potenciál vybraných rozvojových, ako aj rýchlo sa rozvíjajúcich ekonomík a predstaviť Vám skúsenosti odborníkov na tieto krajiny resp. regióny. Tentoraz sa jedná o tri krajiny afrického kontinentu – Angolu, Keňu a Líbyu, kam smeruje značná časť slovenskej rozvojovej pomoci, a s ktorými Slovensko (prípadne niekdajšie Československo) už v minulosti rozvinulo rozličné formy spolupráce vo viacerých oblastiach.

Počas posledných dvadsiatich rokov bola pozornosť investorov a podnikateľov z celého sveta sústredená na trhy rýchlo sa rozvíjajúcich ekonomík známych pod názvom BRIC - Brazília, Rusko, India a Čína. Vzhľadom na potrebu rozmiestnenia a diverzifikácie aktív by mali investori zohľadniť potenciál a možnosti, ktoré ponúkajú aj ostatné regióny nasledujúce v súčasnosti a v dlhodobom horizonte obdobné scenáre rastu. Mnohé z týchto oblastí sa nachádzajú práve na africkom kontinente, ktorý je po Ázii druhým najobývanejším a najrozsiahlejším na svete. S populáciou viac ako 1 miliarda obyvateľov žijúcich na území približne 30 mil. km2, rozčlenenom na 53 národných štátov, je nepochopiteľné, že investori ignorujú vývoj v tejto časti sveta.

Aj keď Vám v predkladanej publikácii ponúkame užitočné informácie len o Angole, Keni a Líbyi, pevne veríme, že Vaše prípadné pozitívne skúsenosti a obchodné úspechy v uvedených krajinách pomôžu v budúcnosti rozšíriť Vaše pole pôsobnosti aj do ďalších krajín Afriky.

Pevne veríme, že aj Vás osloví načrtnutá tematika celosvetových trendov a bude pre Vás podnetom pri objavovaní potenciálu uvedených krajín.

Ing. Tigran Aleksanyan
Koordinátor konferenčného zborníka

JUDr. Ján Bóry
Špecifiká líbyjskej ekonomiky z pohľadu zahraničného podnikateľa
Ministerstvo zahraničných vecí SR
e-mail: jan.bory@mzv.sk

ABSTRAKT:

Vnútropolitická situácia je dlhodobo stabilizovaná a postavenie režimu, ktorého stelesnením je vodca Muammar Al Kaddáfí, je pevné. Významné bude riešenie otázky nástupníctva, pravdepodobne v rámci Kaddáfího blízkej rodiny. V dôsledku náboženskej, jazykovej a etnickej homogénnosti patrí Líbya aj z dlhodobého hľadiska medzi najmenej rizikové krajiny v severnej Afrike a na Blízkom Východe. Krajina je naďalej závislá na ťažbe ropy. Dominujúcim odvetvím v ekonomike zostáva ťažobný priemysel (ropa a zemný plyn). Aj keď je tempo prijímania ekonomických reforiem pomerne pomalé a často má tzv. testovací charakter, vláda pokračuje v snahách o znižovanie závislosti na predaji ropy a pozvoľnú liberalizáciu ekonomického prostredia. Hospodárstvo sa naďalej vyznačuje nízkou efektívnosťou neropných odvetví a nedostatočne rozvinutým súkromným sektorom (štát zamestnáva viac ako 70 % obyvateľstva v produktívnom veku). K rizikovosti domáceho trhu prispieva neprehľadnosť a zložitosť legislatívy a vysoká miera byrokracie. V súčasnom období pokračujú rokovania medzi EÚ a Líbyou o „Rámcovej dohode"/špecifická obdoba asociačnej dohody/, ktorej súčasťou je aj riešenie otázok obchodno-hospodárskeho charakteru, vrátane predpokladanej podpory EÚ prihláške Líbye do WTO.

Kľúčové slová: *Líbya, ťažobný priemysel, nízka efektívnosť, ekonomické reformy, nedostatočné rozvinutý súkromný sektor*

ABSTRACT:

For a long time the political situation in the country is stabilized and the position of the the regime which has been embodied by the leader Muammar al-Gaddafi is strong. The settling of the issue related to heredity will be significant, probably within the close family of Gaddafi. As a result of religious, language and ethnical homogenity Libya belongs even in the longer perspective to the lowest risk countries in Northern Africa and the Far East. The country is still dependent on extracting oil. The extraction industry (oil and natural gas) still prevail in the economy. Although the pace of making economic reforms is relatively low and it has often so called testing character, the government continues with efforts to lower its dependence on oil sale and the benevolent liberalisation of the economic environment. The economy remains to have low effective non-oil sectors and insufficiently developed private sphere (the state employs more than 70% of the population in the productive age). Intransparency and the complicated legislation and the high corruption are the determinants of the risky local market.

Nowadays, negatiations are going on between EU and Libya about the "Framework agreement" which also deal with issues of business-economic character, including the considered EU support for Libya's application to WTO.

Keywords: *Libya, business, extraction industry, low effectivity, economic reforms, insufficiently developed private sector*

ŠPECIFIKÁ LÍBYJSKEJ EKONOMIKY Z POHĽADU ZAHRANIČNÉHO PODNIKATEĽA

AKTUÁLNY STAV EKONOMIKY

Dominujúcim odvetvím v ekonomike Líbye zostáva naďalej ťažobný priemysel ropy a zemného plynu a petrochemický priemysel. Nadprodukcia v ťažbe ropy je určená na export, ťažba zemného plynu v prevažnej miere pokrýva vnútorný dopyt a vývoz plynu je obmedzený. Priemerná denná ťažba ropy sa pohybuje na úrovni 1,643 mil. barelov ropy, pričom na vnútornom trhu sa spotrebuje priemerne 237-tis. barelov denne. Zostávajúca časť je určená na vývoz. Súčasné odhady zásob ropy na líbyjskom území predpokladajú s celkovým množstvom 42 mld. barelov, čo pri súčasnej produkcii predstavuje rezervu na cca 60 rokov. Na druhej strane sú priebežne objavované ďalšie nové ťažobné bloky, čím sa odhad zásob ropy ešte zvýši. Zásoby zemného plynu sa odhadujú na 1,472 mld. m3, čo je zásoba na cca 70 rokov pri súčasnej produkcii a spotrebe. Export zemného plynu sa realizuje najmä podmorským plynovodom z Mellita cez Sicíliu do Talianska (11,5 mld. m3 kapacita je vyťažená na cca 85 %), okrem toho sa donedávna cca 1 mil. t. skvapalneného plynu exportovalo z Benghází do Španielska. V súčasnosti prebiehajúcou rekonštrukciou sa zvýši produkcia pre export na cca 2 mil. t. ročne. V rámci rekonštrukcie a výstavby energetickej výrobnej siete sa predpokladá prechod z mazutu na zemný plyn aj pri výrobe elektriny, čím sa donedávna bagatelizovaný význam zemného plynu ešte viac zvýši.

Okrem nosného ťažobného priemyslu je v Líbyi rozvinutý petrochemický priemysel, výroba železa a ocele, potravinársky priemysel, textilný priemysel, remeselná výroba a výroba cementu. Produkcia elektrickej energie dosahuje 19,44 mld. kWh, spotreba je na úrovni 18,089 mld. kWh, čo znamená pre krajinu energetickú sebestačnosť.

Zahraničný obchod Líbye je vzhľadom na značný export energetických surovín už tradične vysoko aktívny. Z pohľadu komoditnej štruktúry vo vývoze dominuje ropa, rafinované ropné produkty a zemný plyn (podiel až do 97 %), na dovoze sa najviac podieľajú strojárske výrobky, dopravné prostriedky, polotovary, potraviny a spotrebné tovary.

V teritoriálnej štruktúre dominuje Taliansko, Španielsko, Turecko, Francúzsko a Nemecko. Ďalej je to J. Kórea, Veľká Británia, Holandsko, Čína, Tunisko, Egypt

a Sýria. V priebehu ostatných dvoch rokov sa stávajú čoraz dôležitejším obchodným partnerom USA.

Vzhľadom na nepriaznivé klimatické podmienky, Líbya nedisponuje dostatočnou rozlohou obrábateľnej pôdy, a tým je poľnohospodárstvo obmedzené len na rozlohu predstavujúcu 1,03 % z celkovej plochy krajiny (1 759 540 km2), t.j. 1,81 mil. ha, pričom umelé zavlažovanie je zabezpečené na približne 470-tis. ha. Z tejto výmery má len niečo viac ako 334-tis. ha prirodzené podmienky pre pestovanie poľnohospodárskych plodín. Vzhľadom na túto skutočnosť je Líbya dovozcom potravín a potravinárskych produktov. Projekt Umelej priniesol vodu najprv do oblastí s koncentráciou pobrežného osídlenia, neskôr aj do dôležitých púštnych oblastí vo vnútrozemí. Napriek sťaženým podmienkam na produkciu potravín je v poľnohospodárstve rieky (Man Made River), ktorý je najrozsiahlejším projektom vodného hospodárstva na svete, zamestnaných 17 % aktívneho obyvateľstva, čo svedčí o nízkej produkcii. V Líbyi sa pestuje pšenica, jačmeň, olivy, ďatle, citrusové plody, zelenina a podzemnica olejná. V živočíšnej výrobe dominuje chov hovädzieho dobytka, oviec a tiav. V najbližších 20 rokou by sa malo investovať 50 mld. USD (z toho 30 mlrd. USD z vládnych zdrojov), hlavne do ropného sektoru, priemyslu, cestovného ruchu a služieb. Pre dosiahnutie týchto cieľov je základným orientačným dokumentom líbyjský rozpočet, ktorého viac ako 50% podiel predstavujú výdavky na rozvojové projekty. Medzi prioritné oblasti patrí stavebníctvo, doprava a komunikácie, vodné zdroje, životné prostredie a energetika.

ATRAKTÍVNOSŤ KRAJINY PRE SLOVENSKÝCH PODNIKATEĽOV

Vďaka naakumulovaným finančným zdrojom je krajina chránená od výraznejších dopadov krízy na svoju ekonomiku. Nielen lichtenštajnské banky považujú Líbyu minimálne v horizonte rokov 2020 až 2025 za jednu z najlepších investičných destinácií, vrátane z pohľadu zabezpečenia dostatku likvidných prostriedkov. Silný potenciál rastu v neropných oblastiach sa vláda snaží stimulovať financovaním veľkorysých infraštruktúrnych projektov, osobitne v doprave, stavebníctve, či verejných službách. O účasť na týchto projektoch prejavuje záujem množstvo zahraničných firiem. V rokoch 2010-2012 plánuje vláda postupne investovať do rozvojových projektov 69 mld. USD za účelom doháňania deficitu krajiny z obdobia sankcií a silno centrálne orientovanej ekonomiky. V súčasnosti sa v krajine uskutočňuje cca 250 infraštruktúrnych rozvojových projektov, v nasledujúcej dekáde by sa malo pristúpiť k realizácii asi 300 ďalších. Občas sa vyskytujú prípady nedostatočnej platobnej disciplíny zo strany štátu, ktorých dopad sa dá minimalizovať kvalitnou zabezpečovacou bankou, alebo patričným „ošetrením" v konkrétnych podmienkach kontraktu.

Najväčší priestor pre uplatnenie sa na líbyjskom trhu existuje pre firmy podnikajúce v oblastiach stavebníctva, dopravy a komunikácií, vodných zdrojov, životného

prostredia a energetiky, strojárenskeho i chemickeho priemyslu. Významnou oblasťou spolupráce môže byť energetika, subdodávky pre líniové stavby (ropovody, plynovody), oceľové konštrukcie pre ťažobný a petrochemický priemysel, dopravníkové pásy pre prístavy, cementárne a ťažbu stavebného materiálu. Vzhľadom na potreby dovozu potravín majú tiež perspektívu vybrané potraviny, výrobky a koncentráty.

Výsledkom snahy o vytvorenie plnohodnotných legislatívnych základov pre vzájomné hospodárske aktivity medzi SR a Líbyou boli podpísanie „Zmluvy o podpore a ochrane investícií" a „Zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia a predchádzaní daňovému úniku v odbore daní z príjmov" vo februári 2009. Obe dohody sú už v súčasnosti platné.

Líbya prijala koncom roka 2009 a začiatkom roku 2010 niekoľko legislatívnych opatrení, ktorými upravila podmienky pre podnikanie na líbyjskom území (zastúpenie zahraničnej firmy líbyjským občanom, daňové úpravy, udeľovanie vstupných a výstupných víz, udeľovanie pracovného povolenia a pod.).
Z uvedeného dôvodu sa odporúča pri zakladaní spoločného podniku, ale aj v rámci iných obchodných aktivít v líbyjskom teritóriu, spolupráca so skúseným miestnym právnikom, resp. vzhľadom na unikátnu, v porovnaní s ostatnými arabskými krajinami, arabizáciu všetkých oblastí života krajiny (s výnimkou ropného sektoru) sa ako mimoriadne vhodné javí čeliť daňovým, colným, inšpekčným a kontrolným orgánom a procedúram formou založenia joint-ventures (minimálne 35 % by malo pripadnúť podľa odporúčaní Zákona č. 9/2010 na líbyjského partnera, avšak oveľa častejšie sa v krajine presadzuje forma 50 % na 50 %, prinášajúca však riziko neexistencie väčšinového vlastníka).

S cieľom získať viac PZI bol v období ekonomických protilíbyjských sankcií v roku 1997 prijatý Zákon č. 5 na podporu investícií zahraničného kapitálu. Na základe tohto zákona vznikol Libyan Investment Board, ktorý riadi akúkoľvek investičnú aktivitu zahraničného kapitálu smerom do Líbye s výnimkou ropného sektoru, pre ktorý platia špecifické zákony.

V roku 2010 Zákon č. 9 o podpore investícií aktualizoval napr. investičné výhody (viac menej tradičné ako v iných krajinách) a zároveň konkretizoval odvetia ekonomiky, v ktorých investičné aktivity majú tieto výhody.

ROZPOČET NA ROK 2010

Rozpočet na rok 2010 plánuje s výdavkami v objeme 46,5 mld. USD. Príjmová časť, takmer úplne závislá na predaji ropy, by sa mala pohybovať v rovnakej výške. Nakoľko sa vychádza sa z priemernej ceny 50 USD za barel, príjmy štátneho rozpočtu teda budú oveľa vyššie. Ide o historicky najvyšší líbyjský rozpočet. Vďaka ropným príjmom nepociťuje Líbya dopad svetovej finančnej krízy tak výrazne ako

niektoré iné krajiny, Veľkou výzvou však naďalej ostáva rozvoj ostatných odvetví ekonomiky. Členenie príjmovej časti nebolo zverejnené, mala by dosahovať rovnakú výšku ako výdavková časť (líbyjský zákon o štátnom rozpočte stanovuje vyrovnaný rozpočet). Najvyššia položka výdavkovej časti rozpočtu na rok 2010 (viac ako 50 %) je aj preto vyhradená pre domáce rozvojové programy a projekty. Okrem investícií do ropného sektora majú byť rozvojové programy prioritne realizované v oblastiach stavebníctva, dopravy a komunikácií, vodných zdrojov, životného prostredia, energetiky a prispieť tak k diverzifikácii ekonomiky, zlepšeniu neropnej infraštruktúry a vytvoreniu nových pracovných miest.

JEDNOTLIVÉ POLOŽKY VÝDAVKOVEJ ČASTI ROZPOČTU:

- Platy a iné výdavky na zamestnancov štátnej a verejnej správy: 7 mld. USD
- Bežné výdavky: 2,5 mld. USD
- Rozvojové programy a projekty: 24 mld. USD
- Verejné služby a dotácie: 7 mld. USD
- Výdavky na obranu a výdavky NOC (Národná ropná spoločnosť): 6 mld. USD

Ako už bolo skôr spomenuté, líbyjská vláda v rokoch 2010-2012 postupne preinvestuje do rozvojových projektov cca 69 mld. USD (v roku 2010 - 24 mld. USD, v roku 2011 - 23 mld. USD a v roku 2012 - 22 mld. USD), čím sa má postupne znížiť závislosť na predaji ropy a zemného plynu, prispieť k diverzifikácii ekonomiky, zlepšiť hospodárska infraštruktúra a vytvoriť nové pracovné miesta. Ekonomické stimuly a úpravy daňovej legislatívy majú povzbudiť záujem o podnikanie v neropných sektoroch hospodárstva.

Odhodlanie vlády pokračovať v dlhodobých domácich rozvojových projektoch neovplyvnil ani pokles príjmov z predaja ropy v dôsledku svetovej ekonomickej krízy. Vďaka týmto príjmom je dopad finančnej krízy na líbyjskú ekonomiku tlmený. Zisky z predaja ropy predstavovali v ostatných 5 rokoch cca 90 % príjmovej stránky rozpočtu. Finančná kríza a výrazné zníženie cien ropy v roku 2009 však podľa Centrálnej banky Líbye zapríčinili pokles príjmov z predaja ropy v porovnaní s predchádzajúcim rokom o 56 (podľa odhadov EIU bol výpadok nižší - zo 61 mld. USD v roku 2008 na 36 mld. USD v roku 2009, t.j. o cca 25 mld. USD). V súčasnosti Líbya produkuje cca 1,8 mil. b/d ropy. Podľa odhadov Národnej ropnej spoločnosti by mala, i vďaka rozsiahlym investíciám do ropného priemyslu, zvýšiť svoju produkciu do roku 2015 na 2,3 mil. b/d a do roku 2017 na 3 mil. b/d, čím sa priblíži k úrovni v 70. rokoch minulého storočia (dosiahnuté maximum bolo 3,3 mil. b/d).

Postupné zvyšovanie príjmov rozpočtu, ktoré nesúvisia s priamym odpredajom ropy (medziročne dochádza k ich trvalému výraznému nárastu) je predovšetkým výsledkom pôsobenia Líbyjského investičného úradu (Libyan Investment Authority,

vytvorený vládou v roku 2007), ktorý zhodnocuje do budúcnosti ropné príjmy investovaním v zahraničí. V súčasnosti spravuje aktíva vo výške cca 65 mld. USD. K zlepšeniu kontroly nad štátnymi prostriedkami prispelo i vytvorenie spoločného ministerstva pre financie a plánovanie v marci 2009 a prehĺbenie spolupráce s medzinárodnými finančnými inštitúciami.

Podľa Centrálnej banky Líbye po cca desaťročí expanzie nedošlo v roku 2009 vo výdavkovej časti rozpočtu k medziročnému nárastu. V období 2005-2008 sa výdavky zdvojnásobili (zo 17 mld. US na 35 mld. USD). V tomto roku má dôjsť k cca 30% nárastu na strane výdavkov. Na výdavky rozpočtu mal v ostatnom období o.i. vplyv program priamej distribúcie časti príjmov z predaja ropy občanom (v roku 2008 bolo vyčerpaných 2,7 mld. USD, na rok 2009 bola vyhradená suma 2,9 mld. USD).

Líbya zaznamenala v roku 2009 rast HDP o cca 4 %. Pri pokračujúcich investíciách do prieskumu a ťažby ropy, priaznivých cenách, náraste objemu ťažby a raste produktivity neropného sektora je pravdepodobné, že si Líbya v strednodobom horizonte zachová trvalý hospodársky rast vo výške najmenej 5 % ročne. Devízové rezervy Líbye podľa MMF v súčasnosti dosahujú cca 136-142 mld. USD. Je to cca 6-násobok ich hodnoty z roku 2000, teda z obdobia pred úplným odstránením sankcií a neskorším výrazným nárastom cien ropy.

Prílohy:

1. DAŇOVÝ SYSTÉM

Dovoz tovaru do Líbye nepodlieha zdaneniu predpokladaného zisku z realizovaného obchodu. Ak však kontrakt medzi dovozcom a miestnym subjektom zahŕňa montáž, tento kontrakt podlieha zdaneniu a musí byť registrovaný na daňovom úrade.

PRIAME DANE

Daň z príjmu spoločností (Corporate Tax)
Podľa Zákona č. 11/2004 je daň z príjmu spoločností progresívna a pohybuje sa od 15 % (hrubý zisk do 200-tis. LYD ročne) do 40 % (hrubý zisk nad 500-tis. LYD ročne). Daň je vymeraná na základe audítorom podaného daňového priznania.

Daň z platov a miezd
Pohybuje sa v rozmedzí 8 - 15 %, z čistej mzdy je strhávané kolkovné vo výške 0,5 %.

NEPRIAME DANE

Daň z tržieb (Revenue Duty, kolkovné za registráciu kontraktu)
Všetky kontrakty a sub-kontrakty zahrňujúce dodávku služieb podliehajú registrácii

na daňovom úrade a platbe tzv. dane z tržieb vo výške 2 % z hodnoty kontraktu (resp. 1 % z hodnoty sub-kontraktu). Daň sa odvádza ihneď po registrácii kontraktu, bez ohľadu na efektívne uskutočnenie platby.

Zrážková daň (Withholding Tax)
Zo všetkých platieb štátnych subjektov sa strháva 0,5 % z výšky platby ako tzv. zrážková daň či „kolkovné".

Daň na Svätú vojnu (Jihad Tax)
Vyberá sa vo výške 4 % zo zisku spoločností a vo výške 1 – 3 % z hrubých miezd.

Predajná daň
Predaj tovaru je podľa zákona podrobený predajnej dani vo výške 5 % z hodnoty predajnej faktúry. V praxi sa však táto daň vyberá iba z faktúr vystavených pobočkami zahraničných spoločností v Líbyi.

Dane vyberané pri dovoze tovaru
S účinnosťou od 1. 8. 2005 boli zrušené všetky clá na dovážaný tovar. Miesto cla sa vyberá jednotná daň. Líbya má so Slovenskou republikou uzavretú Dohodu o zamedzení dvojitého zdanenia.

2. DOVOZNÉ PODMIENKY, COLNÝ SYSTÉM

Dovozné podmienky
Do Líbye možno dovážať tovar dvoma spôsobmi:
1. prostredníctvom oficiálne registrovaného obchodného zástupcu,
2. prostredníctvom pobočky zahraničnej spoločnosti v Líbyi (dodávky služieb, napr. stavebných a montážnych prác).
Každý líbyjský dovozca a obchodný zástupca musí byť registrovaný pre určitú skupinu tovaru. Registrácia obchodného zástupcu je dôsledne vyžadovaná. Dovezené tovary musia byť platené prostredníctvom L/C, pri neobchodných platbách je L/C povinný pre čiastky presahujúce 15 000 USD.

Colný systém
V roku 2005 boli zrušené všetky clá na dovážaný tovar. Miesto cla sa vyberá jednotná daň (ako administratívny poplatok), od 15. 2. 2009 vo výške 10 % z hodnoty dovážaného tovaru. Nový zákon sa netýka 82 položiek, prevažne vyrábaných v krajine. Dovoz týchto položiek podlieha výrobnej dani vo výške 2 % a spotrebnej dani vo výške 25 % – 50 %.

3. BILATERÁLNA OBCHODNÁ VÝMENA (Z POHĽADU SR) V MIL. USD

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	5 / 2010
Export	1,071	0,408	2,337	2, 750	15,862	6,412	3,974
Import	0	0	0,001	0, 978	0,096	0,001	0
Objem	1,071	0,408	2,338	3,728	15,958	6,413	3,974
Saldo	1,071	0,408	2,336	1,772	15,766	6,414	3,974

4. ZÁKLADNÉ PODMIENKY A POŽIADAVKY NA ZALOŽENIE JOINT-VENTURES V LÍBYI

1. Joint venture sa zakladá medzi líbyjskou firmou a zahraničnou firmou alebo medzi viacerými firmami, a tiež medzi Líbyjčanmi a zahraničnými jednotlivcami alebo medzi Líbyjčanmi a zahraničnými firmami.

2. Minimálny podiel vlastníkov v prípade, že joint venture idú zakladať jednotlivci (fyzické osoby) musí byt 10, pričom podiel každého z nich nesmie prekročiť 10 percent z vlastníctva.

3. Podiel líbyjskej strany nesmie byt menší ako 35 %, a to sa týka tiež ich finančného vkladu počas celého trvania joint venture.

4. Minimálne upísaný kapitál spoločnosti by mal byť 1 000 000 líbyjských dinárov (cca 790-tis. USD), pod podmienkou, že zakladajúci kapitál by mal byť zaplatený minimálne vo výške 3/10 z 1 000 000, čiže 300 000 dinárov, čo predstavuje takmer 240-tis. USD z upísaného kapitálu uvedeného hore, ktorý sa musí uložiť do niektorej banky operujúcej v Líbyi.

5. Joint venture sa môžu založiť vo všetkých oblastiach, ale predovšetkým v nasledujúcich:
    - Výstavba a manažment užitočnosti a inštalácie služieb, vrátane výchovných a zdravotných služieb
    - Výstavba a manažment výnosných projektov
    - Výstavba a manažment pásiem voľného obchodu a tranzitných pásiem obchodu
    - Výstavba a manažment turistických zariadení
    - Bankovníctvo a finančné služby (malo by sa získať povolenie od Centrálnej banky v Líbyi)
    - Výstavba, konštrukcie, kontraktácie a transport
    - Export
    - Joint ventures spoločnosti nemôžu podnikať v maloobchodnom sektore, alebo veľkoobchodnom sektore, a tiež je zakázaný import holdingových spoločností

6. Riaditelia alebo členovia predstavenstva by mali zaregistrovať dohodu o joint venture spoločnosti a doplnky k dohode do obchodného registra v Líbyi.

7. Všeobecné pravidlo v líbyjskom práve poukazuje na to, že spoločnosť by mala mať zameranie a špecializáciu iba v jednom odbore a držať sa jednoty v tomto odbore.

Allan Dennis Bussard
Tvorba nového podniku v Keni – skúsenosti a výzvy
Integra Co-op družstvo/TEN SENSES s.r.o.[1]
e-mail: allan.bussard@integra.sk

ABSTRAKT:

V roku 2005 sa Integra Co-op družstvo rozhodlo investovať do tvorby nového podniku v Keni. Trvalo 2 roky, kým sa družstvu podarilo nájsť miestneho partnera a spresniť svoj zámer, a v roku 2008 v Keni založilo novú spoločnosť Ten Senses Africa (TSA). Aktivity spoločnosti sú zamerané na výkup, spracovanie a vývoz Fair Trade a bio makadámiových orechov na trhy Slovenska, ostatných krajín EÚ a USA. V súčasnosti spolupracuje s viac ako 2 000 pestovateľmi, získala Fair Trade a bio certifikáciu a už druhý rok vyváža svoje výrobky do zahraničia. Vzhľadom na to, že podnikanie v Afrike predstavuje veľkú výzvu, za uplynulý čas musela spoločnosť prekonať množstvo problémov, z ktorých by sa mohli poučiť i ďalšie slovenské spoločnosti zaujímajúce sa o túto krajinu.

Kľúčové slová: *Keňa, podnikanie, Fair Trade, bio, certifikácia, Afrika, export*

ABSTRACT:

In 2005 Integra Co-op decided to invest into the creation of a new company in Kenya. It took two years to find a local partner and a clear business focus and in 2008 it created a new company in Kenya, Ten Senses Africa (TSA). The activities of the company are focused on purchase, processing and export of Fair Trade and Organic macadamia nuts to the Slovak, EU and USA markets. It currently cooperates with more than 2.000 farmers, it has acquired Fair Trade and organic certification and for two years already it has been exporting products abroad. And since doing business in Africa is very challenging, during that period they were forced to overcome a number of problems, which can other Slovak companies interested in this country learn from.

Key words: *Kenya, business, Fair Trade, organic, certification, Africa, export*

[1] - TEN SENSES s.r.o. je spoločnosťou zaberajúcou sa Fair Trade, ktorú založilo Integra Co-op družstvo v roku 2006. K jej založeniu viedli nasledovné dva dôvody: uviesť na slovenský trh komerčné Fair Trade výrobky a vytvoriť priame dodávateľské reťazce z Afriky na trhy Slovenska a ďalších krajín strednej a východnej Európy. V súčasnosti spoločnosť dováža a spracováva dva výrobky z Afriky a distribuuje ich na trhy Európy a USA.

TVORBA NOVÉHO PODNIKU V KENI – SKÚSENOSTI A VÝZVY

ÚVOD

Integra zahájila svoje investičné aktivity v Afrike v roku 2005 s menším objemom investícií v južnom Sudáne, ktoré mali predovšetkým rozvojový charakter (obilný mlyn, pekáreň, riečna loď, ubytovňa). Od roku 2008 začala Integra s realizáciou komerčnejších investícií v Keni a Etiópii. Kľúčovým partnerom v tomto procese bola TEN SENSES s.r.o., ktorá je Fair Trade spoločnosťou založenou a vlastnenou Integra družstvom.

FAIR TRADE MAKADÁMIOVÉ ORECHY Z KENE

Na konci roku 2008 bola v hlavnom meste Kene, v Nairobi, založená spoločnosť Ten Senses Africa (TSA), ktorá od roku 2009 vyváža makadámiové orechy do Európy a USA. Spoločnosť sa nachádza vo väčšinovom vlastníctve Integry, ale má aj ďalších významných kenských spoločníkov s celkovým podielom 35 %.

TSA je jedinou spoločnosťou, ktorá vyrába a vyváža Fair Trade a bio makadámiové orechy z Afriky do Európy a v Nairobi vlastní továreň na spracovanie orechov. Továreň zamestnáva približne 100 pracovníkov, väčšinou ženy z nairobských slumov.

TSA, navyše, uzavrela zmluvy s dvoma združeniami farmárov, ktoré zoskupujú viac ako 1 800 pestovateľov makadámiových orechov. S cieľom zabezpečiť súlad so zásadami Fair Trade boli v týchto zmluvách zakotvené nasledovné ustanovenia:

- zaručené minimálne ceny farmárom za ich výrobky
- poskytnutie technickej pomoci farmárom v podobe školení
- zaplatenie tzv. sociálnej prémie združeniu farmárov, ktorá slúži ako prémiová platba za každý kilogram poskytnutých makadámiových orechov. Prostriedky z týchto fondov sa následne vynakladajú na komunitné projekty ako napr. školy, nemocnice, studne, cesty, mosty a pod.

Na rok 2010 TSA plánuje export piatich kontajnerov makadámiových orechov na trhy Slovenska, Rakúska, Švajčiarska a USA.

FAIR TRADE SAMAY KÁVA Z ETIÓPIE

V roku 2010 spoločnosť Ten Senses vytvorila novú značku kávy s názvom Samay, čo v amharštine (semitskom jazyku používanom na severe Etiópie) znamená nebo alebo raj.
Káva značky Samay sa pripravuje z originálneho 100% kávovníka arabského, ktorý sa pestuje v etiópskych oblastiach Yirgacheffe, Harar a Sidamo. Odtiaľto pochádzajú

najkvalitnejšie etiópske kávy, ktoré patria medzi najlepšie na svete. Navyše sú 100% bio a Fair Trade. Káva značky Samay je prvou africkou Fair Trade kávou, ktorá sa dováža priamo do strednej a východnej Európy.

Partnerom Ten Senses v Etiópii je Únia združení pestovateľov kávy z regiónu Oromia (Oromia Coffee Farmer's Cooperative Union), ktorá zoskupuje viac ako 110 000 farmárov z celej južnej Etiópie. Pestovateľom zaručuje Fair Trade cenu a rovnako sociálnu prémiu. Finančné prostriedky zo sociálneho fondu únie boli doteraz použité na tieto miestne komunitné projekty:

- 5 základných škôl
- 17 učební pre ďalšie školy
- výstavba alebo rekonštrukcia 8 nemocníc
- 38 studní
- 1 most
- 1 elektráreň

EKOTURISTICKÉ CENTRUM KIWANJANI ECO-LODGE TSAVO V KENI

Ekoturistické centrum Kiwanjani Eco-Lodge sa nachádza na okraji Národného parku Tsavo, ktorý je najväčším národným parkom v Keni. Oblasť Kasigau, kde sa nachádza toto centrum, patrí medzi najchudobnejšie v krajine. V minulosti tu boli najväčšími problémami pytliactvo a odlesňovanie.

Turistické centrum bolo zriadené s cieľom:

1. poskytnúť návštevníkom safari kvalitný zážitok bez negatívneho dopadu na životné prostredie (typ stavby, použitie vody, správa odpadových vôd, cesty po safari)

2. poskytnúť miestnym obyvateľom alternatívny zdroj živobytia v rámci prevencie pytliactva. Toto by sa malo uskutočniť prostredníctvom zamestnávania miestneho obyvateľstva v ekocentre a rozvojom dodávateľských reťazcov na jeho zásobovanie potravinami

3. dohliadať nad interakciou medzi farmármi a zverou, aby sa zredukoval počet konfliktov medzi nimi

4. spravovať prírodnú rezerváciu s rozlohou 50-tis. ha v súvislosti s prevádzkou ekoturistického centra, aby sa zabránilo pytliactvu a odlesňovaniu

POUČENIE Z PODNIKANIA V AFRIKE

1. Korupcia. TSA dlhšiu dobu meškala so začatím výroby vzhľadom na absenciu dodávok elektrickej energie v nairobskej továrni. Napriek povinnosti Kenských elektrární (Kenya Power) zaviesť elektrinu do 5 dní, boli na to v skutočnosti potrebné viac než 4 mesiace, čomu sa dalo zabrániť zaplatením príslušného úradníka.

2. Infraštruktúra. Dokonca i po zavedení elektriny pravidelné výpadky elektrickej energie v továrni TSA, tak ako i v celom Nairobi, pretrvávajú. Riešenie je možné prostredníctvom montáže generátora, čo však značne zvýši výrobné náklady.

3. Kvalita. Zákazníci sú znepokojení kvalitou výrobkov afrického pôvodu, čo predstavuje prekážku v ich predaji, ktorú je potrebné prekonať. Aj keď sú výrobky spoločnosti Ten Senses vysokej kvality, skutočnosť, že pochádzajú z Afriky predstavuje problém, s ktorým je potrebné sa popasovať.

4. Náklady. V Keni sú náklady na pracovnú silu nízke a kvalifikovaní manažéri sú ohodnotení relatívne vysoko. Vysoké sú takisto náklady na veľkú časť vstupov (príslušenstvo, stroje, zariadenia a pod.). Vysoké náklady na ďalšie inputy môžu prudko znížiť výhody súvisiace s úsporou mzdových nákladov.

5. Pracovná sila. Pracovná sila je v Keni stále k dispozícii a ochotná usilovne pracovať. V priebehu jedného dňa sa podarilo bez problémov nájsť a najať potrebný počet robotníkov (100) pre prácu v továrni.

6. Rokovania. Ak sa africkí partneri dozvedia o tom, že v projekte boli investované európske peniaze, jednania sa stávajú čoraz zložitejšie. Osvedčeným riešením sa javí zapojiť do procesu jednaní dôveryhodného miestneho partnera.

7. Vedenie. Napriek relatívne vysokým mzdám, ktoré požadujú kvalifikovaní manažéri, je pomerne komplikované nájsť kompetentných a skúsených manažérov. Ak si aj najmete ľudí s dobrými odporúčaniami v dokumentácii, v skutočnosti budú neschopní alebo nedôveryhodní.

Napriek tomu, že africké podniky zriadené Ten Senses doposiaľ nevykazujú zisky, a navyše, ako už bolo spomenuté, čelia mnohým výzvam, je vedenie slovenskej spoločnosti presvedčené, že disponujú značným potenciálom, ktorý v dlhodobej perspektíve zaručí ich úspech.

Martina Šarišská, MBA.
Odovzdanie praktických skúseností z realizácie projektov v Keni
Timan s.r.o.
e-mail: sarisska@timan.sk

ABSTRAKT:

Počas rokov 2005 – 2010 spoločnosť Timan s.r.o. zrealizovala dva projekty zamerané na zvýšenie efektivity a produktivity šestnástich družstiev v oblasti Centrálnej Kene. To všetko formou zvyšovania riadiacich zručností ich zamestnancov a poskytovania odborného, cieleného poradenstva. Projekt sa usiloval o pomoc farmárom, členom týchto družstiev, opätovne získať dôveru vo výhody družstiev, zvýšiť ich príjem a dopomôcť k zlepšeniu ich životnej situácie. Počas realizácie oboch projektov boli nadobudnuté viaceré praktické skúsenosti. Najdôležitejšími faktormi úspechu projektu sa ukázali byť: spoľahlivý a skúsený lokálny partner, efektívna komunikácia so všetkými projektovými partnermi, znalosť pracovného prostredia a podmienok a dostatočná časová a finančná rezerva na projekt.

Kľúčové slová: *Centrálna Keňa, družstvá, školenia, zníženie chudoby, zlepšenie životnej situácie*

ABSTRACT:

During 2005 – 2010 the company Timan s.r.o. carried out two projects focusing on increasing the effectiveness and productivity of sixteen co-operative societies in Central Kenya. The strategy was to improve the interpersonal and communication skills of their employees, develop managing skills of their managers and provide targeted consultancy. At the end, the project aimed to help the farmers, members of these cooperative societies, regain their trust in cooperative societies, increase their income and improve their overall living standards. Based on the practical experience from both projects the most crucial factors of project success were identified. They are the quality and experience of the local partner, effective communication with all project partners, understanding the work environment and conditions, and sufficient time and financial back-up for the project.

Keywords: *Central Kenya, co-operatives, poverty reduction, trainings, improvement of living standard*

ODOVZDANIE PRAKTICKÝCH SKÚSENOSTÍ Z REALIZÁCIE PROJEKTOV V KENI

Celkovým cieľom oboch projektov bolo zlepšiť efektivitu, prosperitu a celkové fungovanie šestnástich družstiev v Keni, a to prostredníctvom ich lepšieho

spravovania a riadenia, efektívnejšieho využívania zdrojov a racionalizácie výdavkov. Dlhodobým cieľom projektov bola redukcia chudoby a zlepšenie životného štandardu členov družstiev – farmárov.

Na naplnení uvedeného celkového cieľa pracoval realizátor postupne. Najprv do procesu identifikovania zdrojov neefektívnosti a hlavných problémov aktívne zapojil všetky družstvá. Zo skúseností realizátora vyplynulo, že je veľmi dôležité, aby sa samotní manažéri a zamestnanci zapojili do procesu nastavenia rozvojového plánu ich družstva, pretože ho poznajú najlepšie, vedia, aké aktivity sú realizovateľné a za aký čas. Spolu s externým náhľadom a myšlienkami tvorili najefektívnejšiu kombináciu na mieru šitého riešenia a stratégie pre každé družstvo.

Projektový tím realizátora následne pripravil tím lokálnych lektorov na vedenie profesionálnych konzultácií a na samostatné poskytovanie cieleného, na mieru šitého poradenstva. Zároveň ich oboznámil s technikou vedenia vysoko interaktívnych a odborných tréningov, zameraných na rozvoj manažérskych znalostí a zručností. Tento prístup sa realizátorovi osvedčil v praxi, pretože samotní prijímatelia pomoci vnímajú „svojich" lektorov s väčšou dôverou. Zároveň lokálni lektori vedia poznatky a skúsenosti odovzdať „rečou" prijímateľov a dodržať popritom všetky lokálne zvyky a tradície.

V projekte realizátor pokračoval pilotným tréningom, kde v praxi overoval vyvinutú metodiku a lokálni lektori si vyskúšali vedenie tréningu v praxi. Realizácia pilotného tréningu mu poskytla príležitosť „vychytať" drobné nedostatky a chybičky, ktoré boli v tréningových materiáloch, a tiež overiť si náročnosť cvičení a úloh v praxi. Pilotný tréning ukázal, že metodika realizátora je veľmi kvalitná, plne prispôsobená na kenské podmienky a, okrem drobných úprav v texte, neboli potrebné jej ďalšie úpravy.

Realizátor bol schopný pomocou svojho lokálneho partnera a lokálnych lektorov zrealizovať tréning aj na zvyšných družstvách. Lokálni lektori sa stretli s nadšením a ocenením priamo od manažérov a zamestnancov zapojených družstiev.

Záver projektu bol podporený „follow-up" stretnutím na každom družstve, pomocou ktorého realizátor poskytol družstvám podporu pri plnení ich akčných plánov, mali možnosť vydiskutovať si s ním prípadné prekážky, s ktorými sa stretli pri ich plnení a získať návody a tipy, ako sa s týmito prekážkami popasovať. Pozitívnou motiváciou vo forme pochvaly za dosiahnuté úspechy pri plnení akčného plánu sa v nich vzbudila chuť na rozvoji svojho družstva ďalej pracovať.

LOKÁLNY PARTNER

Predchádzajúca skúsenosť realizátora ukázala, že jedným z hlavných faktorov, ktorý ovplyvňuje úspešnosť projektu, je lokálny partner. Pri výbere lokálneho

partnera je dôležité, aby bol etablovaný na lokálnom trhu, pracovali pre neho kvalitní ľudia, mal predchádzajúce skúsenosti a kontakty v oblasti, ktorú projekt pokrýva a dostatočne silné finančné zázemie, aby v projekte mohol pokračovať aj po odstúpení slovenského partnera. Aby projekt prebiehal podľa vašich predstáv aj bez vašej neustálej prítomnosti, overte si kvalifikáciu, skúsenosti, osobnosť a motiváciu aj samotného projektového manažéra, ktorý bude projekt riadiť za stranu lokálneho partnera.

Lokálny partner realizátora priniesol do projektu najmä výborné poznanie sektora a trhu v Keni. V minulosti zrealizoval viaceré odborné štúdie zamerané na poľnohospodársky sektor v Keni, ale aj v susediacich afrických krajinách, ktoré boli veľmi cenným podkladom pre projekt. Zároveň realizátorovi poskytol dôležité kontakty a sprostredkoval rôzne stretnutia na samotných družstvách, kde jeho meno a predchádzajúca spolupráca s týmito družstvami od samého začiatku realizátorovi otvárala dreve. Vďaka lokálnemu partnerovi získal realizátor pre projekt podporu ministerstva, ktoré riadi činnosť družstiev (Ministry of Cooperative Movement and Development) a jeho úradníkov zameraných na spoluprácu s družstvami (District Cooperative officers, DCO).

Pri implementácii projektov využil realizátor pomoc lokálnych lektorov pracujúcich pre jeho lokálneho partnera, ktorým poskytol dostatočnú odbornú prípravu, aby sa stali dôveryhodnými partnermi pre cieľovú skupinu – zástupcov družstiev. Tým sa zaručil čo najefektívnejší presun kvalitných informácií na družstvá a vyvarovalo sa jazykovým a kultúrnym bariéram. Projektový tím realizátora poskytoval lokálnym lektorom odbornú pomoc a koučing, priama práca v teréne ostávala výlučne na nich. Tak sa realizátor priblížil ľuďom na družstvách a oni ochotnejšie prijímali návrhy a podnety realizátora. Prenos informácií na cieľové skupiny cez lokálnych odborníkov sa v praxi veľmi osvedčil, pretože len tí poznajú kmeňové jazyky, zvyky (modlitba pred začatím spoločných aktivít), mentalitu a spôsob rozmýšľania. Slovenskí lektori by neboli schopní priblížiť ľuďom toľko poznatkov a informácií, ako lokálni lektori.

Lokálny partner spolu s lokálnymi lektormi majú dostatočnú kapacitu na to, aby pokračovali so vzdelávaním (tréningami) samostatne a zodpovedne. Zároveň, vďaka popísanému projektu, disponujú potrebným know-how, študijnými materiálmi a tréningovými metódami. Sú vysoko motivovaní pokračovať na projekte aj po jeho ukončení, pretože ten zvýšil ich reputáciu na trhu a zaručil im dostatok priestoru na ich profesionálnu realizáciu. Informácia o realizovaných výsledkoch a prínosoch sa rozšírila a lokálny partner bol oslovený aj zástupcami iných družstiev. Zároveň zástupcovia družstiev zaradených do projektu požiadali po jeho skončení o ďalšie konzultačné služby nadväzujúce na výstupy projektu (akčné plány) – ako napr. pomoc s prípravou finančných plánov, pomoc pri investičných rozhodnutiach, príprava žiadostí o pôžičku.

KOMUNIKÁCIA O PROJEKTE

Pri projekte je dôležité minimalizovať priestor na nedorozumenia a reálne nastaviť očakávania všetkých zainteresovaných osôb v projekte. Dá sa to dosiahnuť neustálou komunikáciou o projekte a o tom, čo môžete cieľovým skupinám v projekte ponúknuť. Dbajte na to, aby ste komunikovali jasne a zrozumiteľne, či už vy, alebo prostredníctvom vášho lokálneho partnera. Komunikujte pravidelne a často, overujte si, či všetci porozumeli tomu, čo im hovoríte.

Z druhého projektu v Keni implementovaného realizátorom je potrebné vyzdvihnúť najmä kvalitu komunikácie, ktorá bola na tej najvyššej úrovni. Projekt prebehol v súlade s naplánovaným časovým harmonogramom, a to najmä vďaka výbornej spolupráci s lokálnym partnerom, ktorý komunikoval a reagoval na všetky požiadavky veľmi promptne. Nielen komunikácia s lokálnym partnerom, ale aj komunikácia s jednotlivými družstvami bola výborná. Družstvá boli informované o projekte, jeho fázach a prínosoch hneď od samého začiatku. Ich očakávania od projektu boli nastavené realisticky, a tým pádom nepožadovali od projektu nič, čo by bolo nesplniteľné. V predchádzajúcom projekte v Keni sa realizátorovi toto nepodarilo docieliť, a potom družstvá od neho požadovali také veci, ako zakúpenie chladiarenského stroja, prípadne honorár za to, že sa tréningu zúčastnia. V druhom projekte sa tomu vyvaroval a od začiatku komunikoval konkrétne služby, ktoré im vie poskytnúť ako súčasť projektu, a pri každom ďalšom stretnutí im to neustále opakoval.

PRACOVNÉ PODMIENKY A ZNALOSŤ PROSTREDIA

Aby ste predišli technologickým nedostatkom a nekompatibilite, zistite si v úvode projektu technologické možnosti a pracovné podmienky konkrétnych cieľových skupín. Budete mať základ na to, aby ste čo najlepšie pripravili všetky aktivity a vstupy pre potreby cieľových skupín.

Počas projektov sa realizátor individuálne prispôsobil technologickým možnostiam každého z družstiev. Boli také, ktoré boli technologicky vybavené a nevedeli dostatočne využiť existujúce zariadenie – tým sa pomohlo v tom, aké dáta, a akým spôsobom spracovať za pomoci IT technológií. Na druhej strane boli družstvá, ktoré neboli ani napojené na elektrickú sieť – u tých boli na spracovanie dát navrhnuté „papierové" riešenia. Táto skutočnosť si vyžadovala individuálny prístup, ale nijako neohrozila priebeh projektu.

Veľmi dôležitou súčasťou projektu bolo jeho prispôsobenie nielen na podmienky Kene a podmienky mliekarenského sektora, ale aj prispôsobenie na konkrétne podmienky na tom-ktorom družstve. Každé z družstiev zapojené do projektu je jedinečné a túto jedinečnosť mal realizátor v projekte celý čas na pamäti. Toto bolo oceňované samotnými družstvami, pretože im to pomohlo vyriešiť problémy,

s ktorými sa borili už dlhé roky. Aj napriek tomu, že niektoré z nich už boli predtým zapojené do iných projektov (tieto však boli postavené skôr všeobecne, na cieľovú skupinu družstiev v mliekarenskom sektore ako takom), ich reprezentanti mali problémy s aplikovaním získaných poznatkov na podmienky ich družstva, čomu sa v popísanom projekte vyvarovalo.

DOSTATOČNÁ ČASOVÁ A FINANČNÁ REZERVA

V neposlednom rade nezabudnite pri plánovaní projektu na dostatočné finančné rezervy v rozpočte a časové rezervy v projektovom harmonograme. Je takmer železným pravidlom, že sa počas projektu vyskytnú nepredvídané udalosti. Ak však budete pripravený na to, že môžu nastať aj vo forme uvedených rezerv, nebudú pre váš projekt predstavovať žiadnu hrozbu.

Vo svojom projekte musel realizátor urobiť zmeny v časovom harmonograme z dôvodu neustáleho presúvania termínu tréningu jedným z družstiev, ktoré bolo v konečnom dôsledku z projektu vylúčené a nahradené iným družstvom. Daná zmena však neovplyvnila kvalitu ani celkový časový harmonogram projektu.

Z dôvodu výbuchu islandskej sopky bol projektový tím realizátora nútený ostať v Keni o jeden týždeň dlhšie, ako bolo pôvodne naplánované, čo navýšilo celkové cestovné náklady projektu, avšak nijak neovplyvnilo celkový rozpočet projektu, ani jeho priebeh a kvalitu, opäť vďaka dostatočnej finančnej rezerve.

Ing. Jakub Šimek
Informačné technológie a ich prínos pre rozvoj v Keni
Nadácia Pontis
e-mail: jakub.simek@nadaciapontis.sk, jaksim@gmail.com

ABSTRAKT:

Cieľom príspevku je stručne predstaviť skúsenosti s partnerstvom mimovládneho a podnikateľského subjektu na rozvojovom projekte v Keni v oblasti vzdelávania učiteľov v používaní informačných technológií. O potrebe rozvoja informačných technológií v Afrike v porovnaní s inými akútnymi výzvami sa dá polemizovať, ale následne predstavené prípadové štúdie úspešných technologických inovácií, ktoré vznikli v Keni, ukazujú túto krajinu v novom svetle. Tie naštrbujú predsudky o nízkom potenciáli Afriky v oblasti IKT a poukazujú na potrebu a užitočnosť rozvoja v tomto segmente.

Kľúčové slová: *rozvojová spolupráca, počítačové zručnosti, IKT inovácie v Afrike, m-banking, crowdsourcing, biznis model „Base of the Pyramid"*

ABSTRACT:

The aim of this article is to share experience from the partnership of non-governmental and business entity in the development project in Kenya in the area of ICT education of teachers. The need for development in ICT area may seem questionable in comparison with other more acute needs, but the following case studies of successful ICT innovations with the origin in Kenya present this country in new perspective. They help to dismantle the false prejudice about low potential of Africa in ICT and showcase the need and usefulness of development in this segment.

Keywords: *development cooperation, computer skills, ICT innovation in Africa, m-banking, crowd sourcing, "Base of the Pyramid" business model*

INFORMAČNÉ TECHNOLÓGIE A ICH PRÍNOS PRE ROZVOJ V KENI

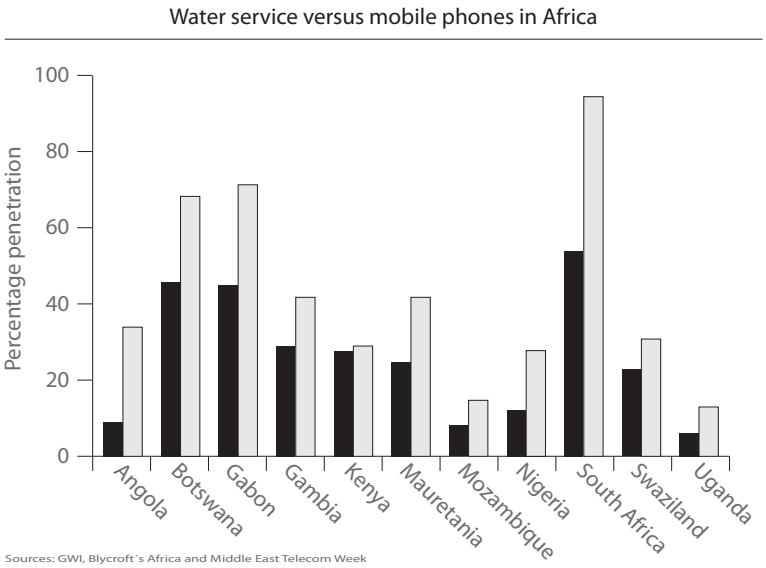
Keňa, ale aj celkovo subsaharská Afrika prešla v poslednom desaťročí výrazným rozvojom v oblasti informačných a komunikačných technológií. Za posledných 6 rokov stúpol počet používateľov mobilných telefónov v subsaharskej Afrike z 50 miliónov v roku 2004, na skoro 350 miliónov v roku 2010. Rozvoj komunikačnej infraštruktúry v mnohých afrických krajinách je v príkrom protiklade k ich zaostávaniu v budovaní cestných komunikácií, sieťových rozvodov a dostupnosti pitnej vody. Výrazný nárast používateľov mobilných telefónov bol spôsobený relatívne nízkou cenou mobilov so základnou funkcionalitou. V roku 2005 stál

takýto mobil 30 dolárov a pri nezmenenej funkcionalite klesla cena až na 15 dolárov pri modeli Vodafone 150.[2] Rozšírenie mobilnej technológie v Afrike malo významný dopad na mnohé oblasti života jej obyvateľov. Dá sa povedať, že Afričania dokázali využiť základnú funkcionalitu mobilov oveľa efektívnejšie ako používatelia na Západe a mobil tak nahrádza iné chýbajúce informačné kanály a služby. Afričania s používaním mobilnej technológie urobili technologický skok, keďže väčšina ľudí začala používať mobil bez predchádzajúceho využitia pevnej linky. Mobil so základnou funkcionalitou ale vedia používať efektívnejšie ako my na Západe. Okrem komunikácie slúži napríklad aj na získavanie užitočných informácií v oblasti poľnohospodárstva, pomáha pri zisťovaní cien a lokálneho dopytu po produkcii, dokáže nahradiť kreditnú kartu a dajú sa jeho pomocou zaobstarať služby, ako poistenie úrody. Pomáha napríklad aj pri odhaľovaní korupcie a monitorovaní katastrof a nepokojov. Pritom viaceré inovácie tohto druhu pochádzajú priamo z Afriky a budú neskôr podrobnejšie popísané.

Nadšenie Afričanov pre mobilnú technológiu vyvracia predsudky o nízkom potenciáli Afriky v oblasti informačných a komunikačných technológií (IKT) a zaostalosti v adaptovaní nových technológií. Ako bolo spomenuté, kľúčový prvok na masívne rozšírenie istej technológie v Afrike je práve cena zariadenia, ktorá musí byť čo najnižšia. Aj spomínaných 15 až 30 dolárov je na africkom vidieku veľký peniaz. Práve preto Afrika stále zaostáva v používaní počítačov a internetu. Pritom aj tieto zručnosti sú čoraz dôležitejšie na úspech na lokálnom pracovnom trhu. Je veľká nádej, že situáciu zmenia klesajúce ceny netbookov, ktorých vznik inšpiroval projekt „One Laptop Per Child".[3] Ten síce nikdy nedosiahol zamýšľanú cenu 100 dolárov, ale podnietil vznik nového segmentu a pritiahol silnú konkurenciu z komerčného sektora. Afrika má ako kontinent najdrahší internet, kvôli prevládajúcej satelitnej technológii, čo majú ale zmeniť nedávno položené podmorské káble a stále populárnejší mobilný internet. Práve zariadenia, ktoré by predstavovali niečo medzi smartphonom a netbookom a ich cena by bola pod 90 dolárov, by mohli predstavovať novú technickú revolúciu v Afrike, akou boli lacné mobily. Výpadky elektrickej energie brzdia využívanie počítačov, ale mobily sa dajú nabíjať pomocou solárnych nabíjačiek. Napríklad lacný mobil od čínskeho ZTE ju má priamo zabudovanú.[4] Preto sú zariadenia ako netbooky s nízkou spotrebou energie efektívne riešenie pre Afriku. Práve zavádzanie cenovo dostupných výrobkov pre masy je kľúčové pre úspech na trhoch rozvojových krajín, čo si vyžaduje zmenu paradigmy a adoptovanie inovatívnych biznis modelov, ako napríklad *Base of the Pyramid*, ktorý odkrýva potenciál chudobnej, ale mladej a dynamicky rastúcej populácie rozvojových krajín.

[2] - http://www.kiwanja.net/blog/2010/02/the-emerging-market-handset-trap/
[3] - http://laptop.org/en/
[4] - http://reviews.cnet.com/8301-13970_7-10166113-78.html

GRAF Č. 1: DOSTUPNOSŤ VODY V POROVNANÍ S PENETRÁCIOU MOBILOV V AFRIKE



PROJEKT NADÁCIE PONTIS V KENI

Projekt Nadácie Pontis s názvom *Zvyšovanie počítačovej gramotnosti učiteľov a študentov v juhovýchodnej Keni (oblasť Kasigau)* sa zameriava práve na potrebu vzdelávania učiteľov a žiakov stredných škôl v používaní počítačov vo výučbe.[5] Projekt je podporený z prostriedkov Slovak Aid a je založený na skúsenostiach zo slovenského vzdelávacieho projektu spoločnosti Microsoft *Inovatívny učiteľ*, ktorý získal cenu Via Bona Slovakia 2008. Kenský projekt Nadácie Pontis ilustruje možnosti rozvojovej spolupráce medzi slovenským mimovládnym sektorom a slovenskými a kenskými podnikateľskými subjektmi. Cieľom projektu je vybaviť strednú a základnú školu v dedine Rukanga v oblasti Kasigau počítačovou učebňou a poskytnúť miestnym učiteľom školenie v práci s digitálnymi technológiami v ich domácej krajine. Po zaškolení sa zúčastnia na študijnej návšteve na slovenských školách, ktoré sa zapojili do projektu *Moderná škola* a ktorých učitelia používajú denne moderné technológie vo výučbe. Následne vyškolení a mierne pokročilí učitelia odovzdajú svoje skúsenosti ich kenským kolegom a žiakom. Oblasť Kasigau je chudobná aj na kenské pomery a školy v tejto oblasti vykazujú podpriemerné výsledky vo výučbe. Kasigau hraničí s národnými parkami Tsavo East a West, v ktorých je rozšírené pytliactvo a dochádza k častým stretom medzi miestnou populáciou a divou zverou. Tieto problémy sa snaží dlhodobo riešiť naša partnerská organizácia Youth for Conservation, ktorá v oblasti pôsobí už osem rokov. Okrem

[5] - http://www.nadaciapontis.sk/14570

prednášok sa, aj pomocou vzdelávacieho projektu Nadácie Pontis a projektu ekoturistickej ubytovne slovenskej Integra Coop snaží poskytnúť miestnej komunite ekologicky udržateľnú alternatívu spojenú s ekonomickým rozvojom regiónu. V júni 2010 sa uskutočnilo školenie miestnych učiteľov v Rukange, ktoré viedol Roman Baranovič, expert z Microsoftu Slovakia a tri učiteľky zo ZŠ Bošany s dlhoročnými skúsenosťami v používaní IKT vo výučbe. Úspech školenia podčiarkol fakt, že modernú technológiu začali učitelia používať okamžite po školení. Napríklad na rodičovskom združení prezentovali videá so žiakmi a výsledky školy v PowerPointe. Počas pôsobenia Nadácie Pontis v Keni sa podarilo nadviazať aj spoluprácu s lokálnou pobočkou spoločnosti Microsoft a ich lokálnym projektom Partners in Learning, ktorý neskôr poskytol vyškoleným učiteľom účasť na medzinárodnej konferencii v Mombase.

Pri návšteve miestnych škôl sa ukázala napríklad zarážajúca úroveň sociálnych zariadení a mnohé ďalšie problémy spojené s chudobnými pomermi v miestnej komunite. Preto sa môže zdať namieste otázka, či práve počítače a najmodernejšia edukačná technika je to, čo Kasigau a Keňa potrebuje. Bjørn Lomborg z Copenhagen Consesus Center zdôrazňuje, že medzinárodní donori by sa mali zamýšľať nad efektivitou rozvojovej spolupráce a zamerať sa prioritne na akútne problémy a nenákladné riešenia s vysokým účinkom, akým sú obohacovanie potravy o stopové prvky (mikroživiny), prevencia AIDS a boj proti malárii. Tento think-tank považuje za veľmi cenovo efektívne aj investície do vzdelávania a zlepšenia školskej dochádzky. Bývalý generálny tajomník OSN Kofi Annan sa svojho času vyjadril, že dolár investovaný do vzdelania prinesie pre krajinu 7 dolárov v budúcnosti. Otázkou stále zostáva, či sa to týka aj vzdelávania v počítačových zručnostiach. Najlepšie na ňu vie odpovedať asi indický profesor z New Castle University Sugata Mitra, ktorý dlhodobo skúma zavádzanie počítačov do škôl v chudobných vidieckych oblastiach v Indii a ktorý je zástancom teórie „minimálne rušivého vzdelávania", ako aj autorom projektu *Hole in the Wall*.[6] Tento projekt dokazuje, že aj deti v slumoch a chudobných oblastiach sa dokážu sami naučiť používať počítač, ktorý je zabudovaný v stene a ponechaný bez dozoru. Tento projekt inšpiroval aj Oskarom ocenený film Slumdog Millionaire. Sugata Mitra hovorí, že „učiteľ, ktorého dokáže nahradiť počítač, by mal byť ním nahradený" a dokazuje, že práve zavádzanie počítačov do škôl v chudobných oblastiach má oveľa vyšší pozitívny dopad na prospech žiakov, v porovnaní s elitnými mestskými školami.[7] Je to logické, keďže v mestských školách má mnoho žiakov počítače doma a vedia ich používať a investície do nového hardvéru tak majú minimálny dosah na zlepšenie prospechu žiakov.

Samozrejme zavádzanie počítačov do afrických škôl nie je univerzálny recept na úspech a má mnoho úskalí. Neodstráni automaticky neefektívne fungovanie škôl

[6] - http://www.hole-in-the-wall.com/

[7] - http://www.ted.com/talks/sugata_mitra_the_child_driven_education.html

a neduhy, ako nerovnosť pohlaví, a môže mať aj rušivý vplyv na žiakov.[8] Taktiež pokiaľ sa nezabezpečí poistenie, údržba počítačov a ich kvalifikovaná obsluha, tak môžu byť o krátku dobu nefunkčné a investícia zmarená. Asi nemá zmysel zavádzať počítače do školy, kde nemá nikto z učiteľov predchádzajúce skúsenosti s počítačmi. Podľa kenskej Asociácie profesionálnych učiteľov používajú iba 4 % učiteľov internet na prípravu na vyučovanie. To nasvedčuje tomu, že v Keni existuje veľký priestor na zlepšenie situácie, na čo sa zameriava aj projekt Nadácie Pontis.

KEŇA AKO ZDROJ INOVÁCIÍ V IKT?

Problematiku rozvoja treba chápať komplexne a vnímať paradoxy reality rozvojových krajín. To, že krajina má nízke ukazovatele ekonomického a sociálneho rozvoja neznamená, že automaticky zaostáva vo všetkých oblastiach. Asi najlepší príklad je Somálsko, ktoré je dlhé roky v rozvrate a zmietané konfliktami. V Somálsku je prítomných 6 mobilných operátorov a má najlacnejšie tarify v Afrike.[9]

Globálne vzdelávanie slovenských podnikateľov má práve odkryť tieto, pre našinca často neznáme rozpory a pomôcť mu tak orientovať sa v príležitostiach a potenciáli, ktoré ležia v rozvojových krajinách. Napríklad Čína má v súčasnosti imidž mocnosti na vzostupe aj napriek nízkemu HDP na obyvateľa, nesmiernemu znečisteniu životného prostredia a mnohým sociálnym a spoločenským neduhom. Rovnako africké krajiny sa zväčša spomínajú v súvislosti s investíciami do ťažobného priemyslu. Ale práve znalosť nevyužitého potenciálu v opomínaných oblastiach môže predstavovať výhodu pri investičných rozhodnutiach.

Keňa pred časom zaujala aj svetové média dvoma technickými inováciami. Je priekopníkom vo využívaní m-bankingu, technológie, ktorá využíva fakt, že drvivá väčšina obyvateľov subsaharskej Afriky nevlastní bankový účet, a tak mobil nahrádza a integruje funkcionalitu platobných kariet, internetbankingu a bezpečných finančných transferov.[10] Kľúčom k úspechu produktu M-Pesa od Safarikomu nie je len všeobecne rozšírené používanie lacných mobilov, ale nový prístup k podnikaniu, kde kamenné pobočky bánk nahrádzajú drobní agenti, ktorí zabezpečujú plynulý chod finančných transakcií. Prijímajú hotovosť od zákazníkov a vymieňajú ju za kredit v m-bankingu a rovnako vyplácajú hotovosť prijímateľom tejto služby. Drobných agentov poskytujúcich služby M-Pesa je vyše 18 tisíc.[11] Na porovnanie celá Keňa má iba 840 kamenných pobočiek bánk. Úspech Safarikomu s produktom M-Pesa sa v súčasnosti snaží napodobniť viac ako 60 operátorov po celom svete. Napríklad Vodafone vo Veľkej Británii spustila službu na posielanie remitencií do Kene cez M-Pesa.

[8] - http://www.ictworks.org/news/2010/08/30/10-worst-practices-ict-education
[9] - http://jakubsimek.wordpress.com/2009/10/12/somali-telecoms-and-the-nobel- peace-prize/
[10] - http://web.mit.edu/newsoffice/2010/mobile-money-0223.html
[11] - https://www.economist.com/PrinterFriendly.cfm?story_id=16319635

Druhá inovácia pochádzajúca z Kene je platforma Ushahidi, ktorá pracuje na princípe tzv. crowdsourcingu a prepája mobilné a informačné technológie pri riešení a prevencii rôznych kríz a katastrof. Dáta od svedkov nepokojov a katastrof poslané SMS alebo emailom sú agregované a vizualizované s využitím Google Maps. V súčasnosti vývojári Ushahidi pracujú na filtroch, ktoré by ešte lepšie dokázali analyzovať zaslané dáta a pomôcť tak čo najrýchlejšej reakcii počas katastrof.[12] Platforma Ushahidi pomohla monitorovať násilnosti v Keni po voľbách v roku 2007 a nedávno bola použitá napríklad aj po zemetrasení na Haiti, ropnej katastrofe v Mexickom zálive a pri letných požiaroch v Rusku. Jej využitie je rôznorodé, od monitorovania pytliactva v Afrike až po pomoc pri humanitárnych a ekologických katastrofách po celom svete. Platforma Ushahidi síce nie je striktne komerčný projekt, ale jej inovatívnosť nespočíva iba v technickom riešení, ale práve v tom, že pomocou crowdsourcingu je konzument služby, ktorá pomáha zaistiť jeho bezpečnosť, vlastne zároveň aj jej poskytovateľom. Podobná služba by našla rôzne uplatnenie aj na Slovensku, či už v prevencii drobnej kriminality až po boj s tou organizovanou a spomenúť by sa dalo mnoho ďalších oblastí.

Zaujímavý fakt je, že obe inovácie vytvorili Keňania, ale pri ich vzniku boli podporené medzinárodnými donormi. Britský DFID financoval M-Pesa v jej počiatkoch, ako prostriedok na poskytovanie mikropôžičiek a Ushahidi bolo vo svojich začiatkoch podporené organizáciou Humanity United.

Práve takéto správy dokážu meniť imidž Afriky a pomôcť investorom chápať tento kontinent komplexnejšie, síce veľmi rizikový a nestabilný, ale aj v súčasnosti skrývajúci obrovský potenciál. Ten neleží iba v nerastných surovinách, ale práve v mladej populácii, ktorá túži po úspechu a uplatnení a predstavuje spotrebiteľov budúcnosti. Získať si ju vyžaduje zmenu myslenia a inovatívne podnikateľské nápady.

BIZNIS MODEL „BASE OF THE PYRAMID“

Už spomenuté inovácie naznačujú, že ich úspech sa neskladá iba zo samostatného technického riešenia produktu, ale práve nový prístup k spotrebiteľom a využitie ich potenciálu a ich začlenenie do samotného jadra biznis modelu spôsobilo prevratný úspech týchto technológií. Daný prístup sa dotýka pojmu „Base of the Pyramid“(BoP), alebo „Bottom of the Pyramid“, ktorý by sa dal preložiť ako „spodok pyramídy“. Má čo do činenia s pojmom „Bottom Billion“, ktorý priniesol Paul Collier v rovnomennej knihe, ktorá sa venuje miliarde najchudobnejších ľudí a odkrýva ich potenciál.[13] Profesor C.K. Prahalad z University of Michigan vo svojej knihe The Fortune at the Bottom of the Pyramid, priniesol nový pohľad na využitie potenciálu chudobnej ale mladej a dynamicky rastúcej populácie rozvojových krajín.[14] Jeho hlavná myšlienka je, že ich netreba brať

[12] - http://www.ted.com/talks/erik_hersman_on_reporting_crisis_via_texting.html
[13] - http://www.ted.com/talks/lang/eng/paul_collier_shares_4_ways_to_help_the_bottom_billion.html
[14] - Prahalad C.K.: Fortune at the Bottom of the Pyramid, Wharton School publishing, October 2009

ako obete, ale vidieť v nich podnikateľského ducha, prispôsobiť biznis stratégiu ich realite a nevnímať ich čisto iba ako pasívnych konzumentov. Napríklad treba klásť dôraz na cenu produktov. Teda predávať napríklad malé balenia šampónu, ktorý dokáže dobre umyť vlasy aj v studenej vode. BoP Protocol[15] zasa poskytuje smernice pre firmy, ktoré sa chcú venovať tejto stratégii a zohľadňuje aj ekologické a sociálne aspekty a dotýka sa tak pojmu sociálneho podnikania (Social Entreprise). Napríklad spoločnosť SC Johnson Company spolupracuje s tímami mladých obyvateľov v kenskom slume Kibera, ktorí si privyrábajú dezinfekciou a čistením miestnych obydlí za použitia výrobkov tejto firmy.[16] Prahalad pôvodne myslel, že hlavným nositeľom princípov BoP budú nadnárodné korporácie. Ukazuje sa, že práve malé a stredné podniky sú ideálnymi adeptmi. Pre slovenské podnikateľské subjekty môže práve tento inovatívny prístup otvoriť možnosti investovania v krajinách ako Keňa a pomôcť rozšíriť možnosti získavania zdrojov na takéto investície, keďže mnoho zahraničných fondov rizikového kapitálu sa špecializuje práve na aspekty *social entreprise* a dokážu tak tolerovať nižšie počiatočné výnosy pri vysokom riziku investície, ktoré v Afrike existuje.

ZÁVER

Keňa so všetkými svojimi nástrahami a rozpormi poskytuje vďaka svojim prírodným krásam a mladej populácii mnohé investičné príležitosti. Či už v oblasti ekoturizmu, alebo v investíciách do vzdelania. Nárast používania mobilnej technológie a početné lokálne inovácie naznačujú veľký skrytý potenciál, ktorý s očakávaným príchodom lacnejších počítačov a smartphonov predstavujú podnikateľské príležitosti v IKT, ako napríklad eLearning. Informačné technológie na miestnych školách môžu priniesť nové výzvy v podobe potreby ochrany žiakov pred škodlivým obsahom a rozptýlením v podobe sociálnych sietí. Zároveň však poskytujú nové možnosti vzdelávania, ako dokazuje profesor Sugata Mitra. Žiaci môžu tráviť neproduktívne hodiny zábavou na internete, ale rovnako môžu pozerať edukačné a zaujímavé videá ako napríklad na TED.com. Učitelia by im mali ísť príkladom a usmerňovať ich, ale zároveň im poskytnúť voľnosť, aby mohli prejaviť svoju zvedavosť, ktorá je motorom poznávania. Mladá a vzdelaná populácia tak bude v Afrike predstavovať väčší a nevyčerpateľný potenciál v porovnaní s nerastnými surovinami, ktoré sú často jej prekliatím a pascou.

[15] - http://www.bop-protocol.org/

[16] - http://www.bop-protocol.org/projectbriefs/scjkenya.html

ZDROJE

10 Worst Practices in ICT for Education [online 22.9.2010]. Dostupné na: http://www.ictworks.org/news/2010/08/30/10-worst-practices-ict-education

Erik Hersman on Reporting Crisis via Texting [online 22.9.2010]. Dostupné na: http://www.ted.com/talks/erik_hersman_on_reporting_crisis_via_texting.html

Zvyšovanie počítačovej gramotnosti učiteľov a študentov v juhovýchodnej Keni [online 22.9.2010]. Dostupné na: http://www.nadaciapontis.sk/14570

Sugata Mitra: *The child driven education* [online 22.9.2010]. Dostupné na: http://www.ted.com/talks/sugata_mitra_the_child_driven_education.html

Paul Collier shares 4 ways how to help the bottom billion [online 22.9.2010]. Dostupné na: http://www.ted.com/talks/lang/eng/paul_collier_shares_4_ways_to_help_the_bottom_billion.html

Prahalad C.K.: *Fortune at the Bottom of the Pyramid*. Wharton School Publishing, October 2009

Simanis E., Hart S.: *The Base of the Pyramid Protocol: Toward Next Generation BoP Strategy*. Cornell University, Second Edition 2008

Ing. Viera Mihálová
Priemyselné práva
Úrad priemyselného vlastníctva SR
e-mail: viera.mihalova@indprop.gov.sk

ABSTRAKT:

Príspevok sa zaoberá priemyselnými právami so zameraním sa na patenty a úžitkové vzory. Obsahuje základné informácie o priemyselných právach, ktoré by mal vedieť podnikateľ, ak plánuje podnikať v zahraničí. Stručne je opísaná patentová ochrana a ochrana úžitkovými vzormi na Slovensku a poskytnuté sú základné informácie o ochrane týchto predmetov v Afrike, špeciálne v Angole, Keni a Líbyi.

Kľúčové slová: *podnikanie, Afrika, Keňa, Angola, Líbya, priemyselné práva, patenty a úžitkové vzory*

ABSTRACT:

The presentation deals with industrial rights focused on patents and utility models. It includes basic information on industrial rights that entrepreneurs should be informed of, if they plan to run a business abroad. Patent protection and utility model protection in Slovakia is shortly described, and the basic information on their protection in Africa, particularly in Angola, Kenya and Libya is provided.

Keywords: *business, Africa, Kenya, Angola, Libya, industrial rights, patents, utility protection*

PRIEMYSELNÉ PRÁVA

MÔŽE PODNIKATEĽ PODNIKAŤ V DANEJ KRAJINE?

Zahájenie podnikateľských aktivít si vyžaduje znalosť prostredia, v ktorom podnikateľ plánuje svoje aktivity rozvinúť. Podnikateľ, ktorého zámerom je podnikanie v zahraničí, napríklad, ktorý plánuje v určitej krajine vyrábať svoje výrobky, predávať ich alebo ich do tejto krajiny dovážať, by mal pred začatím takéhoto podnikania zistiť, či svojou činnosťou na území krajiny, v ktorej hodlá podnikať, nebude porušovať priemyselné práva majiteľov týchto práv, ktorí ich majú registrované a udržiavané v platnosti. V prípade, že by došlo k porušovaniu platných priemyselných práv, ich majitelia sa môžu domáhať svojich práv pred súdom, resp. pred kompetentným orgánom, pričom porušovateľovi práv hrozí, že bude musieť majiteľovi práv nahradiť spôsobené škody, uhradiť súdne

poplatky a najmä ukončiť takéto podnikanie v danej krajine. Preto je potrebné sa vopred presvedčiť, či je pole pôsobnosti pre plánované podnikanie voľné, a či podnikateľovi nehrozia nepríjemnosti v podobe žaloby na súd a veľkých finančných strát.

Medzi priemyselné práva patria patenty, úžitkové vzory, ochranné známky, dizajny, zemepisné označenia, označenia pôvodu a topografie polovodičových výrobkov. Priemyselné práva majú regionálny charakter, čo znamená, že platia na území tej krajiny, v ktorej bolo priemyselné právo udelené resp. registrované, alebo na území viacerých štátov, ktoré sú zviazané medzinárodnou dohodou.

Národné úrady priemyselného vlastníctva si vedú registre, v ktorých sú zaregistrované všetky predmety priemyselného vlastníctva, ich majitelia a ďalšie potrebné údaje. Z týchto registrov je možné zistiť, či je konkrétne priemyselné právo udržiavané v platnosti. Čoraz viac národných úradov má svoje registre priemyselných práv sprístupnené verejnosti prostredníctvom internetu, a teda zistenie požadovaného stavu je často veľmi jednoduché priamo od kancelárskeho stola podnikateľa. V každom prípade by mal každý národný úrad na požiadanie poskytnúť žiadateľovi požadované informácie, resp. vykonať rešerš. O takúto službu sa dá požiadať aj patentových zástupcov, ktorí majú sídlo v danej krajine, pričom môžu žiadateľovi poskytnúť ďalšie cenné informácie, ktoré sa týkajú ochrany priemyselných práv v danej krajine. K dispozícii sú aj voľne dostupné on-line patentové databázy, v ktorých sa dá vyhľadávať podľa rôznych parametrov. Z týchto databáz však nie je možné zistiť, či je patent v danej krajine udržiavaný v platnosti, a tiež sa nemusí podariť nájsť všetky existujúce dokumenty. Okrem toho, nie všetky krajiny sveta sú zmluvnými stranami Štrasburskej dohody o medzinárodnom patentovom triedení (IPC – International Patent Classification), a preto jednoduché vyhľadávanie podľa medzinárodného patentového triedenia, ktoré sa používa aj na Slovensku, nie je vždy možné, alebo len v takom prípade, že ide o prihlášky podané cestou PCT (skratka bude vysvetlená neskôr). Konkrétne Angola, Keňa ani Líbya nepožívajú medzinárodné patentové triedenie.

Pokiaľ podnikateľ zistí, že cesta je voľná, a že svojimi podnikateľskými aktivitami nebude zasahovať do práv majiteľov priemyselných práv, v takom prípade môže začať s podnikaním.

OCHRANA INOVATÍVNYCH RIEŠENÍ PATENTMI ALEBO ÚŽITKOVÝMI VZORMI

Podnikatelia niekedy plánujú podnikanie s novými inovatívnymi výrobkami, ktoré je pri splnení zákonných podmienok podľa národnej legislatívy danej krajiny možné chrániť priemyselnými právami, medzi ktoré patria aj patenty a úžitkové vzory. Ak teda podnikateľ plánuje vyrábať, predávať alebo dovážať takýto výrobok v určitých krajinách, je možné si zabezpečiť používanie výlučných práv na takýto výrobok, a to ochranou patentom alebo úžitkovým vzorom. Tak, ako na území

Európy je možné v jednotlivých európskych štátoch získať patent, a v niektorých krajinách aj úžitkový vzor, rovnako je možné získať ich aj v afrických krajinách.

STAV NA SLOVENSKU

Na území Slovenskej republiky sa patentmi/úžitkovými vzormi chránia vynálezy resp. technické riešenia zo všetkých oblastí techniky, ktoré sú nové, sú výsledkom vynálezcovskej činnosti a sú priemyselne využiteľné. Zatiaľ čo pri ochrane patentom hovoríme o vynálezoch, pri úžitkových vzoroch hovoríme o technických riešeniach. Maximálna doba ochrany patentom je na Slovensku 20 rokov odo dňa podania patentovej prihlášky. Doba ochrany úžitkovým vzorom je 10 rokov odo dňa podania prihlášky úžitkového vzoru.

Základné právne predpisy, ktoré upravujú právne vzťahy vznikajúce s vytvorením, právnou ochranou a uplatnením vynálezov a úžitkových vzorov sú v Slovenskej republike Zákon č. 435/2001 Z. z. o patentoch, dodatkových ochranných osvedčeniach a o doplnení niektorých zákonov (patentový zákon) a Zákon č. 517/2007 Z. z. o úžitkových vzoroch a o zmene a doplnení niektorých zákonov. Okrem uvedených zákonov, tieto vzťahy upravujú niektoré medzinárodné dohody a súvisiace právne predpisy. Pre bližšie zoznámenie sa s legislatívou týkajúcou sa patentov a úžitkových vzorov v Slovenskej republike je vhodné sa obrátiť na Úrad priemyselného vlastníctva SR, alebo získať informácie z webových stránok úradu na www.upv.sk.

Podľa právnych predpisov platných v Slovenskej republike, patentom a úžitkovým vzorom nie je možné chrániť predmety, ktoré sa nepovažujú za vynález, resp. za technické riešenie, ktorými sú najmä: objavy, vedecké teórie a matematické metódy, estetické výtvory, plány, pravidlá a spôsoby vykonávania duševnej činnosti, hier alebo obchodnej činnosti, programy počítačov, podávanie informácií. Okrem toho sú v zákonoch vymedzené predmety, ktoré sa síce dajú považovať za vynálezy alebo technické riešenia, ale tieto sú z ochrany patentmi alebo úžitkovými vzormi vylúčené. Pritom tieto výluky sú čiastočne odlišné pre patenty a úžitkové vzory. Napríklad z ochrany patentmi aj úžitkovými vzormi sú vylúčené odrody rastlín a plemená zvierat, v podstate biologické spôsoby vytvárania rastlín alebo zvierat, spôsoby liečenia ľudského alebo zvieracieho tela a ďalšie. Patentom je možné chrániť určité biotechnologické vynálezy, zatiaľ čo úžitkovým vzorom to nie je možné. Úžitkovým vzorom nie je možné chrániť ani spôsoby výroby chemických látok a farmaceutických látok a medicínske použitie látok a zmesí látok, hoci tieto predmety sú patentovateľné.

Právo na riešenie má len jeho pôvodca resp. spolupôvodcovia, alebo jeho právny nástupca. Patentovú prihlášku, resp. prihlášku úžitkového vzoru môže podať len ten, kto má právo na riešenie. Pokiaľ pôvodca vytvoril vynález v rámci plnenia úloh z pracovno-právneho vzťahu, v takom prípade právo na riešenie prechádza

na zamestnávateľa. Prihlasovateľ sa po udelení patentu, resp. po zaregistrovaní úžitkového vzoru stáva majiteľom patentu alebo úžitkového vzoru. Majiteľ patentu, resp. úžitkového vzoru má výlučné práva využívať vynález, poskytnúť súhlas na využívanie vynálezu, previesť patent na inú osobu alebo zriadiť k patentu záložné právo. Znamená to, že bez súhlasu majiteľa patentu nikto nesmie vyrábať, využívať, používať, ponúkať alebo uvádzať na trh, alebo na tento účel skladovať či dovážať výrobok, ktorý je predmetom patentu, využívať výrobný postup, ktorý je predmetom patentu, alebo ponúkať taký chránený spôsob na využívanie inej osobe, vyrábať, využívať, ponúkať alebo umiestňovať na trhu, alebo na tento účel skladovať či dovážať výrobok priamo získaný chráneným spôsobom, dodávať alebo ponúkať na dodanie osobe neoprávnenej využívať vynález a prostriedky slúžiace na uskutočnenie vynálezu. Pokiaľ by niekto porušoval jeho práva, môže sa majiteľ domáhať svojich práv na súde.

AKO JE TO V AFRIKE

Každá krajina sveta má vlastnú legislatívu a vlastné podmienky ochrany patentom, prípadne úžitkovým vzorom. Na území Európy sú podmienky pre udelenie patentu a práva majiteľa patentu vo veľkej miere zjednotené. Právne predpisy týkajúce sa ochrany úžitkovým vzorom sú v rôznych krajinách rôzne, pričom tento druh ochrany nie je zavedený v každej krajine. V rámci sveta existuje dlhoročná snaha o harmonizáciu patentového práva. V roku 2000 bola uzatvorená medzinárodná dohoda Patent Law Treaty (PLT) t.j. Dohovor o patentovom práve, ktorá v mnohých aspektoch zjednocuje patentové právo v zmluvných krajinách. K tejto dohode pristúpila aj Slovenská republika. Africké krajiny nie sú členmi spomenutej medzinárodnej dohody, a preto pokiaľ má prihlasovateľ záujem o patentovú ochranu v konkrétnej africkej krajine, potom je dobré poznať príslušné právne predpisy v krajine záujmu, pretože sa môžu vo veľkej miere líšiť od tých, ktoré poznáme napríklad v Európe. Pokiaľ má podnikateľ záujem si ochrániť svoje nové a inovatívne riešenie patentom, prípadne úžitkovým vzorom, mal by si zistiť, či ide o riešenie, ktoré sa podľa príslušnej národnej legislatívy považuje za vynález/technické riešenie; či nie je vylúčené z ochrany a spĺňa podmienky patentovateľnosti. Toto si vyžaduje znalosť právnych predpisov v danej krajine a prípadne rešerš na patentovateľnosť riešenia. Podnikateľ by mal vo vlastnom záujme dôsledne zvážiť efektívnosť ochrany patentom či úžitkovým vzorom, teda či pri nákladoch vynaložených na ochranu priemyselných práv, ako sú poplatky úradu priemyselného vlastníctva, náklady na patentového zástupcu, náklady na jazykové preklady, udržiavacie poplatky a iné, je pravdepodobná návratnosť týchto prostriedkov aj s primeraným ziskom, aby sa mu podnikanie vyplatilo. Mal by teda vedieť odhadnúť, akú bude mať úspešnosť na trhu, efektívnosť ochrany (možná konkurencia) a mal by poznať úroveň vymožiteľnosti práv v danej krajine. Na území Európy, v krajinách, kde je zavedená ochrana technických riešení úžitkovým vzorom, platí, že táto ochrana je lacnejšia ako patentová ochrana, hoci výlučné práva sú takýmto druhom ochrany poskytnuté na kratšiu dobu než pri ochrane

vynálezu patentom. Preto sa ochrana úžitkovým vzorom často javí ako efektívnejšia, najmä pokiaľ podnikateľ plánuje krátkodobé podnikanie.

REGIONÁLNE ORGANIZÁCIE PRIEMYSELNÉHO/DUŠEVNÉHO VLASTNÍCTVA V AFRIKE

Patentovú ochranu v Afrike je možné získať v dvoch formách: ako národný patent, čo znamená patent udelený v konkrétnej krajine, ktorý platí na území tejto krajiny, alebo prostredníctvom regionálneho patentu. Podaním žiadosti o udelenie regionálneho patentu je možné získať jedným konaním patentovú ochranu naraz vo viacerých krajinách, ktoré sú členskými krajinami regionálnej organizácie, a to buď vo všetkým členských krajinách naraz, alebo len v tých, ktoré si prihlasovateľ zvolí.

V Afrike sú v súčasnosti dve regionálne organizácie a to **ARIPO** (African Regional Industrial Property Organisation) a OAPI (African Intellectual Property Organisation). ARIPO je Africká regionálna organizácia priemyselného vlastníctva krajín hovoriacich po anglicky, ktorej členskými krajinami sú Botswana, Gambia, Ghana, ***Keňa***, Lesotho, Libéria, Malawi, Mozambik, Namíbia, Sierra Leone, Sudán, Svazijsko, Tanzánia, Uganda, Zambia a Zimbabwe. OAPI je Africká organizácia pre duševné vlastníctvo krajín hovoriacich po francúzsky, ktorej členskými krajinami sú Benin, Burkina, Kamerun, Stredoafrická republika, Čad, Kongo, Rovníková Guinea, Gabon, Guinea, Guinea Bissau, Pobrežie slonoviny, Mali, Mauretánia, Niger, Senegal a Togo. V týchto krajinách (OAPI) nie je možné získať patent inou cestnou než prostredníctvom regionálneho patentu. V ostatných krajinách Afriky, teda v krajinách, ktoré nie sú začlenené ani do ARIPO ani do OAPI, je možné získať len národný patent.

PRIHLÁSENIE VYNÁLEZU/TECHNICKÉHO RIEŠENIA

Patentovú prihlášku, alebo prihlášku úžitkového vzoru (ďalej prihláška), pokiaľ je to v danej krajine možné, je možné podať priamo na príslušný úrad danej krajiny, alebo prostredníctvom regionálnych organizácií ARIPO alebo OAPI, ak má prihlasovateľ záujem o ochranu v niekoľkých alebo vo všetkých členských krajinách daných organizácií. Pri podávaní prihlášky je potrebné vedieť, že väčšina krajín sveta vyžaduje, aby boli zahraniční prihlasovatelia zastúpení autorizovanými patentovými zástupcami, ktorí majú sídlo v danej krajine. Konanie pred príslušným úradom je vedené v úradnom jazyku danej krajiny, čo znamená, že aj podklady prihlášky, opis vynálezu, nároky, anotácia a ďalšie priložené doklady, ako je napríklad prioritný doklad, musia byť preložené do tohto jazyka a v mnohých prípadoch úradne overené. Nezanedbateľnou informáciou je, že za podanie patentovej prihlášky resp. prihlášky úžitkového vzoru sa platia nemalé poplatky, pričom konanie o týchto prihláškach zvyčajne zahŕňa ďalšie poplatky, ktoré sú rôzne a ich výška je tiež rôzna pre rôzne krajiny. Majiteľ patentu si musí platnosť patentu udržiavať platením

zvyčajne ročných poplatkov. Pokiaľ tieto poplatky nezaplatí, príde o platnú ochranu, a teda aj o výlučné práva na využívanie patentu.

PRIHLÁŠKA FORMOU DOHODY O PATENTOVEJ SPOLUPRÁCI (PCT)

Národný patent alebo regionálny patent je možné získať aj prostredníctvom Dohody o patentovej spolupráci (PCT – Patent Cooperation Treaty). Táto medzinárodná dohoda spravovaná Svetovou organizáciou duševného vlastníctva v Ženeve (WIPO – World Intellectual Property Organization) má v súčasnosti 142 členských krajín z celého sveta (stav k 1.5.2010). Medzi členské krajiny patria aj Angola, Keňa a Líbya. Podľa PCT dohody je možné podať jednu prihlášku na medzinárodný úrad v Ženeve, resp. prostredníctvom národných úradov, ktoré slúžia ako podacie miesta pre PCT prihlášky. Medzinárodný úrad vykoná medzinárodnú rešerš, medzinárodné zverejnenie prihlášky spolu s medzinárodnou rešeršou vo vestníku úradu a prihlasovateľ dostane písomný posudok resp. správu o medzinárodnom predbežnom prieskume. Táto fáza konania o prihláške sa volá medzinárodná fáza. Medzinárodná rešerš, písomný posudok, resp. správa o predbežnom medzinárodnom prieskume pomôžu rozhodnúť sa prihlasovateľovi, či vstúpi do národnej fázy, a v ktorých krajinách. Do 30 resp. 31 mesiacov odo dňa priority prihlášky, sa prihlasovateľ musí rozhodnúť, do ktorých krajín vstúpi, teda v ktorých krajinách bude žiadať o ochranu. V tejto lehote podá PCT prihlášku do tých krajín sveta, v ktorých chce získať ochranu. Potom nasleduje národná fáza konania o prihláške podľa národnej legislatívy príslušnej krajiny, resp. „regionálna" fáza pred príslušným regionálnym úradom, ako je napríklad ARIPO alebo OAPI, ktoré sú zmluvnými stranami PCT.

UPLATNENIE SI PRIORITY ZO SKORŠIE PODANEJ PRIHLÁŠKY PODĽA PARÍŽSKEHO DOHOVORU

Angola, Keňa aj Líbya sú členmi Parížskeho dohovoru o ochrane priemyselného vlastníctva z roku 1883. Podľa tohto medzinárodného dohovoru sa mimo iného zmluvné krajiny zaviazali, že zriadia vo svojej krajine osobitný úrad pre priemyselné vlastníctvo a tiež, že budú zverejňovať údaje o prihlásených, registrovaných a udelených predmetoch priemyselného vlastníctva. Podľa článku 4 tohto medzinárodného dohovoru, „kto riadne podá žiadosť o patent, o úžitkový vzor, o priemyslový vzor alebo model (pozn. v súčasnosti hovoríme dizajn), alebo o obchodnú známku (pozn. v súčasnosti hovoríme ochranná známka) v jednej z krajín únie (pozn. zmluvné štáty), bude v nižšie uvedených lehotách požívať prioritné právo pri podaní prihlášky v ostatných krajinách." Prioritné lehoty sú 12 mesiacov pre patenty a úžitkové vzory a 6 mesiacov pre priemyslové vzory alebo modely a pre továrenské alebo obchodné známky.

Prihlasovateľ si teda pri podaní prihlášky do zahraničia môže uplatniť prioritu (právo prednosti) zo skoršie podanej prihlášky (patentová prihláška, prihláška

úžitkového vzoru) v lehote do 12 mesiacov od podania skoršej prihlášky. Napríklad prihlasovateľ si podá prihlášku na Slovensku, ale má záujem podnikať aj v Českej republike, v takom prípade do 12 mesiacov od podania prihlášky môže podať prihlášku s tým istým predmetom v Českej republike s tým, že si uplatní právo prednosti zo skoršie podanej prihlášky na Slovensku. Pri uplatnení si práva prednosti je potrebné príslušnému úradu priemyselného vlastníctva predložiť prioritný doklad. Prioritný doklad na požiadanie vyhotoví úrad, v ktorom bola podaná skoršia prihláška. Právo prednosti je možné si uplatniť aj vo všetkých tých afrických krajinách, ktoré sú zmluvnými krajinami Parížskeho dohovoru.

Priorita, čiže právo prednosti je dôležité pri posudzovaní novosti riešenia. Novosť riešenia je jednou zo zákonných podmienok patentovateľnosti. Rovnako úžitkový vzor, aby nemohol byť napadnuteľný, musí spĺňať podmienku novosti.

ANGOLA, KEŇA A LÍBYA

Z týchto krajín je len Keňa členskou krajinou regionálnej organizácie, ktorou je ARIPO. Teda v Keni je možné získať regionálny patent alebo národný patent. V Angole a Líbyi je možné získať len národný patent. Vo všetkých troch krajinách je možné požiadať o patent buď priamo formou národnej prihlášky, alebo formou PCT prihlášky.

ANGOLA

V Angole, v ktorej je úradným jazykom portugalčina, si musia zahraniční prihlasovatelia zvoliť zástupcu, ktorý má sídlo v Angole. Prihláška musí obsahovať meno, národnosť, zamestnanie a adresu prihlasovateľa, opis vynálezu, nároky a anotáciu (v portugalčine), prípadne obrázky, meno a krajinu pobytu pôvodcu vynálezu, ak prihlasovateľ nie je pôvodcom, krajinu, kde bola pôvodná prihláška podaná, dátum a číslo tohto podania v prípade, ak je nárokovaná priorita, overený preklad prioritného dokladu do portugalčiny.

V Angole sa vykonáva vecný prieskum patentovej prihlášky. Ochrana patentom je možná najviac 15 rokov. Za udržiavanie patentu sa platia ročné poplatky. V Angole je možné požiadať aj o ochranu úžitkovým vzorom.

KEŇA

V Keni je úradným jazykom angličtina, pričom v tomto jazyku je potrebné podať aj prihlášku (žiadosť, plná moc, opis vynálezu, nároky a anotácia v anglickom jazyku, dokument o postúpení práv, prioritný dokument a overený anglický preklad dokumentu). Pri PCT prihláške (vstup do národnej fázy) sa vyžadujú: opis, nároky a anotácia v anglickom jazyku, plná moc, dokument o postúpení práv, kópia zverejnenej medzinárodnej rešeršnej správy, kópia zverejnenej medzinárodnej prihlášky. Patent platí 20 rokov od dátumu podania patentovej prihlášky. Za

udržiavanie platnosti patentu sa platia ročné udržiavacie poplatky, ktoré sa platia ročne od konca prvého roka od podania patentovej prihlášky. Aj v Keni je možné požiadať o ochranu úžitkovým vzorom. Národný úrad priemyselného vlastníctva v Keni je Kenya Industrial Property Institute (KIPI). KIPI zverejňuje na internete prehľadnú stránku úradu http://www.kipi.go.ke/, kde je možné získať podrobné informácie týkajúce sa podania patentovej prihlášky, resp. prihlášky úžitkového vzoru, poplatkov, údaje o patentových zástupcoch a ďalšie užitočné informácie.

LÍBYA

V Líbyi je úradným jazykom arabčina, ale podľa zdrojov získaných z internetu je možné podať prihlášku aj vo francúzštine (žiadosť, plná moc; opis vynálezu, nároky a anotácia, dokument o postúpení práv, prioritný dokument a overený francúzsky preklad dokumentu).

Pri PCT prihláške (vstup do národnej fázy) sa vyžaduje: opis, nároky a anotácia vo francúzštine, plná moc, prioritný dokument a overený francúzsky preklad prvých strán, kópia zverejnenej medzinárodnej rešeršnej správy, kópia zverejnenej medzinárodnej prihlášky.

Patent platí 20 rokov od dátumu podania patentovej prihlášky. Udržiavacie poplatky sa platia ročne od konca druhého roka od podania patentovej prihlášky. V Líbyi nie je možné získať úžitkový vzor.

AKÉ SÚ POPLATKY ZA OCHRANU PATENTOM ALEBO ÚŽITKOVÝM VZOROM V AFRICKÝCH KRAJINÁCH?

Každá krajina si určuje vlastné poplatky. Poplatky sa teda v rôznych krajinách môžu navzájom dosť odlišovať. Aktuálne údaje o poplatkoch za patentovú ochranu, ochranu úžitkovým vzorom, ako aj za iné priemyselné práva je možné získať v danej krajine na konkrétnom kompetentnom úrade, ktorý má na starosti priemyselné práva. Poplatky sa rozdeľujú na tie, ktoré prihlasovateľ zaplatí v priebehu konania o patentovej prihláške alebo o prihláške úžitkového vzoru, a potom tie, ktoré platí za udržiavanie platnosti patentu alebo úžitkového vzoru. Napríklad v Keni[17] platí prihlasovateľ v rámci konania o patentovej prihláške rôzne poplatky, medzi ktoré patria napríklad poplatok za prihlášku 150 USD, poplatok za zverejnenie patentovej prihlášky 150 USD, poplatok za podanie konečnej verzie opisu vynálezu 150 USD, poplatok za vecný prieskum patentovej prihlášky 250 USD, poplatok za udelenie patentu 150 USD a iné. Udržiavacie ročné poplatky zvyčajne rastú s pribúdaním rokov platnosti. V Keni sa za druhý rok platnosti patentu platí 300 USD, potom každý rok až do ôsmeho roku stále po 300 USD, ale deviaty rok je to už 350 USD, desiaty rok 400 USD a ďalšie roky poplatok neustále stúpa, až sa vyšplhá na sumu 2500 USD za dvadsiaty, t.j. posledný rok platnosti patentu.

[17] - Informácia o poplatkoch v Keni bola získaná z internetovej stránky *http://www.kipi.go.ke/* a platí ku dňu 13.9.2010, pretože poplatky sa časom môžu meniť.

Ochrana úžitkovým vzorom je vo všeobecnosti omnoho lacnejšia, a teda v mnohých prípadoch výhodnejšia. Prihlasovateľ úžitkového vzoru spravidla platí len za prihlášku úžitkového vzoru a potom až za udržiavanie platnosti úžitkového vzoru. Napríklad v Keni zaplatí prihlasovateľ za prihlášku úžitkového vzoru 50 USD a udržiavacie poplatky rastú zo sumy 50 USD za prvý rok platnosti úžitkového vzoru a potom sa každý rok poplatok zvýši o 25 USD, až sa vyšplhá na sumu 275 USD za desiaty, teda posledný rok platnosti úžitkového vzoru.

NA ZÁVER

Znalosť problematiky priemyselných práv v krajine záujmu, ale aj v širšom kontexte, je nevyhnutnou potrebou každého podnikateľa. Znalosť existujúcich priemyselných práv, teda aj platných patentov a úžitkových vzorov na danom území podnikateľovi pomôže vyhnúť sa nepríjemným sporom či súdom, a tiež prípadným finančným stratám. Naopak znalosť možností, ako si ochrániť vlastné nové a inovatívne výrobky či iné riešenia, môže podnikateľovi pomôcť lepšie zhodnotiť jeho investície do podnikania. Priemyselné práva by v žiadnom prípade nemali odrádzať podnikateľa od budúcich podnikateľských aktivít, ale mali by slúžiť ako nástroj k dosiahnutiu lepších výsledkov pri podnikaní a tiež ako nástroj na zníženie možných rizík v podnikaní.

RNDr. Roman Krajčovič
Dezinfekcia vody a solárna energia – skúsenosti z Kene
Svarog-EcoTech, a.s.
e-mail: enviregia@stonline.sk

ABSTRAKT:

Aktivity spoločnosti, ktoré sú popísané v predloženom konferenčnom príspevku, sledujú napĺňanie tzv. Miléniových rozvojových cieľov. Hlavným cieľom projektu je inštalovanie ostrovných, tzv. off-grid solárnych elektrární vo vidieckych oblastiach Kene, t.j. v regiónoch bez možnosti dodávok elektrickej energie. Elektrická energia vyrobená zo slnka bude následne využitá na úpravu a dezinfekciu pitnej vody. Hygienická nezávadnosť vody sa dosiahne inštaláciou čistiacich zariadení, pracujúcich na systéme ultrafialového žiarenia a ultrazvukových vibrácií. Využitím solárnej energie projekt prispieva k zvyšovaniu životného štandardu obyvateľov. Špecifickým cieľom projektu je urýchlenie prenosu tzv. "bezpatentových" technológií po osi sever – juh, a týmto prispieť k zmierňovaniu klimatických zmien.

Kľúčové slová: *Keňa, úprava vody, ultrafialový, ultrazvukový, solárna energia*

ABSTRACT:

Company activities that have been described in the Conference paper follow the fulfillment of so called Millennium Development Goals. The overall aim of the project is to install a series of photovoltaic complexes in the rural areas of Kenya, i.e. in regions without regular electricity supply as well without distribution lines. The solar electricity produced will be afterwards used for purification and disinfection of drinking water which will make use of the ultraviolet radiation and ultrasonic vibration to increase the hygienic standards of local population and enhance the overall living conditions. The project specifically targets at accelerating North-South transfers through 'patent-free' technologies and thus contribute to the mitigation of climate change.

Keywords: *Kenya, water treatment, ultraviolet, ultrasonic, solar energy*

DEZINFEKCIA VODY A SOLÁRNA ENERGIA – SKÚSENOSTI Z KENE

VÝCHODISKÁ

V úvode našich aktivít v Keni sme zhodnotili tri základné predpoklady. Prvým je napĺňanie Miléniových rozvojových cieľov (Millennium Development Goals - MDG). Tieto vychádzajú z tzv. Miléniovej deklarácie, ktorá bola podpísaná

v septembri roku 2000 na Miléniovom summite a signovalo ju 189 členských štátov OSN, vrátane Slovenskej republiky. MDG sú všeobecne akceptovaným rámcom pre meranie pokroku vo svete a pozornosť sveta upriamujú na dosiahnutie významného zlepšenia kvality života ľudí. Určujú kritériá pre rozvojové, ako aj pre bohaté krajiny a medzinárodné organizácie podporujúce rozvojové programy. V rámci dosahovania MDG sme sa zvlášť zamerali na záväzok venovať pozornosť udržateľnému rozvoju a odstraňovaniu chudoby. MDG si kladú za cieľ zníženie chudoby na svete do roku 2015.

Cieľ 9 je zameraný na integráciu princípov udržateľného rozvoja do národných politík a znižovanie strát environmentálnych zdrojov pomocou nasledujúcich opatrení:

- zvyšovaním podielu zalesnenej plochy krajiny
- skvalitnením pomeru chránených oblastí na zachovanie biologickej diverzity k celkovej rozlohe krajiny
- úpravou spotreby energie (kg nafty) na 1 dolár HDP (v parite kúpnej sily)
- znižovaním emisií oxidu uhličitého na obyvateľa a spotreby ozón-redukujúcich chlórfluóruhľovodíkov (CFC)
- znižovaním podielu obyvateľstva používajúceho tuhé palivá

V cieli 10 je navrhnuté mimoriadne významné opatrenie nabádajúce znížiť do roku 2015 na polovicu podiel ľudí bez prístupu k nezávadnej pitnej vode v mestských i vidieckych osídleniach.

Druhým východiskovým predpokladom sú pretrvávajúce problémy s globálnymi zmenami klímy, ktoré sa dotýkajú obyvateľov prakticky všetkých krajín na svete.

Európska rada prijala v roku 2009 *Závery o integrácii environmentálnej politiky do rozvojovej spolupráce* a *Závery o zmene klímy a rozvoji*. Zdôrazňuje, že je dôležité pristupovať ku zmene klímy a rozvoju zo strednodobého až dlhodobého hľadiska a posilňovať ich súdržnosť s cieľom úspešne dosiahnuť medzinárodné ciele v oblasti klímy a rozvoja, pričom sa neohrozí boj proti chudobe a dosiahnutie miléniových rozvojových cieľov. Zmena klímy a jej nepriaznivý vplyv najmä na trvalo udržateľný rozvoj, migráciu a bezpečnosť predstavuje pre rozvojové krajiny, najmä pre tie najmenej rozvinuté, vrátane suchom, dezertifikáciou a povodňami ohrozených afrických štátov, dodatočné zaťaženie a zvyšuje náklady na dosiahnutie miléniových rozvojových cieľov.

Cieľom rozvojových projektov je začleňovať zmenu klímy do medzinárodnej spolupráce s osobitným zreteľom na adaptáciu v najchudobnejších a najohrozenejších krajinách. Členské štáty majú podporovať partnerské krajiny v začleňovaní aspektov zmeny klímy do ich rozvojových stratégií a rozpočtových

postupov. Zároveň majú podporovať programy, ktoré napomáhajú implementácii nízko uhlíkového rozvoja a rozvoja odolného voči zmene klímy a prispievajú k adaptácii na jej nepriaznivé vplyvy. Táto podpora by mala okrem iného zahŕňať prípravu stratégií nízko uhlíkového rozvoja/plánov nízko uhlíkového rastu, adaptačné opatrenia a ich začleňovanie do vnútroštátnych rozvojových stratégií a rozpočtov, budovanie kapacít a rozvoj a transfer technológií.

Projekty je potrebné zameriavať na zmierňovanie emisií skleníkových plynov, ako aj na adaptáciu, t.j. redukciu negatívnych dôsledkov jestvujúcej zmeny klímy a využitie pozitívnych príležitostí. V oblasti zmierňovania sa ponúkol priestor na využívanie technológií zameraných na obnoviteľné zdroje energie a zlepšenie energetickej efektívnosti, so strategickou orientáciou na riešenia pre budúcnosť. Nemenej významné v oblasti adaptácie sú aktivity smerujúce do zvlášť citlivých odvetví pôdohospodárstva, vodného hospodárstva, ochrany prírody a energetiky.

CHARAKTERISTIKA SEKTORU

Takmer dve miliardy ľudí na Zemi nie je pripojených k elektrickej sieti. Takýto nedostatok elektrickej energie vystihuje termín „energetická chudoba". Prístup k elektrickej energii a jej dostatok je jedným z hlavných predpokladov rozvoja, ekonomického rastu a dôstojného života. Subsaharská Afrika, ktorej populácia predstavuje 800 miliónov ľudí, vyrobí približne také množstvo elektriny ako Španielsko, v ktorom žije 45 miliónov obyvateľov. Situáciu na africkom kontinente môžeme ilustrovať nasledujúcimi číselnými údajmi: iba 10 % obyvateľov subsaharskej Afriky má prístup k elektrine. Na vidieku a v odľahlých oblastiach sú to len 3 %. V subsaharskej Afrike sa vyrobí 7 % z celkovej svetovej výroby komerčnej energie, ale iba 3 % sú tu aj spotrebované.

Medzi obnoviteľné zdroje elektrickej energie zaraďujeme najmä vodnú, veternú, solárnu a geotermálnu energiu. Potenciál vodných zdrojov v Afrike dosahuje viac než 1,75 milióna GW za rok. Pre porovnanie, celková inštalovaná výrobná kapacita v Keni predstavuje v súčasnosti približne 1,2 GW, čo v prepočte znamená 1 200 MW. Významná je tiež veterná (najmä na pobreží) a solárna energia. Štáty subsaharskej Afriky sa stretajú s nedostatočnými investíciami do energetického sektoru, čo sa následne negatívne prejavuje na stave energetickej infraštruktúry. V dôsledku týchto skutočností sú zanedbávané tiež investície do rozvoja obnoviteľných zdrojov elektrickej energie, ktoré zďaleka nie sú optimálne využívané.

Nedostatok elektrickej energie núti obyvateľov afrických štátov používať tradičné zdroje paliva. Veľká väčšina energie v južnej a východnej časti Afriky sa získava z biomasy (drevo, drevené uhlie, zvierací trus a pod.). Spaľovanie tohto paliva prináša ďalšie environmentálne problémy, ako je lokálne znečisťovanie ovzdušia. Tu však musíme uviesť, že subsaharská Afrika nepatrí medzi významných znečisťovateľov sveta, ale skôr k regiónom trpiacim na následky znečistenia.

Spaľovanie dreva, dreveného uhlia a ďalších fosílnych palív na otvorených ohniskách vnútri obydlí a vdychovanie splodín horenia predstavuje zdravotné riziká pre domorodé obyvateľstvo, ktoré nemá prístup k iným zdrojom energie.

Jednou z mnohých afrických krajín, riešiacich nedostatok elektrickej energie je Keňa, krajina s necelými 40 miliónmi obyvateľov. HDP na hlavu predstavovalo v roku 2008 približne 1 600 USD. Energetický sektor v krajine nie je dostatočne rozvinutý.

Čo sa týka výroby elektriny, Keňa je závislá predovšetkým na vodnej a geotermálnej energii a dovoze elektriny zo susednej Ugandy. Aktuálna kapacita krajiny pre výrobu elektrickej energie je 1 245 MW. Z toho je 692 MW vodnej, 163 MW geotermálnej energie a 390 MW sa vyrába v tepelných elektrárňach.

Celková spotreba elektriny v krajine predstavuje 1 200 MW. Toto množstvo si medzi seba (nerovným) spôsobom rozdelí 40 miliónov obyvateľov. Keby skutočne každý obyvateľ mal prístup k elektrine a tá by bola rozdeľovaná rovnakým podielom, mal by jeden človek k dispozícii 262,8 kWh elektriny ročne. Pre porovnanie - priemerný Slovák v roku 2009 spotreboval približne 1 200 kWh elektriny. 262,8 kWh je množstvo, ktoré vystačí na to, aby mohla byť sedem hodín denne napájaná obyčajná 100 wattová žiarovka. Na nič viac než skromné osvetlenie už elektrina nevystačí.

K aktuálnym bodom kenského programu na rozvoj elektrifikácie v krajine patrí pripojenie 150 000 nových odberateľov k sieti ročne, zníženie vysokej ceny elektriny (v Keni sa platí 6,8 USD centov za kWh, pokiaľ napr. v Juhoafrickej republike je to 2,3 USD centov), výstavba nových distribučných sietí, diverzifikácia zdrojov elektrickej energie (medzi rokmi 2008 – 2028) a elektrifikácia vidieckych oblastí.

Rozvoj obnoviteľných zdrojov elektrickej energie v Keni je podrobne uvedený v dokumente známom pod skratkou KEEP (Kenya Energy Sector Environment Program), ktorý bol vládou a zainteresovanými organizáciami prijatý koncom roku 2008. Do roku 2012 by malo byť inštalovaných ďalších 2 000 MW z obnoviteľných zdrojov elektrickej energie. Rozvíjané by mali byť predovšetkým veterná, solárna a geotermálna energia a tiež vodná energia pomocou malých vodných elektrární. Program uvažuje tiež s podporou energetickej účinnosti.[18]

[18] - Poncarová, J.: *Obnovitelné zdroje energie v Keni*. Dostupné na: www.rozvojovka.cz.

Ďalší z oficiálnych dokumentov prijatých na národnej úrovni je Národná stratégia riešenia klimatických zmien (National Climate Change Response Strategy), kde sa okrem iného uvádza:

- medzi kľúčové reakcie na klimatické zmeny patria: zmierňovanie, adaptácia, primerané financovanie, rozvoj a transfer technológií ako aj zmeny v územnom a krajinnom plánovaní
- v energetickom sektore medzi prioritné oblasti záujmu zaraďujeme inovácie v energetickej efektívnosti, nízko uhlíkové zariadenia a nástroje a využívanie environmentálne vhodných zdrojov energie ako sú vietor, slnko, bioplyn, malé vodné elektrárne a pod.
- v oblasti vodného hospodárstva je potrebné zamerať výskum na intenzifikáciu hydrologického cyklu vzhľadom na rozdiely v priestorovom a časovom rozložení zrážok, a tým aj rozdiely v množstve a kvalite vody potrebnej pre domácnosti a priemysel
- hodnotenie povodí z pohľadu zraniteľnosti dostupných vodných zdrojov
- zhodnotenie potenciálnych dôsledkov klimatických zmien na infraštruktúru pitnej ako aj odpadovej vody
- urýchlenie prenosu technológií v smere sever – juh cez priame zahraničné investície s dôrazom na "nepatentované" technológie

SLNEČNÁ ENERGIA

Zo všetkých známych zdrojov energie na Zemi je pre život najdôležitejšia solárna energia. Možno povedať, že okrem prírodného uránu a tória, ktoré sa využívajú pri štiepnych reakciách, ako aj geotermálnej energie, celá energia na Zemi pochádza zo slnka.

Premena slnečnej energie na iné formy (napr. na elektrickú energiu) je síce ekologicky čistá, deje sa však s veľmi nízkou účinnosťou a možno ju využívať len za určitých podmienok. Zásadnou nevýhodou tohto nevyčerpateľného zdroja energie (Slnko má zásobu vodíka ešte asi na 15 mld. rokov) je malá hustota toku energie, ktorá je napr. v porovnaní s tepelným tokom v kotle tepelnej elektrárne 100-tisíc krát a jadrovým reaktorom až milión krát nižšia. To vedie k nízkej účinnosti premeny energie a nereálnosti rovnocennej náhrady z menej koncentrovaných zdrojov, pretože by sa museli stavať veľké a drahé zariadenia.

SOLÁRNE FOTOVOLTAICKÉ SYSTÉMY

Pracujú na princípe fotoelektrického javu – priamej premeny svetla na elektrickú energiu. Slnečné žiarenie dopadajúce na polovodičový fotovoltaický článok vyrobený na báze kremíka produkuje jednosmerný elektrický prúd. Fotovoltaické články sú integrované do tzv. modulov s napätím 6 - 12 V, elektricky

prepojené moduly vytvárajú solárne systémy s výstupným napätím 230 V a viac.

Na základe inštalovaného výkonu rozoznávame:

- domáce solárne systémy s výkonom niekoľko W, resp. kW, ktoré zásobujú domácnosti jednosmerným prúdom cez batérie, používajú sa na osvetlenie a malé spotrebiče
- väčšie strešné solárne systémy s výkonom niekoľko kW, ktoré okrem zásobovania domácností dodávajú prebytky elektriny (striedavý prúd) do verejnej siete
- solárne elektrárne s výkonom niekoľko MW, ktoré dodávajú celú výrobu do verejnej siete

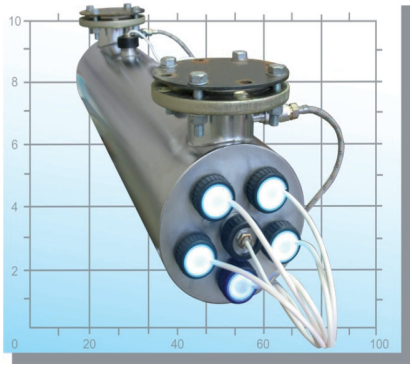
DEZINFEKCIA A ČISTENIE VODY

Pre dezinfekciu a čistenie pitnej vody využívame zariadenia Lazur, patriace do skupiny nízkotlakových amalgámových ultrafialových (UV) systémov. Synergická aktivita UV žiarenia a ultrazvuku produkuje:

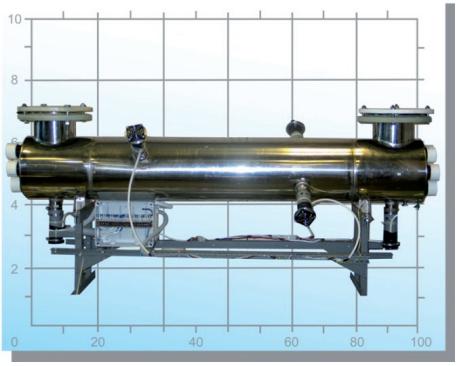
- bakteriálny účinok zodpovedajúci dávke UV 75 - 150 mJ/cm^2
- 99,9999% efektívnosť pri deaktivácii a eliminácii patogénov vo vode

Unikátne vlastnosti dezinfekčného systému spočívajú v krátkej dĺžke vĺn (253,7 nm), UV vákuu (185 nm) a ultrazvukovej dávke 2 W/cm2, čo spôsobuje hydrodynamické kavitácie. Tieto v konečnom dôsledku deaktivujú a zabíjajú široké spektrum patogénov aj pri ich vysokej koncentrácii vo vode. Za ostatných 20 rokov došlo k 3 - 5 násobnému zvýšeniu patogénov rezistentných na chlór, ozón a UV. Vysoký ekvivalent dávky UV a činnosti US systému Lazur minimalizuje uvedené riziko do budúcnosti. Vzhľadom na pôsobenie ultrazvukových vibrácií vysoko intenzívne amalgámové lampy Lazur zaznamenávajú len 5 - 10% pokles UV svietivosti ku koncu prevádzkovej doby. Ultrazvuk zároveň zabraňuje usadzovaniu biologických a mechanických rezíduí na vnútorných stenách zariadenia. K tomu pristupuje nízka energetická náročnosť technológie, ktorá pri čistení 0,5 m3 vody za hodinu spotrebuje len 10 W elektrickej energie. Týmito vlastnosťami sa stala priam ideálna na jej aplikáciu vo vidieckych regiónoch bez pravidelného elektrického pripojenia. Požadované množstvo elektrickej energie bez problémov vyrobí niekoľko fotovoltaických článkov.

OBRÁZOK Č. 1: VYBRANÉ ZARIADENIA LAZUR



Lazur M-50, 50m3/hour



Lazur M-100, 100m3/hour

TABUĽKA Č. 1: VÝROBNÝ RAD ZARIADENIA LAZUR

Lazur - M05 (0.5 m^3/h)	Lazur - M1 (1 m^3/h)	Lazur - M3 (3 m^3/h)	Lazur - M5 (5 m^3/h)
Lazur - M10 (10 m^3/h)	Lazur - M30 (30 m^3/h)	Lazur - M50 (50 m^3/h)	Lazur - M100 (100 m^3/h)
Lazur - M250 (250 m^3/h)	Lazur - M500 (500 m^3/h)	Multiple modules and stations up to 10,000 m3/h	

Tretím splneným východiskovým predpokladom bola naša snaha zapojiť do realizácie lokálneho partnera, majúceho záujem o rozvojové projekty v oblasti obnoviteľných zdrojov energie a ich praktickom využití pri dezinfekcii pitnej vody. Kenská partnerské organizácia navyše disponuje nadštandardnými vzťahmi v energetickom sektore v krajine, čo umožňuje efektívnu organizáciu práce a realizáciu jednotlivých rozvojových zámerov.

Názov: Perspektívy podnikania v Afrike - Podnikanie v Angole, Keni a Líbyi

Vydala: Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania

Náklad: 70 kusov

Počet strán: 50

Vydavateľstvo: QPQ, s.r.o.

Rok vydania: 2010

ISBN 978-80-88957-55-3

ISBN 978-80-88957-55-3