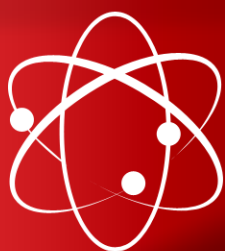


INFC_{СВЯТ}

ВИСШЕ ОБРАЗОВАНИЕ
И НАУКА



2019

4

ТЕМА НА БРОЯ

СЪЗДАВАНЕ НА
ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА
ЗА СТОПАНСКА
РЕАЛИЗАЦИЯ НА
РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ ...



НАЦИОНАЛЕН ЦЕНТЪР ЗА
ИНФОРМАЦИЯ И ДОКУМЕНТАЦИЯ

СЪДЪРЖАНИЕ

**ПРЕПОРЪКИ НА СВЕТОВНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ ЗА ИНТЕЛЕКТУАЛНА СОБСТВЕНОСТ
ЗА ТРАНСФЕРА НА ТЕХНОЛОГИИ ОТ УНИВЕРСИТЕТИТЕ КЪМ ИНДУСТРИЯТА 4**

**СЪЗДАВАНЕ НА ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА ЗА СТОПАНСКА РЕАЛИЗАЦИЯ НА
РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ НАУЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ И КОМЕРСИАЛИЗАЦИЯ НА ИНТЕЛЕК-
ТУАЛНАТА СОБСТВЕНОСТ В УНИВЕРСИТЕТИТЕ НА ВЕЛИКОБРИТАНИЯ 13**

**НАРЪЧНИК ЗА СЪЗДАВАНЕ НА ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА НА IMPERIAL COLLEGE
LONDON 17**

**СЪЗДАВАНЕ И РАЗВИТИЕ НА АКАДЕМИЧНИ ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА В
ЕСТОНИЯ 22**

**УСЛОВИЯ И РЕД ЗА СЪЗДАВАНЕ НА ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА ОТ ВИСШИТЕ
УЧИЛИЩА В ИТАЛИЯ 26**

**СЪЗДАВАНЕ И РАЗВИТИЕ НА АКАДЕМИЧНИ ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА В
НИДЕРЛАНДИЯ 31**

**СТОПАНСКА РЕАЛИЗАЦИЯ НА РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКАТА
ДЕЙНОСТ, ФИНАНСИРАНА С ПУБЛИЧНИ СРЕДСТВА В САЩ 37**

**ОСНОВНИ ПОЛОЖЕНИЯ ПРИ ИЗГОТВЯНЕ НА СПОРАЗУМЕНИЯ ЗА СЪЗДАВАНЕ НА
ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА ОТ УНИВЕРСИТЕТИ/ВИСШИ УЧИЛИЩА 39**


**ПРИМЕР ЗА ПРОЕКТ НА ДОГОВОР НА УНИВЕРСИТЕТСКО ТЪРГОВСКО ДРУЖЕСТВО
ОСНОВАН НА ОПИТА И ПРОУЧВАНИЯТА НА КАТОЛИЧЕСКИЯ УНИВЕРСИТЕТ В
ЛЪОВЕН (БЕЛГИЯ) 43**

Бюлетинът **INFC**^{свят}
се изготвя по материали от реномирани
чуждестранни източници

Редакционен съвет:

Ваня Грашкина
Величка Лозанова
д-р Йордан Илиев

Отговорен редактор:
Величка Лозанова

адрес  Национален център за
информация и документация
бул. „Д-р Г. М. Димитров“ № 52А
1125 София

Дизайн и оформление
на корицата:
Диана Тодорова

телефони  02 / 817 38 55

ел. поща  lozanova@nacid.bg

уебсайт  www.nacid.bg

ISSN 1314-8958 (Print)
ISSN 2367-9417 (Online)

25 години INFOСВЯТ

„INFOСвят“ е сред информационните издания с най-дълга история в нашата страна. Неговото начало е поставено през 1994 г., когато под името „Информационен свят“ стартира като двумесечно реферативен бюлетин, насочен към широк кръг специалисти с интереси в областта на науката, промишлеността, икономиката, опазването на околната среда. С течение на годините бюлетинът променя своя облик, като от 2004 година съдържанието му постепенно се профилира към образованието и науката. През 2011 г. „INFOСвят“ започва да се издава в две серии: „Училищно образование и младеж“ и „Висше образование и наука“, които се публикуват на тримесечие в печатен и електронен формат. От 2018 г. бюлетинът е наличен само в електронен формат със свободен достъп. Предлага се и в печатен формат при поискване.

Материалите на страниците на бюлетина – подготвени от висококвалифицирани експерти въз основа на реномирани чуждестранни източници – вече четвърт век представят водещият чуждестранен опит по актуални теми и проблеми в сферата образованието и науката.

СЪЗДАВАНЕ НА ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА ЗА СТОПАНСКА РЕАЛИЗАЦИЯ НА РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ НАУЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ И ЗА КОМЕРСИАЛИЗАЦИЯ НА ИНТЕЛЕКТУАЛНАТА СОБСТВЕНОСТ В УНИВЕРСИТЕТИТЕ И НАУЧНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ФИНАНСИРАНИ С ПУБЛИЧНИ СРЕДСТВА В ЕС И САЩ

ПРЕПОРЪКИ НА СВЕТОВНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ ЗА ИНТЕЛЕКТУАЛНА СОБСТВЕНОСТ ЗА ТРАНСФЕРА НА ТЕХНОЛОГИИ ОТ УНИВЕРСИТЕТИТЕ КЪМ ИНДУСТРИЯТА

В публикацията *Разработване на рамки за улесняване на трансфера на технологии от университетите към индустрията. Контролен списък на възможните действия* (Developing Frameworks to Facilitate University-Industry Technology Transfer. A Checklist of Possible Actions) на Световната организация за интелектуална собственост (World Intellectual Property Organization – WIPO) на ООН се посочва, че проблематиката има комплексен характер и поради това не е възможно да се формулира едно единствено работещо предписание за действия във всеки контекст, макар и ускоряването на технологичния трансфер да е политическа цел в много държави по света. Идентифицирани са някои работещи механизми на национално и институционално ниво.

Национални политики в сферата на интелектуалната собственост и трансфера на технологии между университетите и индустрията

Дефинирани са две **предвари-**

телни условия, оказващи влияние върху сътрудничеството между университетите и индустрията:

- *Ефективна система за управление на интелектуалната собственост* – съвременно законодателство по отношение на патенти, търговски марки, авторски права, индустриален дизайн и търговски тайни, както и подготвени кадри, които да оказват подкрепа на университетите в процесите на патентоване, лицензиране за ползване и защита на технологии.

- *Права на университетите* – те трябва да могат самостоятелно да ползват и управляват своята интелектуална собственост с оглед комерсиализиране на резултатите от научноизследователската дейност. Отсъствието на подобни права се посочва за сериозно препятствие в защитата на интелектуалната собственост и трансфера на технологии от висшите училища.

Специално внимание е отделено на необходимостта от **категорична и прозрачна национална политика за**

правата върху интелектуалната собственост. Въпросът е уреден по различен начин в отделните държави: чрез патентното законодателство или чрез специални нормативни актове за интелектуалната собственост на университетите и трансфера на технологии; в някои случаи правителствените агенции за финансиране на научни изследвания също имат собствени разпоредби.

Установено е, че отделните държави възприемат различни модели при регламентирането на правата върху резултатите от научни изследвания, финансирани с обществени средства. Те могат да се притежават от университет, изследовател, държава или финансираща организация. Забелязана е тенденция през последните години правата да се присъждат на университетите. Изтъкнати са няколко предимства на това решение:

- осигуряване на допълнителни приходи за университетите;
- мотивиране на образователните институции за осъществяване трансфера на технологии;
- разходите за патентоване са непосилни за отделните учени;
- във всеки отделен научен проект обикновено участват много учени, което води до фрагментиране на собствеността и възможни проблеми при трансфера и комерсиализирането на резултатите;
- собствеността и управлението на интелектуалната собственост от университетите улеснява процеса по трансфер на технологии и позволява на учените да се съсредоточат върху своята научна дейност.

Следваща група препоръки се отнасят до **защитата на резултатите от научните изследвания.**

В редица държави националните агенции за финансиране на научни изследвания активно насърчават патентоването на научни резултати; понякога защитата на резултатите от научни изследвания дори представлява неразделна част от финансовите средства за конкретни проекти. Препоръчва се основните аспекти на интелектуалната собственост да присъстват в разпоредбите на финансиращите агенции и на национално ниво, доколкото могат да възникнат спорове при финансиране на конкретно научно изследване с повече от един източник.

Разпространява се практиката на създаване на национални фондове, достъпни за университети и други публични организации, чрез които на конкурентен принцип те могат да получат финансова подкрепа за патентоване на научни резултати. Такива фондове поемат всички разходи по патентоването (такси, разноски по експертизи и др.). Практикува се и осигуряването на отстъпки от такси.

Други важни политики целят постигането на баланс между **комерсиализирането на научните изследвания и гарантирането на обществения интерес.**

Посочено е, че някои държави изискват финансиращите организации и университетите да комерсиализират и внедряват резултатите от научни изследвания. Често такива изисквания или задължения възникват като инициативи на самите институции. Въпреки трудностите в мониторинга на подобни дейности е доказано тяхното значение за насърчаването на трансфера на технологии.

Научните изследвания често се финансират с обществени средства. В тази връзка цел на политиките и законодателствата на национално ниво е гарантирането на обществен интерес. По тази причина в някои държави университетите ползват резултатите от своите научни изследвания за определено време, след което правата преминават към държавата или финансиращата агенция; в други страни правата поначало са държавна собственост.

За добра практика се посочва издаването на ръководства, практически наръчници или набори от принципи, допълващи законодателната рамка. Те имат за цел да подпомогнат институциите в управлението на тяхната интелектуална собственост.

Важна роля имат програмите за създаване на звена за трансфер на технологии, които оказват финансова и/или техническа помощ за комерсиализирането на резултатите от научни изследвания. Понякога подкрепа оказват и националните патентни служби.

Някои правителства въвеждат политики за опазването на резултатите от научни изследвания. Например, прилагането на забранителен период (обикновено шест месеца или една година) за публикуването на научни резултати, което улеснява тяхното патентоване.

Препоръчва се приемането на рамки за създаване на университетски търговски дружества (spin-off/spin-out companies¹). Това се счита за подходящо в случаи, при които

характерът на технологията не позволява намирането на инвеститор за предлагането ѝ на пазара. В някои държави са установени механизми за отпускането (на конкурсен принцип) на необходимото за подобни начинания рисково финансиране.

Наличието на **квалифицирани човешки ресурси**, включително *интердисциплинарни екипи с познания в сферата на правото, финансите, икономиката, бизнеса, науката и лицензирането, се счита за необходимо условие в процесите по трансфер на технологии*. Поради това се препоръчва обучението на човешките ресурси да не е отговорност само на отделните институции, а да се полагат усилия в тази връзка и на национално ниво.

Подчертана е необходимостта от разширяване на обучението по интелектуална собственост не само за студентите, но и за преподавателите и учените. Работата с бази данни от патенти е изтъкната като ключова мярка за повишаването на знанията на студентите за работа с най-нова технологична информация и за подобра осведоменост за системата на интелектуалната собственост.

Институционална политика на университетите относно интелектуалната собственост и трансфера на технологии

1. Създаване на ясна и прозрачна институционална политика за интелектуалната собственост (ИС)

Важна първа стъпка за всеки

¹ Academic/University Spin-off/Spin-out – търговско дружество създадено от университет/институт с предприемаческа цел за комерсиализиране на резултатите от научноизследователската дейност, финансирана с публични средства. Двата термина често се използват като синоними.

университет, който възнамерява да изгради партньорства с частния сектор за трансфер на патентовани изобретения, е да има ясна и прозрачна политика в областта на ИС. Тя трябва да бъде официално одобрена от университетските власти и да е достъпна за изследователите и външните партньори. В много случаи политиките в областта на ИС са резултат от процес, в който участват всички основни заинтересовани страни. Те обикновено обхващат всички права на интелектуалната собственост, по-специално патентите и авторските права, но могат също така да регулират трансфера на ноу-хау. Политиката трябва да се превърне в динамичен документ, който може да бъде преразгледан, ако е необходимо и да предоставя яснота по всички въпроси. Някои от основните цели на вътрешната политика за ИС са:

- ✓ Осигуряване на правила и насоки за търговската експлоатация на ИС, създадена от университета и финансирана с публични средства;

- ✓ Оценка на откритията, изобретенията и продуктите, създадени от персонала и студентите, с оглед ползите за обществото;

- ✓ Установяване на критерии за собственост;

- ✓ Определяне на отговорностите, правата и задълженията на всички заинтересовани страни;

- ✓ Разработване на основни насоки за администриране на политиката за ИС;

- ✓ Определяне на правила за разпределяне на ползите, ако комерсиализацията на ИС носи приход.

2. Критерии за собственост

Независимо от това, че общите разпоредби относно собствеността

на научната продукция, създадена от университетските изследователи с публични средства, вероятно са залегнали в националното законодателство, вътрешната политика на университета за ИС трябва да бъде съобразена с тези принципи, да заявява намеренията на университета по отношение на упражняването на правата си на ИС и да адресира редица конкретни обстоятелства, като:

- ✓ Случаи, в които правата на ИС се генерират в резултат на научни изследвания, финансирани (изцяло или частично) от частния сектор в рамките на подписани договори;

- ✓ Случаи, в които правата на ИС се генерират в резултат на публично финансиране, което може да има специфични договорни условия;

- ✓ Случаи, в които ИС се генерира от изследователи, които не са обвързани с трудови договори, като студенти или докторанти;

- ✓ Случаи, в които изобретенията се разработват в партньорство с трети страни (физически лица или институции).

3. Разпределение на доходите (подялба на авторски и лицензионни възнаграждения)

Разпоредбите относно разпределението на доходите (или подялбата на авторски и лицензионни възнаграждения) са ключов елемент от повечето политики в областта на ИС. Разпределението на доходите представлява важен стимул за изследователите и гарантират, че разкриват своите изобретения на компетентния орган и търсят най-добрия начин за комерсиализация. Разпоредбите относно разпределението на доходите обикновено определят ясно какъв вид доход трябва да се разпределя и като цяло се при-

лага не само за възнаграждения, но и за всякакви други плащания.

Обичайна практика в това отношение е, че генерираните приходи трябва на първо място да покриват всички разходи, свързани със защитата и използването на ИС, а нетният доход впоследствие се разпределя между изследователя/ите, факултета, университета, офиса за трансфер на технологии и/или други заинтересовани страни в проценти, които са предварително определени и установени във вътрешната нормативна уредба. Политиките в областта на ИС често установяват прагове на приходите, а процентът, получен от изследователя(ите), намалява с увеличаване на общите нетни приходи. Следва да се регламентира и вземането решения за начина на разпределение на доходите, когато ИС е продукт на повече от един изследовател.

4. Конфликт на интереси

Конфликт на интереси възниква когато две или повече цели не могат да бъдат преследвани едновременно и са в потенциална конкуренция. Описва се като ситуация, в която общественото задължение се конкурира с финансовите интереси. В дейностите по трансфер на технологии може да има специфични видове конфликти на интереси, които трябва да бъдат разгледани, включително ситуации, в които университетските изследователи (или техните роднини) имат финансов интерес в някоя от лицензиите/патентите на университета. За да се избегнат подобни обстоятелства или да се сведе до минимум тяхното въздействие, уни-

верситетите трябва да разработят политики и процедури за разкриване и управление на конфликти на интереси. Това може да бъде от решаващо значение за надеждността и имиджа на университета и неговите изследователи, както и да гарантира, че дейностите по трансфер на технологии се извършват в обществен интерес, а не само за лична изгода. Политиките за конфликт на интереси обикновено обхващат широк кръг от въпроси, които надхвърлят пряко свързаните с правата на интелектуална собственост и трансфера на технологии.

5. Отговорност за администрирането на ИС

Политиките в областта на ИС обикновено определят кой орган на университета ще отговаря за защитата и управлението на правата на интелектуалната му собственост. В много случаи тази отговорност се възлага на офиса за трансфер на технологии. Отговорността за оповестяването на изобретение и вземането на решения относно това, дали да се патентова или не, трябва да бъде изложена в политиката за ИС.

6. Задължения на университета и изследователите

Университетските вътрешни политики за ИС могат да посочват определени задължения на изследователите, както и на самата институция. Задълженията на изобретателя могат да включват например:

- необходимост от разкриване пред съответния орган, определен в политиката, на всички резултати от научни изследвания, които могат да бъдат защитени като интелектуална собственост;

- да не разкрива изобретението на трети страни по начин, който може да компрометира патентоспособността му;
- да спазва всички споразумения, подписани с външни страни;
- да съдейства за защитата и управлението на ИС;
- да разкрие конфликт на интереси.

Задълженията на университета (или на съответните органи) могат да включват например:

- оценка на всяко разкриване;
- минимизиране на закъсненията;
- запазване на поверителността на изобретенията;
- улесняване на прехвърлянето, така че да облагодетелства обществеността;
- да възложи собствеността на изобретателя, агенцията за финансиране на научните изследвания или правителството, ако реши да не патентова или да лицензира.

7. Частно финансирани договори за изследвания

В много университети все по-често се практикува провеждането на съвместни изследвания, включващи университета и частна компания. В много случаи частната компания финансира тези изследвания, които се провеждат от университетските изследователи, използващи университетско оборудване. Важно е, в такива случаи да има ясни правила относно правата върху интелектуалната собственост, както и насоки за това, дали спонсорът има право на изключителен или неизключителен лиценз, дали ще трябва да заплаща, за да използва технология-

та, която е резултат от такива изследвания; дали той ще има право на лиценз или сублиценз на трети страни. Тези и други въпроси трябва да бъдат уточнени в договора, но трябва предварително да бъдат съгласувани като част от университетската политика. Много университети се опитват да поддържат известна степен на контрол върху ИС, генерирани чрез спонсорирани договори за научни изследвания, които изискват поне съвместна собственост.

8. Интелектуалната собственост и кариерното израстване на персонала

Включването на количествени данни за патентите и лицензите като критерии за назначаване и кариерно развитие на изследователите се считат за важен стимул за участие в такива дейности. Основната причина за това е, че ако изследователите не бъдат професионално удовлетворени от комерсиализирането на резултатите от своите изследвания могат да предпочитат бързо публикуване на тези резултати. Това от своя страна възпрепятства патентоването и трансфера на технологията след това. Различните държави и институции са възприели различни системи за включване на патентите и лицензите в кариерното развитие. Важно е да се предвиди механизъм за избягване на безкритично подаване на заявки за патенти, като се имат предвид свързаните с тях разходи.

9. Spin-offs/Spin-outs u Start-ups²

Когато университетите участват в

² Start-up – търговско дружество, създадено от бивши студенти или преподаватели за стопанска реализация на идеи и знания, придобити по време на обучението.

създаването на фирми за комерсиализиране на резултатите от научни изследвания, финансирани с публични средства, възникват редица въпроси, които следва да се регламентират във вътрешните правилници и да се изготвят насоки за тяхното съблюдаване. Те се отнасят до различни правни и финансови взаимоотношения и постановки, като:

- ✓ дали университетът/факултетът да притежават собствен капитал в създаденото стопанско дружество;

- ✓ дали университетът/факултетът могат или трябва да участват в Борда на директорите на дружеството;

- ✓ дали и при какви условия изследователите/професорите имат право да вземат отпуск за работа в дружеството.

Институционално устройство и практически аспекти на трансфера на технологии

1. Създаване на Офиси за технологичен трансфер (Technology Transfer Offices – TTO).

Практиката показва, че дейностите по трансфера на технологии в университетите се обслужват най-добре чрез създаването на специален офис/служба. В различните държави и институции TTO са известни под различни имена. Техните задачи могат да бъдат ограничени единствено до управлението на интелектуалната собственост и трансфера или мандатът им може да бъде по-широк, като по този начин включва и всяко взаимодействие/договорни отношения с частния сектор. Предимството на специализиран TTO е, че позволява на университетите да професионализират тези дейности. Офисите могат да бъдат вътрешни за институцията

или отговорността за трансфера на технологии може да бъде прехвърлена на отделна агенция, фондация или на университетското търговско дружество.

2. Съвместни офиси за трансфер на технологии

Създаването на съвместни TTO за група университети или публични изследователски организации, намиращи се в един регион или специализирани в близки научни сфери, е вариант, който се прилага от редица институции както в развиващите се, така и в развитите страни. Една от основните причини за създаване на съвместни TTO е, че отделните университети не могат да генерират достатъчно работа, за да оправдаят създаването на специализирана служба с квалифицирани служители. Аргументите *в полза на подобен подход* произтичат от важността на наличието на критична маса и възможност за наемане на висококвалифицирани човешки ресурси на по-ниска цена от всяка отделна институция. Съществуват и противоположни аргументи, които оспорват подхода. Критиците застъпват тезата, че когато специализираният офис се намира в самия университет, взаимодействието с изследователите е по-лесно и може да се избегне институционалното недоверие, когато офисът се споделя с други институции.

3. Изисквания за TTO

Изискванията за ефективно функциониране на офисите зависят от институцията и контекста, в който тя функционира. По отношение на финансирането, важно е да се има предвид, че TTO не могат да станат „печатница за пари за една нощ“.

Необходими са средства за неговото функциониране, които се отпускат в продължение на няколко години, преди да започне да генерира приходи. Изискванията за персонала зависят от институцията, от обема на работа и от мандата на ТТО. Той може да варира от интердисциплинарен екип от хора с правен, научен и търговски опит до един човек, който е в състояние да използва необходимата подкрепа от външни експерти. От решаващо значение за всеки офис е да може да разчита на пълната подкрепа на университетските власти.

4. Разработване на прости и прозрачни процедури

Разработването на прости и прозрачни процедури за разкриване на изобретения и договаряне с външни партньори е важно, за да не се отлагат ненужно дейностите по трансфер на технологии и да се гарантира, че офисът се възприема като ефективна структура за подкрепа от самите изследователи. Наличието на стандартна форма за разкриване на изобретение е от съществено значение за улеснение на изобретателите. От безспорна полза е разработването на модели на споразумения за трансфер и модели на споразумения за неразгласяване на поверителна информация, които след това могат да бъдат адаптирани към специфични обстоятелства. Много ТТО натрупват през годините база данни от лицензионни споразумения, които се използват като основа за изготвяне и договаряне на нови споразумения и спомагат за ускоряване на процесите.

5. Решения за патентоване

Офисът за трансфер на техноло-

гии или съответният орган, отговарящ за оценката на оповестяванията на изобретения, отговарят за вземането на решенията относно това, какво да патентоват, къде и кога да извършат това. Повечето университети разчитат на външни патентни агенти със специализирани познания, за да изготвят патентните заявки, ако съответната експертиза не е налична. От решаващо значение е патентите да бъдат правилно изготвени, за да имат някаква стойност за бизнеса. По отношение на разходите е важно университетите (или агенциите за финансиране на научни изследвания) да отпускат средства за подаване на заявки за патенти. Някои ТТО разчитат на частните си търговски партньори да поемат част или всички разходи за патентоване.

6. Практики за лицензиране

Практиките за лицензиране се различават значително между институциите и областите на технологиите. Много университети насърчават неизключителните лицензи и да се стремят да гарантират, че всички предоставени изключителни лицензи ще включват клаузи за защита срещу неуспех на лицензополучателя да извършва ефективно развитие и маркетинг на изобретението. По този начин, клаузи, изискващи да се работи с изобретението в рамките на даден период от време, или клаузи, които предвиждат минимални възнаграждения, независимо от това дали технологията се комерсиализира или не, са разпоредби, които понякога се използват от университетите, за да гарантират, че целта на комерсиализацията е изпълнена. Важно е да се отбележи, че значителен брой разработени от

университетите технологии са лицензирани като техническо ноу-хау, без да са патентовани. Често се лицензират изобретения, за които е подадена патентна заявка, но все още не е предоставен патент.

7. Маркетинг на патентованата технология

Офисите обикновено са отговорни за маркетинга на университетските технологии и търсенето на търговски партньори. Това е една от най-трудните задачи за тях. Ако не могат да бъдат намерени търговските партньори и патентованата технология не се прехвърля в индустрията,

патентоването ще доведе само до разходи за университета. В тази връзка, важно е ТТО да вземат активна роля в търсенето на цели за трансфер на технологии и да установят близки отношения с компаниите. Опитът показва, че голям брой успешни лицензионни споразумения произтичат от контактите, предоставени от самите изследователи/изобретатели, които вероятно знаят по-добре от всеки друг кои компании биха могли да се интересуват от дадена технология. В резултат много офиси дават на изследователите водеща роля при идентифицирането на подходящите партньори за трансфер на технологии.

Източник:

Developing Frameworks to Facilitate University-Industry Technology Transfer: A Checklist of Possible Actions

https://www.wipo.int/export/sites/www/policy/pdf/en/ui_checklist.pdf

Йордан Илиев, Величка Лозанова

СЪЗДАВАНЕ НА ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА ЗА СТОПАНСКА РЕАЛИЗАЦИЯ НА РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ НАУЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ И КОМЕРСИАЛИЗАЦИЯ НА ИНТЕЛЕКТУАЛНАТА СОБСТВЕНОСТ В УНИВЕРСИТЕТИТЕ НА ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

Великобритания е страна с дългогодишни традиции в използването на интелектуалната собственост, създадена от университетите. Още през 1948 г. британското правителство създава *Националната корпорация за изследвания и развитие* (National Research and Development Corporation – NRDC) за насърчаване на изследователската дейност и реализирането на икономическа полза от новосъздадените университетски открития, финансирани с публични средства. Важно е да се отбележи, че в този период собственик и монополист в лицензирането и патентоването на интелектуалната собственост, генерирана в университетите с публично финансиране, е държавата.

През 1982 г. правителството променя правилата за данъчно облагане, с което разрешава и насърчава рисковия капитал. Следващата важна законодателна промяна е осъществена през 1987 г. Разрешава се интелектуалната собственост, генерирана в университетите, да остава за тях, въпреки че научните изследвания довели до тези открития са финансирани с публични средства. Тази промяна в законодателството мотивира университетите сами да търсят начини за комерсиализация и стопанска реализация на генерираните от тях научни открития. Така се поставя началото на създаването на т.нар. „Компании за технологичен трансфер“ (Technology Transfer Companies – TTC). Те са търговски

дружества, създавани от университетите, за трансфер на интелектуален капитал и създаването на spin-out компании, като резултат от успешен технологичен трансфер.

Във Великобритания се наблюдават два основни модела на търговски дружества, създадени за целите на университетския технологичен трансфер.

Първият модел търговски дружества са тези, създадени от самите университети с цел да обслужват стопанската реализация на новосъздадени технологии и изобретения. Показателен пример за такова търговско дружество е компанията *Oxford University Innovation Ltd. (OUI)*, която извършва технологичния трансфер на *Оксфордския университет*. Компанията е изцяло собственост на Университета, който назначава и делегира права на *Борда на директорите*. Дейността ѝ се изразява в намиране на инвеститори за новите проекти на университета и изпълнява ролята на медиатор между академичните среди и бизнеса. В портфолиото си този вид търговско дружество включва различни екипи, които се занимават с разнородната научно-търговска дейност на Оксфордския университет. Тя обхваща широк спектър от услуги:

- консултиране на компании от академичния персонал;
- намиране на инвеститори за нови научни проекти;

- предлагане на членство в оксфордските мрежи за комерсиализация на интелектуалната собственост;

- подпомагане на бивши или настоящи членове на академичния и научен персонал за развиване на бизнес начинания (Start-up Incubator);

- изготвяне на лицензи и патенти;

- създаване на spin-out компании.

Търговското дружество Oxford University Innovation Ltd. управлява капиталовите дялове на Университет в новосъздадените spin-out компании. Няма строг регламент за разпределение на дяловете в тях. Този въпрос е предмет на договорни отношения между университета и капиталовия инвеститор при формиране на капитализацията на новоучреденото търговско дружество.

Обичайното делене, което се предлага, е:

- 40% за рисковия инвеститор;

- 10% за мениджмънта на новата компания;

- 25% за университета;

- 25% за изследователя/изследователите.

Интелектуалната собственост се възлага на новата компания. По този начин, при евентуален фалит, тя остава притежание на университета.

В случай че интелектуалната собственост, трансферирана на новата компания, е генерирана от безвъзмездна помощ, предоставена от фонд към университета или от Oxford University Innovation Ltd. (по силата на споразумение, което признава безвъзмездната помощ чрез заделяне на част от дяловото участие на университета), приходите от тези целеви акции (постъпленията от капитал и доход) се реинвестират във финансиращата организация. Другите приходи, произтичащи от дяловото участие на университета се разпределят по следната схема:

	%
Oxford University Innovation Limited	15
Отдел/Факултет	25
Фонд „Джон Фел“	10
Капиталов фонд	50

Източник: Regulations for the Administration of the Oxford University's Intellectual Property Policy

„Нетният приход“ на университета – след приспадане на професионалните такси и патентни разходи, както и други разходи за управление и защита на интелектуалната собственост, включително и 30% като принос за разходите на Oxford University Innovation Ltd., осигуряване на всички необходими разрешения, права и одобрения, и разходи за организиране дейността – се разпределя в зависимост от това дали изследователят има или няма право на процент

от печалбата.

В случаите, когато изследователят няма право на процент от „нетния приход“ поради други договорки, разпределението е:

- 40% в общата приходна сметка на университета;

- 60% за департамента, реализирал откритието.

При липса на други договорки, разпределението на „нетния приход“ следва схемата:

Общо нетни приходи	Изследовател(и)	Сметка „Общи приходи“	Отдел (и)
До £ 50K	85,7% *	14,3% *	0%
Група от £ 50K и до £ 500K	45%	30%	25%
Над £ 500K	22,5%	40%	37,5%

* От заложения процент се поемат всички разходи за заплати, застраховки, такси и други данъци, свързани с възнагражденията на служителите. Процентът в графа „Изследовател(и)“ варира според промяната на процента в графа „Общи приходи“.

Източник: Regulations for the Administration of the Oxford University's Intellectual Property Policy

Данните показват, че с нарастване на печалбата от интелектуалната собственост нараства и дялът за департамента. Целта е да се стимулира научната дейност на департаментите.

Процентът от нетната печалба за изследователя се запазва и може се унаследява от неговите наследници.

Вторият модел търговски дружества, обслужващи целите на технологичния трансфер на университетска интелектуална собственост, са частни компании, които сключват договори със съответния университет в качеството си на частен партньор. Пример за такова партньорство е *Университетът на Лийдс*, един от най-успешните университети в Обединеното кралство, който през 2002 г. сключва договор с *Techtran Group Ltd.* Тази частна компания извършва за университета същата дейност по технологичен трансфер, каквато *Oxford University Innovation Ltd.* извършва за Оксфордския университет. В замяна *Techtran Group Ltd.* получава 30% дял от печалбата от създадените spin-out фирми и получени лицензи. Съгласно договорните условия на партньорството с Университета, компанията изгражда 13 търговски дружества

(spin-out компании със съответните дялови участия) и разработва голям набор от нови възможности. С помощта на този частен партньор през 2003 г. Университетът се класира в Топ 10 на най-успешните университети във Великобритания, с печалба от научни открития, надвишаваща 100 милиона паунда.

В началото на 2005 г. *Techtran Group Ltd.* е присъединена от *IP Group (IP2IPO)*, корпоративен гигант за комерсиализация на интелектуална собственост, който продава университетски технологии в международен план. В портфолиото на *IP Group*, освен Университетът в Лийдс фигурират като партньори водещи британски университети: Университетите на Бат, Бристол, Кардиф, Глазгоу, Манчестър, Нотингам, Шефийлд, Саутхемптън, Съри, Йорк, Импириъл Колидж в Лондон, Кингс Колидж в Лондон, Куин Мери в Лондон. С Университетите на Кеймбридж и Оксфорд корпорацията има партньорски отношения в качеството си на акционер в техни компании за финансиране на spin-out начинания.

IP Group си партнира с шест университета в САЩ: Колумбийски уни-

верситет, Университет Джон Хопкинс, Университет на Пенсилвания, Принстън, Вашингтонски университет и Йейл.

Световните тенденции показват, че успехът на университетите и висшите училища вече не зависи само от качеството на преподавателската и академичната дейност, а до голяма степен се измерва от практическото приложение на знанията и уменията, натрупани в учебния процес. Разгръщането на изследователс-

ката дейност и създаването на интелектуална собственост, която да бъде практически приложена в индустрията или в друга сфера, обслужваща обществен интерес и подпомагаща самофинансирането на университетите, е водеща цел в световен мащаб.

В тази връзка възниква нова пазарна ниша за търговски дружества, които да извършват технологичния трансфер от висшите училища към бизнеса и обществото.

Източници:

1. Oxford University Innovations Ltd.
<https://innovation.ox.ac.uk/about/>
2. University of Oxford / Regulations for the Administration of the University's Intellectual Property Policy
<http://www.admin.ox.ac.uk/statutes/regulations/182-052.shtml>
3. Graham Richards&William Ghraham Richards. "Spin-Outs": Creating Businesses from University Intellectual Property", Herriman House Limited, 27.08.2010.
https://books.google.bg/books?id=i-LZ6w7HMg8C&printsec=frontcover&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
4. University of Leeds
<https://www.leeds.ac.uk/>
5. IP Group/Acquisition of Techtran Group Ltd.
<https://www.ipgroupplc.com/media/ip-group-news/2005/2005-01-20>
6. IP Group/UK Partners
<https://www.ipgroupplc.com/about-us/partners/partners-uk>

Стела Славчева

НАРЪЧНИК ЗА СЪЗДАВАНЕ НА ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА НА ИМПИРИЪЛ КОЛИДЖ В ЛОНДОН

Наръчникът за създаване на търговски дружества на Imperial College London (A Founder's Guide to Spinouts) е изготвен от Imperial Innovations Ltd., търговско дружество за технологичен трансфер на колежа. Целта е да се насърчи предприемаческият дух на изобретателите и академичния състав, като се предостави широк набор от информация за процеса на стопанска реализация на резултатите от научноизследователската дейност и реализиране на бизнес начинания.

Imperial Innovations Ltd. е дъщерно дружество на Touchstone Innovations Group, компания за първоначално финансиране на високотехнологични рискови начинания, произтичащи от изключителните научни постижения на университетите в Лондон – Кеймбридж и Оксфорд – т. нар. „Златен триъгълник“ на Великобритания. Компанията има сключен *конфиденциален договор* за сътрудничество с Imperial College London.

В Наръчника са описани всички стъпки от процеса – от възникването на нова интелектуална собственост до нейното трансфериране към бизнеса.

Ролята на Imperial Innovations Ltd., партньор на колежа, действащ от негово име, е да проучи и оцени създадените изобретения, технологии или друг вид интелектуална собственост от членове на академичния състав или студенти на Imperial College London.

Първата стъпка (задължително участва и изобретателя/откривателя)

включва оценка на иновацията – подходяща ли е за лицензиране и предоставяне за ползване на друга (вече съществуваща) компания, или когато е на лице ясно изразен потенциал за създаването на множество продукти и обвързване с няколко търговски сектора, да се създаде изцяло ново търговско дружество (spin-out), което да развие иновацията и да осъществи лансирането ѝ на пазара. В този начален момент от изключителна важност е да се проучат добре възможностите за разпространение в пазарното пространство, да се определят прецизно целевите групи (потенциални клиенти). Необходимо е да се изготви първоначален бизнес план за развитие на новото търговско дружество. Такава оценка е от решаващо значение за всяко ново откритие. Посочва се, че лицензирането безспорно би донесло приходи в дългосрочен мащаб, но не толкова големи, колкото ако се развие и наложи на пазара технологията чрез създаване на спин-аут компания.

Важно е да се отбележи, че правата върху интелектуалната собственост винаги са притежание на колежа. Интелектуалната собственост е плод на изследователските програми, финансирани от публични и частни инвестиции в Imperial College London, както и следствие от опити и проучвания, извършвани във високотехнологичните му лаборатории. Предполага се, че новосъздадената компания ще бъде асоциирана с името на колежа, което може да допринесе за по-лесното намиране на инвестиции и други източници на

финансиране. Затова трябва да се подчертае, че колежът и Imperial Innovations Ltd., в качеството си на негов търговски партньор, **винаги имат дялово участие** в новосформираната компания.

При решение за създаване на търговско дружество, на базата на изобретение от изследователя (изследователите), се предлага пилотна програма, наречена *Founders Choice*, за подкрепа от страна на Imperial Innovations Ltd. Програмата е въведена през 2017 г. като средство за предоставяне на по-голяма свобода на откривателите във връзка с учредяването на търговско дружество. Програмата включва **две степени** на подпомагане.: **Базова подкрепа (Basic Support) и Повишена подкрепа (Enhanced Support).**

В случай че бъде избрана „базова подкрепа“, изследователят получава между 90% - 95% дялово участие в новосъздадената компания. Дяловото участие на колежа се разпределя между Imperial College London и Imperial Innovations Ltd. на базата на спогодбите, сключени между тях, като дяловете на колежа се управляват от Imperial Innovation Ltd.

При този вид подкрепа се налага по-голямата част от работата по намиране на инвеститори и учредяване на фирмата да се свърши от страна на изследователя. Процесът е бавен, тъй като освен финансиране, за новата компания трябва да се създаде специализирано управление от опитни бизнес кадри в сферата на мениджмънта, да се обезпечи юридически дейността ѝ, както и да се изградят съоръжения, които да обслужват потребностите от развитие на новосъздадената технология.

Втората степен на помощ, която предлага колежът чрез Imperial Innovations Ltd., е т. нар. „**повишена подкрепа**“. При избора на тази възможност изобретателят/откривателят получава значително по-малък дял от акциите на новата spin-out компания, но в замяна получава по-голяма подкрепа при учредяването на търговското дружество. Imperial Innovations Ltd. разполага с подготвени екипи, които да подпомагат компанията във всяка стъпка от изграждането ѝ:

- установени партньорски фирми за юридически услуги;
- екипи от професионалисти в областта на мениджмънта;
- достъп до фондове за първоначално финансиране;
- голям набор от инвеститори, работещи с новосъздадени търговски компании, като тук се включва и огромният ресурс на Touchstone Innovations Group, в случай че бъде проявен интерес за инвестиране в новоучреденото дружество.

Финансирането може да се осигури и от ресурси на самия колеж – благотворителни фондове, публични фондове, т.нар. „Business Angels“ (частни инвеститори с интерес към университетски открития), както и фирми за рисков капитал с интерес към изследователската дейност на колежа.

Дяловото разпределение в новосъздаденото търговско дружество при този вид подкрепа е предмет на договорка между изследователя и колежа чрез Imperial Innovations Ltd. Разпределението до голяма степен зависи от помощта, която ще се осигури за създаването на новата компания. Важно е да се подчертае, че източник на доходи за изследова-

теля ще бъдат не само дяловете, но и хонорарите, които предстои да бъдат договорени между колежа и мениджмънта на новата компания във връзка с използването на интелектуалната собственост.

Посочено е, че независимо от степента на подкрепа, която ще избере изобретателят, при всички случаи Imperial Innovations Ltd. осигурява условията за съхраняването и опазването на интелектуалната собственост до момента на нейното лицензиране или възлагане на новото търговско дружество. Трябва да се има предвид, че интелектуалната собственост се **възлага, а не се прехвърля**. Това условие предопределя връщането на интелектуалната собственост в колежа, в случай на фалит на новата компания.

Обърнато е внимание на казуса, при който учредителят на spin-out компанията е и служител на Imperial College London. В случай че той желае да остане на работа в колежа, задължително условие е получаване-

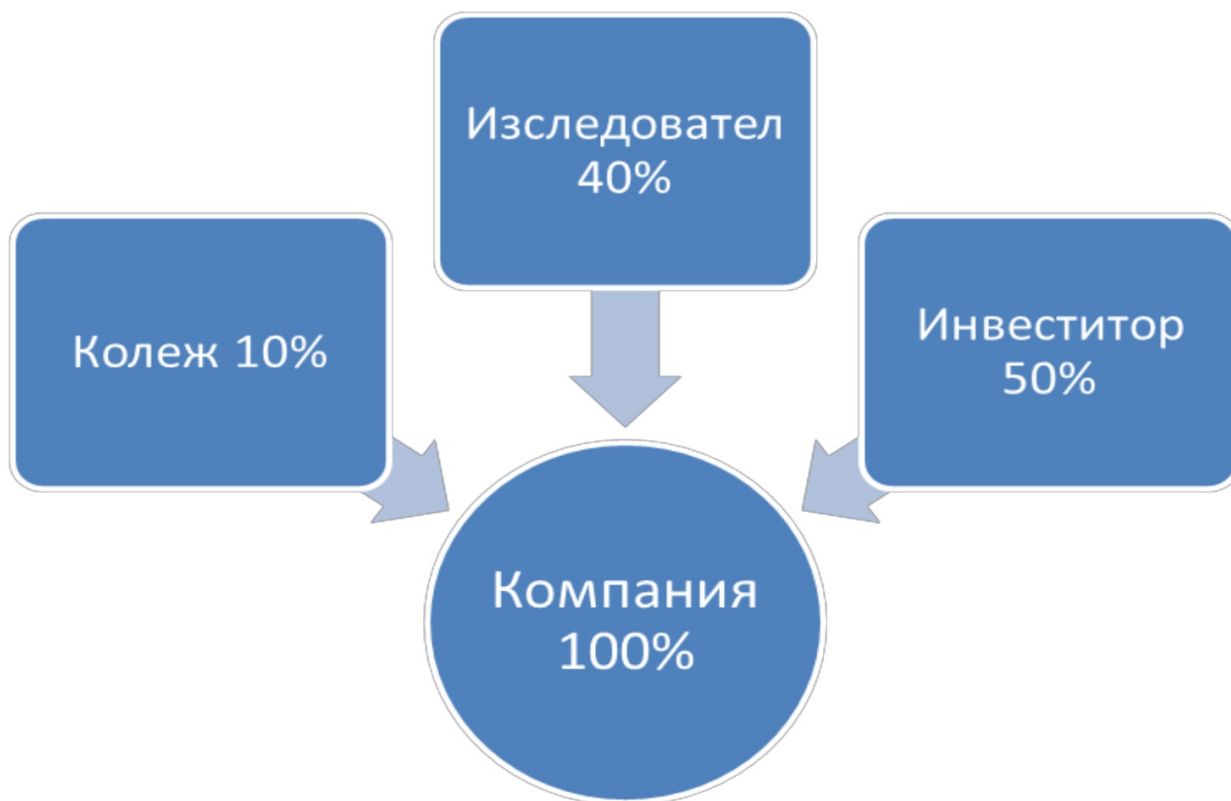
то на разрешение на директора на департамента, в който той работи, за да не се допуска конфликт на интереси. Неприемливо е в работно време да се извършват дейности в полза на новата компания, както и да се ползват съоръженията на колежа за целите на изследователските и проучвания.

Следващата стъпка, след учредяването на новата компания, е да се търсят инвеститори за по-нататъшното ѝ развитие. След намирането на финансови партньори, се налага ново преразпределяне на дяловото участие, съобразено с финансовия принос на инвеститора. При „базова подкрепа“ колежът може да си запази правото на „неприкосновеност“ на процентното дялово участие, докато кумулативната инвестиция не достигне определено ниво. По този начин в началните етапи на инвестиране дяловото преразпределение е само между инвеститора и изследователя/създателя, като колежът запазва първоначално договорения си дял.

Фигура. 1. Първоначално дялово разпределение при „базова подкрепа“



Фигура 2. Дялово разпределение в начално ниво на инвестиция, преди достигане на определено ниво на кумулативна инвестиция, при „базова подкрепа“.



За основното разпределение на дяловете и всички приходи, свързани с търговската реализация на интелектуалната собственост, се отчитат следните условия:

- Всички изобретатели/създатели получават дялове в новосформираната спин-аут компания в зависимост от степента на подкрепа, която са получили от Imperial Innovations Ltd.

- Изобретателите/създателите, които получават дялове в новосформираната компания не получават дялове и от дяловете на колежа (те се разпределят между Imperial College London и Imperial Innovations Ltd. по силата на споразумение, сключено между тях).

- Изобретателите/създателите, които имат дялове в новата компания, също така получават постъпления от хонорари и други плащания,

свързани с лицензирането на интелектуалната собственост, независимо от дяловите си постъпления.

Някои университети във Великобритания не позволяват т.нар. „двойно облагодетелстване“ на изследователите (от дялове и хонорари), но според Imperial College London тази схема мотивира креативността и предприемаческия дух на служителите.

Подчертано е, че процедурите по издаване на лицензи и патенти винаги се извършват от Imperial Innovations Ltd. При преговорите с инвеститори, интелектуалната собственост се **лицензира и възлага, но не се прехвърля** на новата компания. По този начин се гарантират приходите от хонорари за използването ѝ, както и нейното връщане на колежа в случай на фалит.

Първоначалните разходи, направени от Imperial Innovations Ltd. по лицензирането на интелектуалната собственост, трябва да бъдат възстановени, когато новата компания получи достатъчно финансиране. Аналогични договори се сключват и за други разходи, които Imperial innovations Ltd. покрива от името на новосформираната компания.

Към следващата стъпка от процеса се преминава след достигането на определено ниво на кумулативни инвестиции в новата компания (при „базова подкрепа“) или в случаите, когато е избрана степен на „повишена подкрепа“ от изобретателя/създателя. На този етап се провеждат тристранни преговори – изобретател/създател, Imperial Innovation Ltd. и инвеститор – за договаряне на процента от новата компания, който да бъде продаден в замяна на инвестиции. В този случай в преговорите взимат участие и дяловете на колежа, като изобретателя/създателя и Imperial Innovations Ltd. имат еднакъв интерес да договорят с инвеститора изгодни за тях условия на

продажба.

Подчертава се, че Imperial College London, като акционер в новосформираната компания, има интерес от нейното развитие и успешна реализация. Това е процес, който обикновено отнема няколко години. Тъй като колежът и Imperial Innovations Ltd. са заинтересовани предимно в реализирането на капиталови печалби, чрез продаване на дяловете си в някакъв момент, е очаквано да бъдат активни в мениджмънта на компанията през първите 2 години, когато тя „набира сила“. След това тяхното участие в управлението се заменя от опитни мениджъри, а ролята им се ограничава до дялово участие.

В заключение се посочва, че създаването на търговски дружества на базата на технологии и открития в университетите и колежа, е успешна практика във Великобритания. Чрез тях се издига имиджа на висшето училище, получават се дялове и финансови дивиденди както за създателите, така и за университетите, захранва се местната икономика и се осигуряват работни места.

Източник:

A Founder's Guide to spinouts, „Your guide to starting a spinout company at Imperial College London“
https://www.imperialinnovations.co.uk/media/uploads/files/A_Founders_Guide_to_Spinouts_-_Second_Edition_WEB.pdf

Стела Славчева

СЪЗДАВАНЕ И РАЗВИТИЕ НА АКАДЕМИЧНИ ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА В ЕСТОНИЯ

Университетите в Естония осъществяват комерсиализиране на знания, резултати, продукти и/или услуги, получени вследствие от научноизследователска дейност чрез трансфер на знания и технологии с цел търговска реализация. Този процес е известен като *валоризация*³ на знания. Свързан е с използването на научни знания, технологии и резултати от научни изследвания с цел усъвършенстване на продукти и/или услуги в практиката, чрез което се генерира добавена стойност за публичните научноизследователски организации. Той включва конкретни стъпки за придобиване, управление и прехвърляне на *права върху интелектуална собственост* (ПИС).

Естонските университети създават *spin-off* и *spin-out* компании. Чрез тях извършват стопанска реализация на резултати от научни изследвания сред множество заинтересовани страни – публични и стопански организации, индустрия, образователни институции, инвеститори, доставчици на услуги, предприемачи и др. Регулациите в тази област са заложили в *Закона за авторското право*, *Закона за патентите* и други нормативни актове от естонското законодателство, свързани с тях.

Законодателство регламентира правото на всички университети да разработват собствени вътрешни правила и процедури за валоризация на знания и управление на ПИС. В

тях залагат създаването на специализирани звена за *трансфер на знания и технологии*, които се ръководят от директори. Ръководствата на университетите делегират на тези звена правомощия за осъществяването на процеса. Те са основен участник в създаването, управлението и контрола на академичните дружества и определят условията за управление, използване и прехвърляне на ПИС. Националното законодателство дава право на университетите да определят самостоятелно дяловото разпределение в търговските дружества, както и разпределението на приходите в резултат от комерсиализирането на резултатите от научни изследвания.

Съгласно *Закона за авторското право*, икономическите права и ПИС на изследователя/изследователите върху открития, създадени при изпълнение на преки задължения, принадлежат на университета като негов работодател. При изпълнение на преките си задължения или в друго правоотношение, изследователя създава открития, продукти и/или услуги, които подлежат на защита като интелектуална собственост. Той има задължение да уведомява своевременно университета за създаването им и да изпълнява различни договорености във връзка с това. Звеното, в което е зает изследователя (факултет, департамент, изследователски институт или друго), осигурява подходящи условия за

³ Валоризация – произхожда от нидерландската дума „Valorisatie“, което означава, да се направи нещо ценно. Избрана е да опише тази област като всеобхватно име за комерсиализация и предприемачество в дейностите по сътрудничество между висшите училища и бизнеса.

създаване на ПИС, насърчава последващата им защита и акцентира върху комерсиализирането на откритията, продуктите, услугите или друго с търговски цели.

Икономическите права и ПИС върху резултатите от научноизследователската дейност принадлежат на университетите, като това се регламентира детайлно чрез сключване на договори между изследователя и университета, или на друга договорна основа между страните. ПИС се управляват в съответствие с целите на естонските университети, както и с вече сключените договори или тези, които предстои да се сключат във връзка с проучвания, изследвания и експерименти. При управлението им се акцентира върху най-изгодните условия за университетите. Целта е да се получат максимално високи приходи от комерсиализирането на резултатите от научни изследвания. Това обслужва основно естонската икономика, бизнеса и индустрията като допринася за взаимна полза и сътрудничество с изследователите.

Техническият университет в Талин (Tallinn University of Technology – TalTech) е пример за активен участник в осъществяването на валоризация на знания. Университетът е акционер или член в 58 различни компании, неправителствени организации и фондации. Участва като партньор в 16 клъстера, води самостоятелно 3 и е партньор в общо 7 центъра за върхови постижения. Дейността му се подкрепя от 105 естонс-

ки и международни компании от различни области, както и от 8 посолства.

TalTech създава *Център за иновации и бизнес* (Innovation and Business Centre – MEKTORY). Той изпълнява ролята на звено за трансфер на знания и технологии. Основната дейност на центъра е създаването на start-up и spin-off компании и осигуряването на устойчиво финансиране за тях. Отговаря за придобиването, управлението и прехвърлянето на ПИС във връзка с комерсиализирането на резултатите от научноизследователска дейност на университета. През последните години създава 13 успешно функциониращи spin-off компании.⁴

Съгласно *Наредба №4 за основите за разпореждане с интелектуална собственост*, приета през 2015 г. от Управителния съвет на TalTech, университетът получава правото да кандидатства за собственост и правна защита върху патенти, полезни модели, промишлен дизайн или друго.⁵ Използването на интелектуална собственост се предоставя въз основа на лицензионни споразумения. Директорът на MEKTORY взема решение за регистрация на лицензионните споразумения в естонското патентно ведомство. Това е възможно след сключване на лицензионни споразумения за прехвърляне и предоставяне на ПИС или чрез сключване на договор с изследователя. Допуска се и сключване на друг договор с лица,

⁴ <https://www.ttu.ee/innovation/main-partners/participation-policy/>, TalTech University, Innovation, Partners.

⁵ https://www.taltech.ee/public/u/ulikool/Avalik_teave/oigusaktide_tolked/REGULATIONS_AND_DOCUMENTS/TT_Intellektuaalse_omandi_kasutamise_alused_EN.pdf, Regulation No 4: Bases for Disposal of Intellectual Property, 30.04.2015, TalTech.

които участват в проекти за научноизследователска и развойна дейност, но не са в трудово правоотношение с университета. В трудовият договор изрично се упоменава, че определени икономически права на изследователите не се прехвърлят в университета, ако не са необходими или икономически изгодни за него (в случай, че не е възможно да се използват с търговски цели).⁶

Получените приходи минус разходите, свързани с управлението на ПИС (включително разходите за кандидатстване, предоставяне, продължаване на валидността на правната защита и свързаното с тях предоставяне на ползването им, и задължения към трети лица), се считат като приходи от управление на ПИС. Те включват всички данъци, свързани с плащането, удръжките и други финансови задължения. Носителят на ПИС получава целия приход, ако не е договорено друго в лицензионното споразумение или в друг договор. В случай, че са налице други условия или разпореждане с индустриална собственост, то приходите се разпределят, както следва – 40% за автора/изследователя; 20% за университета; 20% за spin-off компанията, която комерсиализира продуктите/услугите.

Университетът в Тарту (University of Tartu – UT) е друг пример за активен участник в осъществяването на валоризация на знания. Той е водещ център за научни изследвания и обучение в Естония и подкрепя членовете на

академичната общност (изследователи, служители, студенти и бивши студенти) в създаването и развитието на академични търговски дружества. С цел развитие на професионалната компетентност на студентите и академичния състав, UT поддържа двустранни споразумения за сътрудничество с 79 партньорски институции в 31 страни по света.

Университетът създава *Център за предприемачество и иновации*. Чрез него подкрепя създаването на spin-off компании като предлага:

- програми за бизнес консултиране;
- научни изследвания и бизнес наставничество;
- обучение в областта на предприемачеството;
- сътрудничество с публични и стопански организации;
- възможности за използване на лаборатории и материални ресурси и др.

Управлението на ПИС и комерсиализирането на резултати от научни изследвания в UT се осъществява съгласно *Закона за авторското право и Заповед на ректора за реда за управление на интелектуалната собственост*. ПИС създадени при изпълнение на преките задължения на изследователите представляват собственост на UT. Университетът поема цялата финансова тежест и бизнес риска, за да защити и комерсиализира интелектуалната собственост. Всички дейности в тази връзка се осъществяват от звеното за трансфер на технологии. В случай на успешна комерсиализация на интелектуалната

⁶ https://www.taltech.ee/public/u/ulikool/Avalik_teave/oigusaktide_tolked/REGULATIONS_AND_DOCUMENTS/TT_Intellektuaalse_omandi_kasutamise-EN.pdf, Procedure for Disposal and Use of Intellectual Property, 30.10.2017.

собственост, УТ прехвърля 65% от дохода (след данъци) в банковата сметка на изследователя/изследователите и 15% във фонда на звеното в структурата на университета, където е направено откритието и е създадена интелектуална собственост (факултет, департамент, изследователски център

или друго). Съгласно вътрешните разпоредби на УТ академичните търговски дружества, които създава подчертават принадлежността си към него, развиват търговска дейност и използват интелектуалния капитал⁷ и/или инфраструктурата на университета в своята дейност.

Източници:

1. Estonian Patents Act, 2015.

<https://wipo.lex.wipo.int/en/text/423881>

2. Estonian Copyright Act, 2017.

<https://wipo.lex.wipo.int/en/text/431814>

3. TalTech University, Procedure for Disposal and Use of Intellectual Property, 2017.

https://www.taltech.ee/public/u/ulikool/Avalik_teave/oigusaktide_tolked/REGULATIONS_AND_DOCUMENTS/TT_Intellektuaalse_omandi_kasutamise-EN.pdf

4. TalTech University, Bases for Disposal of Intellectual Property, Regulation No 4, 2015.

https://www.taltech.ee/public/u/ulikool/Avalik_teave/oigusaktide_tolked/REGULATIONS_AND_DOCUMENTS/TT_Intellektuaalse_omandi_kasutamise_alused-EN.pdf

5. TalTech University, Innovation and Business Centre – MEKTORY.

<https://www.ttu.ee/projects/mektory-eng/#>

6. University of Tartu, Commercialisation of Intellectual property.

<https://en.eik.ut.ee/for-scientists/>

7. University of Tartu, Support the creation of a spin-off business.

<https://en.eik.ut.ee/for-scientists/supporting-the-creation-of-a-spin-off-business/>

8. Estonian Startup Explorer.

<https://www.startupestonia.ee/startups>

Петър Алексиев

⁷ Интелектуалният капитал включва знания, информация, интелектуална собственост, опит и др.

УСЛОВИЯ И РЕД ЗА СЪЗДАВАНЕ НА ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА ОТ ВИСШИТЕ УЧИЛИЩА В ИТАЛИЯ

Различни аспекти на проблематиката относно възможностите за създаване на търговски дружества от висшите училища в Италия са дефинирани в няколко основни нормативни акта на национално ниво, в правилника за дейността на *Националния съвет за научни изследвания* и в устройствените правилници на отделните университети.

НАЦИОНАЛНОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО

В **Наредба относно процедурите за подпомагане на изследванията в сферата на науките и технологиите, за трансфер на технологии и мобилност на учените** (Riordino della disciplina e snellimento delle procedure per il sostegno della ricerca scientifica e tecnologica, per la diffusione delle tecnologie, per la mobilità dei ricercatori, 1999) е осигурена възможност университетите да създават търговски дружества (ал. 2, т. 1).

В **Наредба за организацията на университетите** (Norme in materia di organizzazione delle universita', di personale accademico e reclutamento, nonche' delega al Governo per incentivare la qualita' e l'efficienza del sistema universitario, 2010) е уточнено, че професорите и учените във висшите училища не могат да извършват друга търговска дейност, освен свързана с търговски дружества, основана на комерсиализиране на резултати от научни изследвания (чл. 6, т. 9).

През 2011 г. е приета **Наредба относно определянето на критерии**

за участие на университетски преподаватели и изследователи в дружества със специални характеристики (Regolamento concernente la definizione dei criteri di partecipazione di professori e ricercatori universitari a societa' aventi caratteristiche di spin off o start up universitari in attuazione di quanto previsto all'articolo 6, comma 9, della legge 30 dicembre 2010, n. 240). В този документ са определени възможностите за участие и поемането на формални отговорности в търговски дружества от страна на университетски преподаватели и учени.

В **Кодекса за индустриалната собственост** (Codice della proprietà industriale, 2005) специално внимание е отделено на изобретенията на учените, работещи в университети и на държавните научноизследователски институти (чл. 65, ал. 1-5), като са уточнени правата върху интелектуалната собственост, авторството на патентите и дяловете от приходите за тяхното ползване. Не по-малко от половината приходи се постановяват за изобретателя. При повече от едно лице правата им се разпределят по равно, освен ако не е уточнено друго. Посочено е, че ако в срок до 5 години от датата на издаване на патента изобретателят не инициира приложение (освен ако това не се е случило по независещи от него обстоятелства) в индустрията, то тогава организацията, в която е работил към момента на откритието, получава правото да го използва за търговски цели.

СЪЗДАВАНЕ НА ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА ОТ НАЦИОНАЛНИЯ СЪВЕТ ЗА НАУЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

Създаването на търговски дружества се определя като инструмент на *Националния съвет за научни изследвания* (Consiglio Nazionale delle Ricerche) при осъществяването на неговите институционални цели в сътрудничество със заинтересовани страни от държавния и частния сектор. Тази дейност се счита за важна, защото допринася за социалното и икономическото развитие на страната, разпространението на знания и повишаването на взаимодействието между научноизследователския и индустриалния сектор.

Съветът подпомага създаването и развитието на търговски дружества директно – като притежава капитала, предоставя лицензи за ползване на патенти – или индиректно, чрез научната организация, към която принадлежи съответния изследовател, ангажиран с търговско дружество. По този начин се цели разпространението и прилагането в практиката на научноизследователски постижения, опит и умения.

Условията за създаване на търговски дружества и участието в такива от Съвета са регламентирани в **Наредба** (Regolamento per la costituzione e la partecipazione del CNR alle imprese spin-off).

Съгласно разпоредбите в нея се сформира *Комисия по търговските дружества* (Commissione spin-off del CNR), която разглежда постъпилите предложения за създаване и участие в търговско дружество. Комисията се състои от петима членове (поне двама са външни) с тригодишен мандат.

Назначава се от председателя на Съвета.

В рамките на *Националния съвет за научни изследвания* функционира звено за трансфер на технологии (Valorizzazione della ricerca), което отговаря за:

- защита на резултатите от научни изследвания;
- управление на интелектуалната собственост;
- насърчаване и подпомагане създаването на търговски дружества;
- изграждане на партньорства с компании и други (държавни или частни) институции.

Звеното за трансфер на технологии подпомага учените през целия процес на превръщане на една бизнес идея в работещо предприятие, по-конкретно чрез: подбор на перспективни предложения, бизнес планиране, привличане на инвестиции, коопериране с предприятия, наблюдения на резултатите, организиране на събития за насърчаване на предприемаческа култура и др.

Процедурата по одобряване учредяването на търговско дружество от Съвета включва следните етапи:

- учените, които имат намерение да създадат търговско дружество, представят своята бизнес идея пред звеното за трансфер на технологии;
- звеното за трансфер на технологии подпомага учените и останалите заинтересовани страни (компании, научноизследователски институти, университети) при детайлизиране на предложенията, осигурявайки подкрепа за подготовката на бизнес планове, избор на стратегия за защита на интелектуалната собственост, уточняване на договореностите;

- оформеното предложение се изпраща от звеното за трансфер на технологии до експертната комисия по търговските дружества, която разглежда обосновката на проекта, икономическата и пазарната перспектива и ролята на Националния съвет за научни изследвания в инициативата;

- предложението за създаване на търговско дружество се представя пред управителния орган на Съвета (със съгласието на съответния департамент или институт), а при положително становище – за окончателно утвърждаване от *Министерството на образованието, университетите и научните изследвания*;

- последна стъпка е регистриране на търговското дружество.

Акционери в новосъздаденото търговско дружество са Националният съвет за научни изследвания (научноизследователски и техническо-административен състав) и притежателите на научни грантове или договори за сътрудничество, представители на бизнеса, научни институции или финансисти. Заемането на административни позиции в дружеството е позволено, само когато провежданата дейност е съвместима с институционалните дейности. Делът на Съвета е до 25%. Разрешението за осъществяване на дейност е за три години, с възможност за продължаване за още две години.

Взаимоотношенията между Съвета за научни изследвания и новосъздаденото търговско дружество се уточняват в устава на дружеството, който постановява неговата организация, и в споразумение между акционерите, регулиращо функционирането на дружеството.

ИНСТИТУЦИОНАЛНА ПОЛИТИКА ЗА СЪЗДАВАНЕ НА ТЪРГОВСКИ ДРУ- ЖЕСТВА НА UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE

Институционалната политика за създаване на търговски дружества е съобразена с *Устройствения правилник на Университета* и с *националната нормативна уредба*. С подкрепа и директно участие в подобни инициативи университетът цели:

- използване на възможности за принос към икономиката и бизнеса чрез иновации и наuchнотехнически прогрес, предпоставени от резултатите на научноизследователската дейност на университета;

- създаване на нови работни места за младите висшисти;

- насърчаване на взаимоотношенията с производствения сектор.

Уточнено е, че предложенията за създаване на търговски дружества се правят от един или повече университетски преподаватели или учени, с намерението те самите да се ангажират с конкретната инициатива. Заложено е изискването сред участниците да има поне един учен, доктор, докторант или студент. Акционери в дружеството могат да бъдат физически или юридически лица от Италия или от чужбина. Делът на университета в управлението на дружеството следва да е мажоритарен, освен ако друго не е наложено от извънредни обстоятелства.

Участието на Университета в общия капитал на търговското дружество се утвърждава от *Съвета на директорите* на университета, след консултация с *Академичния сенат*. То не може да надвишава 10% и се изразява само в осигуряването на различни ресурси или услуги.

През първите три години от създаването на дружеството, участието на университета не може да надвишава 10% от общата дейност, а след изтичането на този период – не повече от 30%. През този тригодишен период ползването от търговското дружество на сгради, оборудване и съоръжения, които са собственост на университета, се уточнява в споразумението.

Предложението за създаване на търговско дружество се изпраща чрез централната администрация на Университета до Ректора. То следва да е придружено от бизнес план, съдържащ:

- цели;
- финансов план;
- икономическа рационалност;
- обосновка на иновативния характер на проекта;
- технологично и научно качество на проекта;
- описание на ролите и задълженията на участващите университетски преподаватели и учени с достатъчно информация, която да позволи оценка на съвместимостта с изискванията на Наредбата относно определянето на критерии за участие на университетски преподаватели и изследователи в дружества със специални характеристики;
- процедури и дял на участието в капитала от страна на университета с фиксиране на минималния процент;
- уточняване на аспектите, свързани с интелектуалната собственост.

Прилага се становище от *Съвета на департамента*, към който принадлежат участниците в търговското дружество, удостоверяващо липсата на конфликт на интереси между дей-

ността им в самия департамент и целта на дейност на търговското дружество.

Комисия по търговските дружества към Университета (нейните членове се назначават от Съвета на директорите на университета с 3-годишен мандат) предоставя становище по предложението на Съвета на директорите.

При положително становище по предложението от страна на Съвета на директорите, Комисията по търговските дружества, департамента на участниците и Академичния сенат, се пристъпва към създаване на търговско дружество. За тази дейност се упълномощава Съветът на директорите.

В случай на прехвърляне на дялове, акционерите в търговското дружество, включително Университетът, имат право на първо предложение. Университетът, макар да има право на глас в редовни и извънредни събрания на акционерите, е изключен от участие в загубите на търговското дружество. При сделки с капиталови дялове в резултат на загуби, те се покриват от останалите участници.

Предвидено е в Съвета на директорите на търговското дружество да има представител на Университета, който да не принадлежи към департамента, участващ в него. Участниците в търговското дружество не могат да повишават неговия капитал или да променят учредителните разпоредби без предварителното съгласие на университета.

Източници:

1. Regolamento per la costituzione e la partecipazione del CNR alle imprese spin-off (2019)
https://www.cnr.it/sites/default/files/public/media/doc_innovazione/Regolamento_Spin_off_Del_18_2019.pdf
2. Consiglio Nazionale delle Ricerche: Spin-off promotion and support (2019)
<https://www.cnr.it/en/spin-off-promotion-support>
3. Linee guida per la creazione di spin-off CNR (2016)
https://www.cnr.it/sites/default/files/public/media/doc_innovazione/Linee_guida_SPIN-OFF_02_2016.pdf
4. Codice della proprietà industriale (2005)
<https://www.gazzettaufficiale.it/anteprima/codici/proprietàIndustriale>
5. Norme in materia di organizzazione delle università, di personale accademico e reclutamento, nonché delega al Governo per incentivare la qualità e l'efficienza del sistema universitario (2010)
<https://www.gazzettaufficiale.it/gunewsletter/dettaglio.jsp?service=1&datagu=2011-01-14&task=dettaglio&numgu=10&redaz=011G0009&tmstp=1295259517551>
6. Riordino della disciplina e snellimento delle procedure per il sostegno della ricerca scientifica e tecnologica, per la diffusione delle tecnologie, per la mobilità dei ricercatori (1999)
<https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/1999/08/27/099G0374/sg>
7. Regolamento concernente la definizione dei criteri di partecipazione di professori e ricercatori universitari a società aventi caratteristiche di spin off o start up universitari in attuazione di quanto previsto all'articolo 6, comma 9, della legge 30 dicembre 2010, n. 240.
<https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2011/10/17/011G0214/sg>
8. UNIVPM Policy on Spin-off (2016)
https://www.univpm.it/Entra/Engine/RAServeFile.php/f/Spin-Off_Policy_UNIVPM.pdf

Йордан Илиев

СЪЗДАВАНЕ И РАЗВИТИЕ НА АКАДЕМИЧНИ ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА В НИДЕРЛАНДИЯ

Публичните и частните научноизследователски организации в Нидерландия осъществяват комерсиализиране и търговска реализация на знания и резултати от своята научноизследователска дейност чрез трансфер на знания и технологии – *валоризация на знания*. Това става чрез сключване на договорни отношения от страна на университетите с вече съществуващи частни компании или чрез създаване на академични търговски дружества – start-up/spin-off компании. Характерно за spin-off компаниите в Нидерландия е, че се създават от университетите. Те им предоставят технологични, материални и финансови активи и ги управляват чрез свои представители. При start-up компаниите ситуацията е по-различна. Те се създават от стопански организации (извън висшите училища), но технологиите, които използват се лицензират от университетите. Дейността им се базира на външно финансиране и се управляват от екипи, които включват представители на компанията-майка, спонсори и изследователи, обвързани с определени договорни отношения.

Университетските ръководства създават *специализирани звена, които отговарят за трансфер на знания и технологии* – ТТО. Възлагат им създаването, управлението и осъществяването на контрол върху дейността на академичните търговски дружества. Те се ръководят от директори и включват академични лица, университетски служители, студенти и външни експерти (ако е необходимо).

Договорите за създаване на spin-off компании включват – основни права, задължения и отговорности на страните; ПИС, поверителност, гаранции и права за публикуване на изследвания; срокове и възможности за предсрочно прекратяване. Към тях се добавят и други правни документи като декларация за намерения, учредителен договор/устав, споразумение с акционери, допълнителни споразумения с университетите и др.

Пример за успешна spin-off компания в Нидерландия е *Иновационен обмен Амстердам* (Innovation Exchange Amsterdam – IXA)⁸. Тя е създадена чрез тясно партньорство между ТТО на няколко публични и частни научноизследователски организации – Медицинските центрове на Амстердамския университет (Amsterdam University Medical Centres – AUMC), Университета в Амстердам (University of Amsterdam – UvA), Амстердамският университет за приложни науки (Amsterdam University of Applied Sciences – HvA), Свободният университет в Амстердам (Vrije Universiteit Amsterdam – VU). Развитието на компанията е подкрепено от нидерландското министерство на икономиката (Dutch Ministry of Economic Affairs), Амстердамския икономически съвет (Amsterdam Economic Board), Амстердамския научен парк (Amsterdam Science Park) и Амстердамския център за предприемачество (Amsterdam Centre for Entrepreneurship).

Дейността на компанията включва активно посредничество в

⁸ <http://www.ix.nl/en/about-ixa.html>, Innovation Exchange Amsterdam (IXA).

преговорите за научноизследователско сътрудничество и сключване на лицензионни споразумения с индустрията, частни компании и публични научноизследователски организации. Тя разработва споразумения за консорциуми и договори, свързани с – достъп, управление, защита и прехвърляне на ПИС. Изготвя заявки за патенти и консултиране за избор на най-добрия подход относно защита на интелектуалната собственост. Отговаря за договарянето на субсидии и други форми на финансова подкрепа, с цел да се определи най-добрата стратегия за стопанска реализация на конкретна идея, откритие, изобретение, технология, материал или друг продукт.

IXA съчетава в себе си функциите на експертен център за консултиране и звено за подпомагане стопанската реализация на резултати и продукти от научни изследвания сред множество заинтересовани страни – публични и стопански организации, образователни институции, инвеститори, доставчици на здравни услуги, предприемачи, държавни органи и др. Компанията поддържа *Набор от насоки за разпореждане с правата върху интелектуална собственост* (Set of Guidelines Dealing with Intellectual Property Rights)⁹, публикуван през 2016 г. Той се използва от нидерландските университети и частния сектор като ръководство за създаване и развитие на spin-off/spin-out компании.

Служителите и изследователите във всеки от партньорските университети са длъжни да докладват за открития, които представляват интерес за IXA и може да се комерсиализират. Същото условие важи и за други ни-

дерландски университети, които създават академични търговски дружества.¹⁰ Откритията, направени от изследователите са законна собственост на университетите. Ето защо всеки университет разработва вътрешни правила и процедури за валоризация на знания и управление на ПИС, както и политика за възнаграждение на изследователите. IXA притежава изключителното право да кандидатства за патенти от името на всяка партньорска научноизследователска организация като инициира и координира действията за последващото им използване. Компанията администрира интелектуалната собственост и организира предоставянето на лицензи за външни партньори в тясно сътрудничество с изследователите.

Валоризацията на знания се регламентира във вътрешните правила за ПИС на университетите. При осъществяването ѝ се търси баланс между интересите на spin-off компаниите, университетите и изследователите. Ролята на изследователите се регламентира ясно в договорите за ПИС. Те могат да работят за компанията, за публичната научноизследователска организация, която я създава или за комбинация от двете.

Съгласно вътрешните правила на нидерландските университети, ТТО отговаря за създаването, събирането и разпространението на нетните приходи от ПИС. Те представляват приходи минус разходи, включващи разходи за патенти и др. Разпределят се между изследователя или групата изследователи, работили за постигането на научните резултати. Възможно е да се разпределят и като бюджет за провеждане на научни изследвания

⁹ <http://www.ixanl/en/for-companies/spin-offs.html>, Guidelines Intellectual Property Rights, 2016.

¹⁰ Пример за това е компанията *Delft Enterprises*, създадена от *Техническия университет Делфт* (TU Delft), която извършва същата дейност като IXA и притежава идентични функции.

между изследователя (изследователската група) и звено от публичната научноизследователска организация. Компенсацията, която компанията заплаща на университета под формата на такса (еднократна сума, хонорари или друго), се основава на потенциалната печалба, която се очаква от продажбата на продуктите/услугите.

Нидерландското законодателство дава право на университетите да определят самостоятелно дяловото разпределение в академичните търговски дружества, както и разпределението на приходите в резултат от стопанската реализация на резултатите от научни изследвания. Ако има положителни нетни приходи от използването на ПИС, те най-често се разпределят, както следва:

- 1/3 дял за изследователи/участници;
- 1/3 дял за факултет(и)/отдел(и) в научноизследователската организация (където са заети изследователите);
- 1/3 дял за централния бюджет на университета/Борда на директорите в компанията.

Нормативната регламентация на условията за разполагане, управление и прехвърляне на ПИС в Нидерландия е заложена в *Закона за патентите* (Dutch Patent Act – Rijksoctrooiwet)¹¹. В него се посочва, че ако изобретението е направено от лице, което извършва научноизследователска дейност в звено на даден университет, университетът е носител на патентното право. Съгласно текстовете на закона, публичната научноизследователска организация притежава ПИС на всички продукти, разработени от нейните звена и екипи. Основавайки се на това, ни-

дерландските университети прилагат правилото „*собствеността следва изобретението*“. Съгласно него търговските дружества, които създават, са страна във всички преговори за стопанска реализация на резултатите от научноизследователската им дейност. Това е така, защото този процес се третира от националното законодателство като търговска сделка и включва финансова компенсация за придобиването на ПИС, а лицензодателя има право на дял от печалбата.

Законодателството допуска spin-off компании да се регистрират от нотариус, въз основа на учредителен договор за създаването им. В договора са изложени общите принципи на управление, разпределението на печалбите, условията за стопанската реализация на продуктите и др. ТТО определя и установява относителния размер на таксите (вид инвестиция), които изследователите следва да заплатят, за да участват с акции в учредяването на компаниите. Инвестиция в компанията се извършва чрез – предоставяне на знания, продукти, услуги, съоръжения или ПИС; парична инвестиция в брой; друго (по договаряне). Университетите не са само акционери, но често са и създатели на компанията. Ето защо предварително се изяснява използването на ПИС чрез – лиценз на компанията; името/търговска марка; съоръжения, помещения и материали; служители на институцията (акцентира се върху работни часове, инвестирани от изобретателя или друг персонал).

За да се избегнат манипулации чрез постоянно деклариране на високи разходи, печалбата се разглежда като *процент от фактурирания оборот*.

¹¹ <https://english.rvo.nl/topics/innovation/patents-other-ip-rights-topic/patent-law/patent-act-1995>, Dutch Patent Act, 1995.

Това позволява на публичните научноизследователски организации да използват законови основания, за да изискват одит на оборота, с цел контрол върху търговските дружества. Те изискват и периодични доклади от тях, които се отнасят до технологичното развитие, действията и целите, резултатите от продажбите, отдадените сублицензи и др. Естеството на тези доклади и честотата на предоставянето им се регламентират в лицензионното споразумение, което сключват страните.

Голяма част от научните изследвания в Нидерландия се провеждат в изследователски консорциуми, в които участват частни компании, университети, изследователски институти и/или публични организации. При съвместното сътрудничество предварително се формализират споразуменията за *имуществени* и *експлоатационни* права върху резултатите от научни изследвания. Формализирането се извършва чрез сключване на лицензионни споразумения, които уреждат правата и задълженията на трети страни относно придобиването/използването на определени знания или ПИС. Сътрудничеството с трети страни води до възникване на допълнителни знания и/или ПИС, които се регламентират с допълнителни споразумения. Тези отношения се определят съгласно текстовете на *Закона за авторското право* (Dutch Copyright Act – Auteurswet)¹².

Публичните научноизследователски организации, притежаващи ПИС, могат да предоставят лиценз/и на друга институция или организация, за да използва интелектуалната собственост с търговска цел. В замяна на това лицензополучателят изплаща компенсация на лицензодателя

(например чрез заплащане на хонорари или чрез еднократно изплащане на предварително договорена сума). За всеки конкретен случай се изготвя отделно лицензионно споразумение. Ако собствеността се поделя между повече от една организации, страните разработват споразумение за съвместна собственост, при която правата на всяка от тях са гарантирани. Съгласно споразумението, другите собственици могат да прехвърлят правата си на една от страните в замяна на обезщетение.

Лицензионното споразумение включва редица стандартни термини, които отговарят едновременно на дейността на spin-off компанията и на целите на публичната научноизследователска организация. Университетите запазват правото да публикуват резултатите от съвместни изследвания без ограничения и да използват тези открития за изследователски и образователни цели. Това условие се договаря между изследователите и ръководството на университетите. Търговското дружество няма автоматичен достъп до бъдещите научноизследователски резултати, възникващи в резултат от научни изследвания, провеждани от университетите. Такъв достъп се регламентира чрез включване на клауза в лицензионните споразумения относно правото на придобиване на ПИС от компанията, при определени условия – когато инвестициите от трети страни надхвърлят определена сума или тя бъде директно заплатена (чрез покупка).

За прехвърлянето на ПИС се определя такса, която се заплаща от spin-off компанията на публичната научноизследователска организация при определени условия, които се

¹² <https://wipolex.wipo.int/en/legislation/details/17868>, Dutch Copyright Act.

описват в допълнително споразумение. Таксата е под формата на хонорари или акции и се обвързва с постигане на определени търговски цели. Когато правата се прехвърлят, изследователят има право на възстановяване на направените от него лични разходи (под формата на инвестиция), свързани с откритието. Това става срещу получаване на депозитарна разписка. При наличието на подобни обстоятелства spin-off компанията е свободна да използва ПИС и се ориентира към активно привличане на повече инвеститори за развитието на своите продукти и услуги.

Предпочитан подход в Нидерландия е т.н. „*обратно зареждане*“ (Back Loaded). При него такива плащания се извършват на по-късен етап, когато компанията вече има собствен оборот, резултат от стопанската реализация и продажбата на продукти/услуги.

Достъпът до ПИС се предлага под формата на *лиценз* (наем) или чрез *прехвърляне* (покупка). Инвеститорите търсят възможно най-голяма сигурност и предпочитат прехвърлянето на ПИС чрез покупка, докато университетите не са склонни на това. При условие, че компанията получи значителни частни инвестиции във връзка с развитието на собствения си продукт, то целите на публичната научноизследователска организация са постигнати, а нейното задължение за подкрепа към компанията приключва, защото пазарът поема тази роля.

Медицинските центрове на *Амстердамския университет* (Amsterdam UMC) и на *Свободния университет в Амстердам* (VU Amsterdam) поддържат съвместен фонд за финансиране на разходите за създаване, защита и поддържане на ПИС, включително разходите по заявки за патенти. Ръководните органи на организациите делегират правомощия на директора на ТТО за установяване, защита и запазване на

ПИС. Ако годишните отчети на компаниите доказват, че има перспектива за рентабилна експлоатация и трансфер на знания и технологии, то ТТО има право да кандидатства за ПИС. Звеното определя начина, по който ще се осъществява експлоатацията – чрез сключване на лицензионно споразумение или прехвърляне на ПИС, или чрез търговско дружество, което се създава за тази цел или по друг начин.

Патентът позволява на компанията да възстанови разходите, свързани с проектирането, разработването и маркетинга на продукта/услугата. Патентната процедура започва с подаване на нидерландска, европейска или международна заявка за патент. В основата на оценката на патентните заявки съществуват две системи – ***система за проверка и система за регистрация***.

Системата за проверка позволява на органа, предоставящ патента, да провери дали заявката по същество отговаря на няколко изисквания, като новост, изобретателска идея и промишлена приложимост. За тази цел органът, предоставящ патенти, извършва така наречените търсения, за да определи състоянието на технологията.

Системата за регистрация позволява органът, предоставящ патент, да провери единствено дали заявлението отговаря на правните процесуални изисквания. Обикновено органът, предоставящ патенти, извършва търсене, въпреки че резултатът не оказва пряко влияние върху решението за издаване на патент.

В Нидерландия е предпочитана системата за регистрация. Преобладаващата част от останалите европейски държави и САЩ прилагат системата за проверка.

Техническият университет в Делфт (TU Delft) прилага подобни

правила за ПИС. Съгласно *Правилника за възнаграждения за изобретения и софтуер на TU Delft* (TU Delft Regulations on Inventions and Software Remuneration), възнаграждения се предоставят като брутна сума и се присъждат лично на изследователите през периода, в който университетът получава доход, свързан с изобретението или патента (независимо от това дали изследователите са в договорни отношения или са свързани с него по друг начин). Размерът на разходите при кандидатстването за патенти и последващото им пускане на пазара се приспадат от дохода. Остатъкът от приходите (нетната сума) се разпределя съгласно схемата:

- 1/3 (33%) за изследователя

индивидуално (при един изследовател) или колективно (при група изследователи), в съответствие с формуляра за регистриране на изобретението;

- 1/3 (33%) за факултета, където изследователя е нает при откриване на изобретението;

- 1/3 (33%) за патентния фонд, администриран от името на TU Delft.

Изчисленията и разделянето на средствата се осъществяват от Центъра за валоризация (Valorisation Centre) на университета в сътрудничество със съответния факултет/изследователски институт и университетското дружество Delft Enterprises B.V., което администрира Патентния фонд (TU Delft Patent Fund) към него.

Източници:

1. Wet op het hoger onderwijs en wetenschappelijk onderzoek (Закон за висшето образование и научноизследователската дейност на Нидерландия)
<https://wetten.overheid.nl/BWBR0005682/2019-02-01>
2. Vrije Universiteit Amsterdam.
<https://www.vu.nl/nl/>
3. Amsterdam University Medical Centres.
<https://www.vumc.nl/>
4. Innovation Exchange Amsterdam (IXA).
<http://www.ixa.nl/en/about-ixa.html>
5. Set of Guidelines Dealing with Intellectual Property Rights, 2016.
<http://www.ixa.nl/en/for-companies/spin-offs.html>
6. Dutch Patent Act, 1995.
<https://wipo.lex.wipo.int/en/text/191704>
7. Dutch Copyright Act, 1912.
<https://wipo.lex.wipo.int/en/legislation/details/17868>
8. TU Delft, Research and Valorisation.
<https://www.tudelft.nl/en/about-tu-delft/organisation/regulations/research-and-valorisation/>
9. World Intellectual Property Organization (WIPO), WIPO Lex – database for legal information on intellectual property.
<https://wipo.lex.wipo.int/en/main/legislation>
10. VU Amsterdam: Knowledge, Intellectual Property and the Participation of VU University Amsterdam (VU) and VUmc.
https://www.vu.nl/en/Images/IPRegulationsVUandVUmc_tcm270-898914.pdf
11. TU Delft Regulations on Inventions and Software Remuneration.
<http://www.delftenterprises.nl/assets/uploads/2017/03/TU-Delft-Regulations-on-inventions-and-software-remunerations.pdf>

Петър Алексиев

СТОПАНСКА РЕАЛИЗАЦИЯ НА РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКАТА ДЕЙНОСТ, ФИНАНСИРАНА С ПУБЛИЧНИ СРЕДСТВА В САЩ

Законодателната рамка на националната и федералната политика за стопанска реализация на резултатите от научноизследователската дейност, финансирана с публични средства, в САЩ се определя от три основни закона:

➤ *Закон за изменение и допълнение (наричан Bayh-Dole Act) на Закона за патентите и търговските марки от 1980 г.;*

➤ *Закон за технологичните иновации (наричан Stevenson-Wydler Act) от 1980 г.;*

➤ *Федерален закон за трансфера на технологии (Federal Technology Transfer Act) от 1986 г.*

Основополагащ е Законът на Bayh-Dole. Съгласно разпоредбите му на изпълнителя може да се предостави право на интелектуална собственост върху изобретения, направени с публична финансова подкрепа, ако *изпълнителят е университет, малък бизнес или друга нестопанска организация*. Целта е да се използва интелектуалната собственост като стимул за развитието на частния сектор и за комерсиализацията на научноизследователската и развойна дейност, финансирана с публични средства. Законът Bayh-Dole насърчава съвместните дейности между академичните среди, малкия бизнес и индустрията, водещи до нови продукти и процеси за пазара.

Въпреки това, федералното правителство може да запази правата върху интелектуалната собственост при изключителни обстоятелства, ко-

гато финансиращата агенция определи, че ограничението или елиминирането на правото на собственост върху дадено изобретение обслужва по-добре политиката и целите на закона. Освен това правителството може да откаже такова право, ако:

➤ изпълнителят не се намира в САЩ;

➤ няма официални представителства на нейна територия;

➤ е обект на контрол от чуждестранно правителство;

➤ изобретенията са свързани с националната сигурност;

➤ дейността е свързана с военноморски ядрени двигатели или оръжейни програми на Министерството на енергетиката.

Важно е да се отбележи, че законът позволява на федералното правителство да запази **права – march-in rights** върху изобретенията, които са продукт от публично финансиране. Целта е изобретенията да се използват в обществена полза при разумни условия. Позволява се на федералната финансираща агенция да изтегли патента и да предостави лиценз на нов отговорен кандидат, ако действащият лицензополучател не е предоставил продукта на обществеността при разумни условия или, ако са необходими действия за гарантиране на здравето или безопасността на хората, които не са удовлетворени в достатъчна степен от действащия лицензополучател. Тази разпоредба е продиктувана от необходимостта да се разсее опасението, че предоставените

изключителни патентни права ще позволят на частните интереси да злоупотребяват с това право в обществен ущърб.

Университетите, институтите, федералните лаборатории и всички други организации, развиващи научноизследователска и развойна дейност, финансирана с публични средства, имат право да развиват стопанска дейност за комерсиализация на резултатите от нея. Регламентирането на дейността е във вътрешните правилници на посочените организации. Създадените стопански субекти (spin-offs/spin-outs/start-ups) се контролират от организациите. Начинът на структуриране на капитала им, управлението и механизмът за разпределение и прехвърляне на дяловете е изцяло в компетенциите на организациите, които ги създават с изричното условие – спазване на законодателството. Националните и федералните финансиращи органи осъществяват непрекъснат контрол

върху използването на изобретенията, създадени с предоставеното от тях финансиране, в следните направления: *експлоатиране на изобретенията в обществена полза; гарантиране здравето или безопасността на хората; гарантиране на липсата на злоупотреби с интелектуалната собственост в полза на частни интереси в ущърб на обществото.*

В резултат на катализиращия ефект на Закона на Bayh-Dole в САЩ, няколко държави от ЕС отнемат т.нар. „привилегия на професора“, която предоставя права върху интелектуалната собственост (ПИС) на изобретателя, а не на работодателя. Обединеното кралство премахва тази привилегия през 1977 г., следвано от Франция (1982 г.), Испания (1986 г.), Холандия (1995 г.), Дания (2000 г.), Германия (2002 г.) и Норвегия (2003 г.). Италия въвежда „привилегията на професора“ в края на 2001 г., като я премахва през 2005 г.

Източници:

1. Council on Governmental Relations, The Bayh-Dole Act: A Guide to the Law and Implementing Regulations
https://www.cogr.edu/sites/default/files/The_Bayh-Dole_Act_-_A_Guide_to_the_Law_and_Implementing_Regulations.pdf
2. Stevenson–Wydler Technology Innovation Act Of 1980 (As Amended January 6, 2017)
<https://legcounsel.house.gov/Comps/Stevenson-wydler%20Technology%20Innovation%20Act%20Of%201980.pdf>
3. United States Environmental Protection Agency, Federal Technology Transfer Act and Related Legislation
<https://www.epa.gov/ftta/federal-technology-transfer-act-and-related-legislation>

Величка Лозанова

ОСНОВНИ ПОЛОЖЕНИЯ ПРИ ИЗГОТВЯНЕ НА СПОРАЗУМЕНИЯ ЗА СЪЗДАВАНЕ НА ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА ОТ УНИВЕРСИТЕТИ/ВИСШИ УЧИЛИЩА (SPIN-OUT AGREEMENTS)

В Практическото ръководство „Споразумения за комерсиализация: Сделки на търговски дружества (Unico Practical Guides Commercialisation Agreements: Spin-out transactions) на организацията PraxisUnico (сега PraxisAuril)¹³ се изброяват някои основни положения и ключови въпроси, залегнали в **Споразуменията** за създаване на търговски дружества като начин за комерсиализиране на интелектуалната собственост, създадена от университетите/висшите училища.

Представеният **Списък с въпроси** не е всеобхватен. Той разглежда основополагащите от тях (с превес гледната точка на образователната институция), които следва да бъдат предварително обмислени при подписването на Споразумения за създаване на търговски дружества.

Посочва се, че проектите на Споразумения обикновено се изготвят от юристи от страна на инвеститорите или самата компания, но изпълнителният орган по трансфера на технологии (technology transfer executive) може да възложи тази задача и на юридическите лица, представляващи университета/висшето училище.

Списъкът следва логиката на

изготвяне на Споразумение. Въпросите са групирани в следните направления:

1. Определяне на общи условия

– проектите на споразумения определят общите условия и обобщават основните положения, които страните възнамеряват да включат в бъдещото правно обвързващо писмено споразумение. На този етап е необходимо да се обърне внимание на следните обстоятелства:

- В проекта на споразумение всички заложи разпоредби трябва да са правно необвързващи.
- В случай че се предвижда изключителен период за водене на преговори от страните, то той следва да бъде изрично посочен и практически осъществим.

2. Въпроси по отношение на интелектуалната собственост:

- Ясно ли е дефинирана интелектуалната собственост, която ще бъде прехвърлена в spin-out компанията.
- Университетът/висшето училище получило ли е цялата необходима информация за тази интелектуална собственост от изобретателите.
- Обмислено ли е, дали продуктът на интелектуалната собственост може да бъде подобрен или

¹³ PraxisAuril е благотворителна компания на професионалната Асоциация на практикуващите обмен на знания. Основател е на Алианса на професионалистите по трансфер на технологии (ATTP), който управлява глобалните професионални стандарти и признаването чрез RTTP акредитация.

<https://www.praxisauril.org.uk/about-us>

развит чрез намиране на допълнителни приложения и подходящ ли е за патентоване.

- Проучено ли е дали трета страна е възможно да има права върху интелектуалната собственост, например под условията на отделен договор или съгласно финансирането, чрез което е разработен продуктът. Как следва да се уреди подобен въпрос, например чрез получаване на разрешение, съгласие или прехвърляне на правата от третата страна.

- В случай че образователната институция предоставя някакви гаранции във връзка с интелектуалната собственост, обсъдено ли е с учения/те какви биха могли да бъдат потенциалните нарушения на гаранциите? Има ли въпроси, които изискват предоставяне на гаранции и от страна на компанията и/или инвеститорите.

- Обмислено ли е дали интелектуалната собственост ще бъде възложена или лицензирана? Определено ли е събитието във времето.

- Лицензът или споразумението за възлагане включват ли разпоредби за защита на интересите на университета/висшето училище? Институцията запазва ли права за използване на интелектуалната собственост за изследователски и преподавателски цели.

- Определени ли са условията относно притежанието на интелектуалната собственост при настъпили промени в обстоятелствата, например несъстоятелност на компанията.

- Търговското дружество ще има ли непрекъснати задължения към образователната институция, свързани с използването на интелектуалната собственост, като изплащане на възнаграждения, справяне с

евентуални нарушения и други свързани условия.

- Обмислено ли е дали ще бъдат предоставени на компанията определени права за подобрения или по-нататъшни разработки на интелектуалната собственост и ако да, точно дефинирани ли са по отношение на обхват и времеви период.

3. Въпроси по отношение на акционерите и устава на дружеството:

- Коя страна ще бъде отговорна за административните дейности в компанията, включително изготвянето на решения за увеличаване на дяловия капитал и други подобни въпроси.

- Ученият уведомен ли е писмено, че университетът/висшето училище не осигурява правни съвети. Както той, така и всяка една от страните следва самостоятелно да търси правна помощ.

- Събрани ли са съвети, мнения и препоръки за най-добрия начин за разпределяне на дяловете във връзка с данъчните интереси на университета/висшето училище и съответно на учения/те.

- Получено ли е одобрение за инвестицията от ръководството на образователната институция.

- Съгласувани ли са относителните дялове на университета/висшето училище и учените, размерът на капиталовложението и дяловете на инвеститорите.

- Какви преференциални акционерни права ще бъдат предлагани на инвеститорите и допустими ли са те.

- Какви правомощия ще имат инвеститорите върху процеса на вземане на решения? Доколко приемливи и практични са те.

- Какви други разпоредби защитават интересите на инвеститорите,

например назначения в Управителния съвет, връщане на първоначалния дялов капитал и допустими ли са те.

- Какви разпоредби трябва да се включат в защита интересите на университета/висшето училище освен назначаване на представител/и в Управителния съвет.

- Разбираеми и приемливи ли са правата за изкупуване при издаване на нови акции и при прехвърляне на акции.

- Приемливи ли са за образователната институция разпоредбите за задължителното прехвърляне на акции, например при прекратяване на трудовия договор/напускане на учения.

- Има ли някакви гаранции, които трябва да предостави университетът/висшето училище? Приемливи ли са те и ограничена ли е отговорността до допустима сума.

- Има ли някакви неконкурентни задължения¹⁴ за образователната институция и/или за учения? Те приемливи ли са за първата страна.

- Необходимо ли е да се включи клауза, ограничаваща компанията да използва името на университета/висшето училище без неговото предварително съгласие.

4. Въпроси, свързани с консултантски и трудови договори:

- Доколкото Споразуменията за-

свят служителите на образователната институцията, влияят ли неблагоприятно техните условия на самата институция.

- В случай че в Споразумението се залага клауза за лоялност на служителя, следва да се поясни, че лоялността е на първо място към образователната институция.

- Съвместима ли е степента на ангажираност на служителя със задълженията му към университета/висшето училище (напр. консултирането да е ограничено до свободното време, на което ученият има право по силата на трудовия му договор).

- Ограничен ли е обхватът на консултациите, така че те да не се превръщат в прикрита форма на изследователско споразумение.

- Ясно ли се посочва в Споразумението, че не се прехвърлят никакви права на интелектуална собственост към новосъздадената компания.

5. Други въпроси:

- Има ли съоръжения или услуги, които университетът трябва да предостави на компанията за ползване като отдаване на имущество под наем, счетоводни услуги и други.

- Има ли писмени споразумения, обхващащи посочените аспекти и участва ли друго звено на университета (например отдел „Имоти“).

¹⁴ Съгласно Регламент (ЕО) № 2790/1999 НА ЕК от 22.12.1999 г. за прилагането на чл. 81, параграф 3 от Договора за категориите вертикални споразумения и съгласувани практики, „неконкурентни задължения“ означава „всяко пряко или косвено задължение, налагащо на купувача да не произвежда, купува, продава или препродава стоки или услуги, които се конкурират с договорните стоки или услуги, или всяко пряко или косвено задължение на купувача да купува от доставчика или от друго предприятие, посочено от доставчика, повече от 80 % от всички покупки на купувача на договорните стоки или услуги и техните заместители на релевантния пазар, изчислени на основата на стойността на неговите покупки през предходната календарна година“.

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:31999R2790&from=EL>

Отбелязва се, че с оглед на обхвата и сложността на Споразуменията, изготвяни при сделките за трансфер на технологии, не се препоръчва управляващият процеса да изготвя споразумения „от нулата“.

Налични са многобройни ръководства, наръчници и готови шаблони на споразумения, които могат да се видоизменят според интересите на конкретните заинтересовани страни.

Източник:

PraxisAuril, Unico Practical Guide to Spinouts (pp. 46-50)

https://www.praxisauril.org.uk/sites/praxisunico.org.uk/files/7%20-%20Spinout%20Transactions_1.pdf

Янка Идакиева

ПРИМЕР ЗА ПРОЕКТ НА ДОГОВОР НА УНИВЕРСИТЕТСКО ТЪРГОВСКО ДРУЖЕСТВО ОСНОВАН НА ОПИТА И ПРОУЧВАНИЯТА НА КАТОЛИЧЕСКИЯ УНИВЕРСИТЕТ В ЛЬОВЕН (БЕЛГИЯ)

В публикацията *Проектиране на договор на университетски spin-offs* (Designing Contracts for University Spin-offs¹⁵) е предложен модел за изготвяне на договори за търговски дружества между университетските *Офиси за трансфер на технологии* (Technology Transfer Office – TTO), изследователите и рисковия капитал.

Авторите посочват, че университетите, които са успешни в създаването на търговски дружества, обръщат дължимото внимание на схемите за стимулиране и разпределяне на акциите в договорите. Представеният модел отчита оптималното разпределение на тези акции. Основните участници са:

- Университетът, представляван от независимия TTO, който притежава иновацията и определя договорите;

- Изследователят (или изследователския екип), чиито усилия са необходими за развитието на иновацията;

- Рисковият капитал, който осигурява финансовия ресурс.

Договорът определя дяловете, които всеки участник получава. Дефинират се два вида акции: **финансови акции и акции на основателя (произтичащи от интелектуалната собственост)**. *Първият вид* акции е пряко свързан с инвестирания капитал. Вторият вид – акции на учредителите, отразяват компенсацията за интелектуалната собственост, която е внесена от изследователя/екипа и е собственост на университетския TTO. Таблица 1 обобщава условията на договорните дялове.

Таблица 1. Разпределение на акциите в договора

Участник	Общ брой акции		Финансови акции		Акции на основателя (интелектуална собственост)
Университетски офис за трансфер на технологии	s^T	=	f^T	+	i^T
Изследовател	s^R	=	f^R	+	i^R
Рисков капитал	s^V	=	f^V		$i^V = 0$

¹⁵ INE'S MACHO-STADLER, DAVID PE'REZ-CASTRILLO, REINHILDE VEUGELERS, Designing Contracts for University Spin-offs, Journal of Economics & Management Strategy, Volume 17, Number 1, Spring 2008, 185–218.

В следващите раздели¹⁶ от публикацията авторите разглеждат и представят чрез **математически и финансови модели** оптималните условия за разпределяне на акациите и на инвестициите, ефектите във времеви

порядък за всеки участник и отражението на променящите се условия.

Финансовите условия и математическите зависимости могат да бъдат разгледани и интерпретирани от специалисти в съответните области.

Източници:

1. INE´S MACHO-STADLER, DAVID PE´REZ-CASTRILLO, REINHILDE VEUGELERS, Designing Contracts for University Spin-offs, Journal of Economics & Management Strategy, Volume 17, Number 1, Spring 2008, pp 185–218.

https://www.barcelonagse.eu/sites/default/files/Designing_Contracts_For_University_Spin_Offs.pdf

2. Gecodificeerde decreten betreffende het hoger onderwijs (Указ за висшето образование на Фландрия (Белгия), дял 4, глава II, чл. 56) Gecodificeerde decreten betreffende het hoger onderwijs (citeeropschrift: "Codex Hoger Onderwijs"), goedkeuringsdatum 11/10/2013, publicatiedatum B.S. 27/02/2014 (pagina 15979)

<https://data-onderwijs.vlaanderen.be/edulex/document.aspx?docid=14650#1064947>

Величка Лозанова

¹⁶ 3 The Model, 4. The Optimal Sharing Contract, 5. Optimal Investment, 6 The Informational Advantage of the TTO (pp 193-207)



НАЦИД

ISSN 1314-8958 (Print)
ISSN 2367-9417 (Online)