# **Tehnoloģiju tiesību komercializācija (ar saimniecisku darbību nesaistīti projekti)**

## **Ekonomiskās priekšrocības**

pētniecības organizācija gūst ekonomiskās priekšrocības no tās īpašumā esošajām tehnoloģiju tiesībām, veicot tehnoloģiju tiesību komercializāciju:

* sadarbības partnerim, tai skaitā piešķirot pirmtiesības;
* PO meitas uzņēmumam;
* trešai pusei;
* jaunuzņēmumam, tai skaitā PO dibinātam jaunuzņēmumam, lai turpinātu pētniecību, attīstītu prototipu un ieviestu to ražošanā.

**tehnoloģiju tiesību komercializācija** – zināšanu un tehnoloģiju pārneses darbība, ja pētniecības organizācija kā tehnoloģiju tiesību īpašnieks slēdz līgumu ar sadarbības partneri, pētniecības organizācijas meitas uzņēmumu, jaunuzņēmumu vai trešo pusi par tehnoloģiju tiesību izmantošanu vai atsavināšanu (intelektuālā īpašuma licences vai nodošanas līgums)

**MK N 34 2.26.1 apakšpunkts**

## **Kompensācijas par nodotajām tehnoloģiju tiesībām noteikšanas metodes**

Veicot tehnoloģiju tiesību komercializāciju, pētniecības organizācija par visām nodotajām ekonomiskajām priekšrocībām saņem tādu kompensāciju, kas ir līdzvērtīga tirgus cenai par intelektuālā īpašuma tiesībām, kuras izriet no pētniecības organizācijas projekta ietvaros veiktās darbības. Kompensācija ir uzskatāma par līdzvērtīgu tirgus cenai, ja ir izpildīts viens no šādiem nosacījumiem:

1. kompensācijas summa ir noteikta, veicot tehnoloģiju tiesību **publisku izsoli** saskaņā ar publiskas personas mantas izsoles kārtību regulējošiem normatīvajiem aktiem;

2. **neatkarīga eksperta vērtējums** apliecina, ka kompensācijas summa ir vismaz vienāda ar tirgus cenu;

3. pētniecības organizācija kā pārdevēja pierāda, ka **tā dokumentētas sarunu procedūras rezultātā** ir efektīvi vienojusies par kompensāciju godīgas konkurences apstākļos, lai iegūtu maksimālu saimniecisko labumu, kad tiek noslēgts līgums, vienlaikus apsverot savus likumīgos mērķus;

4. ja sadarbības līgumā paredzēts sadarbības partnerim – komersantam – piešķirt pirmpirkuma tiesības attiecībā uz tehnoloģiju tiesībām, kas izriet no pētniecības organizācijas projekta ietvaros veiktās darbības, un šie labuma guvēji izmanto abpusējas tiesības lūgt ekonomiski izdevīgākus piedāvājumus no trešajām pusēm, tad sadarbības partneris – komersants – attiecīgi salāgo savu piedāvājumu ar piedāvājumu, ko pētniecības organizācija saņēmusi no trešās puses.

**MK N 34 50.22. apakšpunkts**

**! Visu peļņu no tehnoloģiju tiesību komercializācijas iegulda PO pamatdarbībās**

### Publiska izsole

Publisku izsoli organizē saskaņā ar *Publiskas personas mantas atsavināšanas likumu[[1]](#footnote-1)*. Izsoles organizēšanai pētniecības organizācija izstrādā izsoles norises kārtību, iekļaujot informāciju par šādiem aspektiem:

1. vai izsole būs rakstiska vai mutiska;
2. kāda metode tiks piemērota, lai noteiktu nododamo tehnoloģiju tiesību vērtību[[2]](#footnote-2) (sākumcenu):
3. kāda būs kompensācijas par nodotajām tehnoloģiju tiesībām sākumcena;
4. kādi būs maksājumu nosacījumi (t.sk. maksājumu dalīšana, samaksas termiņš u.c.).

Jāņem vērā, ka, lai arī izsole uzskatāma par tirgus situācijai atbilstošas atlīdzības noteikšanas veidu un sniedz komersantiem vienlīdzīgas iespējas, tā ierobežo iespēju iesniegt dažāda satura piedāvājumus izvērtēšanai, jo pirms izsoles visiem interesentiem jābūt informētiem par līguma nosacījumiem. Tāpat izsoles organizēšana var nebūt piemērota gadījumos, kad īpaši būtiska ir konfidencialitāte, piemēram, gadījumos, kad pētījuma rezultātiem nav nostiprinātas intelektuālā īpašuma tiesības vai informācijas publiskošana var būtiski ietekmēt intelektuālā īpašuma tiesību pārdošanas cenu, vai kad ir iespējami dažādi pārdošanas vai licences nosacījumi (vienreizējie maksājumi (*downpayment*), procentmaksājumi (*royalties*), atšķirīgs tiesību apjoms, citi ekonomiskie labumi vai apsvērumi).

Izsole ir piemērots tirgus cenas noteikšanas veids, ja:

* ir plašs potenciālo interesentu loks un organizēt efektīvas pārrunas nav iespējams;
* iespējams skaidri definēt iegādes vai izmantošanas tiesību piešķiršanas nosacījumus (piemēram, var noteikt, ka tā būs augstākā cena vai augstākais procentmaksājums). Tāpat izsoles nereti tiek izmantotas gadījumos, kad tirgus izpētes ceļā nav identificēti konkrēti potenciālie interesenti, taču ir mērķis pētījuma rezultātus komercializēt, lai nerastos zaudējumi, piemēram, patenta uzturēšanas izmaksu dēļ .

Atklātu publisku izsoli pamatojoši dokumenti:

1. izsoles veikšanas kārtība;
2. informācija par izsoles izsludināšanu (publikācija tīmekļa vietnē vai izsoļu platformā , izsūtītie e-pasti u.c. ar mērķi informēt maksimāli lielu potenciālo interesentu skaitu);
3. pieteikumi rakstiskas izsoles gadījumā;
4. izsoles protokols u.c. dokumenti.

Piemērs 1

Pētniecības organizācijas tīmekļa vietnē tiek publicēta informācija par to, ka mēneša laikā iespējams iesniegt savu pieteikumu dalībai izsolē uz patenta izmantošanas tiesību iegūšanu, kā arī identificētajiem interesentiem e-pasta sarakstes veidā tiek izsūtīti informatīvi materiāli . Izsoles sākuma cena noteikta 12 000 *euro* apmērā, balstoties uz tirgus situācijas izvērtējumu un konsultantu sniegtu viedokli, un paredzēts, ka līguma summu iespējams nomaksāt 12 mēnešu laikā, katru mēnesi samaksājot vienu divpadsmito daļu. Izsole ir ar augšupejošu soli, kas noteikts 1000 *euro*. Tiek saņemti divi pieteikumi un līgums tiek slēgts ar to, kurš tehnoloģiju tiesību izsolē piedāvā augstāko cenu.

Ja rodas situācija, kad netiek saņemts neviens pieteikums, atbilstoši pamatojot, var piemērot citus atlīdzības noteikšanas veidus, piemēram, izsoli var organizēt atkārtoti, bet ar lejupejošu soli, vai arī tirgus izpētes ceļā identificēt pretendentus dokumentētas sarunu procedūras organizēšanai.

### Neatkarīga eksperta vērtējums

1.1.1.1. pasākuma „Praktiskas ievirzes pētniecība” ietvaros tehnoloģiju tiesību vērtības noteikšanu var veikt eksperts intelektuālā īpašuma jomā, kuram ir atbilstoša profesionālā kvalifikācija un kompetentā institūcija ir piešķīrusi tiesības:

* darboties par profesionālo patentpilnvarnieku[[3]](#footnote-3) vai
* veikt mantisko ieguldījumu intelektuālā īpašuma jomā novērtēšanu[[4]](#footnote-4).

### Dokumentēta sarunu procedūra

Dokumentēta sarunu procedūra ir piemērota metode šādos gadījumos:

* būtiska konfidencialitāte;
* iespējami dažādi komercializācijas scenāriji.

Šīs metodes piemērošana dod iespēju noteikt to juridisko personu, kura sniegs maksimālu saimniecisko labumu par nodotajām tehnoloģiju tiesībām. Ja viena no komercializējamām tehnoloģiju tiesībām ir zinātība, efektīvas pārrunas var būt svarīgas potenciālajam pircējam vai izmantošanas tiesību ieguvējam, jo tas dod iespēju iegūt papildu informāciju, kas nozīmīga lēmuma pieņemšanai un pieteikuma sagatavošanai.

Ja tirgus cenas noteikšanai tiek izmantota šī metode, pārdevējam ir jānodrošina, ka tiek izstrādāta pārrunu veikšanas kārtība, kurā norādīta vismaz šāda informācija:

1. piedāvājumu salīdzināšanas kritēriji;
2. termiņi un kārtība piedāvājumu iesniegšanai.

Efektīvas pārrunas pamatojoši dokumenti:

* korespondence, t.sk. komersantu piedāvājumi;
* sapulču protokoli;
* lēmumu pieņemšanas dokumenti, t.sk. aprēķini, ekonomiskie apsvērumi un cita informācija, kas ietekmējusi lēmumu.

Piemērs 2

Pētniecības organizācijas tīmekļa vietnē tiek publicēta informācija par to, ka mēneša laikā iespējams iesniegt savu pieteikumu tehnoloģiju tiesību (patenta) iegādei vai izmantošanas tiesību iegūšanai. Tirgus izpētes ceļā identificēti 4 komersanti, tostarp ārvalstīs, kam arī varētu būt interese iegūt savā īpašumā minētās tehnoloģiju tiesības. Šiem komersantiem informācija tiek nosūtīta pa e-pastu. Rezultātā pēc mēneša savus pieteikumus iesniedz 2 komersanti, ar kuriem tiek parakstīti informācijas neizpaušanas līgumi, un tiem tiek sniegta informācija par intelektuālo īpašumu.

Abi komersanti vēlas slēgt licences līgumus, bet ar dažādiem nosacījumiem. Piedāvājumi tiek salīdzināti, izmantojot ienākumu metodi, piemērojot atbilstošu diskonta likmi (Pielikums ).

Komersants A strādā pie jauna produkta izveides uz pētniecības organizācijas radītā intelektuālā īpašuma bāzes. Tā kā produkta izstrāde ir agrīnā stadijā un ar tā attīstību saistīti dažādi augsti riski, tiek piemērota 60% diskonta likme.

Komersants B tirgū jau piedāvā produktu, kura konkurētspēja, salīdzinot ar tirgū esošiem analogiem,, izmantojot pētniecības organizācijas radītās tehnoloģiju tiesības, būtu augstāka. Riski, kas saistīti ar uzlabotā produkta ieviešanu tirgū ir nelieli. Šajā gadījumā tiek piemērota 30% diskonta likme.

Izvērtējot piedāvājumus, pētniecības organizācija izvērtē katra piedāvājuma priekšrocības un trūkumus un uzsāk pārrunas ar katru no pretendentiem. Ja piedāvājumi mainās, tad tie tiek atkārtoti salīdzināti.

Veicot abu piedāvājumu salīdzināšanu, efektīvas sarunu procedūras termiņa noslēgumā pētniecības organizācija izvēlas slēgt līgumu ar komersantu B.

#### Tehnoloģiju tiesību komercializācija sadarbības partnerim – komersantam

Ja pētniecības organizācija slēdz līgumu ar sadarbības partneri – komersantu par tehnoloģiju tiesību izmantošanu vai atsavināšanu, kompensācijas apmēra noteikšanai var izmantot dokumentētu sarunu procedūru.

**MK N 34 23.5.2. apakšpunkts:**

**pētniecības organizācija saņem no komersanta tādu atlīdzību (kompensāciju), kas ir līdzvērtīga tirgus cenai par intelektuālā īpašuma tiesībām**, kuras izriet no darbības, ko šī pētniecības organizācija veica projektā, un kuras nodotas sadarbības partnerim (komersantam). Ja intelektuālā īpašuma tiesības uz pētniecības organizācijas projekta daļā radīto intelektuālo īpašumu atsavina vai sadarbības partnerim (komersantam) piešķir izņēmuma, izmantošanas vai lietošanas tiesības, intelektuālā īpašuma tirgus cenu samazina par mantisko, intelektuālā īpašuma vai cilvēkresursu ieguldījuma vērtību, kuru, pamatojoties uz faktiskajām izmaksām (izņemot peļņas daļu), sadarbības partneris (komersants) ir ieguldījis pētniecības organizācijas projekta daļas īstenošanā, radot attiecīgās intelektuālā īpašuma tiesības

Gadījumā, ja:

* sadarbības partneris (komersants) ir ieguldījis pētniecības organizācijas projekta daļas īstenošanā, radot daļu no attiecīgajām tehnoloģiju tiesībām, kompensāciju par partnerim nodotajām tiesībām samazina par minētā ieguldījuma vērtību, kuru pamato faktiskās izmaksas;
* sadarbības parnerim paredzētas pirmpirkuma tiesības, to norāda sadarbības līgumā pirms projekta īstenošanas uzsākšanas.

**sadarbības projekta noteikumus** attiecībā uz ieguldījumu, risku un rezultātu sadali, rezultātu izplatīšanu, piekļuvi intelektuālā īpašuma tiesībām un noteikumiem par šo tiesību piešķiršanu, atsavināšanu vai pirmpirkuma tiesību piešķiršanu **ietver … sadarbības līgumā, kuru noslēdz pirms projekta īstenošanas uzsākšanas**

**MK N 34 21.2.3. apakšpunkts**

#### Tehnoloģiju tiesību komercializācija – jaunuzņēmuma dibināšana

Ja pētniecības organizācija dibina jaunuzņēmumu un tam komercializē tehnoloģiju tiesības, tā nodrošina šādu nosacījumu izpildi:

1. pētniecības organizācija par jaunuzņēmumam nodotajām ekonomiskajām priekšrocībām var saņem atlīdzību, kuru nosaka, piemērojot sarunu procedūru. Visu peļņu no tehnoloģiju tiesību komercializācijas atkal iegulda pētniecības organizācijas pamatdarbībās;

2. jaunuzņēmuma dibināšanai nepieciešamos finanšu resursus nodrošina no tādiem dibinātāju rīcībā esošiem līdzekļiem, kredītresursiem vai citiem finanšu resursiem, par kuriem nav saņemts nekāds publisks atbalsts[[5]](#footnote-5);

3. pētniecības organizācijas tīmekļvietnē publisko jaunuzņēmuma intelektuālā īpašuma pārvaldības politikas aprakstu, kurā pamato, ka jaunuzņēmuma dibināšanas procesā veiktajai zināšanu un tehnoloģiju pārnesei nav saimnieciska rakstura[[6]](#footnote-6).

Nav pieļaujama situācija, kad pētniecības organizācija jau pētniecības projekta laikā ir izvēlējusies jaunas kapitālsabiedrības dibināšanu un intelektuālā īpašuma ieguldīšanu jaundibinātās kapitālsabiedrības pamatkapitālā kā vienīgo iespējamo komercializācijas veidu, jo tādā gadījumā pētniecības projekts vairs nevar tikt uzskatīts par neatkarīgu pētniecību - pētījums tiek veikts kāda konkrēta uzņēmuma interesēs. Minētajā gadījumā projektam ir saimniecisks raksturs un tam nav piemērojami ne-saimnieciska projekta nosacījumi.

Piemērs 3

Pētniecības organizācija piemēro šādus tehnoloģiju tiesību komercializācijas variantus:

1) organizēt sarunu procedūru un meklēt potenciālo pircēju vai licenciātu;

2) dibināt jaunuzņēmumu ar mērķi turpināt pētniecību un attīstīt prototipu, lai to ieviestu pakalpojumu sniegšanā. Plānots piesaistīt papildu finansējumu.

Pētniecības organizācijas veiktie aprēķini pierāda, ka maksimālu labumu tā gūst, dibinot juanuzņēmumu, tai skaitā iespēja kapitālsabiedrības vērtību palielināt vairākas reizes reizes, kā arī iespējama investīciju atgūšana trīs gadu periodā. Pamatojoties uz aprēķiniem, pētniecības organizācija nolemj dibināt kapitālsabiedrību un ar licences līgumu tai piešķirt tehnoloģiju tiesību izmantošanas . Visus gūtos ienākumus reinvestē PO pamatdarbībā.

## Tehnoloģiju tiesību sākumcenas noteikšanas metodes

Tehnoloģiju tiesību sākumcenas noteikšanai var izmantot šādas metodes vai to kombinācijas[[7]](#footnote-7):

### izmaksu metode (*cost method*).

Izmaksu metodes gadījumā var izmantot šādu informāciju:

* + - izmaksu apmērs, kas patērēts, iegūstot konkrētās tehnoloģiju tiesības;
    - aprēķini, kas pamato, kādi ieguldījumi būtu nepieciešami līdzīga risinājuma izstrādē. Izmaksu metodi var izmantot gadījumos, kad tehnoloģija ir agrīnā attīstības stadijā un ir iespējams objektīvi noteikt faktiskās izmaksas. Izmaksu metode ir vienkārša, taču tā neatspoguļo nākotnes iespējamos ienākumus Tomēr aprēķinus, kas veikti, piemērojot minēto metodi, var izmantot pārrunās, lai pamatotu pieprasīto kompensāciju par nodotajām tehnoloģiju tiesībām;

### ienākumu metode (*income method*).

Ienākumu metodes gadījumā:

* + - tiek prognozēti (aprēķināti) potenciālie ienākumi no jauna produkta vai tehnoloģijas ieviešanas;
    - pamatojoties uz minētajiem aprēķiniem, vienojas par to, kādu atlīdzību saņems pētniecības organizācija (skat. skaidrojuma pielikumu „Matrica tehnoloģiju tiesību vērtības noteikšanai, izmantojot ieņēmumu metodi”);

### tirgus metode (*market method*).

Tirgus metodes gadījumā izmanto tirgus datus par līdzīgiem darījumiem, informāciju par tipisko procentmaksājumu apmēru konkrētās tautsaimniecības nozarēs u.c. Jāņem vērā, ka pētījums var būt unikāls, līdz ar var būt situācija, konkrētām tehnoloģiju tiesībām tirgus cena nav nosakāma;

### neatkarīga eksperta piesaiste.

1. attēls. Tehnoloģiju tiesību komercializācijas organizēšana un sākumcenas noteikšanas metodes
2. attēls. Tehnoloģiju tiesību komercializācija pētniecības organizācijas dibinātam jaundibinātam

1. <https://likumi.lv/ta/id/68490-publiskas-personas-mantas-atsavinasanas-likums> [↑](#footnote-ref-1)
2. Pasaules Intelektuālā īpašuma organizācija, Starptautiskās tirdzniecības centrs (2005) “Exchanging Value – Negotiating Technology Licenses, A Training Manual” [↑](#footnote-ref-2)
3. Patentpilnvarnieku saraksts: <https://www.lrpv.gov.lv/lv/node/6556> [↑](#footnote-ref-3)
4. <https://www.ur.gov.lv/lv/specializeta-informacija/registre-mantiska-ieguldijuma-vertetaju/mantiska-ieguldijuma-vertetaju-saraksts/> [↑](#footnote-ref-4)
5. tai skaitā finansējums, par kuru nav saņemts nekāds valsts vai pašvaldības galvojums, vai valsts vai pašvaldības kredīts uz atvieglotiem nosacījumiem [↑](#footnote-ref-5)
6. Ievēro ievērojot MK N 34 noteikumu [2.1](https://likumi.lv/ta/id/279475#p2.1). un [2.4](https://likumi.lv/ta/id/279475#p2.4).[4.](https://likumi.lv/ta/id/279475#p4)apakšpunkta un [50.2 punkta](https://likumi.lv/ta/id/279475#p50.2) nosacījumus [↑](#footnote-ref-6)
7. Pasaules Intelektuālā īpašuma organizācija, Starptautiskās tirdzniecības centrs (2005) “Exchanging Value – Negotiating Technology Licenses, A Training Manual”  [↑](#footnote-ref-7)