**ПОЛОЖЕННЯ**

ПРОЄКТ

**про комерціалізацію результатів наукової діяльності та трансфер технологій Університету**

**Загальна структура (зміст):**

[1. Загальні положення 3](#_Toc196609364)

[1.1. Мета та предмет регулювання 3](#_Toc196609365)

[1.2. Сфера дії Положення 3](#_Toc196609366)

[1.3. Законодавча та нормативна база 3](#_Toc196609367)

[1.4. Терміни та визначення 3](#_Toc196609368)

[2. Основні принципи та завдання 4](#_Toc196609369)

[2.1. Принципи комерціалізації 4](#_Toc196609370)

[2.2. Завдання Університету щодо трансферу технологій та комерціалізації 4](#_Toc196609371)

[3. Форми комерціалізації результатів наукової діяльності 5](#_Toc196609372)

[3.1. Передача прав інтелектуальної власності (ІВ) 5](#_Toc196609373)

[3.2. Ліцензування ІВ 5](#_Toc196609374)

[3.3. Створення стартапів/спін-оффів 5](#_Toc196609375)

[3.4. Виконання госпдоговірних робіт 6](#_Toc196609376)

[3.5. Консультаційні послуги 6](#_Toc196609377)

[3.6. Створення науково-технічних продуктів для ринку 7](#_Toc196609378)

[4. Суб’єкти процесу комерціалізації 7](#_Toc196609379)

[4.1. Співробітник (Науковець) / Автор / Винахідник 7](#_Toc196609380)

[4.2. Університет 7](#_Toc196609381)

[4.3. Підрозділи трансферу технологій (надалі - ТТО) 8](#_Toc196609382)

[4.4. Зовнішні партнери (бізнес, інвестори, фонди) 8](#_Toc196609383)

[5. Права і обов’язки сторін 8](#_Toc196609384)

[5.1. Права та обов’язки авторів (винахідників) 8](#_Toc196609385)

[5.2. Права та обов’язки Університету 9](#_Toc196609386)

[5.3. Умови співучасті у комерціалізації 9](#_Toc196609387)

[6. Порядок подання, оцінки та впровадження результатів науково-дослідних робіт (НДР) 10](#_Toc196609388)

[6.1. Повідомлення про потенційно комерційні результати 10](#_Toc196609389)

[6.2. Етапи оцінювання комерційного потенціалу 10](#_Toc196609390)

[6.3. Алгоритм та протокол оцінювання комерційного потенціалу ідеї/розробки 11](#_Toc196609391)

[6.4. Процедура прийняття рішення щодо форм комерціалізації 12](#_Toc196609392)

[7. Управління правами інтелектуальної власності 12](#_Toc196609393)

[7.1. Реєстрація об’єктів ІВ 12](#_Toc196609394)

[**7**.2. Розподіл прав між Університетом і винахідниками 12](#_Toc196609395)

[7.3. Охорона та підтримка прав 13](#_Toc196609396)

[8. Конфіденційність і запобігання конфлікту інтересів 13](#_Toc196609397)

[8.1. Захист комерційної інформації 13](#_Toc196609398)

[8.2. Запобігання використанню ресурсів Університету в особистих цілях 14](#_Toc196609399)

[9. Прикінцеві положення 14](#_Toc196609400)

[**9**.1. Порядок внесення змін до Положення 14](#_Toc196609401)

[9.2. Дата набрання чинності 14](#_Toc196609402)

[9.3. Інші загальні положення 14](#_Toc196609403)

# 1. Загальні положення

## 1.1. Мета та предмет регулювання

1.1.1. Це Положення встановлює принципи, механізми та процедури комерціалізації результатів наукової діяльності та трансферу технологій в Національному університеті «Львівська політехніка» (*надалі – Університет*).

1.1.2. Основною метою Положення є стимулювання впровадження інноваційних розробок, сприяння економічному розвитку через ефективне використання наукових досягнень і посилення зв’язку між Університетом та бізнесом.

1.1.3. Це Положення регулює питання, пов’язані з управлінням інтелектуальною власністю, способами передачі технологій та встановленням взаємодії між науковцями, підприємствами й державними структурами.

## 1.2. Сфера дії Положення

1.2.1. Дія цього Положення поширюється на всі структурні підрозділи Університету, включаючи наукові центри, науково-дослідні лабораторії, відділ захисту інтелектуальної власності та трансферу технологій, Бізнес-інноваційний центр «ТехСтартапСкул» та інші, що беруть участь у науково-дослідній та інноваційній діяльності (та їх співробітників/здобувачів вищої освіти).

1.2.2. Положення застосовується до всіх результатів наукових досліджень, що можуть бути комерціалізовані через ліцензування, продаж, створення стартапів, укладання договорів про співпрацю з підприємствами чи інші механізми передачі технологій.

1.2.3. Документ встановлює правила взаємодії між Університетом, дослідниками, бізнес-партнерами та іншими організаціями з метою ефективного впровадження розробок у реальний сектор економіки.

## 1.3. Законодавча та нормативна база

1.3.1. Це Положення ґрунтується на чинному законодавстві України, міжнародних угодах, а також внутрішніх актах Університету, які регулюють питання комерціалізації та трансферу технологій.

1.3.2. Основні нормативно-правові документи, що регулюють комерціалізацію інтелектуальної власності:

- Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність»;

- Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі»;

- Закон України «Про інноваційну діяльність»;

- Постанови Кабінету Міністрів України щодо управління правами інтелектуальної власності у сфері науки та технологій.

1.3.3. Університет може розробляти внутрішні рекомендації, що деталізують процес комерціалізації та враховують специфіку конкретних наукових досліджень.

## 1.4. Терміни та визначення

*Комерціалізація* – процес перетворення наукових розробок та інтелектуальної власності на економічно доцільні продукти та послуги.

*Трансфер технологій* – передача наукових знань, методик, матеріалів чи обладнання для їх подальшого використання у промисловості чи бізнесі, включаючи їх комерціалізацію.

*Інтелектуальна власність* – авторські права, патенти, корисні моделі, технологічні рішення та інші результати наукових досліджень, що мають комерційний потенціал.

*Ліцензування* – механізм передачі прав на використання розробки третім сторонам за певну компенсацію.

*Стартап* – новостворене підприємство або інноваційний проект, що базується на результатах наукової діяльності та спрямований на комерційне використання розробок.

*Спін-офф* – створення незалежної компанії на основі університетських досліджень, яка використовує отримані результати для розробки комерційних продуктів або технологій (може розглядатися як процес відокремлення дочірньої компанії від материнської організації, коли нова компанія отримує незалежність, але базується на попередніх розробках або ресурсах; університетські спін-оффи часто виникають на основі наукових досліджень і стають самостійними підприємствами).

# 2. Основні принципи та завдання

## 2.1. Принципи комерціалізації

Процес комерціалізації результатів наукової діяльності має ґрунтуватися на ключових принципах, що забезпечують ефективне впровадження технологій у практичну діяльність та взаємодію між науковцями й бізнесом:

- Прозорість – забезпечення відкритості процесу комерціалізації, чіткість механізмів розподілу доходів, доступність інформації про можливості трансферу технологій для всіх зацікавлених сторін.

- Ефективність – оптимальне використання ресурсів для максимізації результатів комерціалізації, зменшення бюрократичних бар’єрів та стимулювання швидкої інтеграції наукових розробок у ринок.

- Інноваційність – підтримка технологічних проривів, стимулювання науковців до створення конкурентоспроможних рішень, спрямованих на глобальний та національний ринок.

- Відповідальність – дотримання етичних норм і законодавчих вимог під час впровадження технологій, забезпечення захисту прав інтелектуальної власності та екологічної безпеки.

- Партнерство – активна співпраця з бізнесом, державними установами та міжнародними організаціями для досягнення спільних інноваційних цілей.

## 2.2. Завдання Університету щодо трансферу технологій та комерціалізації

Університет як науково-дослідна інституція має виконувати низку стратегічних завдань для успішної комерціалізації наукових розробок та створення ефективної системи трансферу технологій:

- Формування інноваційного середовища

- Створення і підтримка діяльності спеціалізованих осередків трансферу технологій та бізнес-інкубаторів для підтримки стартапів: відділу захисту інтелектуальної власності та трансферу технологій, Бізнес-інноваційний центр «ТехСтартапСкул», спеціалізованих лабораторій (центрів), які, серед іншого, володіють можливостями прототипування.

- Організація освітніх програм та тренінгів із питань комерціалізації та підприємництва для науковців і студентів.

- Розвиток механізмів фінансування інновацій - залучення грантового та інвестиційного фінансування для реалізації наукових проєктів.

- Впровадження моделей спільного фінансування між бізнесом та науковими групами.

- Захист інтелектуальної власності - стимулювання патентування результатів досліджень, юридична підтримка науковців у сфері авторського права.

- Встановлення внутрішніх процедур контролю за правами інтелектуальної власності та ліцензуванням технологій.

- Розширення партнерських зв’язків - взаємодія з промисловими підприємствами, венчурними фондами та міжнародними науковими спільнотами для комерціалізації технологій.

- Укладення угод про співпрацю з приватним сектором для тестування та впровадження інноваційних розробок.

- Моніторинг та оцінка ефективності процесу комерціалізації - створення механізмів оцінки економічного потенціалу і впливу наукових розробок, проведення регулярного аналізу їхньої комерційної життєздатності.

- Впровадження системи зворотного зв’язку з підприємствами та користувачами, які впроваджують технології Університету.

# 3. Форми комерціалізації результатів наукової діяльності

Комерціалізація наукових розробок Університету може здійснюватися через різні механізми, що забезпечують ефективне використання інтелектуальної власності, інтеграцію інновацій у промисловість та бізнес, а також фінансування подальших наукових досліджень.

## 3.1. Передача прав інтелектуальної власності (ІВ)

3.1.1. Передача прав інтелектуальної власності (*надалі - ІВ*) може здійснюватися через продаж або безоплатне надання прав на використання розробки стороннім організаціям, державним установам чи бізнесу.

3.1.2. Університет може передавати права на патенти, програмне забезпечення, технологічні рішення або інші науково-технічні розробки відповідно до договорів передачі прав (згідно із чинним законодавством України), **якими володіє**.
3.1.3. Автори розробок мають право на компенсацію або частку від доходів, отриманих внаслідок комерціалізації, що регулюється окремими договорами між ними та Університетом.

## 3.2. Ліцензування ІВ

3.2.1. Ліцензування є одним із основних механізмів комерціалізації, що дозволяє Університету залишати за собою права власності на розробку, передаючи стороннім суб’єктам право на її використання за певну плату.

3.2.2. Ліцензії можуть бути ексклюзивними (надаються одному суб’єкту) або неексклюзивними (надаються кільком користувачам).
3.2.3. Університет контролює дотримання умов ліцензійних угод та має право їх переглядати або припиняти у випадку порушення домовленостей.

## 3.3. Створення стартапів/спін-оффів

3.3.1. Науковці Університету можуть створювати **стартапи** або **спін-оффи**, використовуючи результати власних досліджень для комерційного розвитку продуктів і технологій.

Якщо інтелектуальна власність належить Університету, то створення стартапів або спін-офф компаній (п. 3.3.1) регулюється цим Положенням та законодавчими нормами, які визначають порядок використання відповідних наукових розробок/ідей.

3.3.1.1. Науковці, які планують створити стартап або спін-офф на основі університетських розробок, повинні укласти **угоду** з Університетом щодо використання ІВ. У цій угоді визначаються:

* умови ліцензування або передачі прав на технологію;
* фінансовий розподіл доходів від комерціалізації;
* участь Університету в управлінні компанією (як інвестора або співзасновника).

3.3.1.2. Університет може надати ліцензію на використання ІВ стартапу або спін-оффу, зберігаючи право власності на технологію. Ліцензія може бути:

* **Ексклюзивна** (виключне право для однієї компанії на використання розробки).
* **Неексклюзивна** (можливість використання розробки кільком компаніям).
* **З роялті** (стартап сплачує певний відсоток доходу університету).

3.3.1.3. Університет може увійти в склад засновників стартапу та отримувати частку у власності компанії. Це може бути вигідним як для університету (додатковий дохід), так і для стартапу (доступ до інфраструктури та дослідницьких потужностей).

3.3.1.4. Університет в особі проректорів за напрямами роботи може здійснювати систематичний **контроль**, з метою оцінювання:

* відповідності стартапу стратегічним цілям університету;
* фінансовий розподіл і обов’язки сторін;
* забезпечення прав авторів на розробку.

3.3.2. Університет сприяє таким ініціативам через бізнес-інкубатори, акселераційні програми та консультаційну підтримку, а також шляхом залучення у партнерство за участю ТзОВ «Науковий парк Національного університету «Львівська політехніка».

3.3.3. Участь Університету у стартапах може здійснюватися через часткове володіння компанією, фінансування пілотних проєктів або забезпечення доступу до інфраструктури, в тому числі – із залученням ТзОВ «Науковий парк Національного університету «Львівська політехніка».

## 3.4. Виконання госпдоговірних робіт

3.4.1. Університет може надавати **науково-дослідні та дослідно-конструкторські послуги** бізнесу та державним органам на договірній основі.
3.4.2. Госпдоговірні роботи можуть включати аналіз, розробку інноваційних рішень, проведення тестувань або розробку спеціальних технічних продуктів тощо.
3.4.3. Договори укладаються із чітким визначенням обсягів роботи, термінів виконання та механізмів фінансування, або із обсягами робіт, які визначаються додатками, які стають невід’ємними частинами відповідних господарчих договорів.

## 3.5. Консультаційні послуги

3.5.1. Університет може надавати експертні **консультації** для підприємств, державних структур та інноваційних центрів.
3.5.2. Консультації можуть охоплювати розробку стратегій технологічного розвитку, аналіз ринку, оцінку інноваційного потенціалу та технічне консультування.
3.5.3. Вартість консультаційних послуг визначається відповідно до складності роботи та рівня експертності на госпдоговірних засадах.

## 3.6. Створення науково-технічних продуктів для ринку

3.6.1. Університет може самостійно розробляти та виводити на ринок **інноваційні продукти**, створені на основі власних досліджень.
3.6.2. До таких продуктів можуть належати нові матеріали, програмні рішення, біотехнологічні розробки, медичні пристрої, технічні механізми тощо.
3.6.3. Впровадження таких продуктів може здійснюватися через власні виробничі або науково-дослідні підрозділи, партнерські угоди з підприємствами або інвестиційні програми.

# 4. Суб’єкти процесу комерціалізації

Комерціалізація результатів наукової діяльності передбачає участь кількох основних суб’єктів, кожен із яких відіграє ключову роль у розробці, трансфері та впровадженні технологій.

## 4.1. Співробітник (Науковець) / Автор / Винахідник

4.1.1. Основними ініціаторами комерціалізації є науковці (співробітники Університету), автори розробок та винахідники, які створюють нові технології та інтелектуальну власність.
4.1.2. Їхні основні права та обов’язки включають:

* право на авторське визнання та частку доходу від комерціалізації розробки;
* відповідальність за передачу результатів досліджень до процесу трансферу технологій;
* відповідальна участь у ліцензуванні, патентуванні та публікаціях щодо їхніх розробок.

4.1.3. Науковці можуть співпрацювати з університетом у межах ліцензійних угод, створення стартапів або консультаційних проєктів (господарчих договорів).

## 4.2. Університет

4.2.1. Університет є власником інтелектуальної власності, що була створена його співробітниками в межах наукових досліджень та наданого Університетом фінансування (включно з тією інтелектуальною власністю, що була створена під час робочого часу співробітника згідно правил внутрішнього трудового розпорядку).
4.2.2. Основні функції Університету у процесі комерціалізації:

* забезпечення захисту прав на інтелектуальну власність через патентування та юридичний супровід;
* створення внутрішніх механізмів для управління трансфером технологій;
* фінансування та/або інша підтримка початкових стадій наукових досліджень та розробок.
4.2.3. Університет також у кожному окремому випадку визначає політику комерціалізації, розподіл доходів та механізми підтримки авторів у розвитку їхніх розробок.

## 4.3. Підрозділи трансферу технологій (надалі - ТТО)

4.3.1. Відділ захисту інтелектуальної власності та трансферу технологій Науково-дослідної частини, Бізнес-інноваційний центр «ТехСтартапСкул», інші спеціалізовані підрозділи університету, такі як Проєктний офіс, Центр розвитку відіграють роль посередників між науковцями та комерційними партнерами.
4.3.2. Основні завдання підрозділів ТТО:

* аналіз ринку та визначення перспектив комерціалізації розробок;
* пошук інвесторів, бізнес-партнерів та потенційних ліцензіатів;
* проведення переговорів щодо умов трансферу технологій та укладання відповідних угод.

4.3.3. Підрозділи ТТО також можуть займатися популяризацією наукових розробок через конференції, виставки та професійні публікації, організацією заходів із науковцями щодо розвитку і реалізації механізмів трансферу технологій та їх комерціалізації.

## 4.4. Зовнішні партнери (бізнес, інвестори, фонди)

4.4.1. Комерційні компанії, інвестори та фонди є ключовими учасниками процесу комерціалізації, оскільки вони забезпечують фінансування, впровадження технологій у виробничі процеси та їх вихід на ринок.
4.4.2. Форми співпраці із зовнішніми партнерами:

* укладання ліцензійних договорів або угод про передачу прав на ІВ;
* інвестування у стартапи та спін-оффи, засновані на університетських дослідженнях;
* спільне проведення досліджень та розробок у межах договірних робіт.

4.4.3. Фонди підтримки інновацій та аналогічні організації можуть також надавати грантове фінансування для розробки технологій та їхньої адаптації під комерційні потреби.

# 5. Права і обов’язки сторін

## 5.1. Права та обов’язки авторів (винахідників)

**Автори (винахідники) мають право:**

* на визнання авторства та відповідну згадку у всіх документах, що стосуються комерціалізації їхньої розробки;
* на частку доходу від комерціалізації їхніх винаходів відповідно до укладених із Університетом договорів;
* на отримання консультаційної, юридичної та фінансової підтримки щодо захисту інтелектуальної власності;
* на ініціювання комерціалізації результатів власних досліджень через стартапи, ліцензування або інші форми трансферу технологій;
* на доступ до матеріально-технічної бази Університету для доопрацювання та тестування їхніх розробок.

**Автори (винахідники) зобов’язані:**

* своєчасно повідомляти Університет про розробку, яка має потенціал для комерціалізації;
* дотримуватися норм законодавства щодо інтелектуальної власності та інших внутрішніх політик Університету;
* брати участь у необхідних процедурах патентування та реєстрації розробок;
* взаємодіяти з Університетом у процесі трансферу технологій, забезпечуючи точність та повноту інформації про розробку;
* дотримуватися положень ліцензійних угод, якщо комерціалізація здійснюється через ліцензування.

## 5.2. Права та обов’язки Університету

**Університет має право:**

* володіти та керувати інтелектуальною власністю, створеною в межах його фінансування та дослідницьких програм;
* укладати ліцензійні угоди або договори про передачу прав на ІВ третім сторонам;
* отримувати визначену частку доходу від комерціалізації наукових розробок;
* створювати внутрішні правила щодо розподілу доходів між Університетом та авторами на підставі укладання відповідних договорів;
* розвивати бізнес-інкубатори, акселератори та технологічні хаби (лабораторії прототипування) для підтримки комерціалізації;
* контролювати виконання договорів з бізнес-партнерами, інвесторами та державними органами.

**Університет зобов’язаний:**

* сприяти розвитку механізмів комерціалізації, забезпечуючи авторів необхідною підтримкою;
* організовувати юридичний та фінансовий супровід процесів передачі прав на ІВ;
* забезпечувати патентну та авторську реєстрацію розробок, створених у його межах;
* дотримуватися принципів прозорості при укладенні угод щодо комерціалізації;
* сприяти взаємодії з бізнесом, інвесторами та державними структурами для успішного трансферу технологій.

## 5.3. Умови співучасті у комерціалізації

5.3.1. Доходи від комерціалізації інтелектуальної власності розподіляються між Університетом та авторами відповідно до встановлених внутрішніх правил (укладених договорів).
5.3.2. **Моделі розподілу доходів:**

* **Фіксований відсоток** – автор отримує частку від ліцензійних платежів або продажу технології (наприклад, 30% автору, 70% Університету).
* **Змінний відсоток** – частка винахідника змінюється залежно від стадії розробки, витрат на комерціалізацію та залучених партнерів.
* **Спільне володіння стартапом** – якщо розробка комерціалізується через стартап чи спін-офф, Університет може отримати частку акцій компанії, а автори – можливість керувати проєктом.

**Можливий розподіл доходів від комерціалізації** (підлягає корегуванню та затвердженню на договірних засадах):

* 40% — автору(ам) ІВ;
* 30% — на розвиток підрозділу, де було створено об'єкт ІВ;
* 30% — Університету (на розвиток наукової та/або інноваційної інфраструктури, патентування тощо).

5.3.3. Доходи, отримані від комерціалізації, можуть використовуватися (відповідно до чинного законодавства України) на:

* стимулювання наукових досліджень і фінансування нових наукових та/або інноваційних проєктів;
* розширення інфраструктури та обладнання для наукової діяльності;
* підтримку стартапів та технологічних хабів (науково-дослідних лабораторій, включно з лабораторіями прототипування) в Університеті.

# 6. Порядок подання, оцінки та впровадження результатів науково-дослідних робіт (НДР)

## 6.1. Повідомлення про потенційно комерційні результати

6.1.1. Автори наукових досліджень зобов’язані повідомити Університет про будь-які результати, які мають потенціал для комерціалізації. Це може включати винаходи, технологічні розробки, програмне забезпечення, нові матеріали чи інші інновації.
6.1.2. Повідомлення здійснюється шляхом подання **офіційного звіту у довільній формі** до відповідального підрозділу трансферу технологій - Відділу захисту інтелектуальної власності та трансферу технологій Науково-дослідної частини Університету (через проректора з наукової роботи).
6.1.3. Звіт має містити:

* короткий опис розробки;
* потенційні сфери її застосування;
* аналіз можливих конкурентних технологій;
* попередню оцінку комерційної цінності.

## 6.2. Етапи оцінювання комерційного потенціалу

6.2.1. Після отримання повідомлення відповідальний підрозділ ТТО, Науково-технічна рада, або утворена в університеті комісія з трансферу технологій виконує **першочергову оцінку**, яка включає:

* виявлення рівня інноваційності;
* аналіз патентного ландшафту та правових аспектів;
* оцінку ринкової привабливості технології;
* аналіз готовності до комерціалізації (чи є прототип, чи потрібне доопрацювання до MVP).

6.2.2. Якщо розробка має значний потенціал, то вона переходить на етап **детального аналізу** з метою визначення найкращого механізму (форм) комерціалізації (ліцензування, стартап, стратегічне партнерство тощо).

## 6.3. Алгоритм та протокол оцінювання комерційного потенціалу ідеї/розробки

**Алгоритм оцінювання комерційного потенціалу складається з декількох ключових етапів:**

**I. Попередня оцінка (скринінг) – здійснює Бізнес-інноваційний центр «ТехСтартапСкул»:**

* Перевірка відповідності розробки стратегічним цілям Університету.
* Первинний аналіз можливості патентування чи авторського захисту.
* Оцінка загальних ринкових перспектив (розмір ринку, рівень конкуренції).
* Визначення рівня готовності технології до комерційного застосування (TRL - Technology Readiness Level).

**II. Патентний аналіз та правовий аудит - здійснює Відділ захисту інтелектуальної власності та трансферу технологій Науково-дослідної частини:**

* Перевірка наявності аналогів у базах патентів.
* Аналіз юридичних ризиків, пов’язаних із правами на розробку.
* Визначення обмежень у використанні технології (наприклад, якщо вона створена в рамках держфінансування).

**III. Технічний аналіз і верифікація – координує відповідальний від Науково-технічної ради Університету:**

* Оцінювання можливості технічної реалізації розробки.
* Аналіз необхідних змін для комерційного використання.
* Визначення ресурсів для подальшого доопрацювання.

**IV. Аналіз ринкового потенціалу** - **здійснює Бізнес-інноваційний центр «ТехСтартапСкул»:**

* Визначення цільових сегментів ринку.
* Аналіз конкурентів та потенційних партнерів.
* Оцінка вартості комерціалізації та необхідного фінансування.

**V. Формування комерційної стратегії** - **здійснює Бізнес-інноваційний центр «ТехСтартапСкул» спільно з Відділом захисту інтелектуальної власності та трансферу технологій Науково-дослідної частини:**

* Вибір форми комерціалізації (ліцензування, створення стартапу, госпдоговір).
* Визначення ключових ризиків та шляхів їх мінімізації.
* Розробка бізнес-моделі для комерційного застосування технології.

**Протокол оцінювання комерційного потенціалу ідеї/розробки (форму наведено у Додатку) включає:**

* проведення комплексного аудиту розробки;
* залучення до оцінки експертів з технологічного бізнесу;
* створення фінального звіту, що містить рекомендації щодо наступних кроків.

## 6.4. Процедура прийняття рішення щодо форм комерціалізації

6.4.1. Відповідальні органи Університету (підрозділ ТТО, представники Бізнес-інноваційного центру «ТехСтартапСкул», юридичного відділу) проводять фінальне засідання для вибору найбільш ефективної форми комерціалізації.
6.4.2. Університет має можливість:

* передати права на розробку через ліцензійну угоду;
* створити стартап або спін-офф на її основі;
* укласти договір про спільні дослідження з бізнесом;
* залучити венчурних інвесторів або міжнародні грантові програми.

6.4.3. Після ухвалення рішення розпочинається практична реалізація механізму комерціалізації, включаючи юридичне оформлення угод, маркетингову підтримку та підготовку технології до ринкового впровадження, із можливим залученням ресурсів ТзОВ «Науковий парк Національного університету «Львівська політехніка».

# 7. Управління правами інтелектуальної власності

## 7.1. Реєстрація об’єктів ІВ

7.1.1. Реєстрація інтелектуальної власності (ІВ) є важливим етапом у процесі комерціалізації наукових розробок, що забезпечує їхній правовий захист та можливість впровадження у комерційну діяльність.
7.1.2. Університет, у співпраці з авторами, через Відділ захисту інтелектуальної власності та трансферу технологій Науково-дослідної частини проводить реєстрацію таких об’єктів ІВ:

* **Патенти** (винаходи, корисні моделі, промислові зразки);
* **Авторські права** (програмне забезпечення, наукові роботи, методики);
* **Товарні знаки** (брендування наукових розробок, логотипи стартапів);
* **Ноу-хау** (секрети виробництва та технологічні процеси).

7.1.3. Реєстрація здійснюється відповідно до законодавства України та міжнародних норм захисту прав на інтелектуальну власність.
7.1.4. Автори зобов’язані повідомити Університет про наміри подати заявку на реєстрацію та узгодити порядок фінансування відповідних процедур.

## **7**.2. Розподіл прав між Університетом і винахідниками

7.2.1. Право власності на ІВ визначається відповідно до джерела фінансування розробки:

* якщо відповідне дослідження фінансувалося Університетом або державними програмами – права на ІВ належать Університету;
* якщо розробка здійснювалася автором без використання ресурсів Університету (поза робочим часом) – права залишаються у винахідника;
* у випадку спільного фінансування можливий змішаний розподіл прав відповідно до договору.

7.2.2. Університет може надавати авторам право на комерційне використання їхніх розробок через ліцензійні угоди або інші механізми.
7.2.3. Автори мають право на частку доходів від комерціалізації відповідно до внутрішніх правил Університету (згідно укладених договорів).
7.2.4. Механізм передачі прав на ІВ або розподілу доходів фіксується у спеціальних договорах між сторонами.

## 7.3. Охорона та підтримка прав

7.3.1. Університет забезпечує правову охорону своїх об’єктів ІВ, включаючи:

* патентну підтримку та юридичний супровід у разі суперечок щодо прав на винахід;
* моніторинг випадків порушення авторських прав та незаконного використання розробок;
* оновлення охоронних документів (подовження патентів і/або підтримка торгових марок за погодженням з їх авторами або рішенням керівництва Університету, а також за пропозиціями керівників структурних підрозділів).

7.3.2. У разі порушення своїх прав Університет має право звертатися до судових органів або міжнародних інституцій для захисту ІВ.
7.3.3. Автори розробок можуть отримувати підтримку у вигляді консультацій щодо захисту прав на їхні винаходи, а також допомогу у патентуванні та правовому регулюванні комерційної діяльності через Відділ захисту інтелектуальної власності та трансферу технологій Науково-дослідної частини.

# 8. Конфіденційність і запобігання конфлікту інтересів

## 8.1. Захист комерційної інформації

8.1.1. Усі дані та результати наукових досліджень, що можуть бути комерціалізовані, повинні зберігатися відповідно до правил захисту інформації та конфіденційності.
8.1.2. Автори, співробітники Університету та партнери зобов’язані забезпечувати нерозголошення інформації щодо розробок, доки не буде прийняте рішення про її публічне впровадження або комерціалізацію.

8.1.3. До конфіденційної інформації належать:

* незапатентовані технології та наукові результати;
* деталі переговорів з бізнес-партнерами та інвесторами;
* стратегічні плани комерціалізації та трансферу технологій;
* персональні дані авторів та учасників проєктів.

8.1.4. Усі учасники процесу комерціалізації повинні підписувати **Угоду про нерозголошення (NDA)** перед початком роботи над розробкою, щоб уникнути неправомірного розповсюдження інформації. Контроль за виконанням цього пункту покладається на начальника Науково-дослідної частини.

## 8.2. Запобігання використанню ресурсів Університету в особистих цілях

8.2.1. Використання матеріальних, фінансових або технічних ресурсів Університету має бути обґрунтованим та відповідати затвердженим дослідницьким програмам.
8.2.2. Забороняється використання обладнання, лабораторій, фінансування або робочого часу співробітників для особистих, нефахових цілей без офіційного дозволу їх керівників.
8.2.3. Будь-яка діяльність, пов’язана із комерціалізацією наукових розробок, повинна здійснюватися в межах затверджених контрактів та угод, де чітко визначено фінансування, відповідальність сторін та юридичні аспекти.
8.2.4. Університет має право здійснювати внутрішній аудит та моніторинг використання своїх ресурсів для запобігання випадкам зловживання.
8.2.5. У разі порушення правил використання ресурсів Університету можуть бути застосовані дисциплінарні заходи або розірвання контрактів.

8.2.6. Особи, що приймають рішення щодо комерціалізації, не можуть одночасно бути представниками компаній-ліцензіатів або мати в них особисту зацікавленість без належного декларування та погодження.

8.2.7. У разі виявлення конфлікту інтересів відповідні рішення вважаються недійсними.

# 9. Прикінцеві положення

## 9.1. Порядок внесення змін до Положення

9.1.1. Зміни та доповнення до цього Положення можуть вноситися за поданням проректора з наукової роботи Університету після позитивного висновку профільної комісії Вченої ради Університету.
9.1.2. Нові редакції Положення набирають чинності після їхнього офіційного затвердження та публікації у внутрішній нормативній базі Університету.

## 9.2. Дата набрання чинності

9.2.1. Це Положення набуває чинності з моменту його офіційного затвердження керівництвом Університету.
9.2.2. Усі суб'єкти процесу комерціалізації зобов’язані виконувати вимоги Положення з моменту набрання ним чинності.

## 9.3. Інші загальні положення

9.3.1. У разі виникнення суперечностей у тлумаченні цього Положення остаточне рішення ухвалюється керівництвом Університету відповідно до чинного законодавства.
9.3.2. Положення є відкритим для адаптації з урахуванням змін у національному законодавстві України, міжнародних практиках трансферу технологій та внутрішніх стратегічних рішень Університету.

9.3.3. Всі положення цього документу мають бути дотримані в межах чинного законодавства України та міжнародних договорів, які регулюють комерціалізацію наукових розробок.
9.3.4. Контроль за виконанням цього Положення здійснюється відповідальними підрозділами Університету, а у разі необхідності – уповноваженими державними органами.

Додаток

**ТИПОВА ФОРМА**

**ПРОТОКОЛУ ОЦІНЮВАННЯ КОМЕРЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІДЕЇ/РОЗРОБКИ**

**Дата оцінювання:** \_\_\_\_
**Назва ідеї/розробки:** \_\_\_\_
**Автори/винахідники:** \_\_\_\_
**Підрозділ Університету:** \_\_\_\_
**Відповідальні експерти:** \_\_\_\_

**1. Загальні відомості**

**✔ Короткий опис ідеї/розробки:
✔ Сфера застосування:
✔ Очікувані переваги порівняно з аналогами:**

**2. Попередня оцінка (скринінг)**

**✔ Відповідність стратегічним цілям Університету:
✔ Рівень готовності технології (TRL):
✔ Попередня оцінка ринкової перспективності:
✔ Визначення потенційної конкурентної переваги:**

**3. Патентний аналіз та правовий аудит**

**✔ Перевірка наявності аналогів у міжнародних патентних базах:
✔ Можливість патентування та правові обмеження:
✔ Ризики, пов’язані з порушенням авторських прав:**

**4. Технічний аналіз і верифікація**

**✔ Оцінка технологічної здійсненності:
✔ Необхідні доопрацювання перед впровадженням:
✔ Визначення потреби у додатковому фінансуванні:**

**5. Аналіз ринкового потенціалу**

**✔ Цільові сегменти ринку:
✔ Ключові конкуренти та їхні альтернативні рішення:
✔ Оцінка попиту та комерційної життєздатності:**

**6. Визначення форми комерціалізації**

**✔ Оптимальна форма (ліцензування, стартап, госпдоговір тощо):
✔ Оцінка фінансового потенціалу (прогноз прибутковості):
✔ Перспективи залучення інвесторів:**

**7. Висновки та рекомендації**

**✔ Оцінка загального комерційного потенціалу (високий/середній/низький):
✔ Рекомендації щодо подальших кроків:
✔ Пропозиція щодо фінансування або партнерств:**

**8. Підписи відповідальних осіб**

📌 **Експерт з трансферу технологій:** \_\_\_\_
📌 **Представник юридичного відділу:** \_\_\_\_
📌 **Представник НДЧ/НТР:** \_\_\_\_

📌 **Автори розробки (за потреби):** \_\_\_\_