



Vejledning om statsstøttere reglerne for danske forskningsinstitutioner

Forord

Det er vigtigt for de danske universiteter at have et godt og konstruktivt samarbejde med private virksomheder.

Et samarbejde, som er til gavn for det danske samfund, det private erhvervsliv og universiteterne selv.

Samarbejdet målrettes ofte konkrete markeds-, samfunds- eller forskningsmæssige udfordringer, og nye løsninger udvikles gennem innovativt samarbejde til gavn for konkurrenceevne, vækst og beskæftigelse.

Som en del af dette samarbejde opstår der fra tid til andet et behov for at se på rammevilkår, praksis og oplevede barrierer inden for eksempelvis forskningssamarbejde, teknologioverførsel og iværksætteri.

Selvom der altid vil være legitime interesseforskelle, har universiteter og virksomheder en fælles interesse i at sikre de bedst mulige rammevilkår, udbrede best practice og udvikle next practice.

Et af de tilbagevendende temaer har været, hvilke rammer EU's statsstøttere regler sætter for de offentlige forskningsinstitutioners muligheder for at samarbejde med private virksomheder.

Regelsættet er komplekst, og det har skabt tvivl om, hvordan man bedst kan indrette samarbejdet uden risiko for at give og modtage ulovlig statsstøtte.

Blandt de temaer, der har vist sig behov for at få belyst grundigt, er den konkrete forståelse og brug af udvalgte bestemmelser, og hvordan det handlingsrum, som statsstøttere reglerne faktisk giver, konkret kan anvendes i samarbejdet.

Det har også været et selvstændigt ønske at afsøge mulighederne for bedre at understøtte forskere og studerendes nye forretningsideer og virksomheder (spinouts og startups).

Derfor har Danske Universiteter i samarbejde med Bech-Bruun udarbejdet denne vejledning, der kan skabe større klarhed over tolkningen og brugen af EU's statsstøttere regler vedr. forskning og innovation.

Vejledningen giver en grundig introduktion til EU's statsstøttere regler vedr. forskning, udvikling og innovation, herunder en forklaring af centrale principper, dokumentationskrav og løsningsmodeller.

Vejledningen præsenterer et antal konkrete eksempler og modeller, som universiteterne med fordel kan benytte i samarbejdet med private virksomheder.

Samtidig giver vejledningen en hjælpende hånd i forhold til universiteternes arbejde med innovation og iværksætteri.

Der er et udbredt ønske om, at studerende og forskere med lyst til at starte ny virksomhed på baggrund af forskning får de bedst mulige vilkår for at starte rejsen mod kommerciel succes.

Her giver vejledningen en række konkrete bud på, hvor langt universitetet kan gå i at understøtte nye forretningsideer og virksomheder.

På vegne af InnoTech og Danske Universiteter takkes Bech-Bruun og de engagerede kollegaer fra de otte danske universiteter, som har medvirket aktivt i tilblivelsen af denne vejledning.

Søren E. Frandsen
Formand, Innotech, Danske Universiteter

Indhold

6 Indledning

8 Hvad er statsstøttere reglerne?

13 Modeller for at undgå statsstøtte ved forskningssamarbejder og kontraktforskning

30 Case-baseret gennemgang af modellerne

76 Støtte til iværksætteri ved Universiteterne og spin-outs –
hvilke muligheder har Universiteterne?

88 Universiteters salg af IPR og andre ydelser uden for kontraktforskning og
forskningssamarbejde – hvornår foreligger der statsstøtte?

Forord	2
1. Indledning.....	6
1.1 Vejledningens baggrund og formål.....	6
1.2 Vejledningens karakter og rækkevidde	6
1.3 Målgruppe for vejledningen.....	6
1.4 Overblik over vejledningens indhold.....	7
1.5 Hvor kan du finde mere vejledning om statsstøttereglerne på Universitetsområdet? ..	7
2. Hvad er statsstøttereglerne?	8
2.1 Lovgivning om statsstøtte i Danmark og EU	8
2.2 Statsstøttebetingelserne.....	8
2.2.1 Betingelsen om "økonomisk fordel"	8
2.2.2 Betingelsen om "økonomisk virksomhed"	10
2.2.3 Betingelsen om "statsmidler"	10
2.2.4 Betingelsen om "tilregnelser"	10
2.2.5 Betingelsen om "selektivitet"	11
2.2.6 Betingelsen om "samhandelspåvirkning"	11
2.2.7 Betingelsen om "konkurrencefordrejning"	11
2.3 Mulighed for tildeling af forenelig statsstøtte	12
2.4 Pligt til tilbagebetaling af uforenelig støtte	12
3. Modeller for at undgå statsstøtte ved forskningssamarbejder og kontraktforskning.....	13
3.1 Sondringen mellem kontraktforskning og forskningssamarbejder har betydning for valget af model	13
3.2 Udbuds-, Ekspertvurderings- og Benchmarking-modellerne er ofte ikke anvendelige17	
3.2.1 Udbudsmodellen vil i mange tilfælde ikke være meningsfuld	17
3.2.2 Benchmarking og uafhængige ekspertvurderinger vil ofte ikke være meningsfulde ..	18
3.3 De 7 modeller og dokumentationskrav hertil	18
3.3.1 Udbudsmodellen.....	19
3.3.2 Ekspertvurderingsmodellen.....	20
3.3.3 Benchmarking-modellen	21
3.3.4 Omkostningsdækningsmodellen	23
3.3.5 Armslængdeforhandlingsmodellen	25
3.3.6 Formidlingsmodellen	27
3.3.7 Fordelingsmodellen.....	28
4. Case-baseret gennemgang af modellerne.....	30
4.1 Cases vedr. kontraktforskning.....	30
4.2 Cases vedr. forskningssamarbejde – generelt	36
4.3 Cases vedr. forskningssamarbejde med bestemte vilkår	41
4.3.1 Overdragelse af eksklusive licenser.....	41
4.3.2 Licenser med field-of-use-begrænsninger	44
4.3.3 Tilrådighedsstillelse af parternes baggrundsviden	47
4.3.4 Den deltagende virksomhed overdrages rettighederne til Universitetets baggrundsviden	50
4.3.5 Overdragelse af materiale fra den deltagende virksomhed til UU (" <i>material transfer agreement</i> ")	54
4.3.6 Brug af windfall-klausuler	57
4.3.7 Fastprisklausuler ved overdragelse af IPR.....	60
4.3.8 Udskudt prisfastsættelse for IPR.....	63
4.3.9 Underskudsgivende aftaler: Mulighed for at inddrage UU's forskningsmæssige interesser (" <i>vedtægtsmæssige formål</i> ")	65
4.3.10 Forskningssamarbejde med fordeling af resultater efter intellektuelt bidrag	69

4.4	Klassifikation af aftaler som kontraktforskning eller forskningssamarbejde.....	72
4.4.1	Indledning	72
4.5	Parterne medvirker begge til at tilrettelægge, definere og/eller udføre projektet	73
4.6	Rettighederne til projektets resultater deles mellem parterne.....	73
4.7	Cases vedr. klassifikation af aftaler som kontraktforskning eller forskningssamarbejde	74
5.	Støtte til iværksætteri ved Universiteterne og spin-outs – hvilke muligheder har Universiteterne?.....	76
5.1	Introduktion til de statsstøtteredtlige problemstillinger	76
5.2	Hvornår foreligger der en økonomisk fordel for iværksættere og/eller spin-outs?	77
5.3	Case vedrørende "økonomisk fordel"	78
5.4	Hvornår udøver iværksættere ved Universiteterne og/eller spin-outs en økonomisk aktivitet?	79
5.4.1	Indledende betragtninger	79
5.4.2	Pejlemærker for vurdering af økonomisk aktivitet-betingelsen ift. iværksættere ved Universiteterne og spin-outs	81
5.5	Cases vedr. "økonomisk aktivitet"	83
6.	Universiteters salg af IPR og andre ydelser uden for kontraktforskning og forskningssamarbejde – hvornår foreligger der statsstøtte?	88
6.1	I hvilke situationer vil Universiteters salg af IPR og andre ydelser uden for kontraktforskning og forskningssamarbejde indebære statsstøtte?	88
6.2	Metoder til fastlæggelse af markedsprisen for IPR og andre ydelser	88
6.2.1	Regler for valg af model	88
6.2.2	Udbud (Udbudsmodellen)	89
6.2.3	Benchmarking (Benchmarking-modellen)	90
6.2.4	Uafhængig ekspertvurdering (Ekspertvurderingsmodellen)	91
6.2.5	Dækning af omkostninger plus passende fortjeneste (Omkostningsdækningsmodellen).....	91
6.2.6	Armslængdeforhandling (Armslængdeforhandlingsmodellen)	92
6.3	Hvilke krav stilles der til dokumentation for markedsprisen af IPR og andre ydelser?93	
6.4	Cases vedr. Universiteters salg af IPR og andre ydelser uden for kontraktforskning og forskningssamarbejde	94
6.4.1	Salg af IPR udviklet af Universitetet selv	94
6.4.2	Udlejning af Universitetets faciliteter.....	97
6.4.3	Interview med virksomhed med henblik på identifikation af relevant forskning.....	100

1. Indledning

1.1 Vejledningens baggrund og formål

Både Danmark og EU har indført regler om kontrol med statsstøtte. Disse regler indebærer, at offentlige myndigheder (i bredeste forstand) ikke må yde støtte til virksomheder uden forudgående godkendelse fra konkurrencemyndighederne. Reglerne har et meget bredt anvendelsesområde og skal overholdes ikke blot i forbindelse med støttetildelinger i klassisk forstand, men også ved det offentlige køb og salg af varer og tjenesteydelser, når offentlige myndigheder yder lån og garantier, ved indførelse af skatter og afgifter og i en lang række andre situationer, hvor det offentlige agerer på kommercielle markeder.

Statsstøttere reglerne har væsentlig betydning for danske universiteter og andre forskningsinstitutioner (samlet betegnet "Universiteter"), der i statsstøttere retlig sammenhæng må anses for at tilhøre den offentlige sfære. Blandt andet samarbejder Universiteterne ofte med kommercielle virksomheder, og i sådanne tilfælde er der risiko for, at Universiteterne yder ulovlig støtte til sidstnævnte. Dette vil kunne medføre tilbagebetalingskrav mod den pågældende virksomhed.

Både Universiteterne og virksomhederne er i mange tilfælde usikre på, hvad der skal til for at sikre, at statsstøttere reglerne overholdes. Reglerne er komplekse, og mængden af vejledning har hidtil været meget begrænset. Europa-Kommissionen ("EU-Kommissionen") har i 2014 udgivet et sæt rammebestemmelser for statsstøtte til forskning og udvikling og innovation¹, der bl.a. giver vejledning i overholdelse af statsstøttere reglerne i forbindelse med forskningssamarbejder. Universiteterne oplever dog, at disse retningslinjer i sig selv giver anledning til en række spørgsmål og i nogle tilfælde betydelige fortolknings tvivl. Universiteterne efterspørger derfor fortsat vejledning i, hvordan statsstøttere reglerne skal anvendes på området for forskning og udvikling.

Danske Universiteter har derfor givet Bech-Bruun til opdrag at udarbejde nærværende vejledning.

Formålet med vejledningen er at give konkrete og praktiske forslag til, hvordan Universiteterne kan overholde statsstøttere reglerne i de i praksis mest forekommende situationer. Vejledningen præsenterer praktiske løsningsmodeller, som Universiteterne kan vælge at anvende, hvis de anser dette for hensigtsmæssigt.

1.2 Vejledningens karakter og rækkevidde

Vejledningen er på ingen måde bindende for Universiteterne. Det vil være op til hvert enkelt Universitet at vurdere, hvorvidt og hvordan de ønsker at gøre brug af forslagene i vejledningen, eller om de vil sikre overholdelse af statsstøttere reglerne på anden vis. Universiteterne kan således frit opstille og anvende andre metoder end dem, der beskrives i vejledningen.

Vejledningen dækker desuden alene statsstøttere reglerne. Øvrige regelsæt med relevans for Universiteterne som f.eks. Universitetslovgivningen, de forvaltningsretlige regler, IP-reguleringen mv. er kun inddraget i begrænset omfang, og kun hvis disse regelsæt har relevans for anvendelsen af statsstøttere reglerne.

1.3 Målgruppe for vejledningen

Vejledningen er ikke kun målrettet Universiteternes jurister, men også øvrige grupper af medarbejdere, som beskæftiger sig med Universiteternes aftaler med kommercielle virksomheder (både rekvireret forskning/kontraktforskning, forsknings-samarbejder, salg af IPR og andre ydelser, tilrettelæggelse af og administration af tiltag til fordel for iværksættere ved Universiteterne mv.).

Vejledning vil forventeligt primært være af interesse for følgende medarbejdergrupper ved Universiteterne:

- Jurister
- Økonomi- og regnskabsmedarbejdere
- Forretningsudviklere
- Forskere
- Medlemmer af ledelsen

¹ Rammebestemmelser for statsstøtte til forskning og udvikling og innovation (2014/C 198/01) af 27. juni 2014.

1.4 Overblik over vejledningens indhold

Afsnit 2 af denne vejledning vil give en helt overordnet introduktion til statsstøttere reglerne. Der vil herunder blive redegjort for, hvornår statsstøttere reglerne finder anvendelse, og hvilke forpligtelser dette udløser for et Universitet. Dette skulle gerne give en overordnet forståelse for de regler, som denne vejledning bygger på. For en mere detaljeret indføring i emnerne henviser vi til kilderne omtalt i afsnit 1.5 nedenfor.

Vejledningens afsnit 3-6 indeholder praktiske retningslinjer og cases til illustration af, hvordan statsstøttere reglerne overholdes i forskellige sammenhænge.

- Afsnit 3-4 fokuserer på indgåelse af aftaler om kontraktforskning og forskningsamarbejde.
- Afsnit 5 behandler støtte til iværksættere ved Universiteterne.
- Afsnit 6 behandler Universiteters salg af IPR og andre ydelser uden for kontraktforskning og forskningsamarbejde.

Afsnit 7 hjælper dig til at finde svar på hyppigt stillede spørgsmål til vejledningens indhold.

1.5 Hvor kan du finde mere vejledning om statsstøttere reglerne på Universitetsområdet?

Hvis du har spørgsmål vedrørende statsstøttere reglerne, som ikke er besvaret i dette dokument, kan du finde mere vejledning om statsstøttere reglerne en række forskellige steder.

Hvis du ønsker at se det præcise indhold og den præcise ordlyd af EU's statsstøttere regler, kan du benytte EU-Kommissionens hjemmeside om statsstøtte.² På denne kan du finde alle de forordninger, direktiver og traktatbestemmelser, der indeholder disse regler.

Hér finder du desuden en række fortolkningsmeddelelser og retningslinjer fra EU-Kommissionen, hvori EU-Kommissionen bl.a. præsenterer sin fortolkning af statsstøttere reglerne. Disse dokumenter giver et godt indblik i, hvordan EU-Kommissionen anskuer en given problematik.

De mest relevante dokumenter på området for forskning og udvikling er

1. Rammebestemmelser for statsstøtte til forskning, udvikling og innovation³ ("RBEST"), der beskriver EU-Kommissionens praksis på statsstøtteområdet, og
2. EU-Kommissionens meddelelse om statsstøttebegrebet⁴ ("Statsstøttemeddelelsen"), der giver EU-Kommissionens syn på, hvornår et tiltag udgør statsstøtte.

Endvidere har Erhvervsministeriet udgivet Statsstøtتهåndbogen, der gennemgår statsstøttere reglerne og giver praktisk vejledning om deres anvendelse, herunder også om processen for anmeldelse og godkendelse af statsstøtte. Håndbogen findes på Erhvervsministeriets hjemmeside.⁵

Januar 2019



Michael Honoré
Partner
Bech-Bruun



Asbjørn Godsk Fallesen
Senioradvokat
Bech-Bruun

Vejledningens forfattere

Denne vejledning er udarbejdet af Michael Honoré, advokat og partner i Bech-Bruun, og Asbjørn Godsk Fallesen, senioradvokat i Bech-Bruun. Vejledningen er blevet til i tæt samarbejde med Danske Universiteter.

² http://ec.europa.eu/competition/state_aid/overview/index_en.html

³ Rammebestemmelser for statsstøtte til forskning og udvikling og innovation (2014/C 198/01) af 27. juni 2014.

⁴ EU-Kommissionens meddelelse om begrebet statsstøtte i artikel 107, stk. 1, i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde (2016/C 262/01).

⁵ <http://em.dk/nyheder/2017/01-03-ny-statsstottehaandbog>

2. Hvad er statsstøttere reglerne?

I dette kapitel vil statsstøttere reglerne kort blive introduceret. For supplement eller uddybning henviser vi til kilderne oplistet i afsnit 1.5 ovenfor.

2.1 Lovgivning om statsstøtte i Danmark og EU

EU's statsstøttere regler findes i artikel 107-109 i Traktaten om den Europæiske Unions Funktionsmåde ("EUF-Traktaten"). Den centrale bestemmelse er artikel 107, stk. 1, som nærmere definerer, hvornår der er tale om statsstøtte (se afsnit 2.2 nedenfor).

Når det konstateres, at der foreligger støtte, skal der hernæst undersøges, om støtten vil kunne anses for forenelig med det indre marked ("god støtte"). Det er som udgangspunkt EU-Kommissionen, der har enekompetence til at erklære støtte for forenelig med det indre marked, jf. navnlig kriterierne opstillet i EUF-Traktatens artikel 107, stk. 2 og stk. 3. Det er bl.a. muligt at yde forenelig støtte til en række aktiviteter på området for F&U&I, jf. nærmere omtalen heraf i RBEST. Se også den korte omtale af dette aspekt i afsnit 2.3 nedenfor.

Danmark har vedtaget statsstøttere regler, der i høj grad svarer til de EU-retlige. Den danske konkurrencelovs § 11a indeholder således en bestemmelse svarende til EUF-Traktatens artikel 107, stk. 1.

De danske regler finder dog kun anvendelse på støtte, som ikke påvirker samhandlen mellem EU's medlemsstater (se afsnit 2.2.6 nedenfor), hvilket som altovervejende udgangspunkt vil være opfyldt i forbindelse med støtte på universitetsområdet.

2.2 Statsstøttebetingelserne

Af EUF-Traktatens artikel 107 fremgår, hvornår en foranstaltning udgør statsstøtte.

Artikel 107, stk. 1, er sålydende:

"Bortset fra de i traktaterne hjemlede undtagelser er statsstøtte eller støtte, som ydes ved hjælp af statsmidler under enhver tænkelig form, og som fordrejer eller truer med at fordreje konkurrencevilkårene ved at begunstige visse virksomheder eller visse produktioner, uforenelig med det indre marked, i det omfang den påvirker samhandlen mellem medlemsstaterne."

Det følger heraf, at følgende betingelser alle skal være opfyldt, for at der foreligger statsstøtte:

- Handlingen skal indebære en økonomisk fordel for en eller flere modtagere
- Handlingen skal indebære en anvendelse af statsmidler
- Handlingen skal kunne tilregnes staten
- Fordelen skal være selektiv, dvs. tilfalde en afgrænset gruppe af modtagere
- Modtageren af fordelen skal udøve en økonomisk aktivitet
- Handlingen skal indebære en fordrejning af konkurrencen
- Handlingen skal påvirke samhandelen mellem EU's medlemsstater

Alle betingelser skal som omtalt være opfyldt for, at der foreligger støtte. Hvis blot én af betingelserne glipper, vil der således ikke foreligge støtte.

De enkelte statsstøttebetingelser vil blive forklaret nærmere i det følgende. Der vil i særlig grad blive fokuseret på betingelserne om økonomisk fordel og økonomisk aktivitet, da disse betingelser er særlig relevante for et Universitet.

2.2.1 Betingelsen om "økonomisk fordel"

Et tiltag vil opfylde "økonomisk fordel"-betingelsen, hvis det stiller en virksomhed bedre end på normale markedsvilkår, dvs. uden statslig indgriben.

Det er alene handlingens effekt, der er relevant ved vurderingen af, om der foreligger en fordel. Hverken handlingens udformning, formål eller årsag har nogen betydning.⁶ Der behøver således ikke at være tale om en positiv økonomisk fordel som f.eks. tildeling af et pengebeløb. Også andre former for foranstaltninger vil kunne opfylde betingelsen, eksempelvis lån, garantier, direkte investeringer i virksomheder og naturalydelse. Afkald på statslige indtægter, herunder fritagelse for/nedsættelse af beskatning eller salg af varer/tjenesteydelser på ikke-markedsdækkende vilkår, kan ligeledes udgøre en økonomisk fordel.⁷

⁶ Derimod er formålet med en given støtteforanstaltning relevant for en eventuel vurdering af, om støtten kan anses for forenelig med det indre

marked under en af de kategorier, der er opstillet i artikel 107, stk. 2 og 3, i EUF-traktaten.

⁷ Se i det hele Statsstøttemeddelelsen, punkt 66-68.

2.2.1.1 Det markedsøkonomiske operatørprincip

EU-Domstolen har gentagne gange fastslået, at hvis en offentlig myndighed handler på samme måde som en markedsøkonomisk aktør (dvs. en privat kommerciel virksomhed), indebærer handlingen ikke en økonomisk fordel. Dette kaldes for "den markedsøkonomiske aktørtest"⁸ eller "det markedsøkonomiske operatørprincip" (herefter "MØOP").

MØOP har stor betydning i praksis for offentlige myndigheder, f.eks. ved aftaler om køb og salg af varer og ydelser, hvor anvendelse af dette princip oftest vil være den enkleste måde at sikre overholdelse af statsstøttere reglerne.

Det er vigtigt at bemærke, at myndighederne ved anvendelse af MØOP kun må lægge vægt på hensyn af *økonomisk* karakter, som ville være relevante for en privat aktør, mens hensyn af *myndighedsmæssig* karakter (f.eks. *sociale* eller *miljømæssige* hensyn) ikke må tillægges betydning.⁹ Hvis en myndighed f.eks. foretager en investering med henblik på at reducere arbejdsløshed og dermed reducere de sociale udgifter forbundet hermed, kan de økonomiske fordele forbundet hermed som alt-overvejende udgangspunkt ikke tillægges vægt.¹⁰

2.2.1.2 Gængse metoder til at dokumentere opfyldelse af MØOP

Ifølge Statsstøttemeddelelsen kan følgende metoder anvendes til at dokumentere, at en transaktion er gennemført på markedsvilkår og derved opfylder MØOP:

1. "Pari passu": MØOP vil være opfyldt, hvis myndigheden kan dokumentere, at den relevante transaktion er blevet gennemført på samme vilkår af både offentlige myndigheder og private aktører. Dette kan eksempelvis være tilfældet i forbindelse med OPP-samarbejder. Anvendelse af denne metode kræver, at myndighedens og den private aktørs situation er sammenlignelig i forhold til tidspunkt, vilkår, risici og forudsætninger for deltagelse i transaktionen.
2. Udbud: MØOP vil også være opfyldt, hvis den offentlige myndighed kan dokumentere at have afholdt et konkurrencepræget, gennemsigtigt, ikke-diskriminerende og ubetinget udbud. Anvendelse af procedurerne i udbudsdirektiverne vil generelt være tilstrækkeligt til at sikre dette (med undtagelse af proceduren "udbud med forhandling uden forudgående bekendtgørelse"), men også

andre procedurer kan anvendes. Som nævnt ovenfor vil et udbud dog ikke i sig selv være tilstrækkeligt til at sikre opfyldelse af MØOP, hvis myndigheden i forbindelse med udbuddet lægger vægt på ikke-økonomiske hensyn (f.eks. af social, kulturel eller miljømæssige karakter).

3. Benchmarking: For det tredje vil MØOP være opfyldt, hvis myndigheden identificerer en række sammenlignelige benchmark-transaktioner og derefter gennemfører transaktionen på tilsvarende vilkår. Ligesom ved anvendelse af "pari passu"-metoden forudsætter anvendelse af benchmarking-metoden, at benchmark-transaktionerne rent faktisk er sammenlignelige, herunder ift. transaktionens type, deltagerne i transaktionen, forholdene på det relevante marked og tidspunktet for transaktionen.
4. Standardvurderingsmetode: For det fjerde vil MØOP være opfyldt, hvis myndigheden anvender en alment accepteret standardvurderingsmetode til at fastslå, hvad der ville udgøre markedsvilkår i forhold til den påtænkte transaktion, og derefter gennemfører transaktionen på tilsvarende eller mindre fordelagtige vilkår (for den anden part). Den anvendte metode skal være passende i forhold til den relevante type af transaktion, og det vil variere fra transaktion til transaktion, hvad der vil udgøre en passende metode.¹¹

2.2.1.3 Hvornår skal den nødvendige MØOP-dokumentation tilvejebringes?

EU-Domstolen har i sin praksis fastslået, at dokumentation udarbejdet *efter* gennemførelsen af den relevante transaktion *ikke* vil være tilstrækkeligt bevis for opfyldelse af MØOP.¹² De ovennævnte metoder bør derfor altid anvendes, *inden* transaktionen gennemføres.

2.2.1.4 Hvor omfattende skal MØOP-dokumentationen være?

Kravene til dokumentationens omfang og detaljeringsgrad vil afhænge af transaktionens værdi, betydning og kompleksitet.¹³ Ved små og simple transaktioner vil der således ikke blive stillet krav om, at myndigheden bruger store mængder tid og resourcer på at udarbejde dokumentation for opfyldelse af MØOP.

⁸ Se bl.a. Statsstøttemeddelelsen, punkt 73 ff.

⁹ Se bl.a. Statsstøttemeddelelsen, punkt 77, og EU-Domstolens dom af 5. juni 2012, EU-Kommissionen mod EDF, C-124/10 P, ECLI:EU:C:2012:318, præmis 79-81, EU-Domstolens dom af 28. januar 2003, Tyskland mod EU-Kommissionen, C-334/99, ECLI:EU:C:2003:55, præmis 134, samt EU-Domstolens dom af 14. september 1994, Spanien mod EU-Kommissionen, forenede sager C-278/92-C-280/92, ECLI:EU:C:1994:325, præmis 22.

¹⁰ Se dog forenede sager C-533/12 P og C-536/12 P, SNCM, præmis 29-43, hvor Domstolen har anerkendt, at private virksomheder også kan lægge vægt på sociale hensyn, f.eks. i CSR-henseende, idet der dog skal påvises en tilstrækkelig klar bundlinjeeffekt.

¹¹ Eksempler på passende metoder omfatter IRR-metoden eller NPV-metoden ift. investeringer og uafhængige ekspertvurderinger ift. ejendomshandler: se nærmere Statsstøttemeddelelsen, punkt 102 ff.

¹² Se Statsstøttemeddelelsen, punkt 78, og EU-Domstolens dom af 5. juni 2012, EU-Kommissionen mod EDF, C-124/10 P, ECLI:EU:C:2012:318, præmis 84-85.

¹³ Se Rettens dom af 25. juni 2015, SACE og Sace BT mod EU-Kommissionen, T-305/13, ECLI:EU:T:2015:435, præmis 98.

2.2.1.5 Hvad gælder i forholdet mellem Universiteterne og private virksomheder?

Et Universitet kan bl.a. i forbindelse med aftaler om kontrakt-forskning og forskningssamarbejder yde en økonomisk fordel til den eller de private virksomheder, som Universitetet indgår aftaler med. Hvornår dette er tilfældet, er hovedgenstanden for denne vejledning og nærmere behandlet i afsnit 3-6 nedenfor.

2.2.2 Betingelsen om "økonomisk virksomhed"

En fordel udgør kun statsstøtte, hvis modtageren er en virksomhed, som udøver økonomisk aktivitet.¹⁴ EU-Domstolen har fastslået, at "økonomisk aktivitet" omfatter enhver aktivitet, der består i at udbyde varer og tjenesteydelser på et marked.¹⁵ Hvis modtageren af den relevante fordel ikke sælger varer eller tjenesteydelser på et marked, vil statsstøttereglerne altså ikke finde anvendelse.

Egentlige myndighedsopgaver anses desuden ikke for at udgøre økonomisk aktivitet.¹⁶ Det kan i denne forbindelse også nævnes, at offentlig uddannelse, der organiseres inden for rammerne af det nationale uddannelsessystem, og som finansieres af det offentlige og er under offentligt tilsyn, generelt bliver betragtet som en ikke-økonomisk aktivitet.¹⁷

Det er vigtigt at være opmærksom på, at der alene ses på støttemodtagers aktiviteter, hvorimod det er underordnet, om støt-teyder udfører en økonomisk aktivitet eller ej.

I forhold til Universiteterne er det således ikke afgørende, om Universiteternes deltagelse i et forskningssamarbejde med en virksomhed er foranlediget af deres forskningsmæssige og dermed ikke-økonomiske interesser. Det afgørende er, om modtageren (f.eks. den deltagende virksomhed) udøver økonomisk aktivitet.

Spørgsmålet om, hvad der udgør en økonomisk aktivitet på området for F&U&I, er særligt relevant i forhold til spin-outs og studenteriværksætteri, som er nærmere behandlet i afsnit 5 nedenfor.

2.2.3 Betingelsen om "statsmidler"

EU's statsstøtteregler gælder kun for fordele, som direkte eller indirekte ydes ved hjælp af statsmidler.

"Statsmidler" omfatter alle former for midler *under offentlig kontrol*, dvs. navnlig statslige (herunder decentrale, føderale og regionale) organers midler, men også midler, der stammer fra offentlige virksomheder, og i visse tilfælde private enheders midler.

Det er ligeledes uden betydning, at midlerne gives gennem en uafhængig institution i den offentlige sektor. Det afgørende er, at midlerne er under offentlig kontrol, når de overføres til støttemodtageren.¹⁸

Eftersom betingelsen om tilregnelser antageligt er opfyldt i relation til Universiteterne, jf. afsnit 2.2.4 nedenfor, vil der efter vores vurdering foreligge en sådan grad af offentlig kontrol med Universiteternes aktiviteter, at deres midler må anses for "statsmidler".

2.2.4 Betingelsen om "tilregnelser"

En handling er kun omfattet af statsstøttereglerne, hvis den kan tilregnes staten.¹⁹ Hvis ikke staten kan siges at have været tilstrækkelig involveret i en given handling, vil denne ikke være omfattet af reglerne.

Offentlige myndigheders handlinger kan per definition tilregnes staten. Dette gælder både for statslige, regionale og kommunale myndigheder.

Betingelsen om tilregnelser er derfor særlig relevant i relation til offentlige virksomheder og andre organer kontrolleret af det offentlige, som ikke direkte udgør en del af den offentlige myndighedsstruktur. Et eksempel herpå kunne være Universiteterne.

Handlinger foretaget af sådanne organer kan nemlig kun tilregnes staten, hvis det konkret kan påvises, at staten har påvirket organet direkte eller indirekte ifm. tiltaget. Den omstændighed alene, at en foranstaltning er vedtaget af en offentlig virksomhed/et offentligt kontrolleret organ, er *ikke* i sig selv tilstrækkeligt. Dog kan en offentlig virksomhed eller et lignende organ konkret være så tæt knyttet til staten, at dette i sig selv vil være tilstrækkeligt.²⁰

¹⁴ Virksomhedsbegrebet i artikel 107 i EUF-Traktaten er sammenfaldende med virksomhedsbegrebet opstillet under EUF-Traktatens artikel 101 og 102.

¹⁵ Se EU-Domstolens dom af 16. juni 1987, EU-Kommissionen mod Italien, 118/85, ECLI:EU:C:1987:283, præmis 7, EU-Domstolens dom af 18. juni 1998, EU-Kommissionen mod Italien, C-35/96, ECLI:EU:C:1998:303, præmis 36, EU-Domstolens dom af 12. september 2000, Pavlov m.fl., forenede sager C-180/98-C-184/98, ECLI:EU:C:2000:428, præmis 75.

¹⁶ Se Statsstøttemeddelelsen, punkt 17.

¹⁷ EU-Domstolen har fundet, at staten ved at organisere og drive et offentligt undervisningssystem, der i almindelighed finansieres over det

offentlige budget og ikke af eleverne eller deres forældre, ikke vil drive virksomhed mod betaling, men varetage sine opgaver over for befolkningen på det sociale, kulturelle og uddannelsesmæssige område. Se Statsstøttemeddelelsen, punkt 28-30, EU-Kommissionens Rammebestemmelser for forskning, udvikling og innovation, 2014/C 198/01, punkt 19, samt EU-Domstolens dom af 11. september 2007, EU-Kommissionen mod Tyskland, C-318/05, præmis 68.

¹⁸ Se navnlig Statsstøttemeddelelsen, punkt 48-49 og 57.

¹⁹ Se nærmere sag C-482/99, Stardust Marine.

²⁰ Se sag C-482/99, Stardust Marine, præmis 55

Praksis fra EU-Domstolene viser, at det i sig selv kan være nok til at opfylde kravet om tilregnelse, hvis en selvstændig institution er nødt til at tage hensyn til statens interesser i sine beslutninger.

De danske Universiteter modtager en meget stor del af deres finansiering fra staten. Samtidig er Universiteterne underlagt tilsyn af Uddannelses- og Forskningsministeriet, hvilket blandt andet indebærer indgåelse af strategiske rammeaftaler med Universiteterne, hvor der ved fælles dialog fastsættes strategiske mål for hver enkelt institution. Universiteterne er nødt til at tage hensyn hertil i deres dispositioner, da de ellers risikerer at få reduceret eller frataget deres tilskud. Det er i lyset heraf vores vurdering, at Universiteter sandsynligvis er så tæt knyttede til og kontrollerede af staten, at deres handlinger og beslutninger kan tilregnes staten.

Det vil derfor blive lagt til grund i denne vejledning, at betingelsen om tilregnelse er opfyldt i relation til Universiteternes adfærd.

2.2.5 Betingelsen om "selektivitet"

Statsstøttere reglerne forudsætter endvidere, at den statslige foranstaltning er selektiv, dvs. at den begunstiger "visse virksomheder eller visse produktioner".²¹ Foranstaltninger af generel økonomisk-politisk eller social-politisk karakter, som ikke begunstiger bestemte virksomheder eller erhvervssektorer, er således ikke omfattede af statsstøttere reglerne.

Selektivetsbegrebet er meget bredt. En foranstaltning kan være selektiv, selvom der er et stort antal støtteberettigede virksomheder eller sektorer.²²

Selektivetsbetingelsen vil givetvis være opfyldt, når Universiteterne indgår aftaler med bestemte virksomheder om f.eks. et forskningssamarbejde.

2.2.6 Betingelsen om "samhandelspåvirkning"

Statsstøtte er omfattet af EU's regler, hvis den påvirker samhandlen mellem medlemsstaterne. Parallelt hermed finder de danske statsstøttere regler anvendelse på støtte, som *ikke* har samhandelspåvirkning. Betingelsen om samhandelspåvirkning er dermed ikke afgørende for, om der foreligger statsstøtte, men derimod alene afgørende for, hvilket statsstøttere regelsæt der finder anvendelse.

Det er ikke nødvendigt at fastslå, om støtten rent *faktisk* påvirker samhandlen, når blot den må antages at *kunne* gøre det. I henhold til EU-Domstolens praksis anses samhandlen for påvirket, så snart en finansiel støtte ydet af staten styrker en virksomhed i forhold til andre virksomheder, som den konkurrerer med inden for EU.²³ I EU-Domstolens praksis anses betingelsen derfor stort set altid for at være opfyldt, og den vil med stor sandsynlighed være opfyldt ift. Universiteternes aktiviteter.

Det forhold, at en støtte er forholdsvis ubetydelig, eller at den modtagende virksomhed er af beskeden størrelse, udelukker ikke automatisk en samhandelspåvirkning. Støtte af begrænset karakter vil dog potentielt kunne ydes uden forudgående anmeldelse efter *de minimis*-reglerne (se afsnit 2.3. nedenfor).

2.2.7 Betingelsen om "konkurrencefordrejning"

Endelig skal en støtteforanstaltning fordreje eller true med at fordreje konkurrencevilkårene på markedet for at udgøre statsstøtte. I praksis antages konkurrencen generelt for at blive fordrejet, så snart en stat tildeler en økonomisk fordel til en virksomhed i en liberaliseret sektor, hvor der er eller kunne være konkurrence.²⁴

Også denne betingelse anses næsten altid for at være opfyldt i praksis og vil med stor sandsynlighed være opfyldt i de situationer, som denne vejledning dækker.

²¹ Der sondres overordnet mellem foranstaltninger, der er materielt selektive, og foranstaltninger, der indebærer regional selektivitet. Se nærmere om denne sondring i Statsstøttemeddelelsen, punkt 120-155.

²² Se bl.a. Statsstøttemeddelelsen, punkt 118.

²³ Se bl.a. EU-Domstolens dom af 14. januar 2015, Eventech, C-518/13, ECLI:EU:C:2015:9, præmis 66 og EU-Domstolens dom af 8. maj 2013,

Libert m.fl., forenede sager C-197/11 og C-203/11, ECLI:EU:C:2013:288, præmis 77, samt Statsstøttemeddelelsen, punkt 190.

²⁴ Se Statsstøttemeddelelsen, punkt 187.

2.3 Mulighed for tildeling af forenelig statsstøtte

Når et tiltag opfylder alle ovennævnte seks betingelser, vil det indebære statsstøtte.

Som nævnt indebærer dette dog ikke, at tiltaget er forbudt. Derimod skal det undersøges, om støtten kan erklæres for forenelig med det indre marked, jf. EUF-traktatens regler herom (se navnlig dennes artikel 107, stk. 2 og 3).

For at blive erklæret forenelig med det indre marked skal støtten som udgangspunkt anmeldes til og godkendes af EU-Kommissionen, inden den må gennemføres. Dette kaldes for "standstill-forpligtelsen".

EU-Kommissionen har udarbejdet RBEST, hvor kravene for godkendelse af støtte på dette område beskrives. Der vil være gode muligheder for at opnå EU-Kommissionens godkendelse på Universitetsområdet, da målsætningen om at styrke det videnskabelige og teknologiske grundlag i EU er direkte indskrevet i EUF-Traktaten.

Selvom en handling indebærer statsstøtte, vil den dog kunne gennemføres uden anmeldelse til EU-Kommissionen, hvis den er omfattet af den såkaldte generelle gruppefritagelsesforordning for statsstøtte (GBER).²⁵ Ifølge denne forordning kan en række nærmere angivne støttetiltag anses for forhåndsgodkendt, hvis betingelserne i forordningen er opfyldt.

Ud over dette kan mindre støttebeløb tildeles uden forudgående anmeldelse efter de såkaldte *de minimis*-regler.²⁶ Dette kræver blot, at støttens værdi udgør mindre end EUR 200.000 over tre år, og at visse formelle krav er opfyldt.

2.4 Pligt til tilbagebetaling af uforenelig støtte

Hvis en medlemsstats myndigheder gennemfører et tiltag, som indebærer statsstøtte og ikke er blevet godkendt af EU-Kommissionen, vil støtten udgøre såkaldt ulovlig støtte.

Den omstændighed, at der foreligger ulovlig støtte, betyder dog ikke, at støtten er forbudt. EU-Kommissionen skal stadig vurdere, om støtteforanstaltningen kan godkendes.

Den praktiske konsekvens af, at en medlemsstat har tildelt støtte uden forudgående anmeldelse, vil derfor i første omgang være, at støtteforanstaltningen suspenderes, indtil EU-Kommissionen har taget stilling til, om støtten kan godkendes.

Finder EU-Kommissionen efter en nærmere undersøgelse, at støtten ikke kan godkendes, skal det fulde støttebeløb tilbagebetales til medlemsstaten (med renters rente). Hvis EU-Kommissionen når frem til, at støtteforanstaltningen kan godkendes, skal støtten derimod *ikke* tilbagebetales.²⁷

²⁵ EU-Kommissionens forordning (EU) Nr. 651/2014 af 17. juni 2014 om visse kategorier af støttes forenelighed med det indre marked i henhold til traktatens artikel 107 og 108, som ændret ved Forordning 2017/1084 af 14. juni 2017.

²⁶ EU-Kommissionens forordning (EU) Nr. 1407/2013 af 18. december 2013 om anvendelse af artikel 107 og 108 i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde på *de minimis*-støtte.

²⁷ Modtageren kan dog pålægges at betale renter og renters rente af støttebeløbet (såkaldte ulovlighedsrenter) for perioden fra tildelingen frem til EU-Kommissionens formelle godkendelse af støtten. Se nærmere EU-Domstolens dom af 12. februar 2008, C-199/06, CELF I, og EU-Domstolens dom af 11. marts 2010, C-1/09, CELF II, og senere praksis.

3. Modeller for at undgå statsstøtte ved forskningssamarbejder og kontraktforskning

En aftale mellem et Universitet og en privat virksomhed om forskningssamarbejde eller kontraktforskning kan være fordelagtig for den private virksomhed og dermed give denne en økonomisk fordel. Herved vil der i mange tilfælde foreligge statsstøtte til den private virksomhed.

Det kan være vanskeligt helt nøjagtigt at fastlægge, hvornår vilkårene for en aftale er så fordelagtige, at aftalen indebærer statsstøtte. EU-Kommissionen har i RBEST (punkt 25-29) opstillet nogle principper og modeller, som Universiteter kan følge for at undgå at yde statsstøtte.

Nogle af dem er dog kun beskrevet forholdsvis bredt, og der foreligger meget lidt praksis om de fleste af modellerne. I det følgende vil vi derfor redegøre nærmere for modellerne, ligesom vejledningen indeholder en række cases til illustration af modellernes anvendelse i praksis.

Som nævnt i afsnit 1.2 ovenfor er denne vejledning afgrænset til at dække statsstøttereglerne. Der er derfor ikke foretaget en vurdering af, om denne vejledning sikrer opfyldelse af andre regelsæt som f.eks. Moderniseringsstyrelsens regler for prisfastsættelse²⁸.

3.1 Sondringen mellem kontraktforskning og forskningssamarbejde har betydning for valget af model

Det har betydning for Universitetets valg af model, om der er tale om kontraktforskning eller et forskningssamarbejde.

Ved *forskningssamarbejder* er det nemlig tilladt, at Universitetet gør brug af flere modeller, som ikke kan anvendes ved kontraktforskning. Inden Universitetet vælger model, bør Universitetet derfor fastlægge, om den relevante aftale har karakter af kontraktforskning eller forskningssamarbejde.

De statsstøtteretlige definitioner af kontraktforskning og forskningssamarbejde svarer ikke nødvendigvis til de definitioner, der anvendes i andre regelsæt. Hvis et projekt anses for kontraktforskning eller forskningssamarbejde i statsstøttereglerne forstand, indebærer dette derfor ikke nødvendigvis, at det samme vil være tilfældet ift. andre regelsæt og omvendt. I denne vejledning refereres der til kontraktforskning eller forskningssamarbejde, som disse er defineret i henhold til statsstøttereglerne.

RBEST punkt 25 og 27 indeholder en definition af henholdsvis kontraktforskning og forskningssamarbejde, som er nærmere belyst og diskuteret i afsnit 4.4 af denne vejledning.

Sondringen er vigtig, da den som sagt har betydning for den statsstøtteretlige test, der finder anvendelse. Dette fremgår med al tydelighed af RBEST punkt 25 sammenholdt med punkt 28-29.

²⁸ Se "Vejledning om prisfastsættelse" af maj 2006 fra Økonomistyrelsen, nu optaget i Den Økonomiske Administrative Vejledning

RBEST punkt 25 (vedrørende kontraktforskning) lyder således:

25. Hvis en forskningsinstitution eller forskningsinfrastruktur benyttes til at udføre kontraktforskning eller levere forskningstjenester til en virksomhed, som typisk fastsætter kontraktens betingelser og vilkår, ejer resultaterne af forskningsaktiviteterne og bærer risikoen for fiasko, vil der som regel ikke blive videregivet statsstøtte til virksomheden, hvis forskningsinstitutionen eller forskningsinfrastrukturen modtager betaling af en passende størrelse for sine tjenester, navnlig hvis en af følgende betingelser er opfyldt:
- a) forskningsinstitutionen eller forskningsinfrastrukturen leverer sine forskningstjenester eller kontraktforskning til markedspris, eller
 - b) forskningsinstitutionen eller forskningsinfrastrukturen, hvor der ikke findes noget marked herfor, leverer sine forskningstjenester eller kontraktforskning til en pris, der
 - afspejler samtlige af tjenestens omkostninger og generelt omfatter en avance, som fastlægges på basis af den avance, som virksomheder i sektoren normalt anvender for sådanne tjenester, eller
 - er resultatet af forhandlinger efter armslængdeprincippet, hvor forskningsinstitutionen eller forskningsinfrastrukturen i sin egenskab af tjenesteydelsesleverandør forhandler sig frem til den størst mulige økonomiske fordel på det tidspunkt, hvor aftalen indgås, og hvor marginalomkostningerne som minimum dækkes.

RBEST punkt 28-29 (vedrørende forskningssamarbejder) lyder således:

28. Hvis samarbejdsprojekter udføres af virksomheder og forskningsinstitutioner eller forskningsinfrastrukturer i fællesskab, antager Kommissionen, at der ikke ydes indirekte statsstøtte til de deltagende virksomheder gennem disse enheder som følge af gunstige samarbejdsvilkår, hvis en af følgende betingelser er opfyldt:

- a) de deltagende virksomheder afholder samtlige omkostninger til projektet
- b) de resultater af samarbejdet, som ikke medfører nogen intellektuelle ejendomsrettigheder, må formidles bredt, og enhver rettighed, der følger af forskningsinstitutionernes eller forskningsinfrastrukturernes aktiviteter, tilfalder fuldt og helt disse enheder
- c) enhver intellektuel ejendomsrettighed, som projektet medfører, samt alle hermed forbundne rettigheder tildeles forskellige samarbejdspartnere på en måde, som på passende vis afspejler deres arbejdsopgaver, bidrag og respektive interesser, eller
- d) forskningsinstitutionerne eller forskningsinfrastrukturernes modtager en kompensation svarende til markedsprisen for de intellektuelle ejendomsrettigheder, der følger af aktiviteterne, og som tildeles de deltagende virksomheder, eller som deltagende virksomheder tildeles adgangsrettigheder til. Den absolutte værdi af en deltagende virksomheds bidrag, både finansielle og ikke-finansielle, til de omkostninger, der vedrører forskningsinstitutionernes eller forskningsinfrastrukturernes aktiviteter, som resulterer i den pågældende intellektuelle ejendomsrettighed, kan fratrækkes denne kompensation.

29. I forbindelse med punkt 28, litra d), anser Kommissionen den modtagne kompensation for at svare til markedsprisen, hvis den giver de pågældende forskningsorganisationer eller forskningsinfrastrukturer mulighed for at få fuld økonomisk fordel af disse rettigheder, hvis en af følgende betingelser er opfyldt:

- a) kompensationsbeløbet er blevet fastsat gennem en åben, gennemsigtig og ikke-diskriminerende konkurrencepræget salgsprocedure
- b) en værdiansættelse af en uafhængig ekspert bekræfter, at kompensationsbeløbet mindst svarer til markedsprisen
- c) forskningsinstitutionen eller forskningsinfrastrukturen kan som sælger dokumentere, at den aftalte kompensation er fastlagt efter armslængdeprincippet med henblik på at opnå maksimal økonomisk udbytte på det tidspunkt, hvor aftalen er indgået, under hensyntagen til dennes vedtægtsmæssige mål, eller
- d) hvor samarbejdsaftalen giver den samarbejdende virksomhed forhåndsret til intellektuel ejendom, der genereres af den samarbejdende forskningsinstitution eller forskningsinfrastruktur, og hvor disse enheder udøver en gensidig ret til at søge mere økonomisk fordelagtige tilbud fra tredjeparter, som den samarbejdende virksomhed efterfølgende skal matche.

Afsnit 4.4 nedenfor indeholder nærmere retningslinjer for vurderingen af, om en aftale skal anses for kontraktforskning eller forskningssamarbejde i relation til statsstøtteregele.

Det følger således af RBEST pkt. 25, at et Universitet hvis muligt skal sælge sine ydelser til markedsprisen, hvilket kan ske ved at anvende én af de følgende tre modeller:

1. Udbudsmodellen
2. Ekspertvurderingsmodellen
3. Benchmarking-modellen

Kun hvis det ikke er muligt at anvende de ovennævnte modeller, kan følgende modeller anvendes som en *fall-back* mulighed:

4. Omkostningsdækningsmodellen
5. Armslængdeforhandlingsmodellen

De fem modeller er nærmere beskrevet i afsnit 3.3.1- 3.3.5 nedenfor.

Det er vigtigt for Universitetet at kunne dokumentere, at de to sidstnævnte modeller kun anvendes, når de første tre modeller ikke er anvendelige (se nærmere om mulige begrundelser for dette i afsnit 3.2 nedenfor). Skemaet i *bilag 1* kan anvendes som skabelon for dette notat. Det er også vigtigt at være opmærksom på, at *resultatet* ved anvendelse af metoden ikke er afgørende for, om metoden kan anvendes. Hvis f.eks. en benchmarking viser, at markedsprisen for en kontraktforskningsydelse er højere, end hvad virksomheden er villig til at betale, indebærer dette selvsagt *ikke*, at metoden er uanvendelig. Det er altså ikke muligt at anvende Omkostningsdækning- eller Armslængdeforhandlingsmodellen, fordi de øvrige modeller ikke giver det ønskede resultat.

I forhold til aftaler om forskningssamarbejde kan et Universitet umiddelbart frit vælge mellem de 7 forskellige modeller, der er opstillet i RBEST punkt 28-29, nemlig

1. Udbudsmodellen (se afsnit 3.3.1 nedenfor)
2. Ekspertvurderingsmodellen (se afsnit 3.3.2 nedenfor)
3. Benchmarking-modellen (se afsnit 3.3.3 nedenfor)
4. Omkostningsdækningsmodellen (se afsnit 3.3.4 nedenfor)
5. Armslængdeforhandlingsmodellen (se afsnit 3.3.5 nedenfor)
6. Formidlingsmodellen (se afsnit 3.3.6 nedenfor)
7. Fordelingsmodellen (se afsnit 3.3.7 nedenfor)

Ovenstående nummerering følger ikke rækkefølgen i punkt 28-29, men er valgt for at illustrere overlappet i forhold til RBEST punkt 25.

Skønt der principielt er valgfrihed mellem de 7 modeller, bemærker vi, at 4 af modellerne (model nr. 1, 2, 3 og 5) kun finder anvendelse, når forskningssamarbejdet indebærer intellektuelle ejendomsrettigheder (hernæst også omtalt som "IPR"), jf. tekstboks 1 nedenfor. Modellerne sikrer, at Universitetet modtager en passende kompensation (svarende til markedsprisen) for den pågældende IPR.

Det er vores forståelse, at langt de fleste forskningssamarbejder ikke fører til IPR og/eller overdragelse af IPR mellem parterne. I sådanne tilfælde vil det alene være relevant at overveje model nr. 4, 6 og 7. Herudover er det altid muligt at anvende det almindelige MØOP som nærmere beskrevet i indledningen ovenfor og i afsnit 6.2 nedenfor.

Det kan give anledning til udfordringer, hvis parternes projekt-aftale alene baseres på model 1, 2, 3 og 5 (f.eks. med en på forhånd fastsat pris for eventuel IPR eller en aftale om en senere prisforhandling af IPR), og det senere viser sig, at projektet slet ikke fører til udvikling af nogen IPR. I sådanne situationer vil betingelserne i Formidlingsmodellen (se afsnit 3.3.6 nedenfor) dog typisk være opfyldt.

Både hvad angår kontraktforskning og i særlig grad forsknings-samarbejder er det vores indtryk, at det i mange situationer ikke er meningsfyldt at anvende Udbudsmodellen, Ekspertvurderingsmodellen eller Benchmarking-modellen, hvorfor det ofte bliver relevant at overveje de øvrige modeller (se også omtalen heraf i de enkelte afsnit).

Tekstboks 1: Regler for valg mellem modeller ved hhv. kontraktforskning og forskningssamarbejde

Kontraktforskning – mulige modeller	Forskningssamarbejde – mulige modeller
1. Udbudsmodellen (RBEST punkt 25, litra a) – se afsnit 3.3.1 nedenfor) 2. Ekspertvurderingsmodellen (RBEST punkt 25, litra a) – se afsnit 3.3.2 nedenfor) 3. Benchmarking-modellen (RBEST punkt 25, litra a) – se afsnit 3.3.3 nedenfor) 4. Omkostningsdækningsmodellen (RBEST punkt 25, litra b (i) – se afsnit 3.3.4 nedenfor) 5. Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST punkt 25, litra b (ii) – se afsnit 3.3.5 nedenfor)	1. Udbudsmodellen (RBEST punkt 29, litra a – se afsnit 3.3.1 nedenfor) 2. Ekspertvurderingsmodellen (RBEST punkt 29, litra b – se afsnit 3.3.2 nedenfor) 3. Benchmarking-modellen (RBEST punkt 29, litra d – se afsnit 3.3.3 nedenfor) 4. Omkostningsdækningsmodellen (RBEST punkt 28, litra a – se afsnit 3.3.4 nedenfor) 5. Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST punkt 29, litra c – se afsnit 3.3.5 nedenfor) 6. Formidlingsmodellen (RBEST punkt 28, litra b – se afsnit 3.3.6 nedenfor) 7. Fordelingsmodellen (RBEST punkt 28, litra c – se afsnit 3.3.7)
Model 4 og 5 er kun anvendelige, hvis model 1-3 ikke er anvendelige.	Valgfrihed mellem modellerne, idet model 1, 2, 3 og 5 kun finder anvendelse, når projektet resulterer i IPR.

3.2 Udbuds-, Ekspertvurderings- og Benchmarking-modellerne er ofte ikke anvendelige

Vi skal i det følgende kort forklare, hvorfor Udbuds-, Ekspertvurderings og Benchmarking-modellerne ("Model 1, 2 og 3") ofte ikke er anvendelige.

I disse situationer bliver det relevant at bruge de øvrige modeller. Ved aftaler om kontraktforskning vil det være relevant at anvende Omkostningsdæknings eller Armslængdeforhandlingsmodellen ("Model 4 og 5"). Da disse to modeller som forklaret kun må anvendes, når Model 1 – 3 ikke er anvendelige, bør et Universitet indledningsvis udarbejde et kort notat med en redegørelse for, hvorfor det ikke er muligt at anvende Model 1-3 i den foreliggende situation. Skemaet i bilag 1 kan anvendes som skabelon for dette notat.

3.2.1 Udbudsmodellen vil i mange tilfælde ikke være meningsfuld

Er der eksempelvis tale om, at en virksomhed henvender sig til Universitetet for at rekvirere en bestemt ydelse, eller at virksomheden og Universitetet via en fælles proces har formuleret en given ydelse eller et givent samarbejde, er det urealistisk at forestille sig, at Universitetet vil kunne afholde et udbud, inden projektaftalen indgås. Virksomheder vil ganske simpelt ikke være interesserede i at henvende sig til Universiteter om kontraktforskningsprojekter, hvis Universiteterne reagerer på dette ved at afholde et udbud af projektet, som virksomheden henvises til at deltage i – og potentielt tabe, hvorefter Universitetet vil gennemføre projektet med en anden virksomhed.

Derudover medfører den individuelt tilpassede karakter af aftaler om kontraktforskning og forskningssamarbejde, at der i mange tilfælde heller ikke vil være andre interesserede købere/deltagere. Når det er tilfældet, er det ikke meningsfyldt at afholde et udbud.

3.2.2 Benchmarking og uafhængige ekspertvurderinger vil ofte ikke være meningsfulde

Benchmarking forudsætter, at det er muligt at finde sammenlignelige transaktioner, der kan anvendes som benchmarks. Dette vil meget ofte være umuligt, da forskningsydelser ikke er standardydelser, men derimod individuelt tilpassede ydelser. Desuden er der ofte kun meget få aktører, som er i stand til at udføre en given ydelse. Det er derfor sandsynligt, at det i mange tilfælde ikke vil være muligt at finde sammenlignelige transaktioner.

For det andet vil mange af de lignende transaktioner, som et Universitet måtte være i stand til at identificere, sandsynligvis være gennemført af andre offentlige eller semi-offentlige institutioner. Sådanne transaktioner er ikke velegnede som sammenligningsgrundlag, da offentlige eller semi-offentlige institu-

tioner ikke nødvendigvis handler ud fra rent markedsmæssige hensyn. Det er derfor kun i situationer, hvor der kan findes sammenlignelige transaktioner gennemført af private aktører, at retvisende benchmarking kan gennemføres.

Af samme årsager vil det i mange tilfælde ikke være reelt muligt at indhente en *ekspertvurdering* af markedsprisen for en given kontraktforsknings- eller forskningssamarbejdeydelse. Ekspertvurderinger af sådanne ydelser bygger i stort omfang på sammenligninger med lignende transaktioner (dvs. benchmarking), og hvis ikke det er muligt for Universitetet selv at finde sådanne transaktioner, vil dette typisk heller ikke være muligt for en uafhængig ekspert.

3.3 De 7 modeller og dokumentationskrav hertil

Generelt om dokumentationskrav for alle modeller – kort

- Al nødvendig dokumentation (se beskrivelsen af de enkelte modeller) skal foreligge, inden vilkårene for den relevante aftale fastlægges
- Kravene til dokumentationens omfang afhænger af den relevante aftales værdi, kompleksitet og betydning

Uanset valget af model skal al den relevante dokumentation udarbejdes, inden vilkårene for den relevante aftale fastlægges ("*ex ante*").²⁹

Kravene til dokumentationens omfang afhænger af den relevante aftales værdi, kompleksitet og betydning.³⁰ I forhold til simple aftaler med lav værdi er der således ikke krav om, at Universitetet bruger store mængder tid og ressourcer på at udarbejde den relevante dokumentation.

Hvis de relevante dokumentationskrav allerede er opfyldt som følge af øvrige forpligtelser, der påhviler Universitetet (f.eks. notatpligt eller interne retningslinjer for dokumentation), er det ikke nødvendigt at udarbejde yderligere dokumentation for at opfylde de statsstøtteretlige krav. Dette forudsætter dog, at den eksisterende dokumentation opfylder alle de statsstøtteretlige dokumentationskrav som reflekteret i denne vejledning.

²⁹ Se Statsstøttemeddelelsen, punkt 78, og EU-Domstolens dom af 5. juni 2012 i sag C-124/10 P, "EDF", præmis 84-85.

³⁰ Se Rettens dom af 25. juni 2015 i sag T-305/13, "SACE", præmis 98.

3.3.1 Udbudsmodellen

Finder anvendelse på - Kontraktforskning - Forskningssamarbejder (med overførsel af IPR)	Omtalt i RBEST - punkt 25 a - punkt 29 a
Betingelser - Universitetet fastlægger markedsprisen for sine ydelser ved et udbud - Universitetet indgår aftalen om salg af den relevante ydelse på tilsvarende eller (for sig) mere fordelagtige vilkår	Dokumentationskrav - Dokumentation for udbudsproces og udbuddets resultat (efter udbuddet) - Dokumentation for, at vilkårene i aftalen om salg af den relevante ydelse er i overensstemmelse med udbuddets resultat (når vilkårene er aftalt)

For at anvende Udbudsmodellen skal Universitetet sælge den relevante ydelse ved et udbud.

Ved aftaler om *kontraktforskning* vil den relevante ydelse være den forskningsydelse, som Universitetet leverer til virksomheden.

Ved aftaler om *forskningssamarbejde* vil den relevante ydelse være de intellektuelle ejendomsrettigheder til projektets resultater, som overdrages fra Universitetet til virksomheden.

Selve udbuddet skal opfylde en række betingelser.³¹ Udbuddet skal være:

- Konkurrencepræget:** Alle interesserede og kvalificerede deltagere skal have mulighed for at deltage.
- Gennemsigtigt:** Alle tilbudsgivere skal informeres ligeligt under proceduren. Alle skal have tilstrækkelig tid og adgang til oplysninger til at kunne afgive tilbud på et informeret grundlag. Udbuddet skal være tilstrækkeligt offentliggjort, så interesserede tilbudsgivere har mulighed for at blive opmærksomme på det. Kravet til graden af offentliggørelse vil afhænge af udbuddets værdi og formodede internationale interesse. Udbud med høj værdi og stor sandsynlighed for international interesse bør offentliggøres bredt og i internationale medier, eksempelvis i EU-Tidende (TED). Ved udbud med lav værdi og mindre sandsynlighed for international interesse kan det være tilstrækkeligt med en national offentliggørelse, eventuelt blot på myndighedens hjemmeside.³²
- Ikke-diskriminerende:** Der må ikke ske forskelsbehandling af tilbudsgivere. Der skal opstilles objektive kriterier for udvælgelse af tilbudsgivere og valg af tilbud, som gør det muligt at sammenligne tilbuddene objektivt, forud for udbuddet.

- Ubetinget:** Det må ikke være en betingelse for køb af ydelserne, at køberen skal påtage sig bestemte forpligtelser, som en privat sælger ikke ville have krævet.

Procedurerne i udbudsdirektiverne vil opfylde de ovennævnte krav (med undtagelse af proceduren udbud med forhandling uden forudgående bekendtgørelse). Det er dog ikke et krav, at en af disse procedurer anvendes.

Endvidere er det en betingelse, at det eneste kriterium for valg af det vindende tilbud skal være tilbudsprisen. Universitetet skal dog se bort fra tilbud, som ikke er troværdige eller ikke er bindende.

Ved forskningssamarbejder vil værdien af den deltagende virksomheds bidrag til samarbejdet kunne trækkes fra den pris, som virksomheden skal betale, jf. RBEST punkt 28 d.

Modellens betingelser vil således være opfyldt, hvis virksomheden betaler markedsprisen som fastsat ved udbuddet minus værdien af virksomhedens bidrag til samarbejdet.

Virksomhedens bidrag til samarbejdet omfatter i denne forbindelse enhver form for bidrag, som virksomheden har ydet til de aktiviteter, der har ført til frembringelsen af de relevante rettigheder. Dette gælder både for bidrag til aktiviteter, der primært udføres af Universitetet, og for bidrag til aktiviteter, der primært udføres af virksomheden selv.

Det er dog kun virksomhedens bidrag til frembringelsen af de rettigheder, som overdrages fra Universitetet til virksomheden, der kan fratrækkes. Dette indebærer, at hvis et bidrag allerede har udløst ejerandele til virksomheden (eksempelvis ved en fordeling ud fra intellektuelt bidrag – se nærmere i afsnit 4.3.10 nedenfor), kan værdien af bidraget ikke også fratrækkes ved en overdragelse af Universitetets ejerandele. Bidraget må i

³¹ Se nærmere Statsstøttemeddelelsen, punkt 89 ff. Se også EU-Kommissionens fortolkningsmeddelelse om den fællesskabsret, der finder

anvendelse på tildelingen af kontrakter, som ikke eller kun delvis er omfattet af udbudsdirektiverne (EUT C 179 af 1.8.2006, s. 2).

³² Statsstøttemeddelelsen, punkt 91.

givet fald anses for at have ført til frembringelsen af virksomhedens egne rettigheder og ikke til Universitetets.

Kun bidrag med en dokumenterbar økonomisk værdi kan fradrages i prisen. Typer af bidrag, der vil kunne berettigge et fradrag, omfatter eksempelvis de følgende:

- Afholdelse af omkostninger til aktiviteterne
- Forskertimer og arbejdsindsats i øvrigt
- Tilrådighedsstillelse af lokaler, faciliteter eller udstyr
- Tilrådighedsstillelse af baggrundsviden

I forhold til de fleste typer af bidrag vil værdien mest oplagt kunne opgøres som omkostningerne til bidraget (herunder alle de omkostningsposter, der er omtalt i afsnit 4.2.3.5 nedenfor). Dette vil eksempelvis være oplagt i forhold til forskertimer, materialer og lignende bidrag, hvor omkostningerne kan opgøres forholdsvis præcist. I forhold til bidrag, som ikke direkte påfører virksomheden nogen omkostninger, bør værdien dog i stedet

opgøres som markedsprisen for at købe det pågældende bidrag fra en ekstern aktør. Dette vil eksempelvis være nødvendigt i forhold til tilrådighedsstillelse af faciliteter og baggrundsviden.

Udbud er en af de mest anerkendte metoder til at sikre, at en aftale overholder statsstøttere reglerne. Kravene ved anvendelse af denne metode er desuden relativt veldefinerede, og offentlige myndigheder vil i mange tilfælde have et godt kendskab til udbudsreglerne. Denne metode kan derfor overvejes, hvis et Universitet gerne vil have en høj grad af sikkerhed for overholdelse af statsstøttere reglerne, eksempelvis ved aftaler med høj værdi eller stor betydning i øvrigt.

Til gengæld er metoden relativt tids- og ressourcekrævende. Den vil derfor være mindre relevant at anvende i forhold til aftaler med lav værdi eller aftaler, der skal indgås inden for kort tid.

Desuden vil det sjældent være muligt og/eller meningsfyldt at anvende Udbudsmodellen, jf. afsnit 3.2 ovenfor.

3.3.2 Ekspertvurderingsmodellen

Finder anvendelse på • Kontraktforskning • Forskningssamarbejder (med IPR)	• Omtalt i RBEST • RBEST punkt 25 a • RBEST punkt 29 b
Betingelser • Universitetet fastlægger markedsprisen for sine ydelser ved en uafhængig ekspertvurdering • Universitetet indgår aftalen om salg af den relevante ydelse på tilsvarende eller (for sig) mere fordelagtige vilkår	Dokumentationskrav • Ekspertvurderingen • Dokumentation for, at vilkårene i aftalen om salg af den relevante ydelse er i overensstemmelse med vurderingen (når vilkårene er aftalt)

For at anvende Ekspertvurderingsmodellen skal Universitetet indhente en uafhængig ekspertvurdering af markedsprisen for den relevante ydelse og derefter gennemføre transaktionen på tilsvarende eller (for sig) mere fordelagtige vilkår.

Ved aftaler om *kontraktforskning* vil den relevante ydelse være den forskningsydelse, som Universitetet leverer til virksomheden.

Ved aftaler om *forskningssamarbejde* vil den relevante ydelse være de intellektuelle ejendomsrettigheder til projektets resultater, som overdrages fra Universitetet til virksomheden.

Den uafhængige ekspert skal i sagens natur have de relevante kvalifikationer, og vurderingen skal foretages i overensstemmelse med alment anerkendt praksis på området.

Ved forskningssamarbejder vil værdien af virksomhedens bidrag kunne trækkes fra den pris, som skal betales. Modellens betingelser vil således være opfyldt, hvis virksomheden mindst betaler markedsprisen som fastsat ved ekspertvurderingen minus værdien af virksomhedens bidrag.

Det er dog kun virksomhedens bidrag til frembringelsen af de rettigheder, som overdrages fra Universitetet til virksomheden, der kan fratrækkes. Dette indebærer, at hvis et bidrag allerede har udløst ejerandele til virksomheden (eksempelvis ved en fordeling ud fra intellektuelt bidrag – se nærmere i afsnit 4.3.10 nedenfor), kan værdien af bidraget ikke også fratrækkes ved en overdragelse af Universitetets ejerandele. Bidraget må i givet fald anses for at have ført til frembringelsen af virksomhedens egne rettigheder og ikke til Universitetets. Se i øvrigt afsnit 3.3.1 ovenfor om opgørelsen af virksomhedens bidrag.

Denne model er en af de mindst indsatskrævende for Universitetet og giver samtidig en høj grad af sikkerhed for overholdelse af statsstøtteregele. Til gengæld vil modellen ofte være forbundet med et forholdsvis højt tids- og ressourcforbrug. Modellen vil derfor primært være relevant ift. aftaler, hvor

udbud ikke er muligt, og hvor Universitetet ønsker en høj grad af sikkerhed for overholdelse af statsstøtteregele.

Som omtalt i afsnit 3.2 vil det i mange situationer ikke være muligt at anvende denne model på aftaler om kontraktforskning og forskningssamarbejde.

3.3.3 Benchmarking-modellen

Finder anvendelse på - Kontraktforskning - Forskningssamarbejder (med IPR)	Omtalt i RBEST - RBEST punkt 25 a - RBEST punkt 29 d
Betingelser - Universitetet fastlægger markedsprisen for sine ydelser ved benchmarking - Universitetet indgår aftalen om salg af den relevante ydelse på tilsvarende eller (for sig) mere fordelagtige vilkår	Dokumentationskrav - Dokumentation for benchmarking-processen (efter processen) - Dokumentation for, at vilkårene i aftalen om salg af den relevante ydelse er i overensstemmelse med benchmarking-processens resultat (når vilkårene er aftalt)

Ved anvendelse af Benchmarking-modellen skal Universitetet fastlægge markedsprisen for den relevante ydelse ud fra et antal benchmarks og derefter gennemføre transaktionen på tilsvarende eller (for sig) mere fordelagtige vilkår.

Ved aftaler om *kontraktforskning* vil den relevante ydelse være den forskningsydelse, som Universitetet leverer til virksomheden.

Ved aftaler om *forskningssamarbejde* vil den relevante ydelse være de intellektuelle ejendomsrettigheder til projektets resultater, som overdrages fra Universitetet til virksomheden.

Der er to oplagte metoder til at finde egnede benchmarks:

- Universitetet kan anvende priserne i transaktioner mellem uafhængige tredjeparter som benchmarks. Tredjeparterne skal være private aktører, da der ellers ikke er sikkerhed for, at deres adfærd er drevet af rent markeds-mæssige hensyn. Andre Universiteters priser eller Universitetets *egne* priser i tidligere aftaler kan derfor *ikke* anvendes. Hvis det er muligt for Universitetet at få adgang til oplysninger om de priser, som private aktører har opkrævet for salg af tilsvarende ydelser, vil disse priser altså kunne anvendes som benchmarks³³.

- Universitetet kan selv indhente tilbud fra andre interesserede aftagere (som igen skal være sammenlignelige private aktører) og anvende deres tilbud som benchmarks.

I begge tilfælde skal det sikres, at benchmark-transaktionerne er sammenlignelige med den foreliggende aftale. Kravet om sammenlignelighed gælder i forhold til:

- Transaktionens parter:** Hvis deltagerne i transaktionen har andre interesser end den rekvirerende virksomhed (f.eks. en meget langsigtet investeringsstrategi), vil sammenlignelighedskravet ikke være opfyldt.
- Transaktionens type:** Hvis transaktionens form adskiller sig fra Universitetets transaktion (f.eks. en lejeaftale i stedet for en købsaftale), vil sammenlignelighedskravet ikke være opfyldt.
- Transaktionens tidspunkt:** Hvis transaktionen foregår på et andet tidspunkt end Universitetets transaktion, og markedsforholdene i mellemtiden har ændret sig, vil sammenlignelighedskravet ikke være opfyldt.
- Markedsforholdene:** Hvis transaktionen foregår på et marked, hvor forholdene adskiller sig fra markedet for Universitetets transaktion, vil sammenlignelighedskravet ikke være opfyldt.

³³ Denne mulighed omtales ikke udtrykkeligt i RBEST ift. forskningssamarbejder. Det følger dog af Statsstøttemeddelelsen, at markedsprisen for en ydelse generelt kan fastsættes på denne måde. Desuden vil eksterne transaktioner generelt være mere egnede som benchmarks end

sammenligningstilbud indhentet til lejligheden af Universitetet. Når sådanne sammenligningstilbud efter EU-Kommissionens opfattelse er tilstrækkelige ift. forskningssamarbejder, må dette derfor så meget desto mere være tilfældet for eksterne benchmarks.

Der gælder ingen faste regler for *antallet* af benchmarks. Der vil derfor være tale om en konkret vurdering, hvor der ses på aftalens værdi og betydning. Universitetet bør formentlig altid identificere mindst to benchmarks, og normalt er to til fire passende.

Hvis der anvendes eksterne benchmarks, vil markedsprisen svare til *middel-gennemsnittet* af priserne i benchmark-transaktionerne. Foreligger der et stort antal benchmark-transaktioner, kan *median-værdien* evt. anvendes i stedet. Hvis der anvendes tilbud fra tredjeparter, vil markedsprisen svare til den højeste af de tilbudte priser.

Når de relevante benchmarks er identificerede, skal Universitetet udarbejde en oversigt over disse, herunder vilkårene i hver af benchmark-transaktionerne. Hvis der kan være tvivl om, hvorvidt en eller flere af de identificerede transaktioner er egnede som benchmarks, bør Universitetet også udarbejde en redegørelse for, hvorfor de relevante transaktioner alligevel anses for egnede. Aftalen om salg af den relevante ydelse kan herefter indgås på tilsvarende eller mindre fordelagtige vilkår (for virksomheden).

Ved forskningssamarbejder vil værdien af virksomhedens bidrag kunne trækkes fra den pris, som skal betales. Modellens betingelser vil således være opfyldt, hvis virksomheden mindst betaler markedsprisen som fastsat ud fra de identificerede benchmarks minus værdien af virksomhedens bidrag.

Det er dog kun virksomhedens bidrag til frembringelsen af de rettigheder, som overdrages fra Universitetet til virksomheden, der kan fratrækkes. Dette indebærer, at hvis et bidrag allerede har udløst ejerandele til virksomheden (eksempelvis ved en

fordeling ud fra intellektuelt bidrag – se nærmere i afsnit 4.3.10 nedenfor), kan værdien af bidraget ikke også fratrækkes ved en overdragelse af Universitetets ejerandele. Bidraget må i givet fald anses for at have ført til frembringelsen af virksomhedens egne rettigheder og ikke til Universitetets. Se i øvrigt afsnit 3.3.1 ovenfor om opgørelsen af virksomhedens bidrag.

Benchmarking-modellen vil typisk være den hurtigste og enkleste model at anvende i forhold til aftaler om kontraktforskning. Den er derfor oplagt at overveje i situationer, hvor et udbud ikke er muligt eller hensigtsmæssigt. Den kan desuden være relevant, når parterne ønsker sikkerhed for, at vilkårene i aftalen om overdragelse af projektets resultater er markedsmæssige.

Imidlertid vil benchmarking som omtalt ikke give mening i en række tilfælde. Benchmarking forudsætter, at det er muligt at finde sammenlignelige transaktioner, der kan anvendes som benchmarks. Dette vil meget ofte være umuligt, da forskningsydelser ikke er standardydelser, men derimod individuelt tilpassede ydelser. Desuden er der ofte kun meget få aktører, som er i stand til at udføre en given ydelse. Det er derfor sandsynligt, at det i mange tilfælde ikke vil være muligt at finde sammenlignelige transaktioner.

For det andet vil mange af de lignende transaktioner, som et Universitet måtte være i stand til at identificere, sandsynligvis være gennemført af andre offentlige eller semi-offentlige institutioner. Sådanne transaktioner er ikke velegnede som sammenligningsgrundlag, da offentlige eller semi-offentlige institutioner ikke nødvendigvis handler ud fra rent markedsmæssige hensyn. Det er derfor kun i situationer, hvor der kan findes sammenlignelige transaktioner gennemført af private aktører, at retvisende benchmarking kan gennemføres.

3.3.4 Omkostningsdækningsmodellen

Finder anvendelse på • RBEST punkt 25 b, 1. led • RBEST punkt 28 a	Omtalt i RBEST • Kontraktforskning • Forskningssamarbejder (med og uden IPR)
Betingelser • Universitetets omkostninger til projektaftalen opgøres, herunder: ○ Variable omkostninger ○ Passende andel af de faste omkostninger ○ Passende fortjeneste • Virksomhedens betaling til Universitetet svarer mindst til de opgjorte omkostninger	Dokumentationskrav • Dokumentation for omkostningsopgørelse og metode for samme (efter opgørelsen) • Dokumentation for, at betalingen fra virksomheden mindst dækker de opgjorte omkostninger (når betalingen er aftalt) • Særligt krav ved kontraktforskning: Dokumentation for, at Udbuds-, Ekspertvurderings- og Benchmark-modellerne ikke kan anvendes (inden projektaftalen indgås)

Omkostningsdækningsmodellen er udtrykkeligt anerkendt i EU-Domstolens praksis og giver derfor en høj grad af sikkerhed for overholdelse af statsstøttereglerne. Samtidig er modellen forholdsvis enkel at anvende i praksis, da Universiteter typisk foretager omkostningsopgørelser under alle omstændigheder, når de indgår aftaler om kontraktforskning eller forskningssamarbejde. Modellen vil derfor være oplagt at anvende i tilfælde, hvor den deltagende virksomhed er indstillet på dette. I forhold til aftaler om forskningssamarbejde vil dette dog formentlig sjældent være tilfældet.

Som omtalt kan modellen kun anvendes på aftaler om kontraktforskning, når det ikke er muligt at fastsætte en markedspris (jf. enten Udbuds, Ekspertvurderings- eller Benchmark-modellen).

For at anvende denne model skal det alene sikres, at virksomhedens betaling til Universitetet dækker Universitetets samlede omkostninger til projektet – uanset om projektet fører til skabelse af IPR eller ej. Det kræves således ikke efter denne model, at virksomheden skal betale Universitetet for overdragelse af eventuelle rettigheder til projektets resultater.

Ved "samlede omkostninger" forstås i denne sammenhæng:

1. Universitetets variable omkostninger ved udførelse af projektaftalen, f.eks. materialeomkostninger.
2. En passende andel af Universitetets faste omkostninger, f.eks. husleje, administration, forsikring, elektricitet mv.
3. En passende fortjeneste.

Der er ikke fastlagt nærmere regler for, hvordan de ovennævnte omkostningsposter skal opgøres. Universiteter vil derfor sandsynligvis have et vist skøn ift. dette³⁴. Bevisbyrden for, at alle posterne er dækkede, vil dog påhvile Universitetet.

To metoder til opgørelse af omkostningerne

Hvad angår opgørelsen af omkostningerne vil denne øvelse ofte være forbundet med vanskeligheder. I det følgende vil vi derfor beskrive to forskellige metoder til, hvordan et Universitet kan fastsætte de omkostninger, som skal være dækkede ved anvendelse af Omkostningsdækningsmodellen. Det er ikke et krav, at Universitetet skal anvende en af disse to metoder, så hvis Universitetet i forvejen opererer med en anden opgørelsesmetode, der sikrer dækning af posterne nævnt ovenfor, kan Universitetet frit vælge i stedet at anvende denne.

Opgørelsesmetode 1: Direkte omkostninger plus en fast overhead-sats

³⁴ Modellen er anerkendt af EU-Domstolen i dom af 3. juli 2003 i forenede sager C-83/01 P, C-93/01 P og C-94/01 P, "Chronopost". I præmis 40 af denne dom udtales det, at det vil være tilstrækkeligt til at sikre overholdelse af statsstøttereglerne, hvis de nævnte omkostningsposter er dækkede, og der ikke er noget, der tyder på, at omkostningsposterne

er fejlagtigt eller vilkårligt fastsat. Dette understøtter, at et Universitet sandsynligvis vil have et vist skøn til at fastsætte størrelsen på disse omkostningsposter.

Et Universitet kan for det første vælge at opgøre omkostningerne som lønomkostningerne til projektaftalen med tillæg af (a) en fast (gennemsnitlig) overhead-sats baseret på lønomkostningerne, der dækker de faste omkostninger og en passende fortjeneste, og (b) eventuelle omkostninger til materialer o.lign., der anvendes i forbindelse med projektaftalen.³⁵

Den fastsatte overhead-sats skal være tilstrækkelig stor til at dække en passende andel af Universitetets faste omkostninger og en passende fortjeneste for langt de fleste af Universitetets projektaftaler.

Som minimum bør satsen derfor fastsættes på en sådan måde, at Universitetet ville opnå dækning af sine samlede faste omkostninger og en passende fortjeneste, hvis satsen blev anvendt generelt på alle Universitetets lønomkostninger. For at kunne anvendes på de fleste projektaftaler bør satsen være højere end dette minimum, så den også dækker omkostningerne i projektaftaler med et højere træk på de faste omkostninger end gennemsnitligt.

En række danske Universiteter anvender i dag en sådan pris-sætningsmetode ved rekvireret forskning, hvor overhead-satsen fastsættes til lønomkostningerne x 180 %.

- ⇒ Hvis en lønomkostning eksempelvis er på DKK 10.000, vil overheadomkostningen være på DKK 18.000. Den samlede omkostning for løn og overhead vil i dette eksempel lande på DKK 28.000.

Det er vores vurdering, at en overheadomkostning svarende til løn x 180 % vil kunne anvendes i Opgørelsesmetode 1, så længe Universitetet også gennemfører en kontrol af satsens egnethed ift. hver projektaftale som beskrevet nedenfor. Omvendt er det dog ikke et krav, at standardsatsen fastsættes så højt.

Denne opgørelsesmetode vil være forholdsvis let anvendelig for Universiteterne og afspejler som nævnt de eksisterende procedurer på en række Universiteter.

Metoden vil dog ikke være velegnet ved projektaftaler, hvortil der bør henregnes en særlig stor del af Universitetets faste omkostninger (f.eks. projektaftaler med omfattende anvendelse af dyr forskningsinfrastruktur el.lign.). Før metoden anvendes, bør det derfor altid overvejes, om dette er tilfældet. I givet fald bør Opgørelsesmetode 2 nedenfor i stedet anvendes.

På grund af behovet for at anvende en høj overhead-sats vil denne metode desuden kunne føre til en minimumspris, der er højere, end hvad statsstøtterejerne faktisk kræver. Også af

denne grund kan Universitetet overveje at anvende Opgørelsesmetode 2 nedenfor.

Opgørelsesmetode 2: Individuel opgørelse af overhead (bidrag til faste omkostninger)

Opgørelsesmetode 2 indebærer en opgørelse af de konkrete omkostninger forbundet med projektet, idet prisen skal dække disse.

Ved fastsættelsen vil det være nødvendigt at inddrage omkostningerne til alle de dele af Universitetets ressourcer, der anvendes af det pågældende projekt. Dette omfatter både variable og faste/fælles omkostninger, herunder personaleomkostninger, materialeomkostninger, omkostninger til anvendelse af Universitetets faciliteter mv. Prisen skal desuden sikre Universitetet en rimelig fortjeneste.

Vejledning om sådanne omkostningsopgørelser kan eksempelvis findes i Økonomi- og Indenrigsministeriets vejledning om omkostningskalkulationer.³⁶ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens rapport om offentlige aktiviteter på kommercielle markeder³⁷ indeholder desuden en redegørelse for de omkostningstyper, som en offentlig myndigheds priser bør dække.

Krav om en passende fortjeneste i forbindelse med Omkostningsdækningsmodellen?

Hvad angår kravet om en passende fortjeneste, synes der umiddelbart at være forskel på kravet ift. kontraktforskning og forskningssamarbejder. I forhold til *forskningssamarbejder* fremgår det således ikke af RBEST, at prisen også skal give Universitetet en passende fortjeneste, mens dette fremgår udtrykkeligt ift. *kontraktforskning*.

Det følger dog samtidig af RBEST, at prisen skal dække "samtlige omkostninger" for Universitetet, når der er tale om forskningssamarbejde. "Samtlige omkostninger" defineres ikke nærmere i RBEST, men i EU-Domstolens praksis er det dog et krav, at der også skal indregnes en passende fortjeneste i prisen, hvis omkostningsdækning skal være tilstrækkelig til at udelukke statsstøtte ved salg af en ydelse³⁸.

Efter vores vurdering vil det derfor indebære en vis risiko for at overtræde statsstøtterejerne, hvis et Universitet ikke indregner en passende fortjeneste i prisen ved brug af Omkostningsdækningsmodellen – uanset om der er tale om kontraktforskning eller et forskningssamarbejde.

³⁵ Udgangspunktet for denne metode er, at de primære omkostninger for et Universitet ved udførelse af en forskningsydelse i mange situationer er omkostningerne til det personale, der udfører ydelsen. Disse omkostninger er derfor et naturligt udgangspunkt for at fastlægge, hvor stor en del af Universitetets øvrige omkostninger, der skal henregnes til det pågældende projekt. Et Universitet kan dog frit vælge at anvende andre eller flere omkostningsposter som grundlag for opgørelsen, hvis Universitetet foretrækker dette. I givet fald skal overhead-satsen naturligvis

tilpasses, så det samlede resultat giver dækning for Universitetets omkostninger til projektet plus en passende andel af de faste omkostninger og en passende fortjeneste.

³⁶ <https://budregn.oim.dk/budget-og-regnskabssystem-for-kommuner/9-lovgivning-vejledning-mv/>

³⁷ <https://www.kfst.dk/media/47314/20160526-of-aktiviteter-paa-kommercielle-markeder.pdf>

³⁸ Forenede sager C-83/01 P, C-93/01 P og C-94/01 P, "Chronopost".

Vi *anbefaler* derfor, at Universiteter som udgangspunkt også indregner en fortjeneste, når de benytter Omkostningsdækningsmodellen ift. forskningssamarbejder.

Vi *anbefaler* desuden, at Universiteterne stiller krav om, at medarbejdere ved Universitetet skal indhente godkendelse fra f.eks. Universitetets jurister eller et relevant niveau i Universitetets ledelse, hvis medarbejderne ønsker at fravige dette udgangspunkt.

3.3.5 Armslængdeforhandlingsmodellen

Finder anvendelse på - Kontraktforskning - Forskningssamarbejder (med IPR)	Omtalt i RBEST - RBEST punkt 25 b, 2. led - RBEST punkt 29 c
Betingelser - Universitetet gennemfører en armslængdeforhandling med virksomheden med henblik på at opnå størst muligt økonomisk udbytte - Ved forskningssamarbejde kan Universitetets vedtægtsmæssige formål også inddrages - Indebærer dog en vis risiko for at overtræde statsstøttere reglerne - Aftalen om salg af den relevante ydelse indgås på de forhandlede vilkår	Dokumentationskrav - Dokumentation for forhandlingens form og indhold (efter forhandlingen), herunder: - Forhandlingens varighed - Antallet af forhandlingsmøder - Forhandlingsmødernes indhold - Antallet af udspil fra hver part - Indholdet af udspillene fra hver part - Dokumentation for, at vilkårene i aftalen om salg af den relevante ydelse svarer til vilkårene i forhandlingen (når vilkårene er aftalt) - Særligt krav ved kontraktforskning: Dokumentation for, at Udbuds-, Ekspertvurderings- og Benchmarkmodellerne ikke kan anvendes (inden projektaftalen indgås)

For at anvende Armslængdeforhandlingsmodellen skal Universitetet gennemføre en armslængdeforhandling med virksomheden med henblik på at opnå størst muligt økonomisk udbytte.

Ved *kontraktforskning* gælder det særlige, at Universitetet skal opnå dækning for sine marginale omkostninger forbundet med forskningsydelsen. Dette er ikke et krav ved forskningssamarbejder.

Ved aftaler om kontraktforskning vil den relevante ydelse være selve kontraktforskningsydelsen. Ved aftaler om forskningssamarbejde vil den relevante ydelse være de intellektuelle ejendomsrettigheder til projektets resultater, som overdrages til virksomheden.

Der gælder ingen faste krav til forhandlingens form, varighed eller indhold. Forhandlingen bør dog have et passende omfang i forhold til værdien og betydningen af aftalen om salg af den relevante ydelse. Ved salgsaftaler med væsentlig værdi eller betydning bør forhandlingerne således have et sådant omfang, at det ikke kan anses for sandsynligt, at yderligere forhand-

linger vil medføre et bedre resultat. Ved salgsaftaler af mindre værdi og betydning kan forhandlingerne dog begrænses til et omfang, som ikke vil medføre et uforholdsmæssigt ressourceforbrug.

For at dokumentere, at Universitetet har gennemført en reel forhandling med henblik på at opnå størst muligt økonomisk udbytte, skal Universitetet udarbejde en skriftlig redegørelse for forhandlingen. Denne redegørelse bør som minimum beskrive:

1. Forhandlingens varighed
2. Antallet af forhandlingsmøder
3. Forhandlingsmødernes indhold
4. Antallet af udspil fra hver part
5. Indholdet af udspillene fra hver part

Bilag 2 til denne vejledning indeholder et skema, der kan benyttes til udarbejdelse af sådanne redegørelser.

Når forhandlingen skal foregå på armslængdevilkår, indebærer dette, at Universitetet alene må forhandle ud fra egne interesser. Universitetet skal således forsøge at opnå det bedst

mulige resultat for sig selv og må ikke på nogen måde forsøge at tilgodesse virksomheden.

Det "størst mulige økonomiske udbytte" for Universitetet omfatter i denne forbindelse ikke kun direkte betaling fra virksomheden, men enhver form for økonomisk fordel, som Universitetet kan opnå fra samarbejdet. Universitetet kan således også forhandle med henblik på at opnå den størst mulige andel af rettighederne til projektets resultater, at få virksomheden til at udføre mest muligt af arbejdet eller lignende. Ved kontraktforskning vil betalingen fra virksomheden dog i sagens natur være det afgørende forhandlingsparameter.

Som nævnt skal den relevante vurdering af Universitetets adfærd vurderes *på aftaletidspunktet* ("ex ante") uden hensyntagen til senere indtrufne omstændigheder. Et Universitet kan således ikke blive bebrejdet, hvis en aftale på et senere tidspunkt viser sig at give et uventet dårligt resultat, så længe Universitetet på aftaletidspunktet har gjort, hvad det kunne for at opnå det størst mulige økonomiske udbytte.

3.3.5.1 Hvad betyder "størst muligt økonomisk udbytte" ved kontraktforskning?

Ved *kontraktforskning* skal det udbytte, som Universitetet forhandler for at opnå, være af rent økonomisk karakter. Udbytte af ikke-økonomisk karakter som f.eks. publikationsrettigheder, uddannelse af Universitetets studerende el.lign., må derimod ikke inddrages i forhandlingen.³⁹

3.3.5.2 Hvad betyder "maksimalt økonomisk udbytte" ved forskningssamarbejder?

Ved *forskningssamarbejder* skal Universitetet som sælger dokumentere, "at den aftalte kompensation er fastlagt efter armslængdeprincippet med henblik på at opnå *maksimalt økonomisk udbytte* på det tidspunkt, hvor aftalen er indgået, *under hensyntagen til dennes vedtægtsmæssige mål*" (se RBEST punkt 29 c, kursivering tilføjet).

Det er ikke defineret nærmere i RBEST punkt 29 c, hvad der nærmere forstås ved "*maksimalt økonomisk udbytte ... under hensyntagen til dennes vedtægtsmæssige mål*".

Ordlyden indikerer dog ganske klart, at Universitetet kan lægge vægt på andre hensyn end det størst mulige *økonomiske* udbytte, hvis sådanne hensyn medvirker til opfyldelsen af Universitetets "vedtægtsmæssige formål".

Muligheden for også at lægge vægt på andre typer af udbytter end et rent økonomisk udbytte indebærer, at et Universitet eksempelvis kan tillægge det vægt at opnå IP-rettighe-der uden økonomisk værdi, men med relevans for Universitetets videre

forskning, selvom Universitetet kunne opnå et bedre økonomisk resultat ved at lade virksomheden beholde/overtage de pågældende rettigheder.

Et Universitet kan også vælge at afslå begrænsninger af dets publikationsret (f.eks. bestemmelser om udsættelse af publikation, indtil virksomheden har opnået rettighedsbeskyttelse), selvom det måtte føre til et økonomisk set dårligere resultat (se nærmere herom i afsnit 4.3.9 nedenfor).

Det er ikke defineret nærmere i RBEST, hvad der forstås ved "vedtægtsmæssige formål". Efter vores vurdering kan dette dog omfatte alle de forskellige former for formål, som det påhviler Universiteterne at varetage, herunder både formål defineret i Universiteternes egentlige vedtægter og formål defineret andre steder som f.eks. i Universitetsloven, i Universiteternes strategiske rammekontrakter mv. De typiske formål omfatter forskning, uddannelse, udbredelse og nyttiggørelse af viden mv.

Hvis Universitetet ønsker at tage hensyn til sine vedtægtsmæssige formål i forbindelse med forhandlingerne, bør Universitetet i sit dokumentationsmateriale kort redegøre for, (i) hvordan man under hensyntagen til de vedtægtsmæssige mål stadig opnåede maksimalt økonomisk udbytte, og (ii) hvordan projekt-aftalen vil medvirke til opfyldelsen af de vedtægtsmæssige mål.

Ved forskningssamarbejder vil værdien af virksomhedens bidrag kunne trækkes fra den pris, som skal betales, jf. RBEST punkt 28 d og omtalen heraf i afsnit 3.3.1. ovenfor. Modellens betingelser vil således være opfyldt, hvis virksomheden mindst betaler markedsprisen som fastsat ved armslængdeforhandlingen minus værdien af virksomhedens bidrag.

Det er dog kun virksomhedens bidrag til frembringelsen af de rettigheder, som overdrages fra Universitetet til virksomheden, der kan fratrækkes. Dette indebærer, at hvis et bidrag allerede har udløst ejerandele til virksomheden (eksempelvis ved en fordeling ud fra intellektuelt bidrag – se nærmere i afsnit 4.3.10 nedenfor), kan værdien af bidraget ikke også fratrækkes ved en overdragelse af Universitetets ejerandele. Bidraget må i givet fald anses for at have ført til frembringelsen af virksomhedens egne rettigheder og ikke til Universitetets. Se i øvrigt afsnit 3.3.1 ovenfor om opgørelsen af virksomhedens bidrag.

I praksis kan der mest oplagt tages højde for virksomhedens bidrag, ved at virksomhedens bidrag indgår i forhandlingen, således at der forhandles om vilkårene for aftalen om salg af den relevante ydelse, når det forudsættes, at virksomheden yder de relevante bidrag.

³⁹ Hvis Universitetet forhandler ud fra sådanne hensyn, vil dette formodningsvis ske på bekostning af de økonomiske hensyn omkring projektet, og Universitetet vil derfor sandsynligvis ikke kunne opnå det bedst mulige økonomiske resultat.

Hvis Universitetet alene lægger vægt på det økonomiske udbytte i forbindelse med armslængdeforhandlingen, foreligger der efter vores vurdering en forholdsvis høj grad af sikkerhed for overholdelse af statsstøttereglerne.⁴⁰

Sikkerheden for overholdelse af statsstøttereglerne vil være mindre, hvis Universitetet måtte lægge vægt på sine vedtægtsmæssige formål i forhandlingen.

Vi *anbefaler* derfor, at Universitetet så vidt muligt forhandler udelukkende ud fra økonomiske hensyn. Vi *anbefaler* desuden, at Universiteterne stiller krav om, at medarbejdere ved Universitetet skal indhente godkendelse fra f.eks. Universi-

tetets jurister eller et relevant niveau i Universitetets ledelse, hvis medarbejderne ønsker at fravige dette udgangspunkt.

Hvis Universitetet konkret vælger at inddrage sine vedtægtsmæssige formål, vil sikkerheden for overholdelse af statsstøttereglerne være højere, hvis Universitetet kan vise, at projekt-aftalens værdi ift. opfyldelsen af Universitetets vedtægtsmæssige formål faktisk også medfører en økonomisk gevinst for Universitetet, eksempelvis ved at kvalificere Universitetet til flere tilskudsmidler⁴¹ eller til bevillinger fra fonde el.lign. I disse tilfælde bør det derfor overvejes, om der kan påvises en sådan gevinst.

3.3.6 Formidlingsmodellen

Finder anvendelse på Kun forskningssamarbejder (uden IPR)	Omtalt i RBEST RBEST punkt 28 b
Betingelser - Alle rettigheder til IPR frembragt af eller med hjælp fra Universitetet tilfalder Universitetet - Alle resultater af samarbejdet, der ikke giver anledning til IPR, må formidles frit	Dokumentationskrav Ingen

Formidlingsmodellen dækker reelt over situationer, hvor Universitetet ikke giver afkald på nogen rettigheder til projektets resultater. I sådanne situationer vil der oplagt ikke blive ydet statsstøtte til den deltagende virksomhed.

For at opfylde betingelserne i modellen skal alle IP-retigheder til resultater af samarbejdet, som Universitetet helt eller delvist har frembragt, tilfalde Universitetet. Virksomheden kan beholde rettighederne til resultater, som denne har frembragt uden bistand fra Universitetet, men alle øvrige rettigheder skal tilfalde Universitetet.

Ud over dette skal Universitetet frit kunne formidle alle resultater af samarbejdet, som ikke giver anledning til IPR, til offentligheden. Der må således ikke aftales nogen begrænsninger for Universitetets adgang til at publicere disse resultater, og Universitetet må ikke forpligtelses til at holde resultaterne fortrolige el.lign.

Denne model vil formentlig sjældent være relevant, da formålet med en virksomheds deltagelse i et forskningssamarbejde som oftest netop vil være at opnå adgang til resultaterne af samarbejdet. Hvis det *er* muligt at anvende modellen, vil det dog være oplagt at gøre dette, da den uden tvivl er den enkleste af alle modellerne i RBEST.

⁴⁰ Ligesom ved anvendelse af Omkostningsdækningsmodellen vil det således være et krav ved anvendelse af denne model, at aftalen om overdragelse af projektets resultater giver Universitetet en forventning om dækning af sine marginale omkostninger. Ved gennemførelse af en armslængdeforhandling vil Universitetet endvidere opnå dækning af en vis andel af sine faste omkostninger og/eller en vis fortjeneste. Størrelsen på andelen af de faste omkostninger/fortjenesten vil afhænge af virksomhedens forhandlingsvillighed, hvilket kan anses for at være

udtryk for, hvad det vil være muligt at opnå under markedsmæssige forhold. Forhandlingen kan derfor anses som en metode til at fastlægge, hvad der vil udgøre en "passende" andel af de faste omkostninger og/eller en passende fortjeneste, og dermed føre til samme resultat som Omkostningsdækningsmodellen.

⁴¹ Eksempelvis ved at give Universitetet muligheder for at publicere, hvilket kan forbedre Universitetets bibliometriske forskningsindikator.

3.3.7 Fordelingsmodellen

Finder anvendelse på Kun forskningssamarbejder (med og uden IPR)	Omtalt i RBEST RBEST punkt 28 c
Betingelser - Forholdet mellem Universitetets og virksomhedens bidrag til samarbejdet fastlægges - Alle bidrag med dokumenterbar økonomisk værdi skal inddrages - Projektets IPR og øvrige resultater fordeles på en måde, hvor forholdet mellem hver parts udbytte svarer til forholdet mellem parternes bidrag - Både økonomiske og ikke-økonomiske værdier kan inddrages i Universitetets udbytte - Inddragelse af ikke-økonomiske værdier medfører dog større risiko for at overtræde statsstøttereglerne	Dokumentationskrav - Dokumentation for, hvordan forholdet mellem parternes bidrag er fastlagt (når bidragene er aftalt) - Dokumentation for, at forholdet mellem parternes økonomiske udbytte svarer til forholdet mellem parternes bidrag (når fordelingen af udbyttet er aftalt)

3.3.7.1 Generelle bemærkninger

Modellen indebærer, at projektets resultater (inklusive eventuel IPR) fordeles mellem Universitetet og virksomheden i et forhold, der svarer til forholdet mellem parternes bidrag til samarbejdet.⁴²

Metoden er ikke afhængig af eksterne referencepunkter (benchmarks mv.) og vil derfor være relevant at overveje i de samme situationer som Armslængdeforhandlingsmodellen. Det vil sige, når udbud og benchmarking ikke er muligt eller meningsfuldt. Modsat Armslængdeforhandlingsmodellen finder denne model også anvendelse på de mange projekter, der ikke fører til IPR.

3.3.7.2 Hvordan anvendes modellen i praksis?

Modellen indebærer, at Universitetet først fastlægger forholdet mellem parternes respektive bidrag til samarbejdet og dernæst aftaler en passende fordeling af projektets resultater mellem parterne, som sikrer, at forholdet mellem parternes udbytte afspejler forholdet mellem deres bidrag.

Ved anvendelse af denne model bør Universitetet udarbejde en redegørelse for, hvordan fordelingen af rettigheder er blevet foretaget. I denne redegørelse bør Universitetet som minimum forklare og begrunde:

1. Hvordan forholdet mellem parternes bidrag til samarbejdet er blevet opgjort.

2. Hvad parterne anser forholdet mellem parternes bidrag til samarbejdet for at være.
3. Hvad parterne har aftalt om fordelingen af rettighederne til resultaterne.
4. Hvad parterne på den baggrund anser forholdet mellem hver parts udbytte for at være.

Fastlæggelse af forholdet mellem parternes bidrag

Forholdet mellem bidragene opgøres ud fra bidragenes økonomiske værdi. Til brug for dette skal Universitetet opgøre den samlede værdi af hhv. Universitetets bidrag til samarbejdet og virksomhedens bidrag til samarbejdet. Forholdet mellem parternes bidrag vil herefter kunne opgøres som forholdet mellem den samlede værdi af deres respektive bidrag.

I forhold til de fleste typer af bidrag vil værdien mest oplagt kunne opgøres som *omkostningerne* til bidraget (herunder alle de omkostningsposter, der er omtalt i afsnit 3.3.4 ovenfor). Dette vil eksempelvis være oplagt i forhold til forskertimer, materialer og lignende bidrag, hvor omkostningerne kan opgøres forholdsvis præcist. I forhold til bidrag, som ikke direkte påfører parterne nogen omkostninger, bør værdien dog i stedet opgøres som markedsprisen for at købe det pågældende bidrag fra en ekstern aktør. Dette vil eksempelvis være nødvendigt i forhold til tilrådighedsstillelse af faciliteter og baggrundsviden.

Alle bidrag med dokumenterbar betydning for gennemførelsen af samarbejdet skal inddrages, herunder såvel arbejdsindsats

⁴² Ifølge RBEST pkt. 28 c skal fordelingen afspejle parternes "arbejdspakker, bidrag og respektive interesser". Arbejdspakker og bidrag benævnes samlet som bidrag i dette afsnit, da arbejdspakkerne også udgør et bidrag til samarbejdet. Muligheden for at inddrage parternes "respektive interesser" indebærer efter vores opfattelse for det første, at parterne kan fordele udbyttet på den måde, der bedst passer til deres

respektive interesser, så længe forholdet mellem udbyttet i øvrigt er passende. Det indebærer endvidere sandsynligvis, at Universiteter i et vist omfang kan inddrage udbytte af ikke-økonomisk karakter i vurderingen af forholdet mellem parternes udbytte (se nærmere om dette nedenfor under "Generelt om modellen").

som økonomiske bidrag og tilrådighedsstillelse af baggrundsviden mv.

Fastlæggelse af forholdet mellem parternes udbytte

For at fordele udbyttet på passende vis kræves i sagens natur en ansættelse af udbyttets værdi.

Til brug herfor skal Universitetet værdiansætte alle rettigheder frembragt i forbindelse med projektet (eksempelvis ved anvendelse af de metoder, der er beskrevet i afsnit 6.2 nedenfor).

Rettighederne skal herefter fordeles på en måde, så forholdet mellem værdien af parternes respektive andele afspejler forholdet mellem parternes bidrag (eller i hvert fald ikke er mere fordelagtig for virksomheden).

Ved fordeling af rettighederne forstås i denne sammenhæng den endelige fordeling af ejerskabet, når eventuelle overdragelser af rettigheder mellem Universitetet og virksomheden er gennemført. Hvis forholdet mellem de rettigheder, der indledningsvis tilfalder hver part efter de immaterialretlige regler, ikke afspejler forholdet mellem parternes bidrag, vil dette derfor kunne afhjælpes ved efterfølgende overdragelser af rettighederne.

Det vil som udgangspunkt være de rettigheder med økonomisk værdi, der genereres af parterne i forbindelse med projektet, som skal indgå i vurderingen af parternes udbytte.

Universitetet kan dog også vælge at inddrage rettigheders værdi ud fra ikke-økonomiske hensyn i opgørelsen af Universitetets udbytte, hvis de pågældende rettigheder kan medvirke til opfyldelsen af Universitetets vedtægtsmæssige formål (se afsnit 3.3.5 ovenfor). Hvis Universitetets andel af det samlede økonomiske udbytte umiddelbart ikke står i rimeligt forhold til Universitetets andel af det samlede bidrag til projektet, kan misforholdet således opvejes af værdien af Universitetets udbytte ift. disse formål.

Ligesom i forhold til Armslængdeforhandlingsmodellen vil det give den største grad af sikkerhed for overholdelse af stats-

støttereglerne, hvis alene udbytte med økonomisk værdi inddrages i vurderingen. Vi anbefaler derfor som udgangspunkt, at Universitetet undlader at lægge vægt på den ikke-økonomiske værdi af sit udbytte i vurderingen (f.eks. at projektet kan indebære nogle attraktive forsknings- og/eller publikationsmuligheder).

3.3.7.3 Hvis aftalen senere viser sig at være urimelig ...

Vi bemærker, at der selvfølgelig vil kunne forekomme situationer, hvor parterne mod forventning kommer til at fordele resultaterne på en måde, så parternes udbytte ikke ender med at afspejle deres bidrag. Hvis parterne eksempelvis aftaler, at visse rettigheder tilfalder virksomheden, og visse rettigheder tilfalder Universitetet, vil værdien af en eller flere af disse rettigheder kunne blive uventet høj eller lav.

Dette vil ikke i sig selv udgøre et problem i forhold til statsstøttereglerne.

Ved vurderingen af, om modellen er korrekt anvendt, ses alene på aftalen, som den forelå på det tidspunkt, hvor den endelige fordeling af udbyttet fastlægges. Så længe fordelingen er saglig ud fra de forudsætninger, som parterne havde på *aftaletidspunktet*, vil betingelserne i denne model være opfyldt. Hvis der ønskes yderligere sikkerhed, kan parterne dog evt. anvende en *windfall-klausul* el.lign. for at tage højde for sådanne situationer (se afsnit 4.3.6 nedenfor).

Fordelingen kan aftales på tidspunktet for projektaftalens indgåelse eller på et senere tidspunkt, f.eks. når projektets resultater foreligger (se nærmere om dette i afsnit 4.3.8 nedenfor).

3.3.7.4 Kan der ske fordeling alene efter intellektuelt bidrag?

Fordeling af resultaterne alene *efter intellektuelt bidrag* er ikke nødvendigvis tilstrækkeligt til at opfylde modellens betingelser. Forholdet mellem parternes bidrag skal som nævnt ovenfor fastlægges ud fra *alle* bidrag fra parterne (og altså ikke blot det intellektuelle bidrag). Se nærmere om dette i afsnit 4.3.10 og den tilhørende case nedenfor.

4. Case-baseret gennemgang af modellerne

4.1 Cases vedr. kontraktforskning

I det følgende vil vi gennemgå en række praktiske eksempler på, hvordan modellerne beskrevet i afsnit 3 ovenfor kan anvendes i forhold til aftaler om kontraktforskning.

Den normale tekst i casen beskriver, hvordan den relevante model skal anvendes i casen. Teksten i kursiv beskriver, hvordan Universitetet konkret anvender den pågældende model i casen.

Case A1 – Kontraktforskning med markedsprisovervejelser, delvis omkostningsdækning og armslængdeforhandling

Beskrivelse

Universitetet UU overvejer muligheden for at udføre kontraktforskning for virksomheden VV, hvor UU bl.a. skal udføre nogle laboratorietests og udføre nogle skræddersyede forskningsopgaver for VV. Parterne ønsker, at alle rettigheder mv. til resultaterne af opgaven skal overdrages til VV. Eneste indtægtskilde for UU vil være betalingen fra VV. Hvor meget skal VV betale til UU for ikke at modtage statsstøtte?

Valg af model

Da der er tale om kontraktforskning, skal UU anvende Udbudsmodellen, Ekspertvurderingsmodellen eller Benchmarking-modellen, hvis dette er muligt.

Hvis det *ikke* er muligt at anvende en af disse tre modeller, kan UU i stedet anvende Omkostningsdækningsmodellen eller Armslængdeforhandlingsmodellen. I givet fald skal UU udarbejde et kort notat med redegørelse for, hvorfor det ikke var muligt at anvende en af de tre førstnævnte modeller. Skemaet i bilag 1 kan anvendes som skabelon for dette notat.

UU vurderer, at Udbudsmodellen ikke meningsfyldt kan anvendes i denne sag, hvor ydelsen er skræddersyet til VV.

Det viser sig også umuligt at finde egnede benchmarks for forskningsopgaven, eftersom UU på dette område ligger inde med unikke kompetencer. Det er derfor ikke muligt at anvende Benchmarking-modellen ift. Forskningsopgaven.

Ekspertvurderingsmodellen kan heller ikke anvendes, da dette også ville forudsætte, at der kunne identificeres relevante benchmarks.

Derimod er det muligt at finde 2-3 private laboratorier, hvis priser for laboratorietests kan bruges som egnede benchmarks for laboratorieydelse.

UU skal derfor anvende Benchmarking- eller Ekspertvurderingsmodellen if. laboratorieydelse, men kan anvende Omkostningsdækningsmodellen eller Armslængdeforhandlingsmodellen if. forskningsopgaven.

Udbudsmodellen (RBEST 25 a). Se nærmere i afsnit 3.3.1

Ved anvendelse af Udbudsmodellen skal UU fastlægge markedsprisen for ydelserne ved et konkurrencepræget, gennemsigtigt og ikke-diskriminerende udbud med prisen som det eneste tildelingskriterium. VV skal derefter mindst betale den således fastsatte pris med fradrag af værdien af eventuelle IP-rettigheder til projektets resultater, som UU beholder.

Som forklaret i afsnit 3.3.1 ovenfor er modellen i mange situationer ikke egnet i forhold til aftaler om kontraktforskning.

UU anvender ikke Udbudsmodellen, da denne ikke meningsfyldt kan anvendes i dette tilfælde, hvor ydelsen er skræddersyet til UU.

Ekspertvurderingsmodellen (RBEST 25 a). Se nærmere i afsnit 3.3.2

Ved anvendelse af Ekspertvurderingsmodellen skal UU indhente en vurdering af markedsprisen for de relevante ydelser fra en ekstern sagkyndig. VV skal derefter mindst betale den således fastsatte pris til UU. Værdien af eventuelle IP-rettigheeder til projektets resultater, som UU beholder, kan trækkes fra markedsprisen.

Som forklaret er det i mange situationer ikke muligt i praksis at anvende modellen i forhold til aftaler om kontraktforskning. I denne sag er det dog muligt i forhold til laboratorieydelsen (modsat forskningsydelsen).

UU indhenter en uafhængig ekspertvurdering af markedsprisen for laboratorieydelse. Den uafhængige ekspert vurderer, at markedsprisen for disse ydelser er på mellem DKK 400.000 og DKK 500.000. DKK 450.000 anses derfor for en passende pris.

Da alle rettigheder til resultaterne overdrages til VV, skal VV således betale DKK 450.000 for laboratorieydelse for at opfylde betingelserne i modellen.

Benchmarking-modellen (RBEST 25 a). Se nærmere i afsnit 3.3.3

Ved anvendelse af Benchmarking-modellen skal UU fastsætte markedsprisen for de relevante ydelser ved at anvende priserne i et passende antal transaktioner indgået mellem private aktører som benchmarks. Ydelserne kan derefter sælges til denne pris med fradrag af værdien af eventuelle IP-rettigheeder til projektets resultater, som UU beholder.

Benchmark-transaktionerne skal angå samme type af ydelse, og der må ikke foreligge forskelle i forhold til aftalen med VV om kontraktforskningsydelsen, der gør dem uegnede som sammenligningsgrundlag (f.eks. at de er indgået på et andet tidspunkt eller på vilkår, der adskiller sig væsentligt fra aftalen med VV – se afsnit 3.3.3 om relevante forskelle).

Antallet af benchmarks skal være passende i forhold til værdien af aftalen om kontraktforskningsydelsen. Hvis ikke der er tale om en særligt værdifuld aftale, er 2-4 benchmark-transaktioner normalt passende. Hvis der anvendes eksterne benchmarks, kan den gennemsnitlige pris anses for markedsprisen, og hvis der anvendes tilbud fra tredjeparter, skal den højeste pris anses for markedsprisen.

Inden aftalen indgås, skal UU udarbejde et kort notat med redegørelse for benchmarking-processen. Notatet skal vise de anvendte benchmarks og priserne i disse. Hvis der foreligger forhold, der kunne gøre en eller flere af benchmark-transaktionerne uegnede, skal der også redegøres for, hvorfor de alligevel er anvendt. Hvis værdien af IP-rettigheeder beholdt af UU fratrækkes, skal notatet også indeholde dokumentation for værdien af disse rettigheder. Skemaet i bilag 3 kan anvendes som skabelon for dette notat.

Priserne i de tre identificerede benchmark-transaktioner for laboratorieydelse var på DKK 420.000, DKK 430.000 og DKK 500.000. Benchmark-prisen bliver dermed gennemsnittet af disse priser, altså DKK 450.000.

Da alle rettigheder til resultaterne overdrages til VV, skal VV også betale mindst DKK 450.000 for laboratorieydelse for at opfylde betingelserne i denne model.

Omkostningsdækningsmodellen (RBEST 25 b, 1. led) Se nærmere i afsnit 3.3.4

Som nævnt anses det i den foreliggende sag for muligt at anvende Omkostningsdækningsmodellen på forskningsydelsen, for hvilken det ikke er muligt at fastsætte markedsprisen.

Ved anvendelse af modellen (på forskningsydelsen) skal VV dække alle UU's omkostninger til projektet inkl. en passende andel af UU's faste omkostninger og en rimelig fortjeneste.

For at anvende denne model skal UU opgøre sine omkostninger til projektet. Omkostningerne kan enten opgøres som UU's forventede lønomkostninger plus en fastsat overhead-sats og eventuelle omkostninger til materialer o.lign. (Opgørelsesmetode 1) eller ved en individuel omkostningsopgørelse (Opgørelsesmetode 2) (se nærmere beskrivelse af begge modeller i afsnit 3.3.4 ovenfor).

Ved Opgørelsesmetode 1 skal UU estimere sit tidsforbrug til projektaftalen med VV og sine variable omkostninger til eventuelle materialer o.lign., der forbruges i forbindelse med projektaftalen. UU's omkostninger fastlægges derefter som lønomkostningerne til det estimerede tidsforbrug gange den fastlagte overhead-sats (180 % kan normalt anvendes – se afsnit 3.3.4 om fastlæggelse af denne sats) plus de estimerede omkostninger til materialer mv.

Opgørelsesmetode 1 er uegnet, hvis projektaftalen med VV indebærer et usædvanlig stort træk på UU's infrastruktur, så den normale overhead-sats vil være for lav. I givet fald bør Opgørelsesmetode 2 i stedet anvendes.

Ved Opgørelsesmetode 2 skal UU estimere sine samlede omkostninger til projektaftalen, herunder:

- UU's variable omkostninger
- En passende andel af UU's faste og fælles omkostninger fastlagt ud fra projektaftalens forbrug af de relevante ressourcer (se afsnit 3.3.4 om dette)
- En passende fortjeneste ud fra det normale fortjenesteniveau for tilsvarende ydelser

UU anvender Opgørelsesmetode 1 på forskningsydelsen. UU estimerer, at der skal anvendes 500 forskertimer med en gennemsnitlig timeløn på DKK 250 til projektaftalen og forbruges materialer for DKK 100.000. Resultatet af Opgørelsesmetode 1 bliver dermed, at VV's betaling til UU for forskningsydelserne mindst skal udgøre:

$$(500 \times \text{DKK } 250) \times 280 \% + \text{DKK } 100.000 = \text{DKK } 450.000.$$

UU vurderer ikke, at Opgørelsesmetode 1 er uegnet her. UU kan dog frit vælge også at anvende Opgørelsesmetode 2, men vælger ikke at gøre dette, da UU anser resultatet af Opgørelsesmetode 1 for passende.

Når dette sammenholdes med det ovennævnte resultat for laboratorieydelserne, bliver det samlede resultat, at betalingen fra VV mindst skal udgøre:

$$\text{DKK } 450.000 + \text{DKK } 450.000 = \text{DKK } 900.000.$$

VV skal altså betale DKK 900.000 til UU for at opfylde betingelserne, når Omkostningsdækningsmodellen anvendes på forskningsydelsen.

Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST 25 b, 2. led). Se nærmere i afsnit 3.3.5

Ved anvendelse af Armslængdeforhandlingsmodellen skal prisen i aftalen med VV om kontraktforskningsydelsen være fastlagt ved en armslængdeforhandling mellem UU og VV, hvor UU har søgt at opnå størst mulig økonomisk fordel.

Da projektaftalen vedrører kontraktforskning, må UU kun søge at opnå størst muligt økonomisk udbytte i forhandlingerne. UU må ikke inddrage ikke-økonomiske hensyn som f.eks. sine forskningsmæssige interesser o.lign. i forhandlingen.

Resultatet af forhandlingen skal endvidere sikre, at UU opnår dækning for sine marginale omkostninger. I modsat fald vil betingelserne i modellen ikke være opfyldt.

Forhandlingen skal have et passende omfang i forhold til værdien af aftalen om kontraktforskningsydelsen. Der gælder ingen faste krav til antallet af udspil, forhandlingsmøder mv., men UU skal have fortsat forhandlingerne, indtil udbyttet ved yderligere forhandlinger ikke længere kan forventes at retfærdiggøre ressourceforbruget.

UU kan herefter indgå projektaftalen på de forhandlede vilkår. Inden projektaftalen indgås, skal UU dog udarbejde et kort notat med redegørelse for forhandlingsforløbet, jf. afsnit 3.3.5. Notatet skal som minimum angive:

1. Forhandlingens varighed
2. Antallet af forhandlingsmøder
3. Forhandlingsmødernes indhold
4. Antallet af udspil fra hver part
5. Indholdet af udspillene fra hver part

Skemaet i bilag 2 kan anvendes som skabelon for dette notat.

UU indleder forhandlinger med VV om betalingen for forskningsydelsen. Der gennemføres fire forhandlingsmøder og løbende telefoniske drøftelser over en periode på en måned. Hver part kommer med fire forhandlingsudspil. Ved udgangen af forhandlingen er VV villig til at betale DKK 375.000 for forskningsydelserne.

Det vurderes, at varigheden og antallet af møder mv. står i et passende forhold til denne beløbsstørrelse.

Projektaftalen kan herefter indgås på de forhandlede vilkår, hvis den forhandlede pris er tilstrækkelig til at dække UU's marginale omkostninger ved levering af ydelserne.

Som forklaret ovenfor forventer UU at skulle bruge 500 forskertimer med en gennemsnitlig timeløn på DKK 250 til projektaftalen og forbruge materialer for DKK 100.000. UU's marginale omkostninger vil dermed udgøre:

$$500 \times \text{DKK } 250 + \text{DKK } 100.000 = \text{DKK } 225.000.$$

Den forhandlede pris er altså tilstrækkelig til at dække UU's marginale omkostninger.

Når dette sammenholdes med det ovennævnte resultat for laboratorieydelserne, bliver det samlede resultat, at betalingen fra VV mindst skal udgøre:

$$\text{DKK } 450.000 + \text{DKK } 375.000 = \text{DKK } 825.000.$$

VV skal altså betale DKK 825.000 til UU for at opfylde betingelserne, når Armslængdeforhandlingsmodellen anvendes på forskningsydelsen.

Case A2 – Aftale om kontraktforskning af forskningsmæssig interesse for UU**Beskrivelse**

Som Case A1, men UU har en forskningsmæssig interesse i opgaven og får mulighed for at publicere resultaterne af projektet. Hvilken betydning har det for vurderingen, at projektet er af forskningsmæssig interesse for UU?

Valg af model

Som Case A1.

Anvendelsen af modellerne

Det har ingen betydning for den statsstøtteretlige vurdering, at projektaftalen har forskningsmæssig interesse for UU.

Ved aftaler om kontraktforskning kan UU alene inddrage økonomiske forhold i vurderingen af, om betingelserne i modellerne er opfyldt. Andre hensyn som f.eks. projektaftalens forskningsmæssige interesse er uden relevans for modellerne.

Hvis der derimod var tale om en aftale om *forskningssamarbejde*, ville aftalens forskningsmæssige interesse kunne inddrages (i Fordelingsmodellen og Armslængdeforhandlingsmodellen). Dette er ikke muligt ved aftaler om kontraktforskning.

Det kan således have væsentlig betydning for vurderingen af en aftale, om der er tale om kontraktforskning eller forsknings-samarbejde. Det er derfor også af væsentlig betydning at klassificere en aftale korrekt, inden vurderingen foretages. Dette er nærmere belyst i afsnit 4.4 nedenfor

4.2 Cases vedr. forskningssamarbejde – generelt

I det følgende vil vi gennemgå en simpel case, der viser, hvordan de syv modeller fra afsnit 3.3 kan anvendes i forbindelse med forskningssamarbejde. Vi vil beskrive et konkret samarbejde mellem et Universitet og en virksomhed og redegøre for de overvejelser, som Universitetet bør gøre sig for at undgå, at samarbejdet indebærer statsstøtte. Den næstenstående Case B vil også blive brugt som udgangspunkt

for en række af de cases, der vil blive gennemgået senere i vejledningen.

Den normale tekst i casen beskriver, hvordan den relevante model skal anvendes i casen. Teksten i kursiv beskriver, hvordan Universitetet konkret anvender den pågældende model i casen.

Case B – Forskningssamarbejde med dækning af UU's egne omkostninger og ikke-eksklusiv licens til VV**Beskrivelse**

Universitetet UU ønsker at indgå en aftale om et forskningssamarbejde med virksomheden VV om udvikling af en teknologi, der skal anvendes i VV's kommercielle aktiviteter. Parterne ønsker at bære egne omkostninger til deltagelse i projektet, og at resultaterne af projektet skal tilfalde UU med en ikke-eksklusiv licens til VV. VV's projektomkostninger er DKK 25.000. Hvor meget skal VV betale for licensen for ikke at modtage statsstøtte?

Valg af model

Da der er tale om forskningssamarbejde, kan UU frit vælge mellem modellerne beskrevet i afsnit 3.3 ovenfor og behøver ikke at begrunde valget el.lign.

Omkostningsdækningsmodellen (RBEST 28 a). Se nærmere i afsnit 3.3.4

Ved anvendelse af Omkostningsdækningsmodellen skal VV dække alle UU's variable omkostninger til projektet samt en passende andel af UU's faste omkostninger og give UU en passende fortjeneste.

Ved Opgørelsesmetode 1 skal UU estimere sit tidsforbrug til projektaftalen med VV og sine variable omkostninger til eventuelle materialer o.lign., der forbruges i forbindelse med projektaftalen. UU's omkostninger fastlægges derefter som lønomkostningerne til det estimerede tidsforbrug gange den fastlagte overhead-sats (180 % kan normalt anvendes – se afsnit 3.3.4 om fastlæggelse af denne sats) plus de estimerede omkostninger til materialer mv.

Opgørelsesmetode 1 er uegnet, hvis projektaftalen med VV indebærer et usædvanlig stort træk på UU's infrastruktur, så den normale overhead-sats vil være for lav. I givet fald bør Opgørelsesmetode 2 i stedet anvendes.

Ved Opgørelsesmetode 2 skal UU estimere sine samlede omkostninger til projektaftalen, herunder:

- UU's variable omkostninger
- En passende andel af UU's faste og fælles omkostninger fastlagt ud fra projektaftalens forbrug af de relevante ressourcer (se afsnit 3.3.4 om dette)
- En passende fortjeneste ud fra det normale fortjenesteniveau for tilsvarende ydelser

UU anvender først Opgørelsesmetode 1.

Lønomkostningerne opgøres til DKK 100.000, idet UU estimerer, at der skal anvendes 200 forskertimer med en gennemsnitlig timeløn på DKK 500 til projektaftalen. Derudover skal der forbruges materialer for DKK 20.000. De faste omkostninger opgøres til DKK 180.000 svarende til lønomkostningerne x 180 %.

*Resultatet af Opgørelsesmetode 1 bliver dermed, at VV's betaling til UU for licensen **mindst skal udgøre DKK 300.000.***

UU ønsker dog samtidig at undersøge, om Opgørelsesmetode 2 fører til et lavere betalingskrav. UU foretager derfor en ny opgørelse ved hjælp af Opgørelsesmetode 2, som UU også frit kan vælge at anvende.

UU's direkte omkostninger til projektaftalen er uændrede (DKK 120.000).

Hvad angår de faste omkostninger vurderer UU derimod, at 65 % af lønomkostningerne vil svare til en tilstrækkelig andel af de faste omkostninger, da der kun i beskedent omfang skal gøres brug af UU's faciliteter og administration mv. De faste omkostninger anslås derfor til DKK 65.000.

Ud fra UU's markedskendskab vurderes en rimelig fortjeneste at ligge på 10 %. Fortjenesten opgøres således til DKK 18.500 (10 % af (120.000 + 65.000)).

Resultatet af Opgørelsesmetode 2 bliver dermed, at VV's betaling til UU for licensen **mindst skal udgøre DKK 203.500**.

Formidlingsmodellen (RBEST 28 b). Se nærmere afsnit 3.3.6

Ved anvendelse af Formidlingsmodellen skal al IPR udviklet af UU tilfalde UU, og UU skal kunne formidle alle resultater ud over IPR bredt.

Modellen er ikke relevant i denne sammenhæng, da den som nævnt kun tillader, at UU fuldt og helt modtager samtlige resultater af projektet.

Fordelingsmodellen (RBEST 28 c). Se nærmere afsnit 3.3.7

Ved anvendelse af Fordelingsmodellen skal UU sikre, at forholdet mellem UU's udbytte af samarbejdet (her rettighederne til teknologien) og VV's udbytte af samarbejdet (her den ikke-eksklusive licens) afspejler forholdet mellem parternes respektive bidrag til samarbejdet.

For at dokumentere dette skal UU inden indgåelsen af aftalen om overdragelse af projektets resultater udarbejde et kort notat, hvori der redegøres for følgende:

1. Hvordan forholdet mellem parternes bidrag til samarbejdet er blevet opgjort
2. Hvordan parterne vurderer forholdet mellem parternes bidrag til samarbejdet
3. Hvad parterne har aftalt om fordelingen af rettighederne til resultaterne af projektet
4. Hvordan parterne på den baggrund vurderer forholdet mellem hver parts udbytte

Skemaet i bilag 4 kan anvendes som skabelon for denne redegørelse.

UU skal derfor **for det første** fastlægge forholdet mellem parternes bidrag til samarbejdet. Alle bidrag til projektet med økonomisk værdi skal inddrages, herunder såvel arbejdsindsats som økonomiske bidrag og tilrådighedsstillelse af baggrundsviden mv.

Fastlæggelsen af forholdet mellem bidragene foretages ud fra værdien af parternes respektive bidrag (dvs. typisk omkostningerne til bidraget).

For at fastsætte værdien af VV's bidrag kan UU pålægge VV at fremlægge relevant dokumentation for UU, eksempelvis i form af omkostningsbilag, timeopgørelser mv. Hvis der er tale om bidrag med større værdi, kan UU også overveje at stille krav om en uafhængig vurdering af bidragets værdi, uafhængig revision af VV's dokumentation el.lign.

For det andet skal UU foretage en vurdering af forholdet mellem UU's udbytte og VV's udbytte. Forholdet fastlægges ud fra en værdiansættelse af udbyttet.

-
- ⇒ UU fastlægger forholdet mellem parternes bidrag ud fra parternes omkostninger. UU's omkostninger opgøres ligesom i Omkostningsdækningsmodellen (Metode 2) til ca. DKK 200.000.
 - ⇒ VV oplyser, at omkostningerne til VV's bidrag er ca. DKK 25.000. UU's bidrag er altså cirka 8 gange større end VV's bidrag.
 - ⇒ UU fastlægger forholdet mellem parternes udbytte ud fra en værdiansættelse (gennemføres ved hjælp af benchmarking som beskrevet i afsnit 6.2.3 nedenfor).

- ⇒ Værdien af VV's udbytte (licensen) fastsættes til ca. DKK 80.000, mens UU's udbytte (rettighederne til resultaterne) har en værdi på ca. DKK 160.000, da der efter UU's vurdering er gode muligheder for yderligere licensering. UU's udbytte er således dobbelt så stort som VV's udbytte.
- ⇒ Da UU's bidrag er 8 gange større end VV's, mens UU's udbytte kun er ca. dobbelt så stort, afspejler forholdet mellem parternes udbytter ikke "på passende vis" forholdet mellem deres respektive bidrag.

Udbudsmodellen (RBEST 29 a). Se nærmere afsnit 3.3.1

Ved anvendelse af Udbudsmodellen skal UU fastlægge markedsprisen for licensen ved et konkurrencepræget, gennemsigtigt og ikke-diskriminerende udbud med prisen som det eneste tildelingskriterium. VV skal derefter mindst betale den således fastsatte pris med fradrag af VV's eventuelle bidrag til samarbejdet.

Som forklaret i afsnit 3.2.1 ovenfor er modellen i mange situationer ikke egnet i forhold til aftaler om forskningssamarbejde.

UU vælger ikke at anvende Udbudsmodellen, da UU ønsker specifikt at indgå aftalen med VV, hvilket ikke kan sikres ved anvendelse af denne model.

Ekspertvurderingsmodellen (RBEST 29 b). Se nærmere afsnit 3.3.2

Ved anvendelse af Ekspertvurderingsmodellen skal UU indhente en vurdering af markedsprisen for de relevante IP-rettighejder fra en ekstern sagkyndig. VV skal derefter mindst betale den således fastsatte pris til UU. Værdien af VV's eventuelle bidrag til samarbejdet kan trækkes fra markedsprisen som fastsat ved ekspertvurderingen (jf. RBEST 28 d).

Som forklaret i afsnit 3.2.2 ovenfor er det i mange situationer ikke muligt i praksis at anvende modellen ved aftaler om forskningssamarbejde.

UU indhenter en uafhængig ekspertvurdering af markedsprisen for licensen. Den uafhængige ekspert vurderer, at licensen har en markedsværdi på mellem DKK 100.000 og DKK 150.000. DKK 125.000 anses derfor for en passende pris.

Ligesom ved Fordelingsmodellen opgøres værdien af VV's bidrag til DKK 25.000, der kan fratrækkes betalingen til UU. VV skal derfor mindst betale DKK 100.000 (DKK 125.000 – DKK 25.000).

Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST 29 c). Se nærmere afsnit 3.3.5

Ved anvendelse af Armslængdeforhandlingsmodellen skal prisen i aftalen med VV om overdragelse af projektets resultater være fastlagt ved en armslængdeforhandling mellem UU og VV, hvor UU har søgt at opnå størst mulig økonomisk fordel under hensyntagen til sine vedtægtsmæssige formål.

Forhandlingen skal have et passende omfang i forhold til overdragelsesaftalens værdi. Der gælder ingen faste krav til antallet af udspil, forhandlingsmøder mv., men UU skal have fortsat forhandlingerne, indtil udbyttet ved yderligere forhandlinger ikke længere kan forventes at retfærdiggøre ressourceforbruget.

UU kan herefter indgå overdragelsesaftalen på de forhandlede vilkår. Inden overdragelsesaftalen indgås, skal UU dog udarbejde et kort notat med redegørelse for forhandlingsforløbet. Notatet skal som minimum angive:

1. Forhandlingens varighed
2. Antallet af forhandlingsmøder
3. Forhandlingsmødernes indhold
4. Antallet af udspil fra hver part
5. Indholdet af udspillene fra hver part

Skemaet i bilag 2 kan anvendes som skabelon for dette notat.

Der gennemføres tre telefoniske forhandlingsmøder a 2-3 timers varighed over en periode på en uge. Hver part kommer med et forhandlingsudspil per møde. Da overdragelsesaftalens værdi forventes at være forholdsvis begrænset, anses dette for tilstrækkeligt.

Resultatet af forhandlingen bliver, at VV med den aftalte arbejdsfordeling (dvs. inklusive VV's bidrag) betaler op til DKK 80.000 for licensen.

Overdragelsesaftalen kan indgås på de forhandlede vilkår uden at indebære statsstøtte til VV.

Benchmarking-modellen (RBEST 29 d). Se nærmere afsnit 3.3.3

Ved anvendelse af Benchmarking-modellen skal UU fastsætte markedsprisen for de relevante IP-rettigheder ud fra et passende antal benchmarks. Rettighederne kan derefter overdrages til denne pris med fradrag af VV's bidrag.

De anvendte benchmarks kan enten være priserne i transaktioner indgået mellem private aktører eller priserne i tilbud på de overdragne rettigheder indhentet fra tredjeparter. Benchmark-transaktionerne skal angå samme type af ydelse, og der må ikke foreligge forskelle i forhold til aftalen med VV om overdragelse af projektets resultater, der gør dem uegnede som sammenligningsgrundlag (f.eks. at de er indgået på et andet tidspunkt eller på vilkår, der adskiller sig væsentligt fra overdragelsesaftalen med VV – se afsnit 3.3.3 om relevante forskelle).

Antallet af benchmarks skal være passende i forhold til overdragelsesaftalens værdi. Hvis ikke der er tale om en særligt værdifuld overdragelsesaftale, er 2-4 benchmark-transaktioner normalt passende. Hvis der anvendes eksterne benchmarks, kan den gennemsnitlige pris anses for markedsprisen, og hvis der anvendes tilbud fra tredjeparter, skal den højeste pris anses for markedsprisen.

Inden overdragelsesaftalen indgås, skal UU udarbejde et kort notat med redegørelse for benchmarking-processen. Notatet skal vise de anvendte benchmarks og priserne i disse. Hvis der foreligger forhold, der kunne gøre en eller flere af benchmark-transaktionerne uegnede, skal der også redegøres for, hvorfor de alligevel er anvendt. Hvis værdien af VV's bidrag fratrækkes, skal notatet desuden indeholde dokumentation for værdien af VV's bidrag. Skemaet i bilag 3 kan anvendes som skabelon for dette notat.

UU identificerer tre sammenlignelige benchmark-transaktioner. Salgspriserne i disse tre transaktioner var DKK 100.000, DKK 125.000 og DKK 150.000. Benchmark-prisen bliver dermed gennemsnittet af disse priser, altså DKK 125.000.

Når VV's bidrag på DKK 25.000 fratrækkes, bliver resultatet af Benchmarking-modellen dermed, at VV mindst skal betale:

$\text{DKK } 125.000 - \text{DKK } 25.000 = \text{DKK } 100.000.$

4.3 Cases vedr. forskningssamarbejde med bestemte vilkår

I det følgende vil vi redegøre for, hvordan modellerne beskrevet i afsnit 3.3 ovenfor kan anvendes i forhold til aftaler om forskningssamarbejde med en række forskellige typer af vilkår.

De nye cases vil tage udgangspunkt i Case B fra afsnit 4.2 ovenfor og bygge videre på denne. For hver af modellerne vil det blive illustreret, hvordan anvendelsen af den pågældende model adskiller sig fra den normale fremgangsmåde beskrevet i Case B, når aftalen indeholder det pågældende vilkår, og hvad resultatet af modellen på den baggrund bliver.

Igen vil den normale tekst i casen beskrive, hvordan den relevante model skal anvendes, mens teksten i kursiv vil beskrive, hvordan Universitetet konkret anvender den pågældende model i casen.

4.3.1 Overdragelse af eksklusive licenser

I forbindelse med et forskningssamarbejde kan et Universitet aftale med den deltagende virksomhed, at virksomheden modtager en eksklusiv licens til rettigheder til projektets resultater, der tilfalder Universitetet.

I sagens natur kan den resterende værdi af sådanne rettigheder for Universitetet dog være begrænset, når der først er meddelt en eksklusiv licens til virksomheden. Universitetet er derfor afskåret fra at meddele yderligere licenser, og Universitetets muligheder for at generere indtægter fra rettigheden er

derfor begrænsede. Omvendt forøges værdien af licensen for virksomheden alt andet lige.

Dette indebærer ikke, at det formodningsvis (endsige nødvendigvis) vil give et samlet set mindre fordelagtigt resultat for Universitetet at meddele en eksklusiv licens end en ikke-eksklusiv licens. I mange situationer er den deltagende virksomhed den mest oplagte licenstagere til resultaterne, mens interessen hos andre aktører vil være begrænset. I sådanne situationer kan det være klart mest hensigtsmæssigt for Universitetet at meddele en eksklusiv licens til den deltagende virksomhed og dermed få den størst mulige betaling fra denne, uden at der skal bruges tid og omkostninger på at forsøge at udnytte det begrænsede potentiale til yderligere kommerialisering.

Hvis resultaterne kun har interesse for den deltagende virksomhed, vil en eventuel eksklusivitet desuden være uden betydning for rettighedernes værdi for Universitetet efter licenseringen.

Hvis eksklusiviteten ud fra en konkret vurdering vil forringe værdien af Universitetets tilbageværende rettigheder efter licenseringen, bør Universitetet dog sikre sig en betaling for licensen, som afspejler dette.

De praktiske konsekvenser heraf er illustrerede i den følgende case.

Case B1 – Forskningssamarbejde med dækning af egne omkostninger og eksklusiv licens til VV

Beskrivelse:

Som Case B, men parterne ønsker, at VV nu skal modtage en eksklusiv licens i stedet for en ikke-eksklusiv licens til resultaterne.

Hvor meget skal VV betale for licensen for at undgå at modtage statsstøtte?

Valg af model

Som Case B.

Omkostningsdækningsmodellen (RBEST 28 a)

Som Case B.

Formidlingsmodellen (RBEST 28 b)

Som Case B.

Fordelingsmodellen (RBEST 28 c)

Ved anvendelse af Fordelingsmodellen skal UU være opmærksom på eksklusiviteten ved sin vurdering af forholdet mellem *parternes udbytte*.

Som forklaret kan eksklusiviteten forringe værdien af UU's udbytte (ud over en eventuel kompensation fra VV) og forøge VV's udbytte tilsvarende. UU skal derfor sikre sig, at dette i givet fald afspejles i projektaftalens vilkår, f.eks. ved et større bidrag eller en større kompensation til UU fra VV.

UU fastlægger parternes bidrag på samme måde som i Case B. UU's bidrag er således 8 gange større end VV's bidrag.

Ved fastlæggelsen af parternes udbytte inddrager UU eksklusiviteten. Dette fører til, at værdien af UU's udbytte er på DKK 0, da UU i dette tilfælde ikke kan udnytte rettighederne til andet, når først VV har modtaget den eksklusive licens.

Til forskel fra Case B, hvor UU's udbytte var størst (men stadig ikke stort nok), er VV's udbytte på baggrund af eksklusiviteten nu blevet væsentlig større end UU's. Da UU således fortsat yder et væsentlig større bidrag, men nu får et væsentlig mindre udbytte, er betingelserne i modellen stadig langt fra opfyldt.

Udbudsmodellen (RBEST 29 a)

Den eneste forskel ift. Case B er, at UU skal udbyde licensen som en eksklusiv licens.

UU undlader igen at anvende Udbudsmodellen.

Ekspertvurderingsmodellen (RBEST 29 b)

Den eneste forskel ift. Case B er, at den uafhængige ekspert skal vurdere værdien af en eksklusiv licens.

Den uafhængige ekspert vurderer nu, at licensen har en markedsværdi på mellem DKK 125.000 og DKK 175.000. En pris på DKK 150.000 anses derfor for passende. Når VV's bidrag på DKK 25.000 fratrækkes, skal VV derfor mindst betale:

DKK 150.000 – DKK 25.000 = DKK 125.000.

Kravet til betalingens størrelse bliver dermed DKK 25.000 større end i Case B, hvor licensen var ikke-eksklusiv.

Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST 29 c)

Ved anvendelse af Armslængdeforhandlingsmodellen skal UU inddrage eksklusiviteten i forhandlingen.

Eksklusiviteten kan som forklaret forringe værdien af UU's tilbageværende rettigheder til resultaterne. I givet fald skal UU derfor forsøge at forhandle sig frem til størst mulig kompensation for eksklusiviteten (i form af højere betaling for licensen, større bidrag til projektet fra VV el.lign.). Hvis relevant kan UU også afsøge, om det ville være muligt at opnå et samlet set bedre resultat af forhandlingen *uden* eksklusiviteten.

I forbindelse med forhandlingerne giver UU udtryk for kun at ville acceptere, at licensen er eksklusiv, hvis betalingen øges. Dette indgår i forhandlingerne, og resultatet bliver, at VV med den aftalte arbejdsfordeling (dvs. inklusive VV's bidrag) er villig til at betale op til DKK 100.000 for licensen, hvis den gøres eksklusiv.

Resultatet af modellen bliver altså, at UU kan overdrage licensen til DKK 100.000, hvor den ikke-eksklusive licens kunne overdrages til DKK 80.000 i Case B.

Benchmarking-modellen (RBEST 29 d)

Den eneste forskel ift. Case B er, at benchmark-transaktionerne skal vedrøre eksklusive licenser. Hvis transaktioner mellem private aktører anvendes som benchmarks, skal der derfor være tale om overdragelser af eksklusive licenser, og hvis tilbud fra tredjeparter anvendes, skal tredjeparterne afgive tilbud på den eksklusive licens.

UU identificerer tre sammenlignelige benchmark-transaktioner. Salgspriserne i disse tre transaktioner var DKK 150.000, DKK 130.000 og DKK 170.000. Benchmark-prisen bliver dermed gennemsnittet af disse priser, altså DKK 150.000.

Når VV's bidrag på DKK 25.000 fratrækkes, bliver resultatet af Benchmarking-modellen dermed, at VV mindst skal betale:

DKK 150.000 – DKK 25.000 = DKK 125.000.

4.3.2 Licenser med field-of-use-begrænsninger

Når et Universitet i forbindelse med kontraktforskning eller forskningssamarbejde overdrager en licens til projektets resultater til en virksomhed, kan Universitetet frit aftale, at licensen underlægges en field-of-use-begrænsning.

En field-of-use-begrænsning kan i sagens natur medføre, at licensens værdi for licenstagere forringes. Samtidig kan en sådan begrænsning potentielt forøge værdien af den tilbageværende rettighed for Universitetet.

Dette vil dog selvfølgelig kun være tilfældet, hvis begrænsningen rent faktisk indsnævrer anvendelsesmulighederne for

licensen. Hvis de valgte fields er defineret så bredt, at begrænsningen ikke reelt fører til færre anvendelsesmuligheder for virksomheden eller større muligheder for yderligere anvendelse for Universitetet, vil begrænsningen være uden betydning for prissætningen.

Ved anvendelse af modellerne beskrevet i afsnit 3.3 betyder det ovenstående, at et Universitet potentielt kan acceptere en mindre betaling (eller i øvrigt mindre fordelagtige vilkår), hvis en licens underlægges en field-of-use-begrænsning, og begrænsningen rent faktisk indsnævrer anvendelsesområdet for licensen. Dette vil blive illustreret i de følgende cases.

Case B2 – Forskningssamarbejde med dækning af egne omkostninger og ikke-eksklusiv licens underlagt field-of-use-begrænsning til VV

Beskrivelse

Som Case B, men parterne ønsker, at licensen til VV skal være begrænset til anvendelse inden for et bestemt felt.

Hvor meget skal VV betale for licensen for ikke at modtage statsstøtte?

Valg af model

Som Case B.

Omkostningsdækningsmodellen (RBEST 28 a)

Som Case B.

Formidlingsmodellen (RBEST 28 b)

Som Case B.

Fordelingsmodellen (RBEST 28 c)

Ved anvendelse af Fordelingsmodellen skal UU være opmærksom på field-of-use-begrænsningen ved sin vurdering af forholdet mellem *parternes udbytte*.

Som forklaret kan begrænsningen forringe VV's udbytte og forøge UU's udbytte tilsvarende. UU kan derfor i givet fald lade projektaftalens vilkår afspejle dette, f.eks. i form af et mindre bidrag eller en mindre kompensation til UU fra VV.

UU fastlægger parternes bidrag på samme måde som i Case B. UU's bidrag er således væsentlig større end VV's bidrag.

Ved fastlæggelsen af parternes udbytte inddrager UU field-of-use-begrænsningen. Dette fører til, at licensens værdi (og dermed VV's udbytte) forringes fra DKK 80.000 (som i Case B) til DKK 50.000, da licensen også kunne have været relevant for VV inden for andre felter, som VV dog ikke ønskede at betale for at få licens til. Til forskel fra Case B, hvor UU's udbytte var omkring dobbelt så stort som VV's, bliver UU's udbytte på baggrund af begrænsningen nu omkring tre gange større end VV's.

Forholdet mellem parternes udbytte afspejler dog stadig ikke forholdet mellem parternes bidrag, da UU's bidrag er 8 gange større end VV's bidrag.

Udbudsmodellen (RBEST 29 a)

Den eneste forskel ift. Case B er, at UU kan udbyde licensen med field-of-use-begrænsningen. Dette kan dog også undlades, da det ikke er et problem, hvis udbuddet overestimerer markedsværdien.

UU undlader igen at anvende Udbudsmodellen.

Ekspertvurderingsmodellen (RBEST 29 b)

Den eneste forskel ift. Case B er, at den uafhængige ekspert kan vurdere værdien af licensen med field-of-use-begrænsningen. Dette kan dog også undlades, da det ikke er et problem, hvis vurderingen overestimerer markedsværdien..

Den uafhængige ekspert vurderer, at licensen med field-of-use-begrænsningen har en markedsværdi på mellem DKK 50.000 og DKK 100.000. DKK 75.000 anses derfor for en passende pris. Når VV's bidrag på DKK 25.000 fratrækkes, skal VV således mindst betale DKK 50.000 til UU.

Betalingen fra VV bliver dermed DKK 50.000 lavere end i Case B, hvor licensen ikke var underlagt en tilsvarende begrænsning.

Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST 29 c)

Ved anvendelse af Armslængdeforhandlingsmodellen kan UU inddrage field-of-use-begrænsningen i forhandlingen.

Begrænsningen kan som forklaret forringe værdien af licensen for VV. UU kan derfor i givet fald acceptere en mindre betaling for licensen end i fravær af begrænsningen.

I forbindelse med forhandlingerne giver VV udtryk for ikke at ville betale for licensen, hvis den underlægges en field-of-use-begrænsning, da det i givet fald er VV's opfattelse, at VV's bidrag til samarbejdet udgør tilstrækkelig kompensation i sig selv. UU accepterer dette.

Resultatet af modellen bliver altså, at UU kan overdrage licensen gratis, hvor VV mindst skulle betale DKK 80.000 i Case B.

Benchmarking-modellen (RBEST 29 d)

Den eneste forskel ift. Case B er, at benchmark-transaktionerne kan vedrøre licenser underlagt tilsvarende begrænsninger. Hvis transaktioner mellem private aktører anvendes som benchmarks, kan der derfor være tale om overdragelser af licenser med tilsvarende begrænsninger, og hvis tilbud fra tredjeparter anvendes, kan licensen tilbydes til tredjeparterne med en tilsvarende begrænsning. Igen er dette dog ikke nødvendigt, da det ikke er et problem, hvis markedsprisen overestimeres.

UU identificerer tre sammenlignelige benchmark-transaktioner. Salgspriserne i disse tre transaktioner var DKK 60.000, DKK 70.000 og DKK 80.000. Benchmark-prisen bliver dermed gennemsnittet af disse priser, altså DKK 70.000.

Når VV's bidrag på DKK 25.000 fratrækkes, bliver resultatet af Benchmarking-modellen dermed, at VV mindst skal betale:

$\text{DKK } 70.000 - \text{DKK } 25.000 = \text{DKK } 45.000.$

4.3.3 Tilrådighedsstillelse af parternes baggrundsviden

Ved indgåelse af aftaler om kontraktforskning og forsknings-samarbejde kan Universiteter og virksomheder frit aftale, at parterne skal have adgang til hinandens baggrundsviden til brug for projektet, enten ensidigt eller gensidigt.

Parternes baggrundsviden udgør i mange tilfælde et væsentligt/nødvendigt input til projektet, og det reducerer omkostningerne til projektet, at denne viden kan stilles til rådighed af parterne. Hvis dette ikke var muligt, ville det være nødvendigt at opnå adgang til den relevante viden på anden vis, hvilket ville være forbundet med omkostninger til licensering, udvikling el.lign.

Værdien af, at parterne stiller baggrundsviden til rådighed for projektet, kan derfor anses for et bidrag til projektet på linje med andre bidrag som f.eks. forskertimer, tilrådighedsstillelse af faciliteter, afholdelse af omkostninger til materialer o.lign. I forhold til mange af modellerne betyder dette, at værdien af virksomhedens tilrådighedsstillelse af baggrundsviden kan trækkes fra den pris, som virksomheden skal betale for overdragelse af projektets resultater.

I casen nedenfor vil det blive illustreret, hvordan tilrådighedsstillelse af baggrundsviden fra parterne påvirker anvendelsen af modellerne beskrevet i afsnit 3.3 ovenfor.

Case B3 – Forskningssamarbejde med dækning af egne omkostninger, gensidig tilrådighedsstillelse af baggrundsviden og ikke-eksklusiv licens til VV

Beskrivelse

Som Case B, men det aftales, at begge parter opnår adgang til hinandens baggrundsviden til brug for projektet. VV's baggrundsviden er meget væsentlig for projektet, mens UU's baggrundsviden har mere begrænset betydning. Hvor meget skal VV betale for licensen for ikke at modtage statsstøtte?

Valg af model

Som Case B.

Omkostningsdækningsmodellen (RBEST 28 a)

Som Case B.

Formidlingsmodellen (RBEST 28 b)

Som Case B.

Fordelingsmodellen (RBEST 28 c)

Ved anvendelse af Fordelingsmodellen skal værdien af den baggrundsviden, som parterne stiller til rådighed for projektet, inddrages ved fastlæggelsen af forholdet mellem *parternes bidrag*.

UU skal derfor fastlægge parternes omkostninger til at stille den relevante viden til rådighed (dvs. i praksis den pris, som den relevante part ellers ville have krævet for at stille sin viden til rådighed), og lægge disse til parternes øvrige omkostninger.

Ligesom i Case B fastlægger UU forholdet mellem bidragene ud fra parternes omkostninger. Ud fra UU og VV's normale priser for licensering af den relevante viden vurderer UU, at værdien af UU's baggrundsviden udgør DKK 10.000, mens værdien af VV's baggrundsviden anslås til DKK 200.000. UU's samlede omkostninger bliver dermed DKK 205.000 (mod DKK 195.000 i Case B), mens VV's samlede omkostninger bliver DKK 225.000 (mod DKK 25.000 i Case B). Parternes bidrag bliver dermed omtrent lige store, hvor UU's bidrag i Case B var ca. 8 gange større.

Ligesom i Case B fastlægges det ud fra en værdiansættelse, at UU's udbytte er omtrent dobbelt så stort som VV's udbytte.

Til forskel fra i Case B er betingelserne i modellen dermed umiddelbart opfyldt, da parternes bidrag er cirka lige store, men UU's udbytte er større end VV's. Da aftalen er bedst for UU, vil der ikke foreligge statsstøtte til VV. UU kan endda acceptere mere favorable vilkår for VV og stadig undgå at yde støtte til VV.

Udbudsmodellen (RBEST 29 a)

Ved anvendelse af Udbudsmodellen kan værdien af, at VV stiller sin baggrundsviden til rådighed, trækkes fra markedsprisen for licensen som fastsat ved udbud. Værdien af, at UU stiller sin baggrundsviden til rådighed, skal derimod *ikke* lægges til markedsprisen, da denne værdi allerede indgår i markedsprisen.

UU vælger igen ikke at anvende Udbudsmodellen.

Ekspertvurderingsmodellen (RBEST 29 b)

Ved anvendelse af Ekspertvurderingsmodellen kan værdien af, at VV stiller sin baggrundsviden til rådighed, trækkes fra markedsprisen for licensen som fastsat ved den uafhængige ekspertvurdering. Igen skal værdien af UU's tilrådighedsstillelse af baggrundsviden dog *ikke* lægges til.

Ligesom i Case B viser den uafhængige ekspertvurdering, at markedsprisen for licensen er på DKK 125.000.

Til forskel fra Case B udgør værdien af VV's bidrag dog i dette tilfælde DKK 225.000, når værdien af VV's baggrundsviden på DKK 200.000 lægges til værdien af det øvrige bidrag på DKK 25.000 som opgjort i Case B. Resultatet af modellen bliver dermed:

$DKK 125.000 - DKK 225.000 = DKK -100.000$ (dvs. i praksis DKK 0).

Hvor VV i Case B skulle betale DKK 100.000 for licensen, kan UU i dette tilfælde altså overdrage licensen gratis.

Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST 29 c)

Som Case B.

Benchmarking-modellen (RBEST 29 d)

Ved anvendelse af Benchmarking-modellen kan værdien af, at VV stiller sin baggrundsviden til rådighed, trækkes fra markedsprisen for licensen som fastsat ved benchmarking. Igen skal værdien af UU's tilrådighedsstillelse af baggrundsviden dog *ikke* lægges til.

Ligesom i Case B bliver benchmark-prisen fastsat til DKK 125.000. Når VV's bidrag på i alt DKK 225.000 (inkl. værdien af baggrundsviden på DKK 200.000) fratrækkes, bliver resultatet dermed:

$DKK 125.000 - DKK 225.000 = DKK -100.000$ (dvs. i praksis DKK 0).

Også her kan UU altså overdrage licensen gratis til VV uden at yde støtte til VV.

4.3.4 Den deltagende virksomhed overdrages rettighederne til Universitetets baggrundsviden

Hvis en virksomhed i forbindelse med en aftale om kontraktforskning eller forskningssamarbejde ønsker ikke blot at få adgang til Universitetets baggrund til brug for projektet, men ligefrem at få overdraget rettighederne til denne viden (f.eks. til brug for virksomhedens senere udnyttelse af resultaterne), kan Universitetet frit vælge at aftale dette.

Hvis Universitetet vælger at gøre dette, udgør selve overdragelsen af rettighederne til den relevante baggrundsviden en almindelig overdragelse af IPR (eller lignende viden). Det skal derfor som nærmere forklaret i afsnit 6 nedenfor sikres, at overdragelsen sker til markedspris, jf. MØOP. Virksomheden skal altså betale denne pris til Universitetet *ud over* den eventuelle pris for de rettigheder, som overdrages til virksomheden i forbindelse med selve forskningssamarbejdet.

Universitetet skal derfor anvende en af modellerne beskrevet i afsnit 3 på kontraktforsknings-/forskningssamarbejde-delen og en af modellerne beskrevet i afsnit 6 på overdragelsen af rettighederne til den relevante baggrundsviden.

Dette kan mest oplagt gøres ved at indgå to separate aftaler om hhv. selve kontraktforsknings- eller forskningssamarbejde-

projektet og overdragelsen af rettighederne til den relevante baggrundsviden og derefter anvende en af de relevante modeller på hver af aftalerne. Hvis dette ikke gøres, bør der i hvert fald aftales separate priser for hhv. kontraktforsknings- eller forskningssamarbejde-projektet og overdragelsen af rettighederne til den relevante baggrundsviden, da det kan blive vanskeligt for Universitetet at opgøre vederlag til de involverede forskere, hvis der aftales en samlet pris.

Hvis virksomheden (eller Universitetet) i stedet ønsker at indgå en samlet aftale, kan Universitetet dog også anvende en af modellerne beskrevet i afsnit 3 på kontraktforsknings-/forskningssamarbejde-delen og en af modellerne beskrevet i afsnit 6 på overdragelsen af rettighederne til den relevante baggrundsviden og derefter vurdere, om vilkårene i aftalen *samlet set* opfylder kravene i begge modeller. Dette kan være vanskeligt i praksis, og vi anbefaler derfor som udgangspunkt, at der indgås separate aftaler (eller i hvert fald aftales separate priser).

Case B4 nedenfor illustrerer, hvordan modellerne beskrevet i afsnit 3.3 ovenfor og modellerne beskrevet i afsnit 6.2 nedenfor kan anvendes på et samarbejde, hvor der sker overdragelse af Universitetets viden.

Case B4 – Forskningssamarbejde med dækning af egne omkostninger og ikke-eksklusiv licens til VV samt overdragelse af rettigheder til baggrundsviden til VV

Beskrivelse

Som Case B, men det aftales, at rettighederne til al baggrundsviden tilhørende UU med relevans for resultaterne af projektet også skal overdrages til VV.

Hvor stor skal den samlede pris for resultaterne af projektet og rettighederne til UU's baggrundsviden være for at undgå, at VV modtager statsstøtte?

Valg af model

Som Case B i forhold til selve forskningssamarbejdet.

I forhold til UU's overdragelse af baggrundsviden skal UU anvende Udbudsmodellen, Ekspertvurderingsmodellen eller Benchmarking-modellen, hvis dette er muligt. I modsat fald kan UU i stedet anvende Omkostningsdækningsmodellen eller Armslængdeforhandlingsmodellen, jf. afsnit 6 nedenfor.

Den samlede betaling fra VV til UU skal være stor nok til at opfylde summen af kravene i de to modeller for opfyldelse af statsstøtteregele, som UU har valgt i forhold til hhv. forskningssamarbejdet og overdragelsen af baggrundsviden.

Omkostningsdækningsmodellen (RBEST 28 a)

Som Case B i forhold til forskningssamarbejdet.

UU skal derudover anvende en af modellerne beskrevet i afsnit 6 på overdragelsen af rettighederne til UU's baggrundsviden, og den samlede pris skal være tilstrækkelig høj til at dække kravene i begge modeller.

I forhold til forskningssamarbejdet bliver resultatet ligesom i Case B, at VV mindst skal betale DKK 195.000 til UU.

Ved siden af dette anvender UU Ekspertvurderingsmodellen for at få vurderet værdien af UU's baggrundsviden. Eksperten vurderer, at markedsprisen for UU's baggrundsviden er DKK 200.000.

For at opfylde betingelserne i begge modeller skal den samlede betaling til UU derfor mindst være på:

DKK 195.000 + DKK 200.000 = DKK 395.000.

Formidlingsmodellen (RBEST 28 b)

Som Case B i forhold til forskningssamarbejdet. UU skal derudover anvende en af modellerne beskrevet i afsnit 6 i forhold til den relevante baggrundsviden.

Modellen er næppe relevant i denne sammenhæng, da VV i givet fald skulle overtage UU's baggrundsviden til markedspris, selvom resultaterne af samarbejdet fuldt ud tilfaldt UU.

Fordelingsmodellen (RBEST 28 c)

Som Case B i forhold til forskningssamarbejdet. UU skal derudover anvende en af modellerne beskrevet i afsnit 6 i forhold til den relevante baggrundsviden.

I praksis skal UU derfor først fastlægge størrelsen på den compensation, som sikrer, at forholdet mellem UU's og VV's udbytte afspejler forholdet mellem UU's og VV's bidrag. UU skal derefter fastlægge markedsprisen for de overdragne rettigheder til UU's baggrundsviden og lægge denne til den ovennævnte compensation.

UU fastlægger ligesom i Case B, at UU's udbytte er på DKK 150.000, mens VV's udbytte er på DKK 80.000. UU's bidrag fastsættes ligesom i Case B til DKK 195.000, mens VV's bidrag fastsættes til DKK 25.000. VV skal derfor betale en compensation til UU for at sikre balance mellem parternes bidrag og udbytte (eller i øvrigt ændre vilkårene). En compensation på ca. DKK 50.000 vil sikre en sådan balance, da både UU's og VV's samlede bidrag dermed omtrentligt svarer til deres samlede udbytte.

UU lægger derefter markedsprisen for rettighederne til UU's baggrundsviden på DKK 200.000 til denne compensation. Resultatet bliver dermed, at VV skal betale en samlet pris på mindst:

DKK 50.000 + DKK 200.000 = DKK 250.000.

Udbudsmodellen (RBEST 29 a)

Som Case B i forhold til forskningssamarbejde-delen. UU skal derudover anvende en af modellerne beskrevet i afsnit 6.2 i forhold til rettighederne til den relevante baggrundsviden.

I praksis kan dette gøres på to måder. For det første kan UU gennemføre et samlet udbud af projektets resultater og rettighederne til den relevante baggrundsviden. Dette er tilstrækkeligt i forhold til både forskningssamarbejde-delen og overdragelsen af rettighederne til UU's baggrundsviden. For det andet kan UU udbyde projektets resultater *uden* den relevante baggrundsviden og derefter anvende en anden metode til at fastsætte prisen for rettighederne til UU's baggrundsviden.

Igen vælger UU ikke at anvende Udbudsmodellen.

Ekspertvurderingsmodellen (RBEST 29 b)

Som Case B i forhold til forskningssamarbejde-delen. UU skal derudover anvende en af modellerne beskrevet i afsnit 6.2 i forhold til rettighederne til den relevante baggrundsviden.

Den uafhængige ekspert vurderer, at markedsprisen for licensen er DKK 125.000. Når markedsprisen for rettighederne til UU's baggrundsviden på DKK 200.000 lægges til dette, skal den samlede pris mindst udgøre:

DKK 125.000 + DKK 200.000 = DKK 325.000.

Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST 29 c)

Ved anvendelse af Armslængdeforhandlingsmodellen skal UU i princippet gennemføre en armslængdeforhandling med VV om vilkårene for forskningssamarbejde-aftalen *uden* overdragelse af rettighederne til UU's baggrundsviden. UU skal derefter fastlægge markedsprisen for sidstnævnte ved hjælp af en af modellerne beskrevet i afsnit 6.2 og lægge denne til resultatet af forhandlingen.

I praksis er det meget vanskeligt at anvende denne model ift. denne type af aftaler, medmindre VV er villig til at overtage projektets resultater *uden* samtidig at overtage rettighederne til UU's baggrundsviden. Hvis VV ikke er villig til dette, er det ikke reelt muligt at gennemføre en armslængdeforhandling om vilkårene for forskningssamarbejde-delen isoleret fra overdragelsen af rettighederne til UU's baggrundsviden.

Vi anbefaler derfor, at denne model ikke anvendes ift. denne type af aftaler, medmindre overdragelsen af rettighederne til Universitetets baggrundsviden ikke er en afgørende forudsætning for virksomheden.

UU gennemfører en armslængdeforhandling med VV ift. forskningssamarbejde-delen. Resultatet bliver, at VV er villig til at betale op til DKK 80.000 for licensen. Når markedsprisen for rettighederne til UU's baggrundsviden på DKK 200.000 lægges til dette, skal den samlede pris mindst udgøre:

DKK 80.000 + DKK 200.000 = DKK 280.000.

Benchmarking-modellen (RBEST 29 d)

Som Case B i forhold til forskningssamarbejde-delen. UU skal derudover anvende en af modellerne beskrevet i afsnit 6.2 i forhold til rettighederne til den relevante baggrundsviden.

I praksis kan dette gøres på to måder. For det første kan UU fastlægge den samlede værdi af projektets resultater *og* rettighederne til den relevante baggrundsviden ved benchmarking. Dette er tilstrækkeligt i forhold til både forskningssamarbejde-delen og overdragelsen af rettighederne til UU's baggrundsviden, men kan dog være problematisk i forhold til reglerne om beregning af vederlag til UU's forskere. For det andet kan UU fastlægge værdien af projektets resultater *uden* UU's baggrundsviden ved benchmarking og derefter anvende en anden metode til at fastsætte prisen for rettighederne til UU's baggrundsviden.

UU fastsætter markedsprisen for licensen (forskningssamarbejde-delen) ud fra tre sammenlignelige benchmark-transaktioner. Benchmark-prisen bliver på DKK 75.000. Når markedsprisen for rettighederne til UU's baggrundsviden på DKK 200.000 lægges til dette, skal den samlede pris mindst udgøre:

DKK 75.000 + DKK 200.000 = DKK 275.000.

4.3.5 Overdragelse af materiale fra den deltagende virksomhed til UU ("*material transfer agreement*")

Hvis det i forbindelse med kontraktforskning eller et forsknings-samarbejde aftales, at virksomheden skal stille biologisk materiale, kemisk materiale eller lignende til rådighed til brug for projektet, reducerer dette Universitetets omkostninger til projektet. Hvis materialet ikke blev stillet til rådighed af virksomheden, ville det være nødvendigt at opnå adgang til dette på anden vis, hvilket ville være forbundet med omkostninger (eller umuligt, hvis materialet ikke kan fås hos andre).

Værdien af, at virksomheden stiller materialet til rådighed for projektet, kan derfor anses for et bidrag til projektet på linje med andre bidrag som f.eks. forskertimer, afholdelse af omkostninger til materialer o. lign. I forhold til mange af modellerne betyder dette, at værdien af virksomhedens tilrådighedsstillelse af materialet kan trækkes fra den pris, som virksomheden skal betale for overdragelse af rettigheder til projektets resultater.

I nogle tilfælde består virksomhedens eneste bidrag til projektet i tilrådighedsstillelsen af materialet. Dette kan eksempelvis være tilfældet, hvis Universitetet kan gennemføre projektet alene, men blot har brug for materialet.

Hvis projektet kan kvalificeres som et forskningssamarbejde til trods for, at virksomhedens eneste bidrag består i tilrådighedsstillelsen af materialet (f.eks. fordi virksomheden har haft en væsentlig rolle i at definere og tilrettelægge projektet), skal det vurderes, om tilrådighedsstillelsen af materialet i sig selv er tilstrækkeligt til at opfylde betingelserne i en eller flere af modellerne beskrevet i afsnit 3.3 ovenfor. I modsat fald er det nødvendigt, at virksomheden også betaler for overdragelsen af de rettigheder til projektets resultater, som tilfalder virksomheden.

I casen nedenfor vil det blive illustreret, hvordan tilrådighedsstillelse af materiale fra virksomheden påvirker anvendelsen af modellerne beskrevet i afsnit 3.3 ovenfor.

Case B5 – Forskningssamarbejde med ikke-eksklusiv licens til VV, hvor VV's eneste bidrag består i tilrådighedsstillelse af biologisk materiale

Beskrivelse

Som Case B, men VV's eneste bidrag til samarbejdet består i at stille biologisk materiale til rådighed for projektet. Det relevante materiale kan pga. IPR kun anskaffes fra VV.

Er tilrådighedsstillelsen af materialet i sig selv tilstrækkeligt til at undgå, at VV modtager statsstøtte, eller skal VV også betale for licensen?

Valg af model

Som Case B.

Omkostningsdækningsmodellen (RBEST 28 a)

Som Case B. Betingelserne er derfor oplagt ikke opfyldt, da der også er andre omkostninger til projektet ud over omkostningerne til VV's materiale.

Formidlingsmodellen (RBEST 28 b)

Som Case B

Fordelingsmodellen (RBEST 28 c)

Ved anvendelse af Fordelingsmodellen skal værdien af, at VV stiller sit materiale til rådighed, inddrages ved fastlæggelsen af forholdet mellem *parternes bidrag*.

UU skal derfor fastlægge VV's omkostninger til at stille materialet til rådighed (dvs. i praksis de indtægter, som VV derved går glip af), og lægge disse til VV's øvrige omkostninger. For at fastsætte disse indtægter kan UU pålægge VV at fremlægge relevant dokumentation for UU, eksempelvis i form af fakturaer fra andre aftaler om salg af materialet el.lign. Hvis der er tale om materiale med større værdi, kan UU også overveje at stille krav om en uafhængig vurdering af materialets værdi el.lign.

Ligesom i Case B fastlægger UU forholdet mellem bidragene ud fra parternes omkostninger. På baggrund af dokumentation fra VV fastlægger UU omkostningerne for VV ved at stille materialet til rådighed til DKK 90.000. UU's bidrag er derfor nu kun ca. dobbelt så stort som VV's mod 8 gange større i Case B.

Det fastlægges ligesom i Case B, at UU's udbytte er ca. dobbelt så stort som VV's udbytte. Forholdet mellem parternes udbytte afspejler dermed forholdet mellem deres bidrag.

Tilrådighedsstillelsen af materialet er dermed tilstrækkeligt til, at betingelserne i modellen (modsat i Case B) er opfyldt.

Udbudsmodellen (RBEST 29 a)

Ved anvendelse af Udbudsmodellen kan værdien af, at VV stiller materialet til rådighed, trækkes fra markedsprisen for licensen som fastsat ved udbud.

UU vælger igen ikke at anvende Udbudsmodellen.

Ekspertvurderingsmodellen (RBEST 29 b)

Ved anvendelse af Ekspertvurderingsmodellen kan værdien af, at VV stiller materialet til rådighed, trækkes fra markedsprisen for licensen som fastsat ved den uafhængige ekspertvurdering.

Ligesom i Case B viser den uafhængige ekspertvurdering, at markedsprisen for licensen er på DKK 125.000.

Til forskel fra Case B udgør værdien af VV's bidrag i dette tilfælde DKK 90.000 (værdien af, at VV stiller materialet til rådighed). Resultatet af modellen bliver dermed:

DKK 125.000 – DKK 90.000 = DKK 35.000.

Det er altså ikke i sig selv tilstrækkeligt til at undgå statsstøtte, at VV stiller materialet til rådighed. Kravet til betaling fra VV bliver dog DKK 65.000 mindre end i Case B, hvor VV ikke stillede materiale til rådighed.

Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST 29 c)

Ved anvendelse af Armslængdeforhandlingsmodellen skal UU gennemføre en armslængdeforhandling med VV med henblik på at opnå det bedst mulige økonomiske resultat *under forudsætning af*, at VV stiller materialet til rådighed for UU. Aftalen om overdragelse af projektets resultater kan derefter indgås på de forhandlede vilkår.

UU gennemfører en armslængdeforhandling med VV. Der afholdes to forhandlingsmøder, og UU kommer på begge møder med et forhandlingsudspil, hvor VV ud over tilrådighedsstillelsen af materialet også skal betale for licensen. VV afviser dog dette og vil kun indgå aftalen om overdragelse af projektets resultater, hvis licensen overdrages gratis. UU vurderer ikke, at yderligere forhandling kan ændre på dette, og anser derfor forhandlingerne for afsluttede.

Resultatet af modellen bliver dermed, at UU kan overdrage den ikke-eksklusive licens til VV uden compensation, da dette således var det bedste forhandlingsresultat, som UU kunne opnå. Tilrådighedsstillelsen af materialet er dermed tilstrækkeligt til at opfylde betingelserne under denne model.

Benchmarking-modellen (RBEST 29 d)

Ved anvendelse af Benchmarking-modellen kan værdien af, at VV stiller materialet til rådighed, trækkes fra markedsprisen for licensen som fastsat ved benchmarking.

Ligesom i Case B bliver benchmark-prisen fastsat til DKK 125.000. Når værdien af VV's bidrag på DKK 90.000 fratrækkes, viser det sig, at VV skal betale DKK 35.000 til UU for at undgå statsstøtte.

4.3.6 Brug af windfall-klausuler

Ved indgåelse af aftaler om kontraktforskning og forsknings-samarbejde kan et Universitet frit vælge at inkludere windfall-klausuler (dvs. bestemmelser om ekstra betaling til Universitetet, hvis virksomheden opnår et tilstrækkeligt positivt resultat af samarbejdet) i aftalen.

Windfall-klausuler er typisk relevante i situationer, hvor Universitetet overdrager rettigheder til en deltagende virksomhed, og det er vanskeligt nøjagtigt at fastlægge værdien af disse rettigheder. Windfall-klausuler kan i sådanne tilfælde gøre det muligt for Universitetet indledningsvis at acceptere en forholdsvis begrænset betaling, men stadig få en rimelig andel af udbyttet, hvis rettighederne til resultaterne viser sig at have stor værdi. Klausulerne kan med fordel anvendes i tilfælde, hvor der anvendes en fastprisklausul for IPR (se nærmere afsnit 4.3.7 nedenfor).

En opgørelse af windfall-klausulens værdi er i sagens natur hypotetisk og skønsmæssig. I nogle tilfælde viser det sig, at klausulen medfører store indtægter for Universitetet, mens den i andre tilfælde aldrig udløser nogen betaling. UU bør dog forsøge at fastlægge, hvor stor UU's fortjeneste fra klausulen i

gennemsnit vil være, når sandsynligheden for udbetaling fra klausulen sammenholdes med størrelsen på den sandsynlige udbetaling i de tilfælde, hvor klausulen udløses.

Hvis et Universitet – stærkt forenklet – vurderer, at klausulen i 90 % af alle tilfælde ikke vil føre til nogen merbetaling, men at klausulen 10 % af tiden vil indebære en merbetaling på f.eks. DKK 1.000.000, kan den forventede værdi af klausulen opgøres til: $\text{DKK } 0 \times 90 \% + \text{DKK } 100.000 \times 10 \% = \text{DKK } 10.000$.

Det udgør ikke et statsstøtteretligt problem, hvis UU's estimering af klausulens værdi senere viser sig at være fejlagtig. Så længe opgørelsen er saglig og rimelig på tidspunktet, hvor den foretages, er dette tilstrækkeligt.

I forhold til nogle af modellerne, hvor Universitetet skal have sikkerhed for en bestemt betaling, kan værdien af en windfall-klausul derfor ikke tages i betragtning. Ved andre af modellerne kan klausulens værdi dog inddrages. Mulighederne for at inddrage windfall-klausuler i de forskellige modeller er illustrerede i casen nedenfor.

Case B6 – Forskningssamarbejde med dækning af egne omkostninger, ikke-eksklusiv licens til VV og windfall-klausul

Beskrivelse

Som Case B, men der indarbejdes en windfall-klausul i aftalen, hvorefter VV skal betale UU 5 % af al omsætning ud over DKK 1 million, som VV genererer på baggrund af licensen. Hvor meget skal VV betale for licensen for ikke at modtage statsstøtte?

Valg af model

Som Case B.

Omkostningsdækningsmodellen (RBEST 28 a)

Som Case B.

Formidlingsmodellen (RBEST 28 b)

Som Case B.

Fordelingsmodellen (RBEST 28 c)

Ved anvendelse af Fordelingsmodellen kan værdien af windfall-klausulen lægges til UU's øvrige udbytte ved vurderingen af forholdet mellem UU's og VV's udbytte af samarbejdet.

Ved fastlæggelsen af UU's udbytte inddrager UU værdien af windfall-klausulen. Klausulens værdi fastsættes til DKK 10.000, da teknologien ikke vurderes have så stort kommercielt potentiale, at den kan udløse klausulen, og selv i det tilfælde vil betaling til UU formentlig være begrænset.

UU vurderer derfor ikke, at windfall-klausulen i dette tilfælde påvirker modellens resultat i nævneværdig grad. Aftalens vilkår er derfor stadig for gunstige for VV.

Udbudsmodellen (RBEST 29 a)

Ved anvendelse af Udbudsmodellen kan UU vælge at udbyde licensen under forudsætning af, at licensaftalen indeholder den påtænkte windfall-klausul. UU kan dog også vælge at undlade dette, da det ikke udgør et statsstøtteretligt problem, hvis markedsværdien af licensen overestimeres.

Igen vælger UU ikke at anvende Udbudsmodellen.

Ekspertvurderingsmodellen (RBEST 29 b)

Ved anvendelse af Ekspertvurderingsmodellen kan UU vælge at indhente en uafhængig ekspertvurdering af markedsprisen for licensen under forudsætning af, at licensaftalen indeholder den påtænkte windfall-klausul. UU kan dog også vælge at undlade dette, da det ikke udgør et statsstøtteretligt problem, hvis markedsværdien af licensen overestimeres.

UU indhenter en uafhængig ekspertvurdering af markedsprisen for licensen under forudsætning af, at licensaftalen indeholder den påtænkte windfall-klausul. Den uafhængige ekspert vurderer, at markedsprisen for licensen er på mellem DKK 90.000 og DKK 140.000. DKK 115.000 anses derfor for en passende pris. Når VV's bidrag på DKK 25.000 fratrækkes, bliver resultatet af modellen dermed:

DKK 115.000 – DKK 25.000 = DKK 90.000.

Resultatet af modellen bliver altså DKK 10.000 mindre end i Case B, hvor aftalen ikke indeholdt en windfall-klausul.

Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST 29 c)

Ved anvendelse af Armslængdeforhandlingsmodellen kan UU acceptere, at de øvrige vilkår i aftalen om overdragelse af projektets resultater forringes (mest oplagt betalingen), til gengæld for at windfall-klausulen inkluderes i overdragelsesaftalen.

I forbindelse med forhandlingerne giver UU udtryk for, at UU ønsker at inkludere den beskrevne windfall-klausul i aftalen om overdragelse af projektets resultater. VV er i givet fald villig til at betale op til DKK 65.000 for licensen, hvis klausulen inkluderes i overdragelsesaftalen.

UU kan herefter indgå overdragelsesaftalen på disse vilkår. UU kan altså acceptere en pris, som er DKK 15.000 lavere end i Case B, hvor windfall-klausulen ikke indgik i aftalen.

Benchmarking-modellen (RBEST 29 d)

Ved anvendelse af Benchmarking-modellen kan UU vælge at gennemføre benchmarkingen under forudsætning af, at licensaftalen indeholder den påtænkte windfall-klausul. Hvis transaktioner mellem private aktører anvendes som benchmarks, kan der derfor være tale om overdragelser af licenser med tilsvarende klausuler, og hvis tilbud fra tredjeparter anvendes, kan licensen tilbydes til tredjeparterne med en tilsvarende klausul. Igen er dette dog ikke nødvendigt, da det ikke er et problem, hvis markedsprisen overestimeres.

UU vælger i dette tilfælde at henvende sig til tre virksomheder, der er sammenlignelige med VV, og som alle har ytret interesse for at få en licensaftale med UU. De tre virksomheder tilbyder hhv. DKK 90.000, DKK 100.000 og DKK 115.000 for licensen inklusive den omtalte windfall-klausul. Benchmark-prisen fastsættes til den højeste af de tre tilbudte priser, altså DKK 115.000.

Når VV's bidrag på DKK 25.000 fratrækkes, bliver resultatet af Benchmarking-modellen, at VV mindst skal betale DKK 90.000 (DKK 115.000 – DKK 25.000).

Betalingskravet bliver altså DKK 10.000 mindre end i Case B, hvor aftalen ikke indeholdt en windfall-klausul.

4.3.7 Fastprisklausuler ved overdragelse af IPR

Ved indgåelse af aftaler om kontraktforskning og forskningssamarbejde kan et Universitet frit aftale, at IPR udviklet af Universitetet i forbindelse med forskningssamarbejdet eller en licens hertil skal overdrages til virksomheden til en fast pris aftalt på forhånd, typisk i forbindelse med projektaftalens indgåelse. Fastprisklausuler kan eventuelt kombineres med en windfall-klausul.

Konsekvensen af at fastlægge prisen for projektets resultater på et meget tidligt tidspunkt er i sagens natur, at prisen efterfølgende kan vise sig at være fastlagt for højt eller for lavt. I

forhold til statsstøttere reglerne er dette dog ikke et problem, så længe prisen ikke er unødigt fordelagtig for virksomheden ud fra de oplysninger, som Universitetet havde adgang til *på tidspunkt for prisfastsættelsen*.

I forhold til modellerne beskrevet i afsnit 3.3 indebærer anvendelse af en fastprisklausul derfor blot, at prisen i fastprisklausulen skal opfylde betingelserne i den relevante model på tidspunktet, hvor klausulen aftales. Dette er illustreret i casen nedenfor.

Case B7 – Forskningssamarbejde med fastprisklausul ifm. ikke-eksklusiv licens til VV

Beskrivelse

Som Case B, men parterne ønsker at fastsætte prisen for overdragelsen, inden samarbejdet påbegyndes. Hvor meget skal VV betale for licensen for at undgå at modtage statsstøtte?

Valg af model

Som Case B.

Omkostningsdækningsmodellen (RBEST 28 a)

Som Case B.

Formidlingsmodellen (RBEST 28 b)

Som Case B.

Fordelingsmodellen (RBEST 28 c)

Den eneste forskel ift. Case B er, at vurderingen af, om forholdet mellem parternes udbytte afspejler forholdet mellem parternes bidrag, skal estimeres på tidspunktet for prisfastsættelsen og ikke først, når samtlige bidrag mv. er kendte. Den nødvendige dokumentation skal også udarbejdes på dette tidspunkt.

Udbudsmodellen (RBEST 29 a)

Den eneste forskel ift. Case B er, at den faste pris for de relevante rettigheder til resultaterne skal fastsættes ved et udbud. Modellen er derfor meget sjældent relevant ift. aftaler med fastprisklausuler, da dette forudsætter, at andre end den deltagende virksomhed ønsker at afgive tilbud på at overtage de relevante rettigheder til projektets resultater til en på forhånd fastlagt pris.

Ekspertvurderingsmodellen (RBEST 29 b)

Den eneste forskel ift. Case B er, at den uafhængige ekspertvurdering skal indhentes på tidspunktet for prisfastsættelsen.

Vurderingen bør så vidt muligt indhentes umiddelbart inden prisfastsættelsen. Hvis der måtte opstå en tidsforskydning mellem tidspunktet for ekspertvurderingen og tidspunktet for prisfastsættelsen, og samarbejdet i mellemtiden udvikler sig på en måde, der kunne påvirke vurderingen, kan det være nødvendigt at indhente en ny vurdering.

Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST 29 c)

Den eneste forskel ift. Case B er, at den faste pris for resultaterne skal fastlægges ved en armslængdeforhandling.

Benchmarking-modellen (RBEST 29 d)

Den eneste forskel ift. Case B er, at benchmarkingen skal foretages på tidspunktet for prisfastsættelsen. Benchmarkingen bør så vidt muligt foretages umiddelbart inden prisfastsættelsen. Hvis der måtte opstå en tidsforskydning mellem tidspunktet for benchmarking og tidspunktet for prisfastsættelsen, og samarbejdet i mellemtiden udvikler sig på en måde, der kunne påvirke benchmarking, kan det være nødvendigt at gennemføre en ny benchmarking.

4.3.8 Udskudt prisfastsættelse for IPR

Ligesom der kan anvendes fastprisklausuler på et meget tidligt tidspunkt i projektets levetid, kan et Universitet også aftale, at prisen for rettigheder til resultater af projektet, som overdrages til den deltagende virksomhed i forbindelse med samarbejdet, først fastsættes på et langt senere tidspunkt, f.eks. når den relevante IPR er blevet genereret, og hvor værdien heraf lettere kan opgøres.

Udskudt prisfastsættelse er som udgangspunkt helt uproblematisk i forhold til modellerne beskrevet i afsnit 3.3 ovenfor. Det skal blot sikres, at prisen opfylder betingelserne i den relevante model på det tidspunkt, hvor den fastsættes. Dette vil blive illustreret i casen nedenfor.

Case B8 – Forskningssamarbejde med dækning af egne omkostninger og ikke-eksklusiv licens til VV med udskudt prisfastsættelse

Beskrivelse

Som Case B, men parterne aftaler, at prisen for den ikke-eksklusive licens skal fastlægges på tidspunktet for overdragelsen. Hvor meget skal VV betale for licensen for at sikre, at betingelserne i modellerne beskrevet i afsnit 3.3 er opfyldt?

Valg af model

Som Case B.

Omkostningsdækningsmodellen (RBEST 28 a)

Som Case B.

Formidlingsmodellen (RBEST 28 b)

Som Case B.

Fordelingsmodellen (RBEST 28 c)

Den eneste forskel ift. Case B er, at vurderingen af, om forholdet mellem parternes udbytte afspejler forholdet mellem parternes bidrag, skal foretages på tidspunktet for prisfastsættelsen. Den nødvendige dokumentation skal også udarbejdes på dette tidspunkt.

Udbudsmodellen (RBEST 29 a)

Den eneste forskel ift. Case B er, at prisen for rettighederne til resultaterne skal fastsættes ved et udbud på det tidspunkt, hvor den ifølge projektaftalen skal fastlægges.

Ekspertvurderingsmodellen (RBEST 29 b)

Den eneste forskel ift. Case B er, at den uafhængige ekspertvurdering skal indhentes på tidspunktet for prisfastsættelsen.

Vurderingen bør så vidt muligt indhentes umiddelbart inden prisfastsættelsen. Hvis der måtte opstå en tidsforskydning mellem tidspunktet for ekspertvurderingen og tidspunktet for prisfastsættelsen, og samarbejdet i mellemtiden udvikler sig på en måde, der kunne påvirke vurderingen, kan det være nødvendigt at indhente en ny vurdering.

Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST 29 c)

Den eneste forskel ift. Case B er, at prisen for rettighederne til resultaterne skal fastsættes ved en armslængdeforhandling på det tidspunkt, hvor den ifølge projektaftalen skal fastlægges.

Benchmarking-modellen (RBEST 29 d)

Den eneste forskel ift. Case B er, at benchmarkingen skal gennemføres på tidspunktet for prisfastsættelsen.

Benchmarkingen bør så vidt muligt gennemføres umiddelbart inden prisfastsættelsen. Hvis der måtte opstå en tidsforskydning mellem tidspunktet for benchmarkingen og tidspunktet for prisfastsættelsen, og samarbejdet i mellemtiden udvikler sig på en måde, der kunne påvirke vurderingen, kan det være nødvendigt at gennemføre en ny benchmarking.

4.3.9 Underskudsgivende aftaler: Mulighed for at inddrage UU's forskningsmæssige interesser ("vedtægtsmæssige formål")

Når et Universitet vælger at indgå aftaler om forskningssamarbejde, er det en betingelse, at projektet skal have en forskningsmæssig interesse for Universitetet. Ofte vil den forskningsmæssige interesse netop være Universitetets primære begrundelse for at indgå i et samarbejde, mens det økonomiske udbytte af projektaftalen vil være sekundært. Universitetet skal endvidere opnå ret til at publicere projektets resultater, hvilket også er en af kerneopgaverne for Universiteterne.

Som udgangspunkt har hverken et projekts forskningsmæssige interesse eller Universitetets publikationsret en tilstrækkeligt påviselig økonomisk værdi for Universitetet til at kunne indgå i den statsstøtteretlige vurdering (se nærmere afsnit 3.3.5.2. ovenfor).

I mange tilfælde kan det derfor være attraktivt for et Universitet at indgå i et forskningssamarbejde uden udsigt til, at projektet giver økonomisk overskud.

Som udgangspunkt er det dog samtidig ikke i overensstemmelse med MØOP, at en offentlig myndighed (hér et Universitet) indgår en aftale med en privat virksomhed, hvis Universitetet på forhånd anser aftalen for underskudsgivende. I givet fald ville en privat aktør have valgt slet ikke at indgå aftalen.

RBEST stiller imidlertid ikke noget udtrykkeligt krav om, at en aftale om et forskningssamarbejde mellem et Universitet og en privat virksomhed skal være overskudsgivende for Universitetet. Der er end ikke noget krav om, at aftalen som minimum skal dække Universitetets marginale omkostninger.

Det følger derfor af RBEST, at et Universitet kan indgå i et forskningssamarbejde uden udsigt til overskud eller fuld omkostningsdækning, uden at aftalen af den grund indebærer statsstøtte.

Efter vores vurdering vil der dog i lyset af EU-Domstolens normale praksis⁴³ være en vis risiko forbundet med en projektaftale, som et Universitet på forhånd anser for underskudsgivende. Ved "underskudsgivende" forstås i denne sammenhæng, at Universitetets samlede indtægter fra projektaftalen ikke overstiger Universitetets omkostninger til projektaftalen. Ved "samlede indtægter" forstås ikke kun indtægter fra den/de deltagende virksomheder, men også indtægter fra anden udnyttelse af projektresultaterne (f.eks. salg til tredjemand). En projektaftale er således ikke nødvendigvis underskudsgivende, fordi Universitetet medfinansierer projektet. Hvis projektaftalen

genererer tilstrækkelige indtægter til at dække medfinansieringen, kan projektaftalen anses for overskudsgivende.

Vi anbefaler derfor,

- at Universiteterne som udgangspunkt ikke indgår i forskningssamarbejder, der på tidspunktet for aftaleindgåelsen anses for underskudsgivende,
- at Universiteterne stiller krav om, at medarbejdere ved Universitetet skal indhente godkendelse fra f.eks. Universitets jurister eller et relevant niveau i Universitetets ledelse, hvis medarbejderne ønsker at fravige dette udgangspunkt.

Risikoen i forbindelse med underskudsgivende aftaler vil kunne minimeres, hvis Universitetet kan dokumentere, at projektaftalen i tilstrækkelig grad kan medvirke til at opfylde Universitetets vedtægtsmæssige formål, f.eks. ved at give Universitetet mulighed for at udføre videre forskning med stor samfundsmæssig værdi, publicere betydningsfulde resultater af projektet el.lign.

Hvis et Universitet ønsker at indgå underskudsgivende aftaler, anbefaler vi derfor, at Universitetet udarbejder en redegørelse for, hvordan projektaftalen vil medvirke til opfyldelsen af Universitetets vedtægtsmæssige formål, inden Universitetet indgår en forventet underskudsgivende aftale (se mere om dette sidst i dette afsnit).

At lægge vægt på projektets forskningsmæssige interesse kan ganske vist minimere – men ikke fuldstændigt fjerne risikoen – for, at et Universitet yder støtte til den deltagende virksomhed.

Dette skyldes, at hverken et projekts forskningsmæssige interesse eller Universitetets publikationsret har en tilstrækkeligt påviselig økonomisk værdi for Universitetet til at kunne indgå i den statsstøtteretlige vurdering. Som bekendt interesserer de fleste af modellerne beskrevet i afsnit 3.3 sig alene for projektets økonomiske resultater, og som udgangspunkt kan hverken den forskningsmæssige interesse eller publikationsretten derfor inddrages i anvendelsen af disse modeller. Hvis betingelserne i en model ikke er opfyldt, kan den omstændighed, at Universitetet har en forskningsmæssig interesse i projektet, eller at Universitetet opnår publikationsret, normalt ikke ændre herpå.

⁴³ Se nærmere afsnit 2.2.1.1 og 3.3.5.2. ovenfor.

RBEST fraviger dog dette udgangspunkt i flere henseender.

For det første er det ifølge RBEST ikke en betingelse i nogen af de syv modeller, at Universitetet skal tilrettelægge projektet ud fra rent økonomiske hensyn. Universitetet kan derfor ifølge RBEST vælge at inddrage sine forskningsmæssige interesser i tilrettelæggelsen af sine forskningsprojekter, f.eks. ved at fordele rettighederne til projektets resultater med henblik på at give Universitetet det størst mulige forskningsmæssige udbytte. Hvis projektet derefter stadig opfylder betingelserne i en af de syv modeller beskrevet i afsnit 3.3, udelukker selve inddragelsen af den forskningsmæssige interesse i tilrettelæggelsen ikke, at modellen kan anvendes.

Desuden tillader to af modellerne direkte, at projektets forskningsmæssige interesse og/eller publikationsretten kan inddrages, nemlig Fordelingsmodellen og Armslængdeforhandlingsmodellen. Selvom det er et krav, at der skal være en forskningsmæssig interesse for Universitetet i et forskningssamarbejde, vil Universitetet stadig kunne anvende denne interesse som argument for, at betingelserne i disse modeller er opfyldt. Hvis et Universitet ønsker at gennemføre et forskningssamarbejde på en måde, der økonomisk set ikke er optimal, for at tilgodese sine forskningsmæssige interesser og/eller sit ønske om at publicere, er disse modeller derfor typisk de mest relevante.

Vi skal dog for god ordens skyld gentage, at der efter vores vurdering er en vis risiko forbundet med at inddrage Universitetets forskningsmæssige interesse i et projekt og/eller Universitetets publikationsrettigheder til projektets resultater.

Vi **anbefaler** derfor,

- at Universiteter som udgangspunkt kun inddrager samarbejdets rent økonomiske resultater i anvendelsen af modellerne.
- at Universiteterne stiller krav om, at medarbejdere ved Universitetet skal indhente godkendelse fra f.eks. Universitets jurister eller et relevant niveau i Universitetets ledelse, hvis medarbejderne ønsker at fravige dette udgangspunkt.

Det vil styrke sagen yderligere, hvis der sågar kan påvises en sammenhæng mellem Universitetets vedtægtsmæssige formål og Universitetets mulighed for at oppebære andre projektspecifikke indtægter, f.eks. private og offentlige bevillinger (både inden for og uden for Danmark).

Casen nedenfor illustrerer, i hvilket omfang det er muligt for et Universitet at inddrage sin forskningsmæssige interesse i et projekt og/eller sin publikationsret ved anvendelsen af de forskellige modeller beskrevet i afsnit 3.3.

Case B9 – Forskningssamarbejde med stor forskningsmæssig værdi for UU, hvor parterne dækker egne omkostninger, og VV meddeles ikke-eksklusiv licens

Beskrivelse

Som Case B. UU anser projektet for at have stor forskningsmæssig værdi. I hvilket omfang kan projektets forskningsmæssige værdi og UU's publikationsret inddrages, hvis projektet ikke skal indebære statsstøtte til VV?

Valg af model

Som Case B.

Omkostningsdækningsmodellen (RBEST 28 a)

Som Case B. Hverken projektets forskningsmæssige værdi eller publikationsretten kan inddrages.

Formidlingsmodellen (RBEST 28 b)

Som Case B.

Fordelingsmodellen (RBEST 28 c)

Ved anvendelse af Fordelingsmodellen kan projektets forskningsmæssige interesse og/eller publikationsretten inddrages i vurderingen af, om forholdet mellem parternes udbytte afspejler forholdet mellem parternes bidrag.

Hvis UU's andel af det samlede økonomiske udbytte umiddelbart ikke står i rimeligt forhold til UU's andel af det samlede bidrag til projektet, kan misforholdet opvejes af UU's forskningsmæssige udbytte. Hvis dette er stort nok til at retfærdiggøre misforholdet, kan betingelserne i modellen alligevel være opfyldt.

Vurderingen af, om UU's forskningsmæssige udbytte er stort nok til at opveje det manglende økonomiske udbytte, er naturligvis skønsmæssig og behæftet med usikkerhed. I notatet om anvendelsen af modellen bør UU derfor i videst muligt omfang redegøre for, hvorfor det forskningsmæssige udbytte anses for tilstrækkeligt stort, hvis UU ønsker at lægge vægt på dette. Hvis dette allerede fremgår af projektbeskrivelsen el.lign., er det ikke nødvendigt at udarbejde yderligere dokumentation.

Sikkerheden for overholdelse af statsstøttereglerne er som omtalt størst, hvis UU alene tager højde for sit økonomiske udbytte.

Ligesom i Case B er UU's økonomiske udbytte størst, men UU's bidrag er stadig uforholdsmæssigt større end VV's bidrag. Ud fra dette er betingelserne derfor ikke opfyldt.

UU forventer dog, at publikationsretten og rettighederne til projektets resultater vil give grundlag for videre forskning med stor samfundsmæssig interesse. UU vurderer, at dette er tilstrækkeligt til at opveje det manglende økonomiske udbytte, og at forholdet mellem parternes samlede udbytte derfor afspejler forholdet mellem parternes bidrag.

Betingelserne i modellen er derfor umiddelbart opfyldt (modsat i Case B, hvor projektets forskningsmæssige værdi og publikationsretten ikke blev inddraget).

Som omtalt ovenfor kan der dog være en – omend begrænset – risiko ved denne beslutning. Det bør derfor overvejes at inddrage Universitetets jurister, inden en endelig beslutning træffes.

Udbudsmodellen (RBEST 29 a)

Som Case B. Hverken projektets forskningsmæssige værdi eller publikationsretten kan inddrages.

Ekspertvurderingsmodellen (RBEST 29 b)

Som Case B. Hverken projektets forskningsmæssige værdi eller publikationsretten kan inddrages.

Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST 29 c)

Ved anvendelse af Armslængdeforhandlingsmodellen kan UU's forskningsmæssige interesse og UU's publikationsret inddrages i forhandlingen. UU kan forhandle med henblik på at opnå eller fastholde rettigheder med betydning for UU's forskningsmæssige interesser. UU kan f.eks. afvise begrænsninger af UU's muligheder for at gennemføre videre forskning på baggrund af resultaterne (hvilket UU også vil være forpligtet til efter andre regler), uden at aftalen af den grund nødvendigvis vil indebære statsstøtte – også selvom dette forringer UU's økonomiske udbytte af projektaftalen. Tilsvarende kan UU afvise begrænsninger af UU's publikationsret, selvom UU kunne opnå et bedre økonomisk resultat ved at acceptere sådanne begrænsninger.

Sikkerheden for overholdelse af statsstøttere reglerne er dog større, hvis UU alene forhandler med henblik på at opnå størst muligt økonomisk udbytte af projektaftalen.

I forbindelse med forhandlingerne giver VV udtryk for at ville betale DKK 500.000 ekstra til UU, hvis VV i stedet for en licens til resultaterne får overdraget rettighederne til resultaterne fuldt ud, og UU i den forbindelse påtager sig ikke at gennemføre yderligere forskning på grundlag af resultaterne. UU vurderer, at dette medfører et væsentlig større økonomisk udbytte for UU end overdragelse af en licens. VV giver desuden udtryk for i givet fald at ville betale DKK 100.000 ekstra, hvis UU påtager sig ikke at publicere resultaterne, før tre måneder efter de foreligger, så VV kan nå at patentere dem.

UU fastholder dog, at rettighederne skal tilfalde UU med en licens til VV, og at UU skal have ret til at gennemføre videre forskning på grundlag af resultaterne. UU fastholder endvidere, at UU's publikationsret ikke skal underlægges en tidsmæssig begrænsning, da det efter UU's vurdering er væsentligt at publicere resultaterne hurtigst muligt.

Dette er i overensstemmelse med modellens betingelser, selvom UU kunne have opnået et bedre økonomisk resultat ved at acceptere disse begrænsninger.

Som omtalt kan der dog være en – omend begrænset – risiko ved denne beslutning. Det bør derfor overvejes at inddrage Universitetets jurister, inden en endelig beslutning træffes.

Med dette forbehold vil UU kunne indgå aftalen om overdragelse af projektets resultater på de forhandlede vilkår – dvs. på de samme vilkår som i Case B, selvom UU her kunne have opnået DKK 600.000 yderligere i udbytte af aftalen.

Benchmarking-modellen (RBEST 29 d)

Som Case B. Hverken projektets forskningsmæssige værdi eller publikationsretten kan inddrages.

4.3.10 Forskningssamarbejde med fordeling af resultater efter intellektuelt bidrag

I Universiteters aftaler om forskningssamarbejde forekommer det hyppigt, at rettighederne til projektets resultater aftales fordelt efter intellektuelt bidrag. Dette indebærer typisk, at hver part får ejendomsretten til egne opfindelser, mens fælles opfindelser tilfalder parterne i sameje med ejerandele svarende til forholdet mellem deres respektive intellektuelle bidrag (i modsætning til bidrag af praktisk karakter såsom betaling af omkostninger, tilrådighedsstillelse af udstyr og faciliteter mv.).

Universiteter kan frit vælge at aftale en sådan fordeling af projektets resultater, når de indgår aftaler om forskningssamarbejde. En sådan fordeling er dog ikke nødvendigvis tilstrækkelig til at sikre, at projektet ikke indebærer statsstøtte til virksomheden.

Selve fordelingen af resultaterne vil som udgangspunkt være i overensstemmelse med principperne i RBEST, navnlig RBEST pkt. 28 c (Fordelingsmodellen). Hvis fordelingen af resultater efter intellektuelt bidrag foretages på en saglig og rimelig måde, er det derfor vores vurdering, at dette fordelingsprincip isoleret set vil være i overensstemmelse med statsstøttereglerne.

Fordelingen af ejerandele til fælles resultater efter intellektuelt bidrag kan dog indebære statsstøtte, hvis den/de deltagende virksomheder tildeles større ejerandele, end deres intellektuelle bidrag berettiger dem til. Dette vil svare til, at Universitetet tildeler virksomheden ejerandele uden modydelse, hvilket oplagt vil udgøre statsstøtte. I praksis vil fordelingen dog formentlig kun blive anset for at indebære statsstøtte, hvis den forholdsvis åbenlyst ikke modsvarer parternes bidrag, da vurderingen af parternes intellektuelle bidrag er meget konkret og skønspregt.

Det ligger uden for rammerne af denne vejledning at opstille retningslinjer for, hvordan de intellektuelle bidrag til en opfindelse fra parterne i et forskningssamarbejde skal opgøres. I det følgende vil det derfor blive forudsat, at fordelingen af ejerandele modsvarer parternes faktiske intellektuelle bidrag.

Derudover kan en aftale med fordeling af resultater efter intellektuelt bidrag indebære statsstøtte på baggrund af parternes øvrige bidrag. Parternes intellektuelle bidrag er kun en del af deres samlede bidrag til et projekt. Parterne kan derudover bidrage på en række andre måder, herunder eksempelvis ved at afholde omkostningerne til projektet eller ved at stille faciliteter, materialer eller baggrundsviden til rådighed. Hvis Universitetets øvrige bidrag har været væsentlig større end virksomhedens, kan samarbejdet derfor samlet set blive unødigt fordelagtigt for virksomheden og dermed indebære statsstøtte til denne. Denne situation kan reelt sidestilles med, at

Universitetet og virksomheden har gennemført hver deres forskningsprojekt, og Universitetet har ydet et gratis bidrag til virksomhedens projekt.

Ved anvendelse af modellerne beskrevet i afsnit 3.3 ovenfor må det derfor vurderes, om en fordeling efter intellektuelt bidrag fører til et resultat, der opfylder modellernes betingelser. I modsat fald må aftalens øvrige vilkår tilpasses, så de sikrer dette, eksempelvis ved at aftale en økonomisk kompensation til Universitetet.

De fleste af modellerne beskrevet i afsnit 3.3 vil ikke kunne anvendes ved en ren fordeling af resultaterne efter intellektuelt bidrag. Ved en sådan fordeling vil der ikke ske nogen overdragelse af IPR mellem parterne, hvilket de fleste af modellerne beskrevet i afsnit 3.3 forudsætter. Det er således alene Omkostningsdækningsmodellen, Formidlingsmodellen og Fordelingsmodellen, der vil kunne anvendes på samarbejder uden overdragelse af IPR. Vi anbefaler derfor, at en af disse tre modeller anvendes på samarbejder med ren fordeling af resultaterne efter intellektuelt bidrag hvis muligt.

Hvis Universitetet ikke kan eller vil anvende en af disse modeller, skal Universitetet sørge for at opkræve en markeds-mæssig betaling for sit eventuelle bidrag til de aktiviteter, der har udløst ejerskab til projektets resultater for virksomheden. Bidragets værdi kan fastsættes ved hjælp af en af de almindelige MØOP-modeller beskrevet i afsnit 2.2.1.2 ovenfor (og uddybet i afsnit 6.2 nedenfor). Hvis virksomheden ønsker at kompensere Universitetet for sit bidrag med ejerandele i den IPR fra projektet, der tilfalder virksomheden, kan Universitetet ligeledes anvende disse metoder til at værdiansætte den relevante IPR. På den baggrund kan Universitetet derefter fastsætte, hvor stor en ejerandel Universitetet skal have for at modsvare værdien af Universitetets bidrag.

Det vil ikke være nødvendigt for Universitetet at opkræve betaling for bidrag, som allerede har resulteret i ejerandele til projektets resultater for Universitetet. Hvis virksomheden har ydet ikke-intellektuelle bidrag til den del af samarbejdet, der har resulteret i rettigheder til Universitetet, vil værdien af disse bidrag kunne fratrækkes i den eventuelle betaling til Universitetet.

Det ovenstående vil blive illustreret i casen nedenfor. Det vil som nævnt blive lagt til grund, at fordelingen af resultaterne efter intellektuelt bidrag bliver foretaget korrekt og dermed ikke indebærer statsstøtte. Casen vil derfor fokusere på spørgsmålet om, hvorvidt fordelingen efter intellektuelt bidrag i sig selv er tilstrækkelig til at sikre overholdelse af statsstøttereglerne, eller om det er nødvendigt at foretage justeringer for at tage højde for parternes ikke-intellektuelle bidrag.

Case B10 – Dækning af egne omkostninger og fordeling af resultater efter intellektuelt bidrag

Beskrivelse

Som Case B. Projektets resultater skal dog fordeles efter intellektuelt bidrag.

Endvidere skal størstedelen af arbejdet nu udføres af VV, idet VV's omkostninger (i form af forskertimer) nu udgør DKK 130.000 (mod DKK 25.000 i Case B).

UU bidrager desuden med at betale yderligere DKK 80.000 for materialer ud over de oprindelige DKK 20.000 fra Case B (dvs. i alt DKK 100.000). Herudover skal UU nu kun bruge 80 forskertimer af DKK 500 (i alt DKK 40.000) på opgaven (mod DKK 100.000 i Case B).

På grundlag af parternes intellektuelle bidrag opnår VV en ejerandel på 75 % og UU en ejerandel på 25 % til projektets resultater.

Vil en sådan fordeling alene efter intellektuelt bidrag være tilstrækkelig til at undgå, at VV modtager statsstøtte, eller skal VV også betale en kompensation til UU?

Valg af model

Som Case B. Udbudsmodellen, Ekspertvurderingsmodellen, Armslængdeforhandlingsmodellen og Benchmarking-modellen vil dog ikke kunne anvendes, da der ikke sker nogen overdragelse af IPR.

Hvis UU ikke kan eller vil anvende Omkostningsdækningsmodellen, Formidlingsmodellen eller Fordelingsmodellen, skal UU derfor anvende de almindelige MØOP-modeller beskrevet i afsnit 2.2.1.2 ovenfor (og uddybet i afsnit 6.2 nedenfor) til at sikre, at UU bliver tilstrækkeligt kompenseret for sit ikke-intellektuelle bidrag til VV's aktiviteter (i dette tilfælde DKK 80.000 i materialer).

Omkostningsdækningsmodellen (RBEST 28 a)

Som Case B, idet der dog skal tages højde for UU's ændrede omkostninger til projektet (DKK 100.000 i stedet for DKK 20.000).

Ligesom i Case B opgør UU indledningsvis sine omkostninger ved hjælp af Opgørelsesmetode 1. Med den ændrede arbejdsfordeling skal UU kun bruge 80 forskertimer til projektet (i stedet for 200 i Case B). Hertil kommer de højere omkostninger til materialer. Resultatet af Opgørelsesmetode 1 bliver dermed:

$$(80 \times \text{DKK } 500) \times 280 \% + \text{DKK } 100.000 = \text{DKK } 212.000$$

UU anvender også Opgørelsesmetode 2 for at se, om dette fører til et lavere betalingskrav. Med den lavere arbejdsmængde for UU og det højere forbrug af materialer bliver resultatet af denne metode:

$$(80 \times \text{DKK } 500) \times (100 \% + 65 \% + 10 \%) + \text{DKK } 100.000 = \text{DKK } 170.000$$

For at opfylde kravene i Omkostningsdækningsmodellen skal VV altså i dette tilfælde betale mindst DKK 170.000 mod DKK 195.000 i Case B.

Formidlingsmodellen (RBEST 28 b)

Som Case B.

Fordelingsmodellen (RBEST 28 c)

Det er som udgangspunkt i overensstemmelse med principperne i Fordelingsmodellen, at projektets resultater fordeles ud fra parternes intellektuelle bidrag. Der skal dog også tages højde for parternes øvrige bidrag.

Hvis eksempelvis UU og VV har ydet lige store intellektuelle bidrag til samarbejdet, men UU derudover har ydet betydelige bidrag i form af tilrådighedsstillelse af faciliteter, omkostninger til materialer el.lign., opfylder en fordeling efter intellektuelt bidrag ikke modellens betingelser. I givet fald skal fordelingen modsvare, at UU's bidrag samlet set har været størst. Hvis VV omvendt har ydet betydelige bidrag ud over sit intellektuelle bidrag, vil fordelingen efter intellektuelt bidrag være tilstrækkeligt, da dette i så fald vil favorisere UU.

I dette tilfælde udfører VV størstedelen af arbejdet på projektet, og VV's intellektuelle bidrag er større end UU's intellektuelle bidrag. Ved fordelingen ud fra intellektuelt bidrag tilfalder rettighederne til projektets resultater derfor også primært VV. Dette er isoleret set i overensstemmelse med modellens betingelser.

Ud over det intellektuelle bidrag skal der dog også tages hensyn til parternes øvrige bidrag, og UU har også afholdt DKK 100.000 i omkostninger til materialer. De samlede omkostninger til UU's bidrag har dermed været på DKK 170.000.

Omkostningerne til VV's bidrag, som udelukkende består i forskertimer, har været på DKK 130.000 (mod DKK 25.000 i Case B). VV's omkostninger til forskertimer har dermed været over tre gange så store som UU's omkostninger til forskertimer, men det samlede bidrag fra UU inkl. omkostningerne til materialer har været større end det samlede bidrag fra VV.

En fordeling efter intellektuelt bidrag ville dermed ikke opfylde modellens betingelser, da VV's udbytte i givet fald ville blive størst. Det vil derfor være nødvendigt at ændre forholdet mellem parternes bidrag eller udbytte til fordel for UU for at opfylde betingelserne. Dette vil mest oplagt kunne gøres ved, at VV betaler en kompensation til UU for at opveje misforholdet.

Udbudsmodellen (RBEST 29 a)

Udbudsmodellen kan ikke anvendes i dette tilfælde, da der ikke sker nogen overdragelse af IPR.

Ekspertvurderingsmodellen (RBEST 29 b)

Ekspertvurderingsmodellen kan ikke anvendes i dette tilfælde, da der ikke sker nogen overdragelse af IPR.

Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST 29 c)

Armslængdeforhandlingsmodellen kan ikke anvendes i dette tilfælde, da der ikke sker nogen overdragelse af IPR.

Benchmarking-modellen (RBEST 29 d)

Benchmarking-modellen kan ikke anvendes i dette tilfælde, da der ikke sker nogen overdragelse af IPR.

4.4 Klassifikation af aftaler som kontraktforskning eller forskningssamarbejde

4.4.1 Indledning

Som nævnt ovenfor har det betydning for den statsstøtteretlige vurdering af en aftale, om der er tale om kontraktforskning eller forskningssamarbejde som defineret i statsstøtteregele. Den største forskel er, at det ved forskningssamarbejde er tilladt, (1) at Universitetet gør brug af flere modeller, som ikke kan anvendes ved kontraktforskning, og (2) at Universitetet inddrager ikke-økonomiske hensyn (sine "vedtægtsmæssige formål" – se afsnit 3.3.5 ovenfor) ifm. eventuelle armslængdeforhandlinger (RBEST 29 c).

Som nævnt i afsnit 3.1 anvender statsstøtteregele deres egne definitioner af kontraktforskning og forskningssamarbejde, som ikke nødvendigvis svarer til definitionerne i andre regelsæt. Det forhold, at et projekt defineres som et forsknings-samarbejde i statsstøtteregele, er derfor ikke nødvendigvis ensbetydende med, at projektet også skal anses for et forskningssamarbejde i forhold til andre regelsæt. Omvendt vil definitionerne i andre regelsæt også være uden betydning ift. statsstøtteregele. Hvis et projekt statsstøtteretligt skal klassificeres som kontraktforskning, og det dermed ikke er muligt at anvende de ovennævnte ekstra modeller, vil det således ikke ændre på dette, at projektet efter et andet regelsæt kan anses for et forskningssamarbejde.

Et forskningssamarbejde i statsstøtteregele forstand er kendetegnet ved at være et samarbejde mellem et Universitet og en virksomhed, hvor begge investerer i et fælles forskningsprojekt, og hvor virksomhedens rolle er som "medinvestor". Både Universitetet og virksomheden har en interesse i forskningsprojektet og vil typisk være fælles om at definere scope. Betegnelsen "samfinansieret forskning" afspejler fint dette.

Kontraktforskning er omvendt kendetegnet ved, at Universitetet leverer en ydelse direkte til virksomheden, idet virksomheden her indtager rollen som køber af en ydelse. Universitetet har en minimal interesse i ydelsen, der er rekvireret og defineret af virksomheden.

En sidste variant er, at projektet må anses for at tilhøre Universitetet, idet det i altovervejende grad er Universitetet selv, der tilrettelægger, definerer og udfører projektet, mens virksomheden hverken optræder som samarbejdspartner eller køber af resultaterne. Dette kan eksempelvis være tilfældet, hvis virksomhedens rolle alene er at levere et bestemt input, som Universitetet har behov for til projektet (se afsnit 4.3.5 ovenfor for et eksempel på dette). I sådanne tilfælde finder RBEST ikke anvendelse, og modellerne beskrevet i afsnit 3.3 ovenfor kan derfor ikke anvendes. De almindelige MØOP-modeller beskrevet i afsnit 2.2.1.2 ovenfor (og uddybet i afsnit 6.2 nedenfor) må derfor i stedet anvendes.

I RBEST defineres kontraktforskning og forskningssamarbejde som følger:

Tekstboks 2: Definition af kontraktforskning i RBEST pkt. 25

"... en forskningsinstitution eller forskningsinfrastruktur benyttes til at udføre kontraktforskning eller forskningstjenester til en virksomhed, som typisk fastsætter kontraktens betingelser og vilkår, ejer resultaterne af forskningsaktiviteterne og bærer risikoen for fiasko".

Tekstboks 3: Definition af forskningssamarbejde i RBEST pkt. 27

"Et projekt anses for at være udført via et effektivt samarbejde, hvis mindst to uafhængige parter forfølger et fælles mål på grundlag af en arbejdsdeling og i fællesskab definerer dets omfang, deltager i udarbejdelsen af det, bidrager til gennemførelsen og deler de finansielle, teknologiske, videnskabelige og andre risici, der er forbundet hermed, samt resultaterne af projektet. En eller flere parter kan afholde alle projektkomkostningerne og således fritage andre parter for de finansielle risici. De vilkår og betingelser, som indgår i et samarbejdsprojekt, navnlig for så vidt angår bidrag til dets omkostninger, delingen af risiko og resultater, formidling af resultater, adgang til og regler for fordeling af intellektuelle ejendomsrettigheder, skal være aftalt inden projektets påbegyndelse".

Begge definitioner indeholder en række forskellige kriterier, som alle kan indgå i den samlede vurdering af, om en projekt-aftale skal klassificeres som kontraktforskning eller forsknings-samarbejde. Som det fremgår, er kriterierne dog ikke fuldstændigt entydige og kan i mange situationer pege i forskellige retninger. Det vil derfor i mange situationer være vanskeligt at klassificere en aftale ud fra disse definitioner.

Efter vores vurdering kan indholdet af definitionerne dog i det væsentligste opsummeres i de følgende to kriterier, som efter vores vurdering er de vigtigste i den samlede vurdering af, om en aftale statsstøtteretligt skal klassificeres som kontraktforskning eller forskningssamarbejde:

1. Parterne er fælles om at tilrettelægge, definere og udføre projektet.

2. Rettighederne til projektets resultater deles mellem parterne.

Hvis begge kriterier er opfyldt, vil der efter vores vurdering foreligge et forskningssamarbejde. Hvis ét eller begge kriterier ikke er opfyldt, er det sikrest at anse projektet for statsstøttestøttet til at udgøre kontraktforskning eller Universitetets eget projekt.

I det følgende vil vi forklare indholdet af de to kriterier nærmere.

4.5 Parterne medvirker begge til at tilrettelægge, definere og/eller udføre projektet

For at opfylde dette kriterium skal begge parter deltage i tilrettelæggelsen, definitionen og/eller udførelsen af projektet.

Virksomhedens bidrag til udførelsen kan eksempelvis bestå i selve udførelsen af de arbejdsopgaver, som indgår i projektet, men også i andre former for nødvendige inputs til projektet, f.eks. tilrådsstillelse af faciliteter eller baggrundsviden.

Kravet kan opfyldes, selvom parterne bidrager på forskellig vis, idet der kan tages højde for de uens bidrag under eksempelvis Fordelingsmodellen (RBEST 28 c – se afsnit 3.3.7 ovenfor) og Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST 29 c – se afsnit 3.3.5 ovenfor).

Det er næppe et krav, at begge parter deltager i både tilrettelæggelse, definition og udførelse. Der vil være tale om en samlet vurdering, hvor alle dele af parternes medvirken til tilrettelæggelse, definition og gennemførelse af projektet vil spille ind. Det kan således være tilstrækkeligt, at en af parterne i væsentligt omfang medvirker til to – eller endda kun et – af disse tre elementer (tilrettelæggelse, definition og udførelse). Hvis det i altovervejende grad er Universitetet, der udfører projektet uden deltagelse af virksomheden, vil dette dog i væsentlig grad pege i retning af kontraktforskning – også selv om virksomheden medvirker til at tilrettelægge og definere projektet. Hvis virksomheden heller ikke medvirker til at tilrettelægge og definere projektet, må projektet sandsynligvis anses for at være Universitetets eget projekt, jf. nedenfor.

Tilsvarende vil der formentlig være tale om kontraktforskning, hvis det alene er virksomheden, der har tilrettelagt og defineret projektet uden deltagelse af Universitetet. Dette vil dog i sidste ende bero på en samlet vurdering som også illustreret af vores cases i afsnit 4.7 nedenfor.

Hvis det i altovervejende grad er Universitetet, der har tilrettelagt og defineret projektet uden medvirken fra virksomheden, vil det være sikrest at anse projektet for at være Universitetets

eget projekt. Projektet er i givet fald ikke omfattet af RBEST og skal derfor som forklaret i afsnit 4.4.1 ovenfor behandles efter de almindelige MØOP-principper. Der vil dog som altid være tale om en samlet vurdering, hvor virksomhedens bidrag til projektets gennemførelse vil spille ind. Hvis virksomhedens bidrag overvejende er af økonomisk karakter, taler meget for, at projektet skal anses for at være Universitetets eget. Vurderingen kan efter omstændighederne ændre sig, hvis virksomhedens bidrag er ikke-økonomisk og af særlig/væsentlig betydning for projektets gennemførelse.

4.6 Rettighederne til projektets resultater deles mellem parterne

For at opfylde dette kriterium skal rettighederne til projektets resultater fordeles mellem parterne.

Kriteriet vil derfor ikke være opfyldt, hvis enten Universitetet eller virksomheden opnår alle rettighederne (enten som følge af deres intellektuelle bidrag, eller ved at rettighederne overdrages til parten).

Hvis alle rettigheder til projektets resultater tilfalder eller overdrages til virksomheden, vil Universitetet ikke have nogen klar selvstændig interesse i projektet, og det er derfor mest oplagt at anse projektet for kontraktforskning, hvor Universitetet leverer en ydelse til virksomheden mod betaling.

Hvis Universitetet omvendt opnår rettigheder med enten økonomisk eller forskningsmæssig værdi for Universitetet, vil Universitetet have en selvstændig interesse i projektet, hvilket vil pege i retning af forskningssamarbejde.

Sandsynligheden for, at projektet kan anses for forskningssamarbejde, er størst, hvis fordelingen af rettighederne giver Universitetet mulighed for at opnå et økonomisk udbytte af rettighederne. Udbyttet kan enten bestå i direkte indtægtsstrømme som f.eks. indtægter fra licensering eller fra indirekte indtægtsstrømme som f.eks. salg af produkter eller ydelser, hvor rettigheden anvendes.

Universitetet *behøver* dog næppe at få et økonomisk udbytte ud af rettighederne til projektets resultater, så længe andre forskningsrelaterede gevinster (knyttet til Universitetets vedtægtsmæssige formål – se afsnit 3.3.5 ovenfor) kan opnås, f.eks. udbytte relateret til Universitetets forsknings-, undervisnings- og publikationsvirksomhed (se RBEST 29 c). Universitetets publikationsret til projektets resultater og ret til at anvende resultaterne i videre forskning vil derfor sandsynligvis være tilstrækkeligt til at opfylde dette kriterium. Hvis udbyttet alene er af ikke-økonomisk karakter, er der dog en risiko for, at aftalen vil blive anset for kontraktforskning.

Som omtalt i afsnit 3.3.7 ovenfor kan der i mange tilfælde påvises en klar sammenhæng mellem Universitetets opfyldelse af sine vedtægtsmæssige formål som beskrevet ovenfor og andre indtægtskilder. F.eks. kan et projekts forskningsmæssige

værdi bidrage til at kvalificere Universitetet til ekstra tilskuds-midler eller til midler fra private og offentlige fonde eller fra EU. Hvis dette kan påvises, forøger det sandsynligheden for, at af-talen kan anses for forskningssamarbejde.

4.7

Cases vedr. klassifikation af aftaler som kontraktforskning eller forskningssamarbejde

I de følgende cases vil det blive illustreret, hvordan et Univer-sitet kan vurdere, om en given aftale udgør kontraktforskning eller forskningssamarbejde.

Case C1 – Samarbejde defineret, tilrettelagt og finansieret af VV, udført af UU, resultater overdrages til VV

Beskrivelse

VV henvender sig til UU med oplæg til et samarbejde om udvikling af en ny teknologi til anvendelse i VV's produktion. UU anser ikke projektet for relevant ift. UU's øvrige aktiviteter, herunder UU's forskning.

UU og VV indgår en aftale, hvorunder VV bidrager til projektet ved at dække UU's omkostninger til projektet fuldt ud, mens projektet udføres i sin helhed af UU.

Rettighederne til projektets resultater overdrages fuldt ud til VV.

Er der tale om kontraktforskning eller forskningssamarbejde?

Parterne er hverken fælles om at definere, tilrettelægge eller udføre projektet, hvilket taler kraftigt for, at samarbejdet skal anses for kontraktforskning. Navnlig de forhold, at projektet fuldt ud er defineret og tilrettelagt af VV, og at projektet fuldt ud skal udføres af UU, peger i denne retning.

Det taler ligeledes kraftigt for kontraktforskning, at resultaterne af projektet fuldt ud overdrages til VV. UU har dermed ikke umiddelbart nogen anden interesse i projektet end at modtage et vederlag for sine ydelser, hvilket netop er kendetegnende for kontraktforskning.

Samlet set må projektet derfor meget klart anses for at udgøre kontraktforskning. Det gør ingen forskel i denne sammenhæng, om parterne selv benævner projektet som et "samarbejde", eller om kontrakten mellem parterne betegnes som en samarbejds-aftale el.lign.

Case C2 – Samarbejde med fælles definition og tilrettelæggelse, kun økonomisk bidrag fra VV og deling af resultater

Beskrivelse

UU aftaler et samarbejde med VV om udvikling af en ny fremstillingsmetode, som forventes at kunne forbedre VV's produktivitet med mindst 10 %, hvis projektet lykkes. For UU giver projektet vigtig ny viden, der vil kunne anvendes i forbindelse med den videre forskning.

Begge parter medvirker i betydelig grad til at definere projektets mål, ligesom de i fællesskab tilrettelægger og definerer pro-jektet. Det er UU, der står for udførelsen af projektet, idet VV's væsentligste bidrag er at dække 50 % af projektomkostningerne. VV bidrager ikke på anden vis til projektet.

Rettighederne til projektets resultater tilfalder UU med en gratis, ikke-eksklusiv licens til VV.

Er der tale om kontraktforskning eller forskningssamarbejde?

Den fælles tilrettelæggelse og definition af projektet taler for forskningssamarbejde. Det faktum, at UU er alene om selve udførelsen, taler for kontraktforskning, idet VV's bidrag på 50 % af omkostningerne kan trække i retning af forskningssamar-bejde. Deling af resultaterne fra projektet taler også for forskningssamarbejde.

Samlet set taler mest dermed for forskningssamarbejde. Hvis projektet med sikkerhed skal kunne anses for forskningssamarbejde i relation til statsstøttere reglerne, ville det dog være ønskeligt, hvis VV bidrog med andet end økonomi i forbindelse med udførelsen.

Case C3 – Samarbejde defineret og tilrettelagt af VV, økonomisk bidrag og baggrundsviden fra VV og deling af resultater

Beskrivelse

VV henvender sig til UU med oplæg til et samarbejde. VV forventer at kunne anvende resultaterne i sin produktion. For UU er den største værdi adgangen til viden om en ny branche (som vil kunne anvendes i anden sammenhæng) samt retten til at publicere resultaterne af projektet. UU og VV indgår en aftale, hvorunder VV bidrager til projektet ved at stille central viden til rådighed for projektet og i øvrigt dække 50 % af UU's omkostninger. Projektet udføres i sin helhed af UU. Rettighederne til projektets resultater tilfalder UU med en gratis, ikke-eksklusiv licens til VV. Er der tale om kontraktforskning eller forsknings-samarbejde?

VV er ene om at tilrettelægge og definere projektet, hvilket taler for kontraktforskning. UU's interesse i at publicere resultaterne af projektet tyder dog på, at UU har en klar forskningsmæssig interesse i projektet og således "selv kunne have fået idéen". Delingen af resultaterne, den fælles risiko ved projektet og det forhold, at begge parter bidrager til udførelsen af projektet (VV ved at stille baggrundsviden til rådighed), taler for forskningssamarbejde.

Samlet set taler mest for, at der er tale om forskningssamarbejde. Hvis samarbejdet med sikkerhed skal kunne anses for forskningssamarbejde, ville det dog være ønskeligt, hvis UU havde deltaget i tilrettelæggelsen af projektet (hvilket må formodes at ske langt i de fleste tilfælde).

Case C4 – Material transfer agreement defineret og tilrettelagt af UU med deling af resultater

Beskrivelse

Til brug for et forskningsprojekt ønsker UU at få adgang til biologisk materiale fra VV, som ikke er almindeligt tilgængeligt. Projektet er formuleret af UU, der også afholder alle omkostninger forbundet med projektet. VV's eneste rolle er at give UU adgang til materialet. VV vil kun udlevere materialet, hvis VV opnår en gratis licens til alle opfindelser knyttet til forskningsprojektet. UU accepterer dette. Er der tale om kontraktforskning eller forskningssamarbejde?

Der er hér hverken tale om forskningssamarbejde eller kontraktforskning, da det er UU, der alene definerer, tilrettelægger og gennemfører projektet. Bidraget fra VV er ikke tilstrækkeligt til, at samarbejdet bliver til forskningssamarbejde. Der er heller ikke tale om kontraktforskning, idet det heller ikke er VV, der har defineret og tilrettelagt projektet.

UU optræder hér i rollen som køber af en ydelse (biologisk væv), hvor VV optræder som sælger. RBEST forholder sig ikke til denne situation, hvorfor man falder tilbage på den normale MØOP-test som beskrevet i afsnit 2.2.1. ovenfor.

5. Støtte til iværksætteri ved Universiteterne og spin-outs – hvilke muligheder har Universiteterne?

5.1 Introduktion til de statsstøtteretlige problemstillinger

Det er en høj prioritet for mange danske Universiteter at fremme nyttiggørelse af Universiteternes forskningsresultater, herunder navnlig iværksætteri på grundlag af disse. Eksempelvis har flere danske Universiteter dette som et af de selvvalgte mål i deres udviklingskontrakter.⁴⁴ Mange danske Universiteter ønsker desuden at støtte deres studerendes erhvervsaktiviteter under og efter studiet. Flere Universiteter har også oprettet inkubationsmiljøer og lignende ordninger til fremme af disse formål.⁴⁵

Når Universiteter ønsker at indføre støtteordninger til fordel for iværksættere og/eller spin-outs ved Universiteterne eller at gennemføre konkrete tiltag til fordel for disse, vil dette meget ofte indebære statsstøtte omfattet af EU's statsstøttere regler.

Sådanne ordninger og tiltag vil som klart udgangspunkt indebære en anvendelse af Universitetets midler (dvs. statsmidler), være besluttet af Universitetet (dvs. kunne tilregnes staten), begunstige bestemte modtagere (dvs. være selektive) og vil potentielt kunne have en konkurrencevridende effekt på samhandlen mellem EU's medlemsstater. Fem af de syv statsstøttebetingelser beskrevet i afsnit 2.2 ovenfor vil dermed som klart udgangspunkt være opfyldt.

Når et Universitet ønsker at indføre en støtteordning eller gennemføre et konkret støttetiltag til fordel for iværksættere ved Universitetet (eller spin-outs), bør Universitetet derfor indledningsvis overveje, om de to tilbageværende betingelser – økonomisk fordel og økonomisk aktivitet – også er opfyldt. I modsat fald vil tiltaget kunne gennemføres uden at overtræde statsstøttere reglerne.

Hvis de to betingelser er opfyldt, vil tiltaget efter al sandsynlighed indebære statsstøtte. Universitetet må derfor overveje, om det vil være muligt at fritage tiltaget efter *de minimis*-reglerne eller regler i GBER (se afsnit 2.3 ovenfor), hvilket ofte vil være tilfældet (se nærmere om dette i rapporten "Forslag til ændringer af dansk praksis og regulering vedr. R&D&I-støtte"). I modsat fald vil tiltaget skulle anmeldes til EU-Kommissionen, inden det må gennemføres.

Det er vigtigt at bemærke, at reglerne gælder for alle former for iværksættere ved Universiteterne og spin-outs. Der kan altså være tale om statsstøtte, uanset om støtten er rettet til studerende (herunder egne eller udefrakommende studerende), til alumner, til forskere, til administrativt personale eller til andre. Modtagerkredsen vil dog kunne gøre en forskel i forhold til vurderingen af, om økonomisk aktivitet-betingelsen er opfyldt, idet nogle typer af modtagere mere oplagt udøver økonomisk aktivitet end andre.

I det følgende vil vi redegøre for, hvordan et Universitet kan vurdere, om et støttetiltag til fordel for iværksættere ved Universitetet/spin-outs opfylder de ovennævnte to betingelser.

⁴⁴ Se eksempelvis Udviklingskontrakt 2015-2017 for SDU, afsnit 2.1, DTU's udviklingskontrakt 2015-2017, målepunkt 17, og Udviklingskontrakt for Copenhagen Business School 2015-2017, afsnit 2.2.

⁴⁵ Som eksempler kan nævnes Aalborg Universitets AAU Inkubator-program, Aarhus Universitets AU Incubator-program og Syddansk Universitets Startup Station-program.

5.2 Hvornår foreligger der en økonomisk fordel for iværksættere og/eller spin-outs?

Som forklaret i afsnit 2.2.1 ovenfor vil et støttetiltag til fordel for iværksættere ved Universiteterne og/eller spin-outs indebære en økonomisk fordel, hvis det stiller modtagerne bedre, end de ville være blevet på markedsvilkår.

Da langt de fleste af denne type støttetiltag netop har til formål at hjælpe modtagergruppen til at klare sig bedre, end de ville have gjort uden tiltaget, vil sådanne tiltag meget ofte opfylde denne betingelse. Dette vil således oplagt være tilfældet for tiltag, hvor modtagergruppen får adgang til gratis ydelser (lokaler, mentorering/coaching, benyttelse af Universitetets forskningsfaciliteter el.lign.). Tilsvarende vil betingelsen oplagt være opfyldt, hvis der er tale om direkte tilskud til modtagerne.

Betingelsen vil dog ikke være opfyldt, hvis Universitetet kan dokumentere, at tiltaget gennemføres på markedsmæssige vilkår. Hvis der indføres en tilstrækkelig brugerbetaling for de relevante ydelser, kan dette derfor være nok til at sikre, at tiltaget ikke indebærer statsstøtte. Denne mulighed kan navnlig være relevant, hvis et Universitet ønsker at hjælpe modtagerne ved at give dem adgang til faciliteter hos Universitetet, som det kunne være vanskeligt at finde andre steder.

For at dokumentere, at et tiltag gennemføres på markedsmæssige vilkår, vil Universitetet skulle benytte en af modellerne beskrevet i afsnit 2.2.1.2 ovenfor. Dette vil blive illustreret i casen nedenfor.

5.3 Case vedrørende ”økonomisk fordel”

Case D1 – Tilrådighedsstillelse af forskningsinfrastruktur mod brugerbetaling

Beskrivelse

Universitetet UU har opført en ny forskningsinfrastruktur, som kun findes få andre steder i Europa. For at gøre det lettere for forskere, studerende og andre at benytte infrastrukturen i deres iværksætteraktiviteter ønsker UU at stille infrastrukturen til rådighed for disse mod en markedsfølsom betaling. Vil ordningen indebære statsstøtte til brugerne?

Økonomisk fordel

UU skal indledningsvis vurdere, om ordningen vil indebære en økonomisk fordel for brugerne.

Hvis UU opkræver en markedsfølsom betaling fra brugerne, vil ordningen ikke indebære en økonomisk fordel. Brugerne får i givet fald adgang til infrastrukturen på samme vilkår som under markedsfølsomme forhold og bliver dermed ikke stillet bedre, end de ellers ville være blevet.

For at dokumentere, at betalingen er markedsfølsom, skal UU anvende en af modellerne beskrevet i afsnit 2.2.1.2 ovenfor. UU skal gøre dette, inden ordningen iværksættes.

UU vælger at fastsætte markedsprisen for adgang til forskningsinfrastrukturen ved hjælp af en uafhængig ekspertvurdering. Den uafhængige ekspert vurderer, at markedsprisen for adgang til infrastrukturen er på DKK 5.000 per dag.

UU vælger på denne baggrund at fastsætte brugerbetalingen til DKK 5.000 per dag. Ordningen vil dermed ikke give brugerne en økonomisk fordel og vil derfor heller ikke indebære statsstøtte.

Økonomisk aktivitet

Det vil her være unødvendigt at vurdere, om brugerne udøver en økonomisk aktivitet. Når ordningen ikke giver brugerne en økonomisk fordel, vil den ikke indebære statsstøtte, uanset om brugerne udøver økonomisk aktivitet eller ej.

5.4 Hvornår udøver iværksættere ved Universiteterne og/eller spin-outs en økonomisk aktivitet?

5.4.1 Indledende betragtninger

For at en fordel udgør statsstøtte, skal den tilfalde en aktør, som udøver en økonomisk aktivitet (en "virksomhed"). EU-Domstolen har i denne forbindelse fastslået, at en "økonomisk aktivitet" består i at udbyde varer og tjenesteydelser på et marked.

Der skal altså ses på, om der foreligger et marked kendetegnet ved markedsdeltagelse fra andre aktører, der agerer med gevinst for øje.

Hvis modtageren af den relevante fordel ikke udbyder varer eller tjenesteydelser på et marked, vil statsstøttereglerne ikke finde anvendelse.

Eksempelvis vil det ikke være tilstrækkeligt for at opfylde virksomhedsbegrebet, at der købes varer eller tjenesteydelser på et givent marked, hvis der ikke samtidig udbydes varer eller ydelser på et marked.⁴⁶

Da der alene ses på den konkrete aktivitet, afhænger virksomhedsbegrebet hverken af enhedens retlige form under national ret⁴⁷ eller dens finansieringsmåde.⁴⁸

Virksomhedernes profitskabelse er ikke afgørende, da også non-profit virksomheder og organisationer kan udøve økonomisk aktivitet ved at afsætte varer eller tjenesteydelser på et marked, hvor andre virksomheder agerer med profitskabelse for øje.

Tilsvarende er det principielt uden betydning, om virksomheden har CVR-nummer eller ej. En virksomhed med CVR-nummer behøver ikke udbyde tjenesteydelser på et marked, ligesom intet hindrer en fysisk person uden CVR-nummer i at være aktiv på et marked. Et CVR-nummer kan ikke desto mindre være ét blandt flere pejlemærker i fravær af en dybdegående analyse, jf. nedenfor.

Således vil både studerende, dimittender, ph.d.-studerende og forskere efter omstændigheder kunne opfylde virksomhedsbegrebet. Afgørende er, om der findes et marked for den eller de ydelser, som de udbyder/leverer.

I mange tilfælde når virksomheden aldrig at bringe et produkt/ydelse på markedet, inden den må lukke. Der kan være utallige årsager hertil, men én af de hyppigste årsager er manglende adgang til finansiering. Selv for de virksomheder, der ender med at markedsføre et produkt eller en ydelse, vil der typisk være tale om, at støtten fra Universitetet modtages i de helt indledende faser af "virksomhedens" liv – det vil sige, (længe) før virksomheden er begyndt at udbyde produkter/ydelser på markedet. Det er ikke ualmindeligt, at en virksomhed først bringer et produkt på markedet, flere år efter at det har modtaget støtte fra et Universitet.

Spørgsmålet er derfor, hvornår en studenteriværksætter (eller lignende iværksætter ved et Universitet) kan anses for at udføre en økonomisk aktivitet og dermed opfylder det statsstøttestrengte virksomhedsbegreb.

I den ene ende af spektret ligger den situation, hvor der allerede er opnået en omsætning fra salg af varer eller ydelser til eksterne kunder (på et marked). Her foreligger der en klar økonomisk aktivitet.

Omvendt vil en studerende ved et Universitet, der som led i undervisningen udfører (grund)forskning uden kommerciel anvendelse for øje, oplagt ikke udføre en økonomisk aktivitet.

Vurderingen bliver mere vanskelig, hvis der f.eks. er tale om en studerende/dimittend, som arbejder med en opfindelse i eget navn og for egen vinding (som led i sit studium), men hvor det stadig er meget usikkert, om opfindelsen i sidste ende kan føre til et nyt produkt/ydelse/fremgangsmåde.

RBEST omtaler, at "uafhængig forskning og udvikling" ikke er en "økonomisk aktivitet", hvis den udføres af et Universitet. Definitionen omfatter "forskning og udvikling" grundforskning og anvendt forskning, idet sidstnævnte kan inddeles i industriel forskning og eksperimentel udvikling,

RBEST pkt. 15 indeholder en ganske præcis definition af disse begreber.

Tekstboks 4: Grundforskning – RBEST definition

"...forsøgsmæssigt eller teoretisk arbejde hovedsagelig med henblik på erhvervelse af ny viden om de grundlæggende årsager til fænomener og observerbare forhold uden direkte kommerciel anvendelse for øje"

Grundforskning er således ganske fjernt fra udviklingen af nye produkter eller ydelser.

⁴⁶ Se også omtalen heraf i afsnit 2.2.2. ovenfor.

⁴⁷ Herunder om støttmodtageren har offentligretlig eller privatretlig status.

⁴⁸ Dvs. om virksomheden er etableret med gevinst for øje; non-profit enheder kan således også være omfattet af virksomhedsbegrebet.

Tekstboks 5: Industriel forskning – RBEST definition

"... planlagt forskning eller kritiske undersøgelser med henblik på erhvervelse af ny viden og nye færdigheder med det formål at udvikle nye produkter, produktionsmetoder eller tjenesteydelser eller med henblik på en mærkbar forbedring af eksisterende produkter, produktionsmetoder eller tjenesteydelser. Dette omfatter frembringelse af komponenter til komplekse systemer og kan omfatte konstruktion af prototyper i et laboratoriemiljø eller i et miljø med simulerede brugerflader til eksisterende systemer samt pilotlinjer, hvor det måtte være nødvendigt for den industrielle forskning og navnlig for validering af generisk teknologi"

Tekstboks 6: Eksperimentel udvikling – RBEST definition

"... erhvervelse, kombination, udformning og anvendelse af eksisterende videnskabelig, teknologisk, forretningsmæssig og anden relevant viden og færdigheder, der har som mål at udvikle nye eller forbedrede produkter, processer og tjenesteydelser. Dette kan f.eks. også omfatte andre aktiviteter, der er rettet mod konceptuel formulering, planlægning og dokumentering af nye produkter, processer eller tjenesteydelser. Eksperimentel udvikling kan omfatte fremstilling af prototyper, demonstrationer, pilotprojekter, afprøvning og validering af nye eller forbedrede produkter, processer eller tjenesteydelser i sammenhænge, der er repræsentative for de reelle driftsforhold, med det primære formål teknisk at videreudvikle produkter, processer eller tjenesteydelser, som endnu ikke har fået en endelig form. Dette kan omfatte udvikling af en kommercielt anvendelig prototype eller pilot, når en sådan nødvendigvis må være det endelige kommercielle produkt, og såfremt den er for kostbar at fremstille til kun at blive brugt til demonstration og validering. Eksperimentel udvikling omfatter ikke rutinemæssige eller regelmæssige ændringer af eksisterende produkter, produktionslinjer, fremstillingsmetoder, tjenesteydelser og andre igangværende transaktioner, selv om sådanne ændringer kan medføre forbedringer"

Både industriel forskning og eksperimentel udvikling kommer således til forskel fra grundforskning meget tæt på markedet og på udviklingen af nye produkter, produktionsmetoder eller tjenesteydelser.

Både industriel forskning og eksperimentel udvikling omfatter udviklingen af nye produkter, processer eller tjenesteydelser med henblik på en mærkbar forbedring af eksisterende produkter, produktionsmetoder eller tjenesteydelser. Dette kan blandt andet omfatte udviklingen af en kommercielt anvendelig prototype eller pilot, når en sådan nødvendigvis må være det endelige kommercielle produkt⁴⁹.

Ovenstående aktiviteter kan kun anses for ikke-økonomiske, hvis alle de øvrige betingelser i punkt 19 (a) er opfyldt, det vil sige:

1. de udføres af et Universitet,
2. der er tale om "uafhængig" forskning og udvikling, og
3. de udføres med henblik på at opnå mere viden og bedre forståelse.

En iværksætter, der foretager industriel forskning eller eksperimentel udvikling i eget navn og for egen vinding, vil formentlig ikke opfylde ovenstående betingelser. Omvendt vil en studerende eller en forsker ved et Universitet kunne opfylde ovenstående betingelser, hvis vedkommendes arbejde må sidestilles med Universitetets arbejde.

Selv om aktiviteten udføres af en iværksætter "i eget navn og for egen vinding", skal det stadig vurderes, om den har en tilstrækkelig nærhed til markedet til at kunne blive anset for et "udbud af varer og tjenesteydelser".

Som nævnt ovenfor kan der i mange tilfælde gå adskillige år fra det tidspunkt, hvor der udføres forskning, til der bringes et produkt/ydelse på markedet – hvis det nogensinde sker.

Et relevant pejlemærke i den forbindelse er formentlig 3 år. EU-Kommissionen har således i gruppefritagelsesforordningen for forsknings- og udviklingsaftaler fra 2010 defineret en potentiel konkurrent således:

⁴⁹ Se nærmere definitioner i RBEST punkt 15 (q) og (j).

Tekstboks 7: Potentiel konkurrent – EU-Kommissionens definition i GBER for F&U-aftaler

"...en virksomhed, som frasat forsknings- og udviklingsaftalen på et realistisk grundlag og ikke blot som en teoretisk mulighed...på mindre end tre år ville kunne foretage de nødvendige investeringer og afholde de nødvendige omkostninger til at udbyde et produkt, en teknologi eller en produktionsmetode på markedet..."⁵⁰

Et pejlemærke vil på den baggrund være, om en iværksætter på et realistisk grundlag og ikke kun som en teoretisk mulighed vil kunne udbyde sit produkt/ydelse på et marked inden for 3 år. Hvis dette er tilfældet, kan der opstilles en (afkræftelig) formodning for, at der foreligger en tilstrækkelig nærhed til et marked, og at der dermed er tale om en økonomisk aktør. Tilsvarende vil der være en (afkræftelig) formodning for, at aktiviteten ikke er økonomisk, hvis der er mere end 3 år, til produktet vil kunne udbydes på markedet.

3-års reglen skal vurderes i lyset af, hvad der på tidspunktet for tildeling af støtten objektivt set må anses for at være en realistisk tidshorisont. Støttemodtager må således ikke kunne spekulere i at angive en urealistisk lang tidshorisont for at undgå at blive kvalificeret som en virksomhed.

Som nævnt er 3-års reglen også kun ét blandt flere pejlemærker, der vil kunne indgå i den samlede vurdering af nærheden til markedet. Det kan således ikke udelukkes, at der mere end 3 år før lanceringen af produktet/ydelsen på markedet fore-

ligger så konkretiserede planer om produktlanceringen eller sågar bindende tilsagn fra kommende kunder, at der kan siges at foreligge en økonomisk aktivitet allerede der.

Spørgsmålet er derfor, hvornår en studenteriværksætter (eller lignende iværksætter ved et Universitet) kan anses for at udføre en økonomisk aktivitet og dermed opfylder det statsstøttestøttede virksomhedsbegreb.

5.4.2 Pejlemærker for vurdering af økonomisk aktivitet-betingelsen ift. iværksættere ved Universiteterne og spin-outs

Der foreligger ikke klar praksis om, hvornår iværksættere ved Universiteterne og spin-outs skal anses for virksomheder, der udøver økonomisk aktivitet. På baggrund af det ovenstående synes det dog muligt at opstille en række pejlemærker, der vil kunne bruges i fravær af en konkret, mere dybdegående, analyse.

⁵⁰ EU-Kommissionens forordning 1217/2010 af 14. december 2010 (EUT L 35, s. 36, artikel 1 (t)). I andre dokumenter anvender EU-Kommissionen dog udtrykket "inden for et kort tidsrum", se EU-Kommissionens forordning 316/2014 af 21. marts 2014 teknologioverførselsaftaler, artikel 1, litra n (ii).

Oversigt: Pejlemærker for vurdering af økonomisk aktivitet-betingelsen ift. iværksættere ved Universiteterne og spin-outs

Pejlemærke nr. 1:

- (1) Der udføres alene grundforskning uden direkte kommerciel anvendelse for øje => ikke økonomisk aktivitet

Pejlemærke nr. 2:

- (2) Et Universitet udfører uafhængig industriel forskning eller eksperimentel udvikling med henblik på at opnå mere viden og bedre forståelse => ikke økonomisk aktivitet

Pejlemærke nr. 3:

- (3) Virksomhed med eget CVR-nummer => afkræftelig formodning for økonomisk aktivitet

Pejlemærke nr. 4:

- (4) Realistisk mulighed for at udbyde et nyt produkt eller en ny ydelse på markedet inden for 3 år => afkræftelig formodning *for* økonomisk aktivitet
 - Hvis ikke => afkræftelig formodning *mod* økonomisk aktivitet

Pejlemærke nr. 5:

- (5) Der foreligger en troværdig plan for fremtidigt salg af produktet/ydelsen, gerne valideret af tilsagn fra investorer => formodning for økonomisk aktivitet

Pejlemærke nr. 6:

- (6) Bindende tilsagn fra fremtidige kunder om at købe produktet/ydelsen => økonomisk aktivitet

Pejlemærke nr. 7:

- (7) Aktuelt udbud af varer eller tjenesteydelser til et marked => økonomisk aktivitet

Disse pejlemærker kan anvendes, når et Universitet skal vurdere, om en konkret støtteordning eller et konkret støttetiltag til fordel for iværksættere ved Universitetet og/eller spin-outs opfylder betingelsen om økonomisk aktivitet.

Hvis et Universitet ønsker, at en støtteordning *ikke* skal være omfattet af statsstøttereglerne, kan Universitetet tilsvarende vælge at udforme adgangskriterierne til ordningen på en måde, så brugerne af ordningen ud fra ovenstående pejlemærker ikke vil opfylde denne betingelse – f.eks. ved at stille krav om, at brugerne ikke aktuelt må sælge varer/tjenesteydelser (pejlemærke 7), have planer for dette (pejlemærke 5) eller have bindende tilsagn om køb af varer/tjenesteydelser fra kunder (pejlemærke 6).

Da Universitetet typisk ikke vil have fuld indsigt i de forhold hos modtagerne af et støttetiltag, som er relevante for vurderingen af økonomisk aktivitet-betingelsen (deres aktuelle aktiviteter, salgs- og udviklingsplaner mv.), kan Universitetet mest oplagt anvende tro- og love-erklæringer fra modtagerne til brug for denne vurdering. Hvis det efterfølgende måtte vise sig, at modtagerne har afgivet urigtige eller misvisende oplysninger i erklæringen, vil risikoen ved dette påhvile modtageren, da den eneste statsstøtteretlige konsekvens som forklaret i afsnit 2.4 ovenfor vil være et tilbagebetalingskrav mod modtageren.

5.5 Cases vedr. "økonomisk aktivitet"

I de følgende cases vil det blive illustreret, hvordan et Universitet i konkrete tilfælde kan vurdere, om en potentiel bruger af en støtteordning vil opfylde økonomisk aktivitet-betingelsen eller ej.

Case D2 – Startup med CVR-nummer ansøger støtteordning med gratis adgang til UU's faciliteter

Beskrivelse

Universitetet UU har indført en støtteordning, hvor nuværende studenter og nylige alumner gratis kan få stillet lokaler til rådighed for deres iværksætteraktiviteter og få adgang til UU's faciliteter i en periode på 3 år.

En startup ved navn SS ønsker at benytte ordningen. SS består af fem studerende ved UU og en ikke-studerende. I en tro- og love-erklæring oplyser SS, at:

- SS har organiseret sig som et iværksætterselskab og har fået CVR-nummer,
- SS' nuværende aktiviteter består i videreudvikling af en teknologi, som en af de studerende har udviklet under sin tid ved SS, med henblik på senere kommerciel anvendelse,
- SS ikke aktuelt sælger varer/tjenesteydelser, ikke forventer at gøre dette inden for 3 år og ikke har bindende tilsagn om køb af varer/tjenesteydelser fra kunder.

Vil det indebære statsstøtte til SS, hvis UU godkender SS' ansøgning?

Økonomisk fordel

UU skal indledningsvis vurdere, om ordningen vil indebære en økonomisk fordel for SS.

Da SS under ordningen vil modtage gratis ydelser fra UU (adgang til lokaler og faciliteter), er denne betingelse oplagt opfyldt. Under markedsræssige forhold ville SS skulle betale for disse ydelser, og ordningen stiller dermed SS bedre end under markedsræssige forhold.

Økonomisk aktivitet

Da ordningen vil indebære en fordel for SS, skal UU hernæst vurdere, om SS udøver økonomisk aktivitet. I givet fald vil alle statsstøttebetingelserne være opfyldt, og det vil derfor indebære statsstøtte til SS, hvis UU godkender SS' ansøgning.

For at vurdere, om SS udøver økonomisk aktivitet, skal UU anvende pejlemærkerne i oversigten ovenfor. Hvis der ud fra disse pejlemærker er mest, der taler for, at SS udøver økonomisk aktivitet, bør UU anse betingelsen for opfyldt.

UU hæfter sig som det første ved, at SS har oprettet sig som iværksætterselskab med CVR-nummer. Dette medfører en afkræftelig formodning for, at SS udøver økonomisk aktivitet.

UU overvejer på den baggrund, om der foreligger omstændigheder, som kan afkræfte denne formodning.

UU vurderer, at SS' nuværende aktiviteter formentlig kan anses for eksperimentel udvikling, hvilket kan medføre, at SS trods den ovennævnte formodning ikke skal anses for at udføre økonomisk aktivitet. Dette gælder dog kun, hvis den eksperimentelle udvikling udføres af et Universitet, hvad SS ikke er. Dette forhold er derfor ikke i sig selv nok til at afkræfte formodningen.

UU kigger dernæst på, hvor tæt SS er på markedet. SS sælger ikke på nuværende tidspunkt varer/tjenesteydelser, har ikke bindende tilsagn om køb af varer/tjenesteydelser fra kunder el.lign. og forventer ikke at kunne markedsføre sine ydelser inden for 3 år. Navnlig det sidstnævnte skaber en afkræftelig formodning mod, at SS udøver økonomisk aktivitet.

Der foreligger således både forhold, der peger for og imod, at SS udøver økonomisk aktivitet. UU vurderer, at det i dette tilfælde må veje tungest, at SS ikke forventer at kunne markedsføre varer/ydelser inden for 3 år. Når SS ikke vil kunne anvende støtten til at markedsføre varer/tjenesteydelser i konkurrence med andre inden for kortere tid, kan det efter UU's vurdering ikke være afgørende, at SS har et CVR-nummer.

UU vurderer derfor, at SS ikke udøver økonomisk aktivitet, og at det derfor ikke vil indebære statsstøtte til SS, hvis UU godkender SS' ansøgning.

Det gør ingen forskel for vurderingen, at deltagerne i SS både omfatter studerende ved UU og ikke-studerende.

Case D3 – Uformelt start-up med forventning om salg inden for 3 år ansøger støtteordning med mentorering, tilskud mv.

Beskrivelse

Universitetet UU har indført en støtteordning for studerende ved Universitetet. Ordningen er inddelt i tre faser. I første fase får de studerende tilbudt møder med en forretningsudvikler og adgang til UU's faciliteter. I anden fase får de studerende stillet et kontor gratis til rådighed og modtager et månedligt tilskud på DKK 10.000. I tredje fase får de studerende adgang til netværksmøder med virksomheder fra UU's lokalområde og kan modtage gratis bistand fra advokater og revisorer. 3 måneder efter dimission ophører de studerendes adgang til ordningen, og de ovennævnte fordele bortfalder.

En startup ved navn SS ønsker at benytte ordningen. SS består af en gruppe på tre studerende ved UU. I en tro- og loveerklæring oplyser SS følgende:

- SS har ikke organiseret sig i selskabsform og har ikke CVR-nummer.
- SS' aktiviteter består i udvikling af en ny teknologi, som SS forventer at kunne udnytte kommercielt.
- SS sælger ikke aktuelt varer/tjenesteydelser og har ikke bindende tilsagn om køb af varer/tjenesteydelser fra kunder.
- SS har fået tilsagn fra eksterne investorer om finansiering, hvis SS opnår de forventede patenter, og SS forventer i givet fald at kunne påbegynde markedsføring af varer/tjenesteydelser om ca. 2 år.

Vil det indebære statsstøtte til SS, hvis UU godkender SS' ansøgning?

Økonomisk fordel

UU skal indledningsvis vurdere, om ordningen vil indebære en økonomisk fordel for SS.

Da SS under ordningen vil modtage en række gratis ydelser (adgang til lokaler og faciliteter, konsulentytelser mv.) i alle faser og vil modtage direkte tilskud fra UU, er denne betingelse oplagt opfyldt.

Økonomisk aktivitet

Da ordningen vil indebære en fordel for SS, skal UU hernæst vurdere, om SS udøver økonomisk aktivitet. I givet fald vil alle statsstøttebetingelserne være opfyldt, og det vil derfor indebære statsstøtte til SS, hvis UU godkender SS' ansøgning.

For at vurdere, om SS udøver økonomisk aktivitet, skal UU anvende pejlemærkerne i oversigten ovenfor. Hvis der ud fra disse pejlemærker er mest, der taler for, at SS udøver økonomisk aktivitet, bør UU anse betingelsen for opfyldt.

Det forekommer umiddelbart ikke oplagt for UU, at SS skal anses for en virksomhed, der udøver økonomisk aktivitet. SS består blot af en uformel gruppe af studerende, der ikke er organiseret i virksomhedsform og endnu ikke sælger nogen former for varer eller tjenesteydelser.

SS' eneste aktivitet består i at udvikle en ny teknologi, som SS forventer at kunne udnytte kommercielt. UU vurderer, at dette kan anses for industriel forskning, hvilket kan medføre, at SS ikke skal anses for at udføre økonomisk aktivitet. Dette gælder dog kun, hvis der er tale om et Universitet, hvad SS ikke er.

UU hæfter sig dog ved, at SS har tilsagn om finansiering fra eksterne investorer, hvis SS' udviklingsprojekt bliver en succes (hvilket ikke forekommer urealistisk for UU), og at SS i givet fald forventer at kunne markedsføre sine produkter inden for to år. Begge disse forhold skaber en formodning for, at SS udøver økonomisk aktivitet, da de indikerer, at SS ikke er langt fra markedet.

Efter UU's vurdering foreligger der ingen forhold, der kan afkræfte denne formodning. UU vurderer derfor, at SS udøver økonomisk aktivitet, og at det derfor vil indebære statsstøtte til SS, hvis UU godkender SS' ansøgning. Det må derfor overvejes, om der er mulighed for fritagelse eller godkendelse, hvis UU ønsker at gøre dette.

6. Universiteters salg af IPR og andre ydelser uden for kontraktforskning og forskningssamarbejde – hvornår foreligger der statsstøtte?

6.1 I hvilke situationer vil Universiteters salg af IPR og andre ydelser uden for kontraktforskning og forskningssamarbejde indebære statsstøtte?

Universiteter sælger i et vist omfang IPR og andre ydelser til tredjeparter uden for kontraktforskning og forskningssamarbejde. Typiske eksempler på dette omfatter IPR udviklet i forbindelse med projekter udført af Universitetet selv, som derefter skal kommerialiseres, og udlejning af ledig kapacitet i forskningsinfrastruktur og -faciliteter.

Når Universiteterne sælger IPR og andre ydelser uden for kontraktforskning og forskningssamarbejde, vil dette kunne indebære statsstøtte til køberen, hvis ikke salget sker på markedsvilkår. Køberen vil i givet fald kunne blive pålagt at tilbagebetale differencen mellem salgsprisen og markedsprisen til statskassen med renters rente.

I EU-Domstolens praksis og EU-Kommissionens retningslinjer er der blevet opstillet en række modeller, som Universiteter kan anvende for at dokumentere, at aftaler om salg af IPR og andre ydelser indgås på markedsvilkår.⁵¹ Disse modeller vil blive gennemgået i det følgende. Som det vil fremgå, svarer modellerne i stort omfang til modellerne i RBEST, men dog ikke fuldstændigt.

6.2 Metoder til fastlæggelse af markedsprisen for IPR og andre ydelser

6.2.1 Regler for valg af model

Når et Universitet sælger IPR eller andre ydelser uden for kontraktforskning/forskningssamarbejde, kan Universitetet frit vælge at anvende en af de følgende tre modeller for at dokumentere, at salget er sket på markedsvilkår og dermed ikke indebærer statsstøtte:

- Udbud (se afsnit 6.2.2 nedenfor)
- Benchmarking (se afsnit 6.2.3 nedenfor)
- Uafhængig ekspertvurdering (se afsnit 6.2.4 nedenfor)

I princippet kan *pari passu*-modellen (se afsnit 2.2.1.2 ovenfor) også anvendes, men den vil formentlig sjældent være relevant.

Hvis det ikke er muligt at anvende de ovennævnte modeller, kan Omkostningsdækningsmodellen (se afsnit 3.3.4 ovenfor)

anvendes i stedet. Dette forudsætter dog, at det er decideret umuligt at anvende en af de øvrige tre modeller. Dette vil formentlig sjældent være tilfældet for andre ydelser end IPR (se nærmere herom nedenfor), idet et Universitet som klart udgangspunkt altid vil kunne vælge at udbyde sådanne ydelser. Omkostningsdækningsmodellen vil derfor sjældent være relevant i forhold til sådanne ydelser.

Armslængdeforhandlingsmodellen (se afsnit 3.3.5 ovenfor) vil formentlig også kunne anvendes, når det ikke er muligt at anvende udbud, benchmarking eller en uafhængig ekspertvurdering. Modsat Omkostningsdækningsmodellen er dette dog hverken bekræftet af praksis fra EU-Kommissionen eller EU-Domstolen. Anvendelse af denne model vil derfor indebære en vis risiko for at overtræde statsstøttereglerne. Vi anbefaler derfor, at Omkostningsdækningsmodellen anvendes i sådanne situationer hvis muligt.

Af årsagerne beskrevet i afsnit 3.2 ovenfor vil der formentlig i praksis forekomme mange tilfælde, hvor det ikke er muligt at anvende udbud, benchmarking eller ekspertvurderinger i forhold til IPR.

Benchmarking og ekspertvurderinger forudsætter, at det er muligt at finde offentliggjorte oplysninger om priserne for sammenlignelige rettigheder, hvilket sjældent vil være tilfældet. Udbud vil som klart udgangspunkt være muligt, når først en opfindelse er patenteret. Hvis opfindelsen ikke er patenteret endnu, vil et udbud dog nyhedsskade opfindelsen. I sådanne tilfælde kan et udbud derfor potentielt anses for ikke reelt at være muligt.

Af disse årsager vil det formentlig i mange tilfælde være muligt at anvende Omkostningsdækningsmodellen (eller alternativt Armslængdeforhandlingsmodellen) ved salg af IPR.

Det er dog vigtigt at være opmærksom på, at EU-Domstolen i sin praksis kun har anerkendt, at det er tilstrækkeligt at anvende andre metoder end udbud, benchmarking eller ekspertvurderinger, hvis det er decideret umuligt at anvende disse tre metoder⁵². Det vil derfor formentlig kun være muligt at anvende Omkostningsdæknings- eller Armslængdeforhandlingsmodellen på salg af en ikke-patenteret opfindelse, hvis omkostningerne til at patentere opfindelsen ville være uforholdsmæssige i forhold til opfindelsens forventede værdi. I modsat fald vil det forhold, at det vil indebære omkostninger for Universitetet at patentere opfindelsen, næppe være tilstrækkeligt til at anse et udbud for umuligt⁵³.

⁵¹ Se omtalen heraf i afsnit 2.2.1 ovenfor.

⁵² Se EU-Domstolens dom af 3. juli 2003 i forenede sager C-83/01 P, C-93/01 P og C-94/01 P, "Chronopost", præmis 38.

⁵³ Vurderingen af, om en opfindelse er tilstrækkelig værdifuld, til at det vil være meningsfuldt at patentere opfindelsen og derefter udbyde den, vil i sagens natur være behæftet med en vis usikkerhed. Det kan derfor

Hvis det måtte forekomme, at et Universitet vælger at anvende Omkostningsdækningsmodellen eller Armslængdeforhandlingsmodellen til salg af IPR eller andre ydelser uden for kontraktforskning/forskningssamarbejde, anbefaler vi, at Universitetet udarbejder et kort notat med redegørelse for, hvorfor

Udbuds-, Benchmarking- og Ekspertvurderingsmodellerne ikke kan anvendes (se nærmere om mulige begrundelser i afsnit 3.2 ovenfor). Skemaet i bilag 1 kan anvendes som skabelon for dette notat.

6.2.2 Udbud (Udbudsmodellen)

Udbudsmodellen – kort	
Betingelser	Dokumentationskrav
- Universitetet fastlægger markedsprisen for sine ydelser ved et udbud - Universitetet indgår aftalen på tilsvarende eller (for sig) mere fordelagtige vilkår	- Dokumentation for udbudsproces og udbuddets resultat (efter udbuddet) - Dokumentation for, at aftalens vilkår er i overensstemmelse med udbuddets resultat (når vilkårene er aftalt)

Universitetet kan for det første sælge den relevante IPR/den relevante ydelse ved et åbent, gennemsigtigt, ikke-diskriminerende og konkurrencepræget udbud. Dette svarer i alt væsentligt til Udbudsmodellen beskrevet i afsnit 3.3.1 ovenfor og vil derfor blive benævnt som sådan i det følgende.

Selve udbuddet skal opfylde en række betingelser. Udbuddet skal være:

1. Konkurrencepræget: Alle interesserede og kvalificerede deltagere skal have mulighed for at deltage.
2. Gennemsigtigt: Alle tilbudsgivere skal informeres ligeligt under proceduren. Alle skal have tilstrækkelig tid og adgang til oplysninger til at kunne afgive tilbud på et informeret grundlag. Udbuddet skal være tilstrækkelig offentliggjort, så interesserede tilbudsgivere har mulighed for at blive opmærksomme på det⁵⁴.
3. Ikke-diskriminerende: Der må ikke ske forskelsbehandling af tilbudsgivere. Der skal opstilles objektive kriterier

for udvælgelse af tilbudsgivere og valg af tilbud, som gør det muligt at sammenligne tilbuddene objektivt, forud for udbuddet.

4. Ubetinget: Det må ikke være en betingelse for køb af ydelserne, at køberen skal påtage sig bestemte forpligtelser, som en privat sælger ikke ville have krævet.

De ovennævnte betingelser er uddybet nærmere i en fortolkningsmeddelelse udgivet af EU-Kommissionen⁵⁵.

Procedurerne i udbudsdirektiverne vil opfylde de ovennævnte krav (med undtagelse af proceduren udbud med forhandling uden forudgående bekendtgørelse). Det er dog ikke et krav, at en af disse procedurer anvendes.

Ud over det ovennævnte er det også en betingelse i modellen, at det eneste kriterium for valget af det vindende tilbud skal være tilbudsprisen. Universitetet skal dog se bort fra tilbud, som ikke er troværdige eller ikke er bindende.

forekomme, at et Universitet vælger at anvende Omkostningsdækningsmodellen eller Armslængdeforhandlingsmodellen i den overbevisning, at et udbud kan anses for umuligt på baggrund af uforholdsmæssige omkostningerne til patentering, og efterfølgende erfarer, at opfindelsens værdi faktisk er tilstrækkelig til at retfærdiggøre en patentering, f.eks. fordi Universitetet bliver tilbudt en uventet høj pris for opfindelsen. I givet fald anbefaler vi, at Universitetet standser salgsprocessen og i stedet anvender Udbudsmodellen, da der i modsat fald vil være en risiko for, at salget vil blive anset for at indebære statsstøtte til køberen, idet betingelsen for at anvende andre modeller end udbud, benchmarking eller ekspertvurdering (umulighed) ikke var opfyldt.

⁵⁴ Kravet til graden af offentliggørelse vil afhænge af udbuddets værdi og formodede internationale interesse. Udbud med høj værdi og stor sandsynlighed for international interesse bør offentliggøres bredt og i internationale medier, eksempelvis i EU-Tidende (TED). Ved udbud med lav værdi og mindre sandsynlighed for international interesse kan det være tilstrækkeligt med en national offentliggørelse, eventuelt blot på myndighedens hjemmeside.

⁵⁵ Se EU-Kommissionens fortolkningsmeddelelse om den fællesskabsret, der finder anvendelse på tildelingen af kontrakter, som ikke eller kun delvist er omfattet af udbudsdirektiverne (EUT C 179 af 1.8.2006, s. 2).

6.2.3 Benchmarking (Benchmarking-modellen)

Benchmarking-modellen – kort	
Betingelser	Dokumentationskrav
• Universitetet fastlægger markedsprisen for sine ydelser ved benchmarking • Universitetet indgår aftalen på tilsvarende eller (for sig) mere fordelagtige vilkår	• Dokumentation for benchmarking-processen (efter processen) • Dokumentation for, at aftalens vilkår er i overensstemmelse med benchmarking-processens resultat (når vilkårene er aftalt)

For det andet kan Universitetet fastlægge markedsprisen for den relevante ydelse ud fra et antal benchmarks og derefter gennemføre transaktionen på tilsvarende eller (for sig) mere fordelagtige vilkår. Dette svarer i alt væsentligt til Benchmarking-modellen beskrevet i afsnit 3.3.3 ovenfor og vil derfor blive benævnt som sådan i det følgende.

De anvendte benchmarks skal være priserne i transaktioner mellem private aktører, da der ellers ikke er sikkerhed for, at aktørernes adfærd er drevet af rent markedsræssige hensyn. Andre Universiteters priser eller Universitetets *egne* priser i tidligere aftaler kan derfor *ikke* anvendes. Det er endvidere ikke muligt at indhente tilbud fra tredjeparter og anvende disse som benchmarks på samme måde som ved kontraktforskning og forskningssamarbejder.

Benchmark-transaktionerne skal være sammenlignelige med den relevante aftale. Kravet om sammenlignelighed gælder i forhold til:

1. Transaktionens parter: Hvis deltagerne i transaktionen har andre interesser end køberen (f.eks. en meget langsigtet investeringsstrategi), vil sammenlignelighedskravet ikke være opfyldt.
2. Transaktionens type: Hvis transaktionens form adskiller sig fra Universitetets transaktion (f.eks. en lejeaftale i stedet for en købsaftale), vil sammenlignelighedskravet ikke være opfyldt.
3. Transaktionens tidspunkt: Hvis transaktionen foregår på et andet tidspunkt end Universitetets transaktion, og markedsforholdene i mellemtiden har ændret sig, vil sammenlignelighedskravet ikke være opfyldt.
4. Markedsforholdene: Hvis transaktionen foregår på et marked, hvor forholdene adskiller sig fra markedet for Universitetets transaktion, vil sammenlignelighedskravet ikke være opfyldt.

Der gælder ingen faste regler for antallet af transaktioner, Universitetet skal anvende som benchmarks. Antallet af benchmarks vil derfor sandsynligvis blot skulle være passende i forhold til aftalens værdi og betydning. Universitetet bør formentlig altid identificere mindst to benchmarks, og normalt vil to til fire være passende, men i forhold til aftaler med høj værdi og/eller betydning kan det være nødvendigt at identificere flere benchmarks.

Benchmark-prisen, som Universitetet efter denne model mindst skal opkræve for sine ydelser, vil svare til middeltallet af priserne i benchmark-transaktionerne. Foreligger der et stort antal benchmark-transaktioner, kan median-værdien evt. anvendes i stedet.

Når de relevante benchmarks er identificerede, skal Universitetet udarbejde en oversigt over disse, herunder vilkårene i hver af benchmark-transaktionerne. Hvis der kan være tvivl om, hvorvidt en eller flere af de identificerede transaktioner er egnede som benchmarks, bør Universitetet også udarbejde en redegørelse for, hvorfor de relevante transaktioner alligevel anses for egnede. Aftalen kan herefter indgås på tilsvarende eller mindre fordelagtige vilkår (for virksomheden).

6.2.4 Uafhængig ekspertvurdering (Ekspertvurderingsmodellen)

Ekspertvurderingsmodellen – kort	
Betingelser	Dokumentationskrav
• Universitetet fastlægger markedsprisen for sine ydelser ved en uafhængig ekspertvurdering • Universitetet indgår aftalen på tilsvarende eller (for sig) mere fordelagtige vilkår	• Ekspertvurderingen • Dokumentation for, at aftalens vilkår er i overensstemmelse med vurderingen (når vilkårene er aftalt)

Som en tredje mulighed kan Universitetet indhente en uafhængig ekspertvurdering af markedsprisen for den relevante ydelse og derefter gennemføre transaktionen på tilsvarende eller (for sig) mere fordelagtige vilkår. Dette svarer i alt væsentligt til Ekspertvurderingsmodellen beskrevet i afsnit 3.3.2 ovenfor og vil derfor blive benævnt som sådan i det følgende.

Den uafhængige ekspert skal i sagens natur have de relevante kvalifikationer, og vurderingen skal foretages i overensstemmelse med alment anerkendt praksis på området.

6.2.5 Dækning af omkostninger plus passende fortjeneste (Omkostningsdækningsmodellen)

Omkostningsdækningsmodellen – kort	
Betingelser	Dokumentationskrav
• Universitetets omkostninger til aftalen opgøres, herunder: ○ Variable omkostninger ○ Passende andel af de faste omkostninger ○ Passende fortjeneste • Virksomhedens betaling til Universitetet svarer mindst til de opgjorte omkostninger	• Dokumentation for omkostningsopgørelse og metode for samme (efter opgørelsen) • Dokumentation for, at betalingen fra virksomheden mindst dækker de opgjorte omkostninger (når betalingen er aftalt) • Dokumentation for, at Udbuds-, Ekspertvurderings- og Benchmark-modellerne ikke kan anvendes (inden aftalen indgås)

Hvis det ikke er muligt at finde en markedspris for en ydelse, som et Universitet ønsker at sælge, kan overholdelse af statsstøttereglerne i stedet sikres, ved at prisen dækker Universitetets samlede omkostninger til at levere den pågældende ydelse. Dette svarer i alt væsentligt til Omkostningsdækningsmodellen og vil derfor blive benævnt som sådan i det følgende.

1. Universitetets variable omkostninger ved at levere ydelser
2. En passende andel af Universitetets faste omkostninger
3. En passende fortjeneste

Som nævnt i afsnit 6.2.1 ovenfor kan denne model kun anvendes på salg af IPR og andre ydelser uden for kontraktforskning/forskningssamarbejde, hvis det er decideret umuligt at anvende Udbudsmodellen, Ekspertvurderingsmodellen eller Benchmarking-modellen.

Der er ikke fastlagt nærmere regler for, hvordan de ovennævnte omkostningsposter skal opgøres. Universiteter vil

Ved "samlede omkostninger" forstås i denne sammenhæng:

derfor sandsynligvis have et vist skøn ift. dette⁵⁶. Bevisbyrden for, at alle posterne er dækkede, vil dog påhvile Universitetet.

Universitetet skal inddrage omkostningerne til alle de dele af Universitetets ressourcer, der anvendes til at levere den pågældende ydelse. Dette omfatter både variable og faste/fælles omkostninger, herunder personaleomkostninger, materialeomkostninger, omkostninger til anvendelse af Universitetets

faciliteter mv. Vejledning om sådanne omkostningsopgørelser kan eksempelvis findes i Økonomi- og Indenrigsministeriets vejledning om omkostningskalkulationer.⁵⁷ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens rapport om offentlige aktiviteter på kommercielle markeder⁵⁸ indeholder desuden en redegørelse for de omkostningstyper, som en offentlig myndigheds priser bør sikre dækning af.

6.2.6 Armslængdeforhandling (Armslængdeforhandlingsmodellen)

Armslængdeforhandlingsmodellen – kort

Betingelser

- Universitetet gennemfører en armslængdeforhandling med virksomheden med henblik på at opnå det bedst mulige økonomiske resultat
- Aftalen om salg af ydelsen indgås på de forhandlede vilkår

Dokumentationskrav

- Dokumentation for forhandlingens form og indhold (efter forhandlingen), herunder:
 - Forhandlingens varighed
 - Antallet af forhandlingsmøder
 - Forhandlingsmødernes indhold
 - Antallet af udspil fra hver part
 - Indholdet af udspillene fra hver part
- Dokumentation for, at vilkårene i aftalen svarer til vilkårene i forhandlingen (når vilkårene er aftalt)
- Dokumentation for, at Udbuds-, Ekspertvurderings- og Benchmark-modellerne ikke kan anvendes (inden aftalen indgås)

Hvis det ikke er muligt at finde en markedspris for en ydelse, som et Universitet ønsker at sælge til en virksomhed, vil det formentlig være muligt for Universitetet at sikre overholdelse af statsstøttereglerne ved at gennemføre en armslængdeforhandling med virksomheden med henblik på at opnå størst muligt økonomisk udbytte. Aftalen om salg af ydelsen kan herefter indgås på de forhandlede vilkår.

Der gælder ingen faste krav til forhandlingens form, varighed eller indhold. Forhandlingen bør dog have et passende omfang i forhold til aftalens værdi og betydning. Ved aftaler med væsentlig værdi eller betydning bør forhandlingerne således have et sådant omfang, at det ikke kan anses for sandsynligt, at yderligere forhandlinger vil medføre et bedre resultat. Ved aftaler af mindre værdi og betydning kan forhandlingerne dog begrænses til et omfang, som ikke vil medføre et uforholdsmæssigt ressourceforbrug.

For at dokumentere, at Universitetet har gennemført en reel forhandling, skal Universitetet udarbejde en skriftlig redegørelse for forhandlingen. Denne redegørelse bør som minimum beskrive:

1. Forhandlingens varighed
2. Antallet af forhandlingsmøder
3. Forhandlingsmødernes indhold
4. Antallet af udspil fra hver part
5. Indholdet af udspillene fra hver part

Bilag 2 til denne vejledning indeholder et skema, der kan benyttes til udarbejdelse af sådanne redegørelser.

⁵⁶ Modellen er anerkendt af EU-Domstolen i dom af 3. juli 2003 i sag C-83/01, "Chronopost". I præmis 40 af denne dom udtales det, at det vil være tilstrækkeligt til at sikre overholdelse af statsstøttereglerne, hvis de nævnte omkostningsposter er dækkede, og der ikke er noget, der tyder på, at omkostningsposterne er fejlagtigt eller vilkårligt fastsat.

Dette understøtter, at et Universitet sandsynligvis vil have et vist skøn til at fastsætte størrelsen på disse omkostningsposter.

⁵⁷ <https://budregn.oim.dk/budget-og-regnskabssystem-for-kommuner/9-lovgivning-vejledning-mv/>
⁵⁸ <https://www.kfst.dk/media/47314/20160526-of-aktiviteter-paa-kommercielle-markeder.pdf>

Når forhandlingen skal foregå på armslængdevilkår, indebærer dette, at Universitetet alene må forhandle ud fra egne interesser. Universitetet skal således forsøge at opnå det bedste mulige resultat for sig selv og må ikke på nogen måde forsøge at tilgodese virksomheden.

Det "økonomiske udbytte" for Universitetet vil primært være betalingen fra virksomheden. Hvis der er tale om salg af varer eller IPR, bør dette være det altovervejende forhandlingsparameter i forhandlingen. Universitetet kan dog også lægge vægt på andre forhold med økonomisk betydning for virksomheden såsom garantivilkår, leveringsvilkår, betalingsbetingelser mv.

Hensyn af ikke-økonomisk karakter må *ikke* inddrages i forhandlingen. Dette indebærer bl.a., at Universitetet ikke må opstille vilkår for salget, som en privat markedsaktør ikke ville have opstillet. Hvis aftalen indeholder vilkår af samfundsmæssig karakter som f.eks. krav om anvendelse af det overdragne til samfundsnyttige formål, krav om beskæftigelse af

Universitetets studerende el.lign., vil aftalen sandsynligvis indebære statsstøtte til køberen.

Universitetet bør til enhver tid sikre sig, at Universitetet får dækning for sine marginale omkostninger til levering af den relevante ydelse, idet aftalen i modsat fald vil være underskudsgivende. Hvis der er tale om salg af allerede producerede varer eller allerede udviklede immaterielle rettigheder, vil dette dog ikke være et krav⁵⁹.

Som nævnt ovenfor er modellen ikke udtrykkeligt anerkendt i praksis fra EU-Kommissionen eller EU-Domstolen – selv i tilfælde, hvor det ikke er muligt at finde en markedspris. Anvendelse af denne model vil derfor under alle omstændigheder være forbundet med en vis risiko for at overtræde statsstøttere reglerne. Vi anbefaler derfor, at Universiteter i videst muligt omfang anvender Omkostningsdækningsmodellen i sådanne tilfælde.

6.3 Hvilke krav stilles der til dokumentation for markedsprisen af IPR og andre ydelser?

Generelt om dokumentationskrav for alle modeller – kort

- Al nødvendig dokumentation (se beskrivelsen af de enkelte modeller) skal foreligge, inden vilkårene for aftalen fastlægges
- Kravene til dokumentationens omfang afhænger af aftalens værdi, kompleksitet og betydning

Uanset valget af model skal al den relevante dokumentation udarbejdes, inden vilkårene for aftalen fastlægges⁶⁰. Hvis ikke den nødvendige dokumentation foreligger på dette tidspunkt, vil der være en risiko for, at dokumentationskravene ikke vil blive anset for opfyldt.

Kravene til dokumentationens omfang afhænger af aftalens værdi, kompleksitet og betydning⁶¹. I forhold til simple aftaler med lav værdi er der således ikke krav om, at Universitetet bruger store mængder tid og ressourcer på at udarbejde den relevante dokumentation.

Hvis de relevante dokumentationskrav allerede er opfyldt som følge af øvrige forpligtelser, der påhviler Universitetet (f.eks. notatpligt eller interne retningslinjer for dokumentation), er det ikke nødvendigt at udarbejde yderligere dokumentation for at opfylde de statsstøtteretlige krav. Dette forudsætter dog, at de statsstøtteretlige krav er opfyldt fuldt ud på baggrund af Universitetets øvrige forpligtelser. Det er ikke tilstrækkeligt, at der foreligger en vis dokumentation, hvis denne ikke opfylder alle krav.

⁵⁹ Kravet om dækning af de marginale omkostninger er kun relevant i situationer, hvor Universitetet kan undgå at afholde disse omkostninger ved slet ikke at producere den relevante vare eller gennemføre det relevante forskningsprojekt. Hvis Universitetet allerede har gjort dette (uafhængigt af salgsaftalen), er omkostningerne allerede afholdt, og det afgørende bliver derfor alene at få den bedste mulige pris for varen/ydelser. Hvis et Universitet har gennemført et forskningsprojekt uden

deltagelse af virksomheder og i den forbindelse har udviklet IPR, som efterfølgende sælges, er det derfor ikke et krav, at salgsprisen skal dække omkostningerne til forskningsprojektet.

⁶⁰ Se Statsstøttemeddelelsen, punkt 78, og EU-Domstolens dom af 5. juni 2012 i sag C-124/10 P, "EDF", præmis 84-85.

⁶¹ Se Rettens dom af 25. juni 2015 i sag T-305/13, "SACE", præmis 98.

6.4 Cases vedr. Universiteters salg af IPR og andre ydelser uden for kontraktforskning og forskningssamarbejde

I det følgende vil vi gennemgå nogle praktiske eksempler på Universiteters salg af IPR og andre ydelser uden for kontraktforskning/forskningssamarbejde og redegøre for, hvordan Universiteterne kan sikre overholdelse af statsstøtteregele i de pågældende eksempler. Vi vil herunder redegøre for, hvordan hver af modellerne beskrevet i afsnit 6.2 ovenfor skal anvendes under sådanne omstændigheder, og hvad resultatet vil blive.

Den normale tekst i casen beskriver, hvordan den relevante model skal anvendes i casen. Teksten i kursiv beskriver, hvordan Universitetet konkret anvender den pågældende model i casen.

6.4.1 Salg af IPR udviklet af Universitetet selv

Universiteter frembringer i betydeligt omfang IPR i forbindelse med forskningsprojekter, som gennemføres af Universitetet selv uden deltagelse af private virksomheder. Universiteterne kan (og i nogle tilfælde skal) derefter sælge eller licensere den relevante IPR.

Når et Universitet gør dette, skal køberen betale markedsprisen for den relevante IPR. I modsat fald vil forskellen mellem den faktiske betaling og markedsprisen udgøre statsstøtte til virksomhederne.

Markedsprisen for den relevante IPR skal fastsættes efter de almindelige MØOP-regler som beskrevet i afsnit 2.2.1 ovenfor. Dette vil blive illustreret i casen nedenfor.

Case E1 – Universitet sælger IPR fra uafhængigt forskningsprojekt

Beskrivelse

I forbindelse med et forskningsprojekt har Universitetet UU udviklet og patenteret en ny teknologi til energiproduktion baseret på biomasse. UU ønsker at sælge patentet, og virksomhederne VV, XX og YY har udtrykt interesse i at købe det. Hvordan kan UU sikre, at salget af patentet ikke indebærer statsstøtte til køberen?

Valg af model

UU skal anvende Udbudsmodellen, Ekspertvurderingsmodellen eller Benchmarking-modellen, hvis dette er muligt.

Hvis det ikke er muligt at anvende en af disse tre modeller, kan UU i stedet anvende Omkostningsdækningsmodellen eller evt. Armslængdeforhandlingsmodellen. I givet fald skal UU udarbejde et kort notat med redegørelse for, hvorfor det ikke var muligt at anvende en af de tre førstnævnte modeller. Skemaet i bilag 1 kan anvendes som skabelon for dette notat.

UU vurderer, at i hvert fald Udbudsmodellen kan anvendes i dette tilfælde, da der er flere interesserede købere. Det forekommer endvidere ikke udelukket at anvende Benchmarking-modellen eller Ekspertvurderingsmodellen, da der findes lignende teknologier, som potentielt kan anvendes som sammenligningsgrundlag for UU's patent.

UU kan derfor ikke anvende Omkostningsdækningsmodellen eller Armslængdeforhandlingsmodellen, da det er muligt at anvende de øvrige tre modeller.

Udbudsmodellen (RBEST 25 a) Se nærmere i afsnit 6.2.2

Ved anvendelse af Udbudsmodellen skal UU sælge patentet ved et konkurrencepræget, gennemsigtigt og ikke-diskriminerende udbud med prisen som det eneste tildelingskriterium.

UU vælger at udbyde patentet til salg ved et åbent, gennemsigtigt og ikke-diskriminerende udbud, som offentliggøres på UU's hjemmeside og i EU-Tidende. Det eneste tildelingskriterium er prisen, og patentet vil således blive solgt til den højstbydende.

VV, XX og YY afgiver tilbud på patentet. VV byder DKK 10 millioner, XX byder DKK 8 millioner og YY byder DKK 8,5 millioner. Det vindende tilbud bliver dermed VV's.

UU kan herefter sælge patentet til VV til den tilbudte pris, uden at dette vil indebære statsstøtte til VV.

Ekspertvurderingsmodellen (RBEST 25 a) Se nærmere i afsnit 6.2.4

Ved anvendelse af Ekspertvurderingsmodellen skal UU indhente en vurdering af markedsprisen for patentet fra en ekstern sagkyndig. Køberen skal derefter mindst betale den således fastsatte pris til UU.

UU indhenter en uafhængig ekspertvurdering af markedsprisen for patentet. Den uafhængige ekspert vurderer, at markedsprisen for patentet er på mellem DKK 8 millioner og DKK 10 millioner. DKK 9 millioner anses derfor for en passende pris.

Køberen af patentet skal derfor betale mindst DKK 9 millioner for at opfylde betingelserne i modellen. UU kan frit vælge, om UU ønsker at sælge patentet til VV, XX, YY eller en helt fjerde køber, så længe den pågældende mindst betaler dette beløb.

Benchmarking-modellen (RBEST 25 a) Se nærmere i afsnit 6.2.3

Ved anvendelse af Benchmarking-modellen skal UU fastsætte markedsprisen for patentet ved at anvende priserne i et passende antal transaktioner indgået mellem private aktører som benchmarks. Patentet kan derefter sælges til denne pris.

Benchmark-transaktionerne skal angå sammenlignelige patenter, og der må ikke foreligge forskelle i forhold til UU's salg, der gør dem uegnede som sammenligningsgrundlag (f.eks. at de er indgået på et andet tidspunkt eller på vilkår, der adskiller sig væsentligt fra UU's salg – se afsnit 3.3.3 om relevante forskelle).

Antallet af benchmarks skal være passende i forhold til aftalens værdi. Hvis ikke der er tale om en særligt værdifuld aftale, er 2-4 benchmark-transaktioner normalt passende, og ellers kan det overvejes at identificere flere. Den gennemsnitlige pris i transaktionerne kan anses for markedsprisen.

Inden aftalen indgås, skal UU udarbejde et kort notat med redegørelse for benchmarking-processen. Notatet skal vise de anvendte benchmarks og priserne i disse. Hvis der foreligger forhold, der kunne gøre en eller flere af benchmark-transaktionerne uegnede, skal der også redegøres for, hvorfor de alligevel er anvendt. Skemaet i bilag 3 kan anvendes som skabelon for dette notat.

UU identificerer tre benchmark-transaktioner vedrørende sammenlignelige patenter. Salgspriserne i disse transaktioner var på DKK 10 millioner, DKK 14 millioner og DKK 9 millioner. Benchmark-prisen bliver dermed gennemsnittet af disse priser, altså DKK 11 millioner.

Køberen af patentet skal derfor betale mindst DKK 11 millioner for at opfylde betingelserne i modellen. UU kan frit vælge, om UU ønsker at sælge patentet til VV, XX, YY eller en helt fjerde køber, så længe den pågældende mindst betaler dette beløb.

Omkostningsdækningsmodellen (RBEST 25 b, 1. led) Se nærmere i afsnit 6.2.5

Ved anvendelse af Omkostningsdækningsmodellen skal salgsprisen for patentet mindst dække UU's samlede omkostninger til frembringelse af patentet.

UU's samlede omkostninger omfatter i denne forbindelse:

- UU's variable omkostninger til frembringelsen af patentet
- En passende andel af UU's faste og fælles omkostninger fastlagt ud fra forbruget af de relevante ressourcer ved frembringelsen af patentet (se afsnit 3.3.4 om dette)
- En passende fortjeneste ud fra det normale fortjenesteniveau på det relevante område

Omkostningsdækningsmodellen kan ikke anvendes i dette tilfælde, da det er muligt at finde en markedspris.

Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST 25 b, 2. led) Se nærmere i afsnit 6.2.6

Ved anvendelse af Armslængdeforhandlingsmodellen skal prisen i aftalen med VV være fastlagt ved en armslængdeforhandling mellem UU og VV, hvor UU har søgt at opnå størst mulig økonomisk fordel.

UU må kun søge at opnå størst muligt økonomisk udbytte i forhandlingerne. UU må ikke inddrage ikke-økonomiske hensyn i forhandlingen og må herunder ikke opstille vilkår for salget, som en privat markedsaktør ikke ville have opstillet.

Resultatet af forhandlingen bør endvidere sikre, at UU opnår dækning for sine marginale omkostninger. Det vil indebære en øget risiko for overtrædelse af statsstøttere reglerne, hvis dette ikke sikres.

Forhandlingen skal have et passende omfang i forhold til aftalens værdi. Der gælder ingen faste krav til antallet af udspil, forhandlingsmøder mv., men UU skal have fortsat forhandlingerne, indtil udbyttet ved yderligere forhandlinger ikke længere kan forventes at retfærdiggøre ressourceforbruget.

UU kan herefter indgå aftalen på de forhandlede vilkår. Inden aftalen indgås, skal UU dog udarbejde et kort notat med redegørelse for forhandlingsforløbet, jf. afsnit 6.2.6. Notatet skal som minimum angive:

1. Forhandlingens varighed
2. Antallet af forhandlingsmøder
3. Forhandlingsmødernes indhold
4. Antallet af udspil fra hver part
5. Indholdet af udspillene fra hver part

Skemaet i bilag 2 kan anvendes som skabelon for dette notat.

Armslængdeforhandlingsmodellen kan ikke anvendes i dette tilfælde, da det er muligt at finde en markedspris.

6.4.2 Udlejning af Universitetets faciliteter

Det kan være hensigtsmæssigt for et Universitet at leje sine forskningsfaciliteter eller øvrige faciliteter ud for at udnytte faciliteternes kapacitet optimalt eller for at opnå en tættere relation til lejerne.

Hvis et Universitet vælger at gøre dette, skal lejerne betale markedsprisen for benyttelse af de relevante faciliteter. I

modsat fald vil forskellen mellem den faktiske betaling og markedsprisen udgøre statsstøtte til lejerne.

Markedsprisen for benyttelse af faciliteterne skal fastsættes efter de almindelige MØOP-regler som beskrevet i afsnit 6.2 ovenfor. Dette vil blive illustreret i casen nedenfor.

Case E2 – Universitet udlejer ledig kapacitet i forskningsinfrastruktur

Beskrivelse

Universitetet UU har opført en ny forskningsinfrastruktur. UU forventer ikke at udnytte infrastrukturens kapacitet fuldt ud og ønsker derfor at udleje den resterende kapacitet. Virksomhederne VV, XX og YY har udtrykt interesse i at leje infrastrukturen. Hvordan kan UU sikre, at udlejningen af infrastrukturen ikke indebærer statsstøtte til lejerne?

Valg af model

Som Case E1.

UU vurderer, at Udbudsmodellen kan anvendes i dette tilfælde. Den vil formentlig ikke være hensigtsmæssig, da UU i givet fald skal afholde et udbud hver gang, der skal indgås aftale om udlejning af infrastrukturen, men det kan ikke anses for decideret umuligt at bruge modellen. Benchmarking-modellen og Ekspertvurderingsmodellen kan formentlig også anvendes, da der findes lignende infrastrukturer, som også lejes ud og dermed kan anvendes som sammenligningsgrundlag.

UU kan derfor ikke anvende Omkostningsdækningsmodellen eller Armslængdeforhandlingsmodellen, da det ikke er umuligt at anvende de øvrige tre modeller.

Udbudsmodellen (RBEST 25 a). Se nærmere i afsnit 6.2.2

Ved anvendelse af Udbudsmodellen skal UU udleje infrastrukturen ved et konkurrencepræget, gennemsigtigt og ikke-diskriminerende udbud med prisen som det eneste tildelingskriterium.

UU vælger ikke at anvende Udbudsmodellen, da dette ville forudsætte, at UU skulle afholde et udbud, hver gang UU ønsker at indgå en aftale om udlejning af infrastrukturen.

Ekspertvurderingsmodellen (RBEST 25 a). Se nærmere i afsnit 6.2.4

Ved anvendelse af Ekspertvurderingsmodellen skal UU indhente en vurdering af markedsprisen for udlejning af infrastrukturen fra en ekstern sagkyndig. Lejeren skal derefter mindst betale den således fastsatte pris til UU.

UU indhenter en uafhængig ekspertvurdering af markedsprisen for udlejning af infrastrukturen. Den uafhængige ekspert vurderer, at markedsprisen er på mellem DKK 10.000 og DKK 12.000 om dagen. DKK 11.000 om dagen anses derfor for en passende pris.

Lejere af infrastrukturen skal derfor betale mindst DKK 11.000 om dagen for at opfylde betingelserne i modellen. UU kan frit vælge, om UU ønsker at udleje infrastrukturen til VV, XX, YY eller en helt fjerde køber, så længe den pågældende mindst betaler dette beløb.

Benchmarking-modellen (RBEST 25 a). Se nærmere i afsnit 6.2.3

Ved anvendelse af Benchmarking-modellen skal UU fastsætte markedsprisen for udlejning af infrastrukturen ved at anvende priserne i et passende antal transaktioner indgået mellem private aktører som benchmarks. Infrastrukturen kan derefter udlejes til denne pris.

Benchmark-transaktionerne skal angå sammenlignelige infrastrukturer, og der må ikke foreligge forskelle i forhold til UU's udlejning, der gør dem uegnede som sammenligningsgrundlag (f.eks. at de er indgået på et andet tidspunkt eller på vilkår, der adskiller sig væsentligt fra UU's udlejning – se afsnit 3.3.3 om relevante forskelle).

Antallet af benchmarks skal være passende i forhold til aftalens værdi. Hvis ikke der er tale om en særligt værdifuld aftale, er 2-4 benchmark-transaktioner normalt passende, og ellers kan det overvejes at identificere flere. Den gennemsnitlige pris i transaktionerne kan anses for markedsprisen.

Inden aftalen indgås, skal UU udarbejde et kort notat med redegørelse for benchmarking-processen. Notatet skal vise de anvendte benchmarks og priserne i disse. Hvis der foreligger forhold, der kunne gøre en eller flere af benchmark-transaktionerne uegnede, skal der også redegøres for, hvorfor de alligevel er anvendt. Skemaet i bilag 3 kan anvendes som skabelon for dette notat.

UU identificerer tre benchmark-transaktioner vedrørende sammenlignelige infrastrukturer. Udlejningspriserne i disse transaktioner var på DKK 9.000 om dagen, DKK 9.000 om dagen og DKK 12.000 om dagen. Benchmark-prisen bliver dermed gennemsnittet af disse priser, altså DKK 10.000 om dagen.

Lejeren af infrastrukturen skal derfor betale mindst DKK 10.000 om dagen for at opfylde betingelserne i modellen. UU kan frit vælge, om UU ønsker at udleje infrastrukturen til VV, XX, YY eller en helt fjerde køber, så længe den pågældende mindst betaler dette beløb.

Omkostningsdækningsmodellen (RBEST 25 b, 1. led). Se nærmere i afsnit 6.2.5

Ved anvendelse af Omkostningsdækningsmodellen skal udlejningsprisen for infrastrukturen mindst dække UU's samlede omkostninger til udlejningen.

UU's samlede omkostninger omfatter i denne forbindelse:

- UU's variable omkostninger til udlejningen
- En passende andel af UU's faste og fælles omkostninger fastlagt ud fra forbruget af de relevante ressourcer ved udlejningen (se afsnit 3.3.4 om dette)
- En passende fortjeneste ud fra det normale fortjenesteniveau på det relevante område

Omkostningsdækningsmodellen kan ikke anvendes i dette tilfælde, da det er muligt at anvende en af de tre øvrige modeller.

Armslængdeforhandlingsmodellen (RBEST 25 b, 2. led). Se nærmere i afsnit 6.2.6

Ved anvendelse af Armslængdeforhandlingsmodellen skal prisen i aftalen med VV være fastlagt ved en armslængdeforhandling mellem UU og VV, hvor UU har søgt at opnå størst mulig økonomisk fordel.

UU må kun søge at opnå størst muligt økonomisk udbytte i forhandlingerne. UU må ikke inddrage ikke-økonomiske hensyn i forhandlingen og må herunder ikke opstille vilkår for salget, som en privat markedsaktør ikke ville have opstillet.

Resultatet af forhandlingen bør endvidere sikre, at UU opnår dækning for sine marginale omkostninger. Det vil indebære en øget risiko for overtrædelse af statsstøttere reglerne, hvis dette ikke sikres.

Forhandlingen skal have et passende omfang i forhold til aftalens værdi. Der gælder ingen faste krav til antallet af udspil, forhandlingsmøder mv., men UU skal have fortsat forhandlingerne, indtil udbyttet ved yderligere forhandlinger ikke længere kan forventes at retfærdiggøre ressourceforbruget.

UU kan herefter indgå aftalen på de forhandlede vilkår. Inden aftalen indgås, skal UU dog udarbejde et kort notat med redegørelse for forhandlingsforløbet, jf. afsnit 6.2.6. Notatet skal som minimum angive:

1. Forhandlingens varighed
2. Antallet af forhandlingsmøder
3. Forhandlingsmødernes indhold
4. Antallet af udspil fra hver part
5. Indholdet af udspillene fra hver part

Skemaet i bilag 2 kan anvendes som skabelon for dette notat.

Armslængdeforhandlingsmodellen kan ikke anvendes i dette tilfælde, da det er muligt at finde en markedspris.

6.4.3 Interview med virksomhed med henblik på identifikation af relevant forskning

For at sikre, at deres forskning er så relevant og erhvervsrettet som muligt, ønsker mange Universiteter at have en tæt dialog med industrien. Som led i dette forekommer det, at Universiteter gennemfører interviews med virksomheder med henblik på at indhente forslag og inspiration til relevante forskningsprojekter.

Sådanne interviews med virksomheder udgør *ikke* i sig selv et forskningssamarbejde, da dette forudsætter, at der rent faktisk gennemføres et forskningsprojekt. Hvis virksomheden og Universitetet vælger at gennemføre et projekt i samarbejde på baggrund af interviewet, vil dette dog oplagt kunne udgøre et forskningssamarbejde.

Interviews som beskrevet ovenfor indebærer som klart udgangspunkt *ikke* statsstøtte til de deltagende virksomheder.

Når en virksomhed deltager i et sådant interview med et Universitet, kan dette potentielt medføre, at Universitetets kommende projekter navnlig vil være relevante for den pågældende virksomhed. Dette kan dog ikke anses for en fordel, som virksomheden ikke kunne have opnået under normale markedsvilkår.

Også uden et sådant interview står det virksomheden frit for at foreslå forskningsprojekter for Universitetet, og sådanne interviews giver derfor ikke den deltagende virksomhed bedre muligheder for at få gennemført forskningsprojekter i sin interesse, end den under alle omstændigheder ville have.

Da sådanne interviews dermed ikke indebærer en økonomisk fordel for den deltagende virksomhed, er alle statsstøttebetingelserne som beskrevet i afsnit 2.2 ikke opfyldt, og interviewet indebærer derfor som nævnt ikke statsstøtte.

Bilag 1: Skema til notat om, hvorfor der ikke kan findes en markedspris

Redegørelse for valg af model		
<u>Projekt navn og referencenummer:</u>		
<u>Projektansvarlig hos [UNIVERSITETET]:</u>		
<u>Rekvirerende virksomhed/virksomheder:</u>		
<u>Valgt statsstøttemodel (sæt kryds):</u>		
Omkostningsdækningsmodellen ⁶²	☐	Armslængdeforhandlingsmodellen ⁶³ ☐
<u>Udbudsmodellen⁶⁴ kan ikke anvendes på grund af (sæt kryds i alle relevante felter):</u>		
Projektet er gennemført efter hen- delse fra virksomheden/virksomhe- derne ☐	Projektet er kun relevant for virksom- heden/virksomhederne ☐	Andet (beskriv) ☐
<u>Benchmarking- og ekspertvurderingsmodellen kan ikke anvendes på grund af (sæt kryds i alle relevante felter):</u>		
Ydelsen er særligt tilpasset til virk- somheden/virksomhederne og vil ikke være af interesse for andre (beskriv hvorfor) ☐	Ydelsen kan kun udføres af [UNI- VERSITETET] (beskriv hvorfor) ☐	Andet (beskriv) ☐
Beskriv, hvad [UNIVERSITETET] har gjort for at finde relevante benchmarks:		
<u>Dato og underskrift:</u>		

⁶² Se vejledning om statsstøttere reglerne for danske forskningsinstitutioner, afsnit 3.3.4

⁶³ Se vejledning om statsstøttere reglerne for danske forskningsinstitutioner, afsnit 3.3.5

⁶⁴ Se vejledning om statsstøttere reglerne for danske forskningsinstitutioner, afsnit 3.3.1

Bilag 2: Skema til redegørelse for processen ved anvendelse af Armslængdeforhandlingsmodellen

<u>Redegørelse for armslængdeforhandling</u>	
<u>Projekt navn og referencenummer:</u>	
<u>Projektansvarlig hos [UNIVERSITETET]:</u>	
<u>[Deltagende/rekvirerende] virksomhed/virksomheder:</u>	
<u>Dato og tidspunkt for forhandlingsmøder (angiv alle):</u>	
Vedlæg referater af alle forhandlingsmøder med angivelse af:	
• deltagere i møderne • parternes forhandlingsudspil på møderne • væsentlige diskussionspunkter på møderne • resultatet af møderne	
<u>[UNIVERSITETETS] udbytte af projektaftalen ift. [UNIVERSITETETS] vedtægtsmæssige formål er inddraget i forhandlingen⁶⁵ (sæt kryds – NB: Skal være "Nej" ved kontraktforskning):</u>	
Ja ☐	Nej ☐
Hvis ja: Beskriv udbyttet, herunder rettigheder til projektets resultater opnået af [UNIVERSITETET] og værdien af disse ift. [UNIVERSITETETS] vedtægtsmæssige formål	
<u>[UNIVERSITETETS] omkostninger til projektet/levering af ydelsen (angiv omkostningerne, hvis disse er opgjort, og vedlæg dokumentation for opgørelsen af omkostningerne):</u>	
<u>Dato og underskrift:</u>	

⁶⁵ Se nærmere om dette i vejledning om statsstøttere reglerne for danske forskningsinstitutioner, afsnit 3.3.5

Bilag 3: Skema til redegørelse for processen ved anvendelse af Benchmarking-modellen

<u>Redegørelse for benchmarking-proces</u>			
<u>Projekt navn og referencenummer:</u>			
<u>Projektansvarlig hos [UNIVERSITETET]:</u>			
<u>[Deltagende/rekvirerende] virksomhed/virksomheder:</u>			
<u>Antal anvendte benchmark-transaktioner</u> (vedlæg dokumentation for transaktionerne og deres vilkår):			
<u>Priser i benchmark-transaktionerne:</u>			
Transaktion 1:	Transaktion 2:	Transaktion 3:	Øvrige:
<u>Benchmark-pris:</u>			
<u>Er værdien af virksomheden/virksomhedernes bidrag trukket fra benchmark-prisen</u> (sæt kryds):			
Ja ☐		Nej ☐	
Hvis ja: Angiv værdien af virksomheden/virksomhedernes bidrag og vedlæg dokumentation for værdiansættelsen af bidraget			
<u>Pris for [UNIVERSITETETS] ydelser i projektet:</u>			
<u>Er der væsentlige forskelle mellem projektet og benchmark-transaktionerne?</u> (Beskriv evt. forskelle og årsagerne til, at den/de relevante transaktioner alligevel er anvendt som benchmarks):			
<u>Dato og underskrift:</u>			

Bilag 4: Skema til redegørelse for processen ved anvendelse af Fordelingsmodellen

<u>Redegørelse for fordeling af udbytte</u>	
<u>Projekt navn og referencenummer:</u>	
<u>Projektansvarlig hos [UNIVERSITETET]:</u>	
<u>Deltagende virksomhed/virksomheder:</u>	
<u>Parternes bidrag er fastsat til:</u>	
[UNIVERSITETETS] bidrag:	Virksomheden/virksomhedernes bidrag:
Vedlæg dokumentation for fastsættelsen af bidragene	
<u>Forholdet mellem parternes bidrag udgør:</u>	
<u>Parternes udbytte er fastsat til:</u>	
[UNIVERSITETETS] udbytte (angiv rettigheder, der tilfalder [UNIVERSITETET], og værdien af disse):	Virksomheden/virksomhedernes udbytte (angiv rettigheder, der tilfalder virksomheden/virksomhederne, og værdien af disse):
Vedlæg dokumentation for værdiansættelsen af parternes udbytte	
<u>Forholdet mellem parternes udbytte udgør:</u>	
<u>[UNIVERSITETETS] udbytte af projektaftalen ift. [UNIVERSITETETS] vedtægtsmæssige formål er inddraget i vurderingen af [UNIVERSITETETS] udbytte⁶⁶:</u>	
Ja ☐	Nej ☐
Hvis ja: Beskriv udbyttet, herunder rettigheder til projektets resultater opnået af [UNIVERSITETET] og værdien af disse ift. [UNIVERSITETETS] vedtægtsmæssige formål	
<u>Dato og underskrift:</u>	

⁶⁶ Se nærmere om dette i vejledning om statsstøttere reglerne for danske forskningsinstitutioner, afsnit 3.3.5.