

І. А. Татомир

кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка, Дрогобич, Україна, tatomur@gmail.com

ВПЛИВ АКАДЕМІЧНОГО КАПІТАЛІЗМУ НА СПІН-ОФФ-АКТИВНІСТЬ ДОЧІРНИХ КОМПАНІЙ

Анотація. У статті обґрунтовано важливість здійснення підприємницької діяльності університетськими структурами. Розглянуто сильні й слабкі сторони розвитку академічного капіталізму у вищій школі та визначено його оптимістичні й песимістичні сценарії для суб'єктів освітнього ринку. Надано характеристику такій формі академічного відокремлення, як компанії спін-офф. Запропоновано схему трансферу технологій та комерціалізації результатів діяльності через такі компанії. Описано соціальні, економічні й інноваційні ефекти, які виникають при переданні технологій від академічної галузі до промисловості. Доведено, що альтернативною моделлю комерціалізації університетських розробок поряд зі створенням компанії спін-офф є ліцензування без участі навчального закладу в капіталі компанії. Наведено статистичні показники діяльності найбільших у світі компаній спін-офф. Запропоновано заходи, котрі сприятимуть розвитку академічного підприємництва в Україні.

Ключові слова: академічний капіталізм, компанії спін-офф і спін-аут, трансфер технологій, закон Бея – Доула.

Рис. 2. Табл. 4. Літ. 18.

Irina Tatomir

Ph. D. (Economics), Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University, Drohobych, Ukraine, tatomur@gmail.com

THE INFLUENCE OF ACADEMIC CAPITALISM ON SPIN-OFF ACTIVITY OF SUBSIDIARY COMPANIES

Abstract. The article substantiates the importance of conducting entrepreneurial activity by university structures, which pay more attention to research that is in demand in the world. This allows researchers to profit from the important innovation work they perform. Particular attention is paid to the legislative initiatives of the EU and US governments in relation to the consolidation of intellectual property rights for the inventions developed at the expense of the state budget. Positive and negative aspects of academic capitalism development in higher school are considered; its optimistic and pessimistic scenarios for the subjects of the educational market – the state, university structures, faculties, students, and an entrepreneurship sector – are defined. It is established that new innovative high-tech companies are an attractive base for commercializing the results of research and technology transfer, as they contribute to the formation of a competitive industrial structure, the creation of new jobs, and the replenishment of the state budget by providing additional value and increasing the level of competitiveness of the country. The common and distinctive features of such forms of academic separation as spin-out and spin-off companies are determined. The author offers a mechanism for technology transfer and commercialization of results through a spin-off company. The social, economic and innovative effects that take place in the transfer of technologies from the academic industry to industry are described. It is proved that an alternative model for the

© Татомир І. А., 2018

commercialization of university development, along with the creation of spin-off companies, is licensing without the participation of an educational institution in the company's capital. The statistics of the activities of the world's largest spin-off companies are given. The author proposes measures that would promote the development of academic entrepreneurship in Ukraine.

Keywords: academic capitalism, spin-off and spin-out companies, technology transfer, Bey-Dole Act.

JEL classification: A20, I22, I23.

И. А. Татомир

кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической и прикладной экономики Дрогобычского государственного педагогического университета имени Ивана Франко, Дрогобыч, Украина

ВЛИЯНИЕ АКАДЕМИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА НА СПИН-ОФФ-АКТИВНОСТЬ ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В статье обоснована важность осуществления предпринимательской деятельности университетскими структурами. Рассмотрены сильные и слабые стороны развития академического капитализма в высшей школе и определены его оптимистичные и пессимистичные сценарии для субъектов образовательного рынка. Дана характеристика такой формы академического отделения, как компании спин-офф. Предложена схема трансфера технологий и коммерциализации результатов деятельности через такие компании. Описаны социальные, экономические и инновационные эффекты, возникающие при передаче технологий от академической отрасли к промышленности. Доказано, что альтернативной моделью коммерциализации университетских разработок наряду с созданием компаний спин-офф является лицензирование без участия учебного заведения в капитале компании. Приведены статистические показатели деятельности крупнейших в мире компаний спин-офф. Предложены меры, способствующие развитию академического предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: академический капитализм, компании спин-офф и спин-аут, трансфер технологий, закон Бэя – Доула.

Протягом останніх двох десятиліть у економічно розвинутих країнах світу завдяки сприятливому фінансовому, фіскальному й правовому клімату прискорився процес академічного відокремлення університетських структур та утворення на їх основі нових високотехнологічних фірм. Більшою мірою зосереджуючись на зв'язках між наукою, технологіями й академічним середовищем, університети переходять від традиційних функцій (проведення наукових досліджень, викладання та поширення знань) до прогресивніших – створення спін-оффів і сприяння інтелектуальному підприємництву.

Головну роль у цих процесах відіграла якісна інтелектуальна складова кадрового забезпечення університетських структур, котра виступила сполучною ланкою в побудові зв'язків між університетами та промисловістю. Університети почали приділяти дедалі більшу увагу дослідженням, які користуються попитом у світі, що дало змогу науковцям отримувати прибуток від виконуваної ними важливої інноваційної праці. Результативним показником їхньої діяльності стала кількість патентів, зареєстрованих у національних і міжнародних патентних відомствах.

В останніх дослідженнях і публікаціях простежується певна розбіжність у поглядах економістів щодо важливості здійснення підприємницької діяльності університетськими структурами. Так, С. Слотер і Л. Леслі наголошують, що для збереження та примноження ресурсів викладачі повинні дедалі більше конкурувати за “зовнішні” долари, пов’язані з ринково-орієнтованими дослідженнями в різних сферах прикладних, комерційних, стратегічних і цільових досліджень [1].

Із закликами на захист інтелектуального підприємництва до академічної спільноти свого часу зверталися Ф. Терман, Б. Кларк [2] та ін., підкреслюючи, що головна мета академічного капіталізму базується не на отриманні економічного зиску, а на можливості апробувати здобуті знання на практиці, створити додаткові ресурси й інфраструктуру, що позитивно позначиться на репутації університету. Про те, що освіта є основою інтелектуалізації підприємництва, заговорили й вітчизняні вчені, зокрема Л. С. Шевченко та О. О. Романовський, котрі розглянули перспективи підприємницької трансформації університетів України [3; 4]. Водночас ряд економістів, такі як С. Маргінсон, М. Консайдан, Б. Рідінгс, М. Квек [5–7], застерігають, що підприємництво в університетській системі освіти може призвести до краху традиційних академічних структур та руйнації університетів як “храмів науки”.

З огляду на це мета статті полягає в розкритті ролі академічного підприємництва у вищій освіті на основі досвіду розвинутих країн світу та визначенні заходів, що сприятимуть створенню національними освітніми установами активних компаній спін-офф.

Явище академічного відокремлення є порівняно новим для більшості університетів Європи та Азії. У США й Великобританії цей процес набув швидкого розвитку завдяки поширенню закону Бея – Доула, який закріпив за університетами право інтелектуальної власності на винаходи, розроблені за кошти державного бюджету. Подібні законодавчі ініціативи свого часу підтримали також уряди інших країн. Окрім основних законодавчих змін, у США започатковано допоміжну політику з популяризації спільних науково-технічних досліджень між організаціями, патентну політику щодо розширення державних технологій, послаблюючі антимонопольні правила, створено кооперативні дослідницькі центри та змінено керівні принципи розпоряджання державною інтелектуальною власністю. Уряди США та ЄС запровадили низку грантових програм для проведення досліджень із трансферу технологій малого бізнесу. Розглядаючи переваги й недоліки розвитку академічного капіталізму у вищій школі, визначимо його оптимістичні та песимістичні сценарії для освітян і стейкхолдерів (табл. 1) [4; 8].

Нові інноваційні, високотехнологічні компанії є привабливою базою для комерціалізації результатів наукових досліджень і трансферу технологій, оскільки сприяють формуванню конкурентної промислової структури, створенню нових робочих місць, забезпечують поповнення державного бюджету, беручи участь у створенні додаткової вартості, та підвищують конку-

Таблиця 1. Сценарії розвитку академічного капіталізму для суб'єктів освітнього ринку

Держава	ВНЗ	Студентський лекторій та професорсько-викладацький склад	Підприємницький сектор
Оптимістичні сценарії			
Створення нових робочих місць для високоінтелектуальної робочої сили.	Утворення консорціумів із компаніями, споживачами, органами управління для проведення досліджень.	Забезпечення практичної цінності набутих і генерованих в університеті знань.	Створення нових кооперативних форм трансферу технологій, що обумовлені об'єктивними потребами бізнесу.
Забезпечення поповнення державного бюджету завдяки участі у створенні додаткової вартості.	Ліцензування інноваційної продукції та продаж її компаніям.	Ефективне навчання студентів нових ідей, підприємницьких умінь, розвиток їхніх талантів.	Залучення наукового потенціалу дослідників.
Сприяння підвищенню технологічного рівня виробництва країни.	Здобуття університетами права на власний розсуд розпоряджатись інтелектуальною продукцією.	Можливість реалізувати розробки як продукцію власного підприємництва.	Найм перспективних студентів як майбутніх працівників.
Формування конкурентної промислової структури.	Можливість поповнювати свій бюджет за рахунок надання додаткових сервісних послуг зовнішнім організаціям.	Успішне ліцензування винаходів дослідників сприяє їхній праці завдяки значущим відгукам і оцінкам із корпоративного й індустріального світів	Отримання доступу до цінних об'єктів інтелектуальної власності.
Збільшення припливу нових інвестицій.	Створення інфраструктури, котра сприятиме зміцненню репутації ВНЗ.		Наявність певних податкових пільг
Можливість впливати на економічний розвиток завдяки розробленню спеціальних програм і організаційних форм для безперервного підприємницького навчання та генерації нових бізнес-структур, а саме: міждисциплінарних короткострокових програм, наукових парків, інкубаторів тощо	Отримання університетами додаткового доходу, що дає змогу розширити напрями наукових досліджень.		
	Налагодження зв'язків із підприємницьким середовищем.		
	Компанії, що розвиваються, можуть великою мірою посприяти маркетинговій діяльності університетів, допомагаючи залучати фінансування й висококваліфіковані кадри		

Закінчення табл. 1

Держава	ВНЗ	Студентський лекторій та професорсько-викладацький склад	Підприємницький сектор
Песимістичні сценарії			
<p>Посилення процесів глобалізації у сфері політичної економії.</p> <p>Обмеження фінансових повноважень центральних і місцевих урядів.</p> <p>Імовірність більшої зосередженості на прикладних дослідженнях, що простіше проходять ліцензування, для негайного комерційного використання з метою швидкого отримання вигоди, через що можуть постраждати основні дослідження.</p> <p>Подорожчання продукції внаслідок того, що ліцензування накладає фінансові навантаження на промисловість у формі ліцензійних платежів і роялті, що знижує конкурентоспроможність країни</p>	<p>Інституційна дестабілізація системи ВНЗ.</p> <p>Зниження статусу дослідницьких університетів до рівня навчальних.</p> <p>Більша зосередженість на елементах організації, від котрих залежатиме прибуток.</p> <p>Ігнорування академічної культури.</p> <p>Зменшення захищеності й автономності академічної праці.</p> <p>Імовірність упущення наступного великого винаходу через відкидання виходів із сумнівним комерційним потенціалом</p>	<p>Підвищення студентської плати за навчання.</p> <p>Імовірність експлуатації випускників-дослідників, керуючись комерційно-перспективними проектами, як дешевої робочої сили для спонсорських компаній.</p> <p>Можливість підпорядкування традиційної ролі університетського дослідника (в поширенні нових знань шляхом публікації) вимогам секретності процесу патентування або бажанню спонсора зберегти таємницю для отримання конкурентних переваг, що точно не сприятиме вільному поширенню наукових досліджень</p>	

Складено за: Романовський О. О. Феномен підприємництва в університетах світу: монографія. Вінниця: Нова Книга, 2012. 504 с.; Бажал Ю. М. Розвиток інноваційної діяльності у знанневому трикутнику "Аержава – університети – промисловість". *Економіка і прогнозування*. 2015. № 1. С. 76–88.

рентоспроможність країни. Саме тому розвинуті держави світу в рамках діяльності вищих освітніх структур використовують таку форму академічного відокремлення, як компанії спін-офф (*spin-off*) (табл. 2) [9; 10].

Академічні компанії типу спін-офф – це дочірні організації, які створюються працівниками або випускниками університету, що одержали наукові розробки в стінах ВНЗ, при цьому права на отримані об'єкти інтелектуальної власності належать університету [11, с. 164]. Найбільшу активність у заснуванні таких компаній показали випускники й професорсько-викладацький склад Стенфордського університету, котрі завдяки цьому можуть здійснювати патентування та ліцензування технологій. Потреба в створенні компаній спін-офф пов'язана з вищою довірою бізнес-партнерів до дослідницьких організацій порівняно зі статусом й авторитетом приватних осіб.

За потреби створення спін-оффу дії материнської компанії є такими: через сформований навчальним закладом центр трансферу технологій вона укладає договір про співпрацю з розроблення інноваційного проекту, який становить для неї потенційний інтерес, із метою його подальшої комерціалізації (рис. 1). Зі свого боку, освітня установа для успішної реалізації проекту зобов'язується надати в користування відповідні приміщення й обладнання. При цьому фінансування цих проектів може здійснюватись як за власні кошти університетських фондів, недержавних організацій, бізнес-ангелів, так і за рахунок венчурних інвесторів. У провідних країнах світу най-

Таблиця 2. Особливості компаній спін-офф

Ознака	Особливості
Цілі створення	Відокремленість і простір для діяльності, які дають змогу компанії підвищити ринкову капіталізацію
Матеріально-технічне забезпечення	Використовують надбання і власність – ресурси та інфраструктуру головної компанії
Зв'язки з материнською компанією	При перетворенні на афілійоване підприємство втрачають управлінський контроль із боку материнської фірми та отримують більшу свободу дій, можливість самостійно виробляти новий продукт або ж організувати його виробництво
Механізм інвестування	Акціонерний механізм інвестування у створювану фірму
Фінансове забезпечення	Гранти, кошти приватних осіб, державні трансферти, надходження від бізнес-ангелів і приватних інвестиційних фондів
Гнучкість	Є досить високою для забезпечення постійного стимулювання академічного середовища, підвищення інтегрованості підприємницької культури та колегіальності в управлінні сферами діяльності ВНЗ
Результат діяльності	Збільшення бюджету материнської компанії та посилення інноваційної активності компанії-засновника

Складено за: Березняк Н. В. Досвід функціонування спінаут- і спінофф-компаній для організації аналогічних посередницьких структур в Україні. *Науково-технічна інформація*. 2015. № 4. С. 38–42; Порхун Е. Ю. Возможность применения моделей “спин-офф” и “спин-аут” при организации инновационных компаний. *Креативная экономика*. 2011. № 5 (53). С. 103–108.

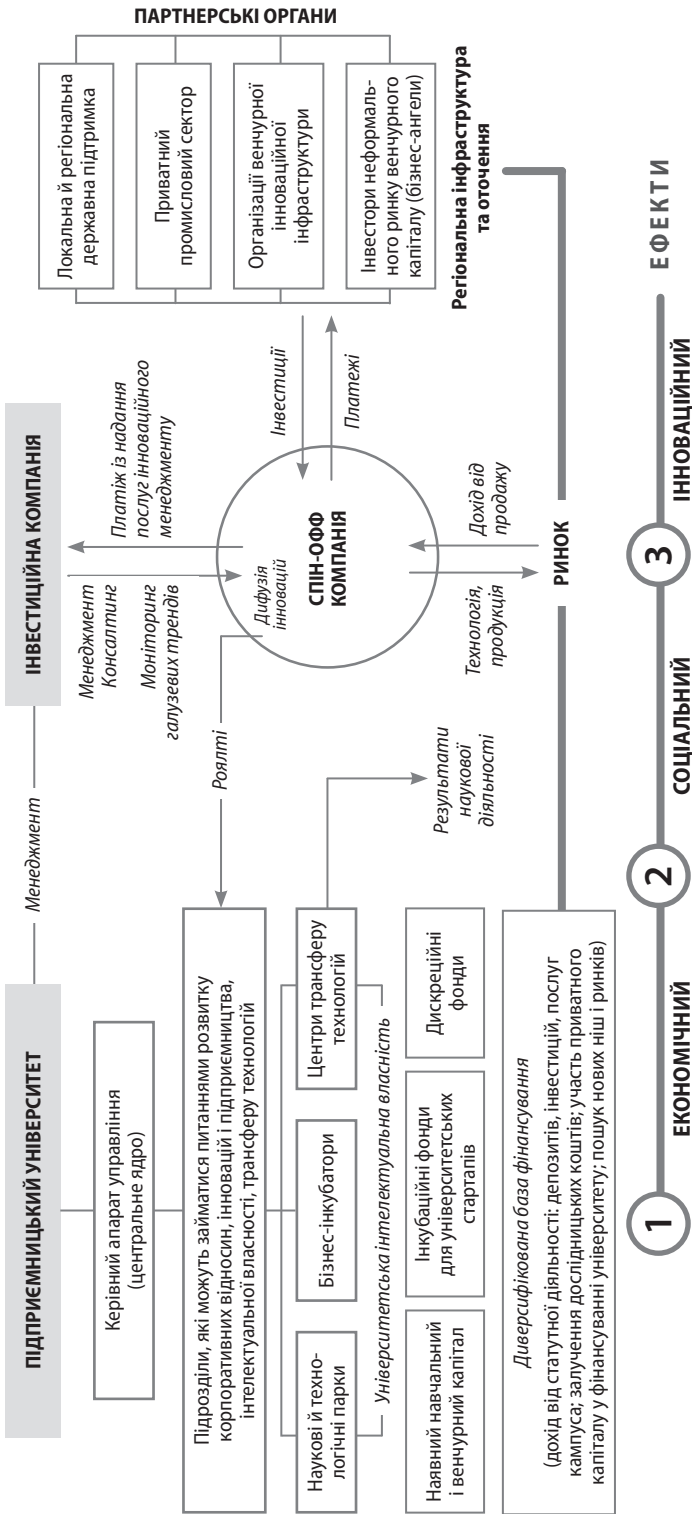


Рис. 1. Механізм трансферу технологій та комерціалізації результатів діяльності через спін-офф компанію

Примітка. ① Проявляється в можливості отримання економічного зиску від створення компанією спін-офф усіма партнерськими органами: університетами – від створеної та переданої інтелектуальної власності компанії; винахідниками – роялті; компаніями спін-офф – доходи від продажу; державою – зростання частки зайнятості в перспективних секторах економіки, утримання й залучення молодих науковців, випуску затребуваної інноваційної продукції та відповідних податкових надходжень від діяльності компанії. ② Перетворення ВНЗ не лише на виробників нових знань, а й суб'єктів інноваційних підприємницьких відносин привело до збільшення числа затребуваних інноваційних послуг і товарів для суспільного сектору економіки. ③ У процесі співпраці компанії спін-офф із різноманітними інституціями як мікро-, так і макрорівня відбувається дифузія інновацій, яка пришвидшує трансфер результатів інноваційної діяльності. Завдяки обміну інформацією, що є рушійною силою дифузії, компанії мають змогу більшою мірою задовольняти запити чергової групи потенційних споживачів.

Складено автором.

більшим бенефіціаром, навіть за нестабільного політичного клімату, виступає уряд, котрий фінансує левову частку (понад 80 %) досліджень.

Окрім того, фінансування може надаватись у формі інжинірингових контрактів від великих компаній, тож спін-офф здатне розвивати розробку продукту набагато ефективніше, ніж засновані фірми. Після того, як спін-офф створює продукт, фірма набуває право інтелектуальної власності на цей продукт або прагне придбати компанію спін-офф.

Початковий капітал академічні відділення отримують і через мобільні платформи шляхом залучення для підтримки власних проектів великої цільової аудиторії, зацікавленої у втіленні їхніх ідей. Наприклад, управління комерціалізації технологій Університету штату Юта нещодавно уклало ексклюзивну угоду з платформою crowdfunding від RocketHub.

Залежно від суми коштів, вкладених у створення фірми, інвестор претендує на частину акцій спін-оффу з метою отримання прибутку від комерціалізації розробок. До складу акціонерів входять винахідники-основоположники, провідні співробітники та професійні інвестори, котрі беруть участь у формуванні й наповненні інвестиційних фондів. Основна їхня функція полягає у виборі правильної інвестиційної можливості й генерального директора.

Акціонерний механізм фінансування у створювану фірму дає змогу власникові контрольного пакета розпоряджатися її майбутнім. Умови ділової участі в капіталі компанії прописуються в договорі. Приміром, частка Стенфордського університету в капіталі стартової компанії не перевищує 10 %, Гарвардського – 15 %. Заснування такої компанії на базі запатентованої університетом технології досить часто є чи не єдиним способом її адаптації для промислового застосування.

Альтернативною моделлю комерціалізації університетських розробок поряд зі створенням компаній спін-офф є ліцензування без участі навчального закладу в капіталі компанії. Воно характеризується спрощеною системою документообігу та меншими управлінськими й фінансовими витратами порівняно з тими, котрих зазнають компанії спін-офф. Оскільки винаходи університетів на початкових стадіях розроблення є далекими від повноцінних комерційних продуктів, винахідники дедалі частіше співпрацюють із ліцензіатами з метою отримання більших конкурентних переваг. Такі відносини можуть бути корисними для обох сторін, однак університет і винахідник повинні вжити заходів, щоб запобігти конфлікту інтересів.

Досвід провідних університетів світу показав, що успішне ліцензування залежить від вдалого маркетингу винаходів. Тому освітні інституції західного зразка шукають партнерів із досвідом роботи в цій галузі та укладають угоди із зовнішніми компаніями, які мають відповідних фахівців і спеціалізуються на ліцензуванні винаходів від академічних установ до промисловості.

За надане право використання інтелектуальної власності за ліцензією університету виплачується винагорода у формі роялті (періодичних ліцензійних платежів у вигляді процентів від доходу). При цьому майнові права

авторів задовольняються шляхом виплати їм частини одержаної університетом винагороди. Наприклад, винахідникам Массачусетського технологічного інституту належить третина суми роялті, що віддається йому після виплат 15 % грошового збору адміністрації офісу та погашення не відшкодованих раніше витрат на отримання патентів. У 2012 фінансовому році інститут виплатив винахідникам понад 13 млн дол. США. В Єльському університеті роялті як плата за продану ліцензію розподіляється між університетом і винахідниками залежно від сукупного доходу роялті: якщо він перевищує 100 тис. дол., то порівну; якщо більший ніж 100 тис., але менший від 200 тис. дол. – 60 і 40 %; якщо понад 200 тис. дол. – 70 та 30 % [12, с. 171].

Описану модель отримання майбутнього доходу слід обирати в разі, коли авторські розробки орієнтовані на вузький ринок, із обмеженою кількістю учасників. Найбільшого поширення вона набула в країнах Заходу. Університети готові брати участь у створенні нових компаній або купувати частки в статутному капіталі вже існуючих тільки в тих випадках, коли неможливо іншим чином забезпечити отримання ліцензійних платежів у розмірі, адекватному переданій технології, через брак коштів у компаній-ліцензіатів. Водночас за можливості отримання відповідних ліцензійних платежів університети відмовляються від участі в статутному капіталі компаній-ліцензіатів. Зазначене яскраво ілюструє статистика Гарвардського університету: з більш ніж 50 ліцензій на використання результатів інтелектуальної діяльності, котрі ним щорічно видаються, лише близько п'яти пов'язані з придбанням частки в статутному капіталі компанії-ліцензіата [13, с. 35].

Першими технології від академічної галузі до промисловості передали Сполучені Штати, а згодом і країни ЄС. Найвищі показники діяльності академічних малих інноваційних підприємств демонструють університетські структури США (табл. 3). Обсяги чистих продажів їхніх компаній сягають десятків мільярдів доларів, а асортиментна лінійка нових комерційних продуктів налічує до 1000 найменувань [14].

Найуспішнішим у створенні спін-оффів є Массачусетський технологічний інститут. На його рахунку – десятки тисяч таких компаній із річним оборотом понад 2 трлн дол. США, що є еквівалентом 11-ї економіки у світі. Ще одним показовим прикладом є Стенфордський університет, чії компанії мають ліцензії на винаходи в різноманітних галузях – від біотехнологій, матеріалознавства, комп'ютерного програмного забезпечення, радіології, електронної музики, медичних пристроїв до зелених технологій тощо (табл. 4, рис. 2). Серед них такі гіганти, як Hewlett-Packard Company, Cisco Systems, Google, Nike Inc., Sun Microsystems, Varian, Rambus, Silicon Graphics та ін., середньорічний дохід більшості з котрих оцінюється десятками мільярдів доларів [15].

Найбільший приріст кількості цих компаній припав на період 2012–2016 рр. Динаміка величини середньорічного доходу до 2013 р. була порівняно стабільною, істотне позбавлення спостерігалось у 2015–2016 рр. [16].

З метою активізації фінансово-господарської діяльності національних освітніх структур та розкриття їхніх можливостей у окресленій сфері, за

Таблиця 3. Двадцятка найбільших у світі компаній спін-офф із найвищим абсолютним приростом ринкової капіталізації за період 2015–2016 рр.

Рейтинг	Компанія	Країна	Сфера діяльності	Приріст, млрд дол. США	Приріст за період, %	Ринкова капіталізація, млрд дол. США	
						2016	2015
1	Alphabet Inc.	США	Технології	143	38	518	375
2	Amazon.com		Споживчі послуги	107	62	280	173
3	Microsoft Corp.		Технології	103	31	437	334
4	Kraft Heinz Co		Споживчі товари	95	86	95	44
5	Facebook Inc.		Технології	94	41	325	231
6	AT&T Inc.		Телекомунікації	71	42	241	169
7	General Electric Co		Індустрія	45	18	295	250
8	Philip Morris International Inc.		Споживчі товари	35	30	152	117
9	Altria Group			24	25	123	99
10	The Coca-Cola Co			24	13	201	177
11	Visa Inc.		Фінанси	23	14	184	161
12	Verizon Communications Inc.		Японія	Телекомунікації	22	11	221
13	Nippon Telegraph	20			29	90	70
14	Japan Tobacco	Споживчі товари		20	32	83	63
15	McDonald's Corp.	США	Споживчі послуги	20	21	113	94
16	NTT Docomo Inc.	Японія	Телекомунікації	19	26	90	71
17	Johnson & Johnson	США	Охорона здоров'я	19	7	298	280
18	Home Depot		Споживчі послуги	19	13	167	149
19	Nike Inc.		Споживчі товари	18	21	105	87
20	Starbucks Corp.		Споживчі послуги	17	24	88	71

Джерело: Global Top 100 Companies by market capitalisation / Bloomberg and PwC analysis. An IPO Centre publication, 2016. 67 p.

Таблиця 4. Найбільші компанії спін-офф Стенфордського університету у 2014–2016 рр.

Компанія	Середньорічний дохід, млрд дол. США	Компанія	Середньорічний дохід, млн дол. США
Hewlett-Packard Company	126	Dolby Laboratories	944
Cisco Systems	42	Atheros Communications	927
Google	29	Cypress Semiconductor	878
Nike Inc.	20	Silicon Graphics	416
Taiwan Semiconductor	14	H-Works	400
Sun Microsystems	11	Rambus	323
Varian	2	Tesla Motors	99
Yahoo!	6	MIPS Technologies	85

Джерело: Офіційний веб-сайт Стенфордського університету. URL: <https://otl.stanford.edu/documents/>.

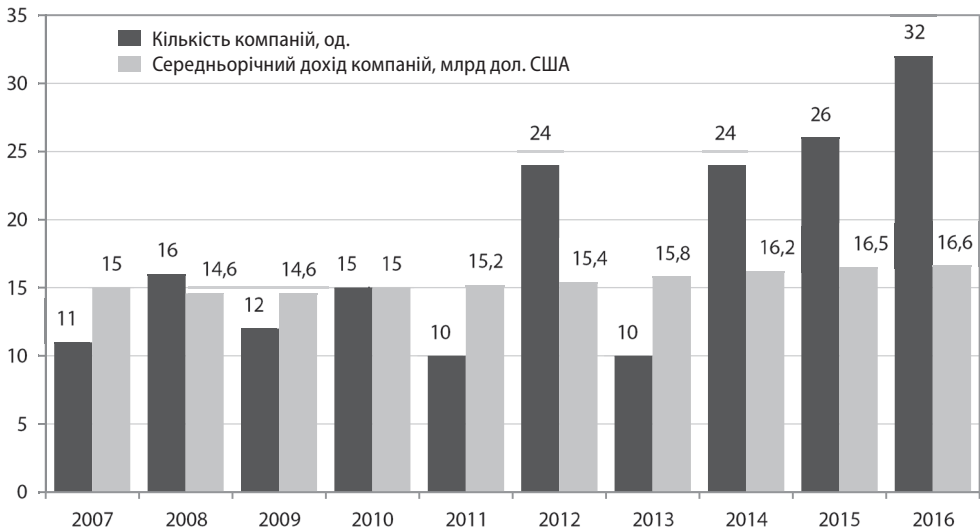


Рис. 2. Динаміка кількості нових компаній Стенфордського університету та їхніх середньорічних доходів протягом 2007–2016 рр.

Джерело: Start-ups Stanford University : Annual Report. Office of Technology Licensing, 2016. 11 p.

підтримки фонду Ф. Наумана щороку проводяться тематичні круглі столи, присвячені питанням розвитку академічного підприємництва. Розглядається варіант створення української Силіконової долини в с. Щасливому Київської області, де є належна інфраструктура для побудови бізнес-інкубатора молодих фірм.

Прикладом поєднання університетської й академічної науки стало заснування наукового парку Київського національного університету імені Тараса Шевченка у формі корпорації шляхом об'єднання з трьома інститутами НАН України та Національним університетом харчових технологій. За короткий термін його діяльності науковцями парку вдалося позиціонувати на ринку чимало інноваційних проектів для різних галузей промисловості, які увінчалися комерційним супроводом. Паростки академічного підприємництва в нашій державі можна побачити й на прикладі ТОВ “Мелта” – компанії спін-офф НАН України, чия робота пов'язана з практичним застосуванням технології, що здатна змінювати технічні характеристики сплавів металів; SOVA – проекту спін-офф НТУУ “Київський політехнічний інститут”, котрий базується на використанні переносної системи очищення води й коворкінгу ІТ стартапу iHub.

Для прискорення розвитку академічного підприємництва на українських теренах потрібно вжити низку заходів, а саме:

- Внести зміни до окремих законодавчих актів із питань створення бюджетними науковими й освітніми установами господарських товариств із метою практичного застосування (впровадження) результатів інтелекту-

альної діяльності. Потужним стимулом такого кроку може слугувати доопрацювання законодавчої бази за напрямками:

- закріплення прав на інтелектуальну власність на дослідження, які проводяться коштом держави, за виконавцем (університетом чи науково-дослідним інститутом академічного й галузевого секторів), котрий зможе ефективніше розпоряджатися цими правами. Зокрема, передбачається імплементація подібних до закону Бея – Доула нормативних актів у національне патентне законодавство, що сприятиме спрощенню процедури отримання патентів на базові, фундаментальні технології. Адже в чинному національному законодавстві не дається чіткої відповіді на питання, хто володіє правами на об'єкти інтелектуальної власності, створені за кошти держави. Перспектива отримання патентів та проходження патентної експертизи змусить винахідників прискіпливіше ставитися до власних технічних результатів. Для прикладу, у США з метою сприяння прогресу окремих галузей наук авторам на обмежений період надаються ексклюзивні права на їхні ноу-хау. Максимальний термін, на який власники патенту можуть отримати монополію на свій винахід, становить 17 років. Окрім того, доцільно внести поправки до Закону України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” від 14.09.2006 № 143-V щодо включення норми, котра зобов'язує національні лабораторії вводити створену ними інтелектуальну власність у господарський оборот, сприяючи тим самим її комерціалізації. Йдеться про норму закону Стівенсона – Уайдлера;
- охоплення нормативними документами кола питань, пов'язаних із регулюванням правового статусу ВНЗ як суб'єкта господарювання, визначенням цілей ліцензування, умов передання майнових прав інтелектуальної власності, права вільно розпоряджатися коштами, одержаними від господарської діяльності, розвитку правових відносин компаній спін-офф із ВНЗ, науковими установами та їхніми співробітниками;
- розроблення нормативно-правових актів стимулюючого характеру, що регулюватимуть державно-приватне партнерство науково-дослідних інститутів і університетів, які фінансуються з бюджету, з питань створення компаній спін-офф, за котрого університети виступатимуть джерелом основних активів, а держава – гарантом дотримання майнових та інших прав, інтересів партнера, а також зацікавленим споживачем інноваційної продукції й гарантом якості її науково-технічної складової, таким чином заохочуючи приплив приватного капіталу у стратегічні галузі;
- внесення поправок до проекту Закону України “Про підтримку та розвиток інноваційної діяльності” 2015 р. стосовно формування сприятливої державної цінової, кредитної та податкової політик у сфері інноваційної діяльності. Зокрема, передбачається розроблення лояльнішого

податкового законодавства, націленого на створення венчурних фондів, надання податкових пільг, субсидій, жорстких і м'яких кредитів у формі позик на інновації й оборотний капітал за зниженими процентними ставками з метою забезпечення фінансової участі держави в підтримці активних спін-оффів. Приміром, у Великобританії підприємства, що інвестують кошти в інноваційні рішення інших фірм, мають змогу повернути 20 % сплаченого податку. Такі самі пільги діють у Португалії. В Австралії підприємства можуть зменшити податкову базу, спрямовуючи до 30 % доходу на приріст інноваційних рішень. Чимало країн уже започаткували власні фонди венчурного капіталу, які поповнюються за рахунок мережі бізнес-ангелів. Власний досвід у окресленій царині мають і США, де відсутній податок на оренду для венчурних фірм, діє пільговий режим амортизаційних відрахувань, не підлягає оподаткуванню юридична форма ризикового капіталу, діє інвестиційний податковий кредит, що надається у формі зменшення податку на прибуток, гарантоване повернення приватного капіталу (до 90 %), котрий інвестується у венчурний бізнес, передбачені різноманітні субсидії на розширення діяльності [17, с. 82];

– спрощення процедури організації закупівель і фінансування операцій, особливо коли йдеться про специфіку роботи з казначейством та необхідність участі в проведенні тендерних торгів.

- Забезпечити належну підготовку фахівців, які спеціалізуються на маркетингу й менеджменті, володіють відповідними підприємницькими навичками, з метою збільшення числа партнерських контрактів із компаніями та державними установами, а також забезпечення супроводу процесів комерціалізації винаходів і доведення їх до стадії промислового використання. Для цього планується проведення відповідних консультацій, конференцій і тренінгів, створення пула прихильників із представників громадського й приватного секторів (бізнес-консультантів, венчурних капіталістів, експертів із прав інтелектуальної власності та ін.), ініціювання підприємницького тімбілдінга, спрямованого на згуртування колективу й формування сильної команди.

- Передбачити належне фінансове стимулювання академічних дослідників до здобуття нових знань і публікації результатів своїх досліджень. Запуск державних програм, націлених на мотивацію й допомогу вченим щодо участі у створенні нових підприємств, надання допомоги в проведенні конкурсів бізнес-планів із метою сприяння передадню результатів науково обґрунтованих досліджень новим компаніям-спонсорам.

- Сприяти розвитку підприємницької культури не лише серед співробітників університетів, а й студентів. Наприклад, за ініціативою Массачусетського технологічного інституту серед студентів проводиться щорічний конкурс підприємницької діяльності з призовим фондом 100 тис. дол. США. При інституті діє також спеціальний фонд, який надає грошові гранти командам професорів і студентів, що займаються підприємницькими

проектами. Лише за останні роки на 90 комерційних проектів було виділено 11 млн дол. США.

- Поглиблювати міжнародне партнерство з університетами, котрі можуть похвалитися своєю екосистемою академічного підприємництва. Так, університети Берліна співпрацюють з ВНЗ Ізраїлю, одним із результатів чого є спеціальний федеральний нормативний акт Німеччини, що дає змогу випускникам ізраїльських університетів отримувати німецькі гранти для започаткування академічних стартапів. Обсяг субсидій становить до 150 тис. євро на команду, й це лише на стадії планування та підготовки [18, с. 21]. На нашу думку, успішними для України стали б спільні проекти з компаніями спін-офф університетів Німеччини, Великобританії, Массачусетського технологічного інституту, які стали піонерами розвитку академічного підприємництва в Європі, мають чималий досвід та видатні історії успіху.

- Активізувати діяльність із розбудови освіти за науково-технічними напрямками. Мається на увазі STEM-освіта, що охоплює науку, технології, інженерію та математику, тобто найбільш затребувані на глобальному ринку напрями, за якими Україна має конкурентні переваги. Розвиток цих наук, упровадження нових технологій дасть змогу сформувати покоління молодих, підприємливих інноваторів, зацікавлених у поступі вітчизняної науково-технічної й інженерної галузей.

На підставі викладеного доходимо таких висновків. Як показує досвід розвинутих країн світу, практика здійснення топовими університетами комерційної діяльності з ліцензування своїх винаходів для отримання фінансової вигоди сумісна з місією викладання й дослідження та є вкрай необхідною для кар'єрного зростання викладацького складу, професійного становлення студентського лекторію й жодним чином не загрожує втратою ними наукової незалежності й академічної свободи. Наведений огляд зарубіжного досвіду буде корисним і для української практики перетворення науково-дослідних інститутів та університетів на активних суб'єктів трансферу технологій, що пришвидшить процес комерціалізації результатів наукової діяльності.

Список використаних джерел

1. *Slaughter S., Leslie L.* Academic capitalism. Politics, Policies, and the Entrepreneurial University. Baltimore, MA : The John Hopkins University Press, 1997. 276 p.
2. *Clark B. R.* Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation. U.K. : Emerald Group Publishing Ltd. ; Howard House, 2008. 164 p.
3. *Шевченко Л. С.* Університет як суб'єкт інтелектуального підприємництва. *Теорія і практика правознавства*. 2014. Вип. 1 (5). С. 5–12.
4. *Романовський О. О.* Феномен підприємництва в університетах світу : монографія. Вінниця : Нова Книга, 2012. 504 с.
5. *Marginson S., Considine M.* The enterprise university: power, governance, and reinvention in Australia. U.K. : Cambridge University Press, 2000. 272 p.
6. *Ридинс Б.* Університет в руїнах / пер. с англ. А. М. Корбути ; под общ. ред. М. А. Гусаковского. Минск : БГУ, 2009. 248 с.
7. *Квек М.* Національна держава, глобалізація та Університет як модерний заклад. *Філософська думка*. 2003. № 3. С. 58–65.

8. Бажал Ю. М. Розвиток інноваційної діяльності у знанневому трикутнику “державна – університети – промисловість”. *Економіка і прогнозування*. 2015. № 1. С. 76–88.
9. Березняк Н. В. Досвід функціонування спінаут- і спінофф-компаній для організації аналогічних посередницьких структур в Україні. *Науково-технічна інформація*. 2015. № 4. С. 38–42.
10. Порхун Е. Ю. Возможность применения моделей “спин-офф” и “спин-аут” при организации инновационных компаний. *Креативная экономика*. 2011. № 5 (53). С. 103–108.
11. Литвин І. В. Академічна підприємницька діяльність Стенфордського університету. *Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми комерціалізації науково-технічних розробок* : тези доповідей ІV Міжнар. наук.-практ. відеоонф., Львів, 23–24 трав. 2012 р. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2012. С. 164, 165.
12. Литвин І. В. Використання трансфертного потенціалу провідними дослідницькими університетами США. *Вісник Національного університету “Львівська політехніка”*. 2013. № 769. С. 167–174.
13. Коммерциализация университетских разработок: руководство для создателей интеллектуальной собственности / НИУ ВШЭ. 2012. 52 с. URL: <https://www.hse.ru/data/2013/08/05/1291006952/>.
14. Global Top 100 Companies by market capitalisation / Bloomberg and PwC analysis. An IPO Centre publication, 2016. 67 p.
15. Офіційний веб-сайт Стенфордського університету. URL: <https://otl.stanford.edu/documents/>.
16. Start-ups Stanford University : Annual Report. Office of Technology Licensing, 2016. 11 p.
17. Кризська Р. Ю. Методи державного стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів: зарубіжний досвід та вітчизняна практика господарювання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 8. С. 82–85.
18. Кнут А., Красовська О. Академічне підприємництво в Україні. BE Berlin Economics GmbH, 2015. 34 с.

References

1. Slaughter, S., Leslie, L. (1997). *Academic capitalism. Politics, Policies, and the Entrepreneurial University*. Baltimore, MA: The John Hopkins University Press.
2. Clark, B. R. (2008). *Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation*. U.K.: Emerald Group Publishing Ltd.; Howard House.
3. Shevchenko, L. S. (2014). University`tet yak sub`yekt intelektual`noho pidpry`emny`ctva [Universities as subjects of intellectual entrepreneurship]. *Teoriya i prakty`ka pravoznavstva* [Theory and practice of jurisprudence], 1 (5), 5–12 [in Ukrainian].
4. Romanovs`ky`j, O. O. (2012). *Fenomen pidpry`emny`ctva v universy`tetakh svitu* [The phenomenon of entrepreneurship in the universities of the world]. Vinny`cya: Nova Kny`ha [in Ukrainian].
5. Marginson, S., Considine, M. (2000). *The enterprise university: power, governance, and reinvention in Australia*. U.K.: Cambridge University Press.
6. Readings, B. (2009). *Universitet v ruinakh* [The university in ruins]. Minsk: BGU [in Russian].
7. Kvyek, M. (2003). Nacional`na derzhava, hlobalizaciya ta Universy`tet yak moderny`j zaklad [National state, globalization and the University as a modern institution]. *Filosofs`ka dumka* [Philosophical thought], 3, 58–65 [in Ukrainian].
8. Bazhal, Yu. M. (2015). Rozvy`tok innovacijnoyi diyal`nosti u znannyevomu try`kutny`ku “derzhava – universy`tety` – promy`slivist” [Development of innovation activities within knowledge triangle “government-university-industry”]. *Економіка і прогнозування* [Economy and forecasting], 1, 76–88 [in Ukrainian].

9. Bereznyak, N. V. (2015). Dosvid funkcionuvannya spinout- i spinoff-kompanij dlya orhanizaciyi analogichnykh poserednychkykh struktur v Ukraini [Experience of functioning of spinout and spinoff companies for the organization of similar intermediary structures in Ukraine]. *Naukovo-tekhnichna informaciya* [Scientific and technical information], 4, 38–42 [in Ukrainian].

10. Porkhun, E. Yu. (2011). Vozmozhnost' primeneniya modelej "spin-off" i "spin-aut" pri organizacii innovacionnykh kompanij [The possibility of usage of "spin-off" and "spin-out" models in organization of innovative companies]. *Kreativnaya e'konomika* [Creative economy], 5 (53), 103–108 [in Russian].

11. Ly'tvy'n, I. V. (2012). *Akademichna pidpry'emnyc'ka diyal'nist' Stenford's'koho universy'tetu. Upravlinnya innovacijny'm procesom v Ukraini: problemy' komercializaciyi naukovo-tekhnichnykh rozrobok* [Academic Business Activities at Stanford University. Management of innovation process in Ukraine: problems of commercialization of scientific and technical developments]. L'viv: Vy'davnyctvo L'vivs'koyi politekhniky' [in Ukrainian].

12. Ly'tvy'n, I. V. (2013). Vy'kory'stannya transfertnoho potencialu providny'my' doslidny'c'ky'my' universy'tetamy' SSHA [Using by leading U.S. research universities potential of technology transfer]. *Visnyk Nacional'noho universy'tetu "L'vivs'ka politekhnika"* [Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"], 769, 167–174 [in Ukrainian].

13. Higher School of Economics. (2012). *Kommercializaciya universitetskikh razrobotok: rukovodstvo dlya sozdatelej intelektual'noj sobstvennosti* [Commercialization of university development: a guide for creators of intellectual property]. Retrieved from <https://www.hse.ru/data/2013/08/05/1291006952/> [in Russian].

14. Bloomberg, PwC. (2016). *Global Top 100 Companies by market capitalisation*. An IPO Centre publication.

15. Stanford University website. (n. d.). Retrieved from <https://otl.stanford.edu/documents/>.

16. Stanford University Office of Technology Licensing. (2016). *Start-ups: Annual Report*. Author.

17. Kry'zs'ka, R. Yu. (2010). Metody' derzhavnoho sty'mulyuvannya investy'cijno-innovacijnykh procesiv: zarubizhny'j dosvid ta vitchy'znyana prakty'ka hospodaryuvannya [Methods of state stimulation of investment and innovation processes: foreign experience and domestic practice of management]. *Investy'ciyi: prakty'ka ta dosvid* [Investments: practice and experience], 8, 82–85 [in Ukrainian].

18. Knut, A., Krasovs'ka, O. (2015). *Akademichne pidpry'emny'ctvo v Ukraini* [Academic entrepreneurship in Ukraine]. BE Berlin Economics GmbH [in Ukrainian].