

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

---

УДК 330.1:378

## РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ЗА УЧАСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ

*Л. С. Шевченко, доктор економічних наук, професор  
Національний університет «Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого»*

*Розкрито зміст концепції та шляхи становлення підприємницького університету. Виявлено особливості комерціалізації результатів наукових досліджень університетів. Досліджено вплив закону Бея-Доула на активізацію наукових досліджень в університетах США. Проаналізовано перспективи підприємницької трансформації університетів України.*

***Ключові слова:** підприємницький університет, інновація, патентування, комерціалізація результатів наукових досліджень, закон Бея-Доула, підприємницька трансформація університетів.*

***Постановка проблеми.** Інноваційний розвиток економіки за участі університетів у зарубіжних країнах тривалий час аналізувався на перетині двох моделей: «університети — підприємства» і «держава — університети». Модель «потрійної спіралі» інновацій, розроблена американськими вченими Генрі Іцковіцем і Лойстом Лейдесдорфом, передбачає обов'язкову участь в інноваційному процесі держави, підприємств та університетів з лідерством у ньому саме університетів [1]. Якщо держава задає правила гри, надає політичну і законодавчу підтримку, забезпечує необхідні ресурси для стимулювання науково-дослідницької та інноваційної діяльності в університетах, високотехнологічний бізнес є головним замовником і провідником високих технологій на ринки, то університет стає джерелом і ядром інноваційного процесу.*

*У книзі «Потрійна спіраль. Університети — підприємства — держава. Інновації в дії» (The Triple Helix. University — Industry — Government Innovation in Action) Г. Іцковіц довів, що в суспільстві знань до університетської місії «надання освіти», яка була актуальною в ХІХ ст., додалися «виробництво нового знання» шляхом проведення наукових досліджень і «комерціалізація нового знання» через трансфер технологій і створення інноваційних компаній. Університети, які спрямовують навчання на стимулювання майбутньої під-*

приємницької діяльності своїх випускників, називаються *дослідницькими*, або *підприємницькими* [2].

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Діяльність підприємницьких університетів досліджують американські фахівці з університетського менеджменту Д. О. Дуглас і Б. Р. Кларк, російські науковці С. Беляков, М. Владика, С. Гурбатов, А. Грудзинський, Л. Кобзева, Г. Константинов, К. Марков, Є. Носков, Н. Покровський, С. Філонович. Можливості формування підприємницьких університетів в Україні проаналізовано в працях Т. Артемової, О. Романовського.

**Формування цілей.** У цій статті ми спробуємо узагальнити досвід створення підприємницьких університетів у зарубіжних країнах та виявити перспективи підприємницької трансформації вітчизняних університетів за того інституціонального середовища, що склалося в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Концепція «підприємницького університету» (*entrepreneurial university*) сформувалася в зарубіжних країнах наприкінці індустріальної епохи. Однак єдиного розуміння сутності такого університету немає й зараз. Одні автори мають на увазі університет, який використовує інноваційні методи навчання та тісно взаємодіє з промисловістю, де запроваджуються розробки університетських учених; в інших ідеться про ВНЗ, здатний насамперед комерціалізувати результати своєї діяльності і залучити додаткові фінансові ресурси [3].

Так, на думку Б. Р. Кларка, який вивчав еволюцію передових інноваційних університетів із США, Великої Британії, Європи, Австралії, Латинської Америки і Африки, підприємницький університет у своїй роботі активно прагне до інновацій [4]. Трансформація університетів в інноваційному напрямі включає п'ять елементів:

1) посилення ролі спрямовуючого ядра, тобто центральних управлінських груп та університетських відділень, які оперативно узгоджують нові управлінські цінності з традиційними академічними;

2) розширення «периферії розвитку»: створення спеціальних підрозділів університетів, які займаються розвитком відносин із бізнесом, захистом інтелектуальної власності, безперервною освітою і навіть підтримкою зв'язків з випускниками, а також науково-дослідницьких центрів, які досліджують і розв'язують практичні проблеми, важливі для соціально-економічного розвитку країни і регіону;

3) диверсифікацію джерел фінансування в разі скорочення бюджетної підтримки;

4) стимулювання академічних структур до інноваційної діяльності, створення відділень і факультетів як підприємницьких структур, відкритих для зовнішнього середовища;

5) формування інтегрованої підприємницької культури, орієнтованої на зміни [5, с. 19–25].

А. Грузинський під підприємницькою організацією стосовно університету розуміє: а) організацію, яка базується у своїй діяльності на цільовій інновації, здатну працювати в умовах ризику та динамічного попиту; б) економічно ефективну організацію, яка займається прибутковою діяльністю і спирається насамперед на свої власні можливості; в) ліберальну організацію з гнучкою мережевою побудовою; г) організацію, в якій ключовими чинниками є люди, групи та їхня компетентність, де робота людей базується на балансі вигод і ризику; ґ) організацію, у керівництва якої на першому місці стоять не планування і контроль дій працівників, а їх всебічна підтримка в діяльності в рамках стратегії організації, для чого керівництво максимально делегує права і відповідальність виконавцям; д) організацію, орієнтовану на споживача та зміни його потреб [6, с. 118].

Г. Константинов та С. Філонович вважають, що підприємницький університет — це вищий навчальний заклад, який систематично докладає зусиль до *подолання обмежень у трьох сферах*: 1) генерації знань — шляхом створення нових методів дослідження, вивчення нових галузей знань або нових проблем у вже відомих галузях; 2) викладання — розвиваючи інноваційні методи навчання та модифікуючи зміст навчання шляхом відображення в ньому найновіших досягнень науки і практики; 3) запровадження знань у практику за допомогою різних видів взаємодії із зовнішнім середовищем.

Оскільки ж обмеження у цих сферах завжди сполучені з дефіцитом основних видів ресурсів: фінансових, інформаційних і людських, то другою складовою підприємницької діяльності університету є *подолання ресурсних обмежень*. Причому пошук і залучення ресурсів становлять не сутність підприємництва, а є способом розв'язання проблеми ресурсів і потребують перетворень у внутрішньому середовищі університету, насамперед зміни його корпоративної культури, подолання ізольованості від зовнішнього середовища.

Проблему підприємницького університету пропонують представити у вигляді матриці (див. таблицю) [3, с. 54–56].

Т а б л и ц я

Дійсне підприємництво	Подолання ресурсних обмежень		
	Подолання дефіциту людських ресурсів	Подолання дефіциту фінансових ресурсів	Подолання дефіциту інформаційних ресурсів
Подолання обмежень у сфері генерації знань			
Подолання обмежень у сфері викладання			
Подолання обмежень у сфері впровадження знань у практику			

Світовий досвід указує на два шляхи становлення підприємницького університету — як підприємницького за типом дій команди управлінців (університет-підприємець) та підприємницького за результатом [7].

**Університет-підприємець** із часом стає потужним академічним центром, а його кафедри і факультети — підприємницькими підрозділами, що виходять на ринки з *новими науково-навчальними продуктами*. Найбільш поширеними формами організації діяльності університетів-підприємців є: а) комерціалізація результатів наукових досліджень; б) комерціалізація освіти шляхом організації навчального процесу за проектним принципом — залучення до викладання актуальних курсів викладачів різних кафедр і підрозділів університету та інших організацій; при цьому освітні проекти університету утворюють мережеву структуру, а університет набуває форми проектно-орієнтованого; в) застосування проектного підходу до участі ВНЗ у розв'язанні проблем регіонального економічного розвитку; г) формування інтрапренерського (інтрапренерство — підприємницька діяльність усередині університету) стилю роботи викладачів та керівників ВНЗ як їхньої нової функції та статусу [6, с. 118–119].

Університет-підприємець, окрім традиційних (фінансової підтримки з боку уряду та коштів фондів державних дослідних рад), активно шукає і залучає треті джерела фінансових надходжень:

- кошти місцевих органів влади або інших галузевих міністерств;
- кошти приватних організацій: промислових фірм; професійних і місцевих асоціацій та організацій, які зацікавлені у наданні освітніх послуг їхнім працівникам; філантропічних фундацій;
- доходи ВНЗ від власної статутної діяльності: від депозитів та інвестицій; від послуг кампусу (медпунктів, книжкових магазинів тощо); плата студентів за навчання та послуги; фонди, що надходять від випускників університету; роялті-дохід від запатентованої інтелектуальної власності ВНЗ та його викладачів. На думку Б. Р. Кларка, третє джерело фінансових надходжень не має ні меж, ні кордонів [8, с. 185–186].

Наприклад, у США державна фінансова підтримка навіть державних ВНЗ покриває не більше 30 % їхніх витрат. Решта має бути мобілізована з інших джерел. Університети фактично перетворюються на економічні корпорації, пов'язані з виробництвом і поширенням знань, а їхні підрозділи самовизначаються за ознаками конкурентоспроможності і дохідності. Основними важелями управління університетами є фінансування, побудова бюджету, внутрішній фінансовий контроль і аудит. Значне місце в діяльності підприємницького університету посідають консалтинг, франчайзинг, маркетинг і менеджмент, кредитування навчання тощо. Серед викладачів лідирують ті, хто в будь-який спосіб приваблює студентів, мобілізує грантову

підтримку з боку фондів і приватних донорів, а також постійно працює над своїм брендом на зовнішньому ринку, включаючи престижні премії, гучні публікації, зв'язок із ЗМІ тощо. Дух менеджеризму пронизує всю діяльність університету [9, с. 153–155].

**Університет підприємницький за результатом** передбачає створення системи управління, механізмів та інструментів, яка б давала можливість викладачам, студентам і випускникам виходити на глобальні ринки із заснованими ними *інноваційними компаніями*. Саме таку концепцію інтеграції наукової і підприємницької діяльності сформулював засновник Массачусетського технологічного інституту (МІТ) Уільям Бартон Роджерс (Barton Rogers). Ще у 1846 р. він пропагував ідею формування відносин «університет — виробництво» як довгострокових і орієнтованих на практичне застосування результатів розробок університету в практичній виробничій діяльності [10]. Однак дійсно інноваційну роль МІТ відіграв під час Великої депресії у США. Тоді МІТ запропонував бізнесу і владі штату Массачусетс нову модель економічного зростання регіону, зробивши акцент на розвитку таких наук, як фізика і хімія, водночас розширивши дослідження не тільки фундаментальних, а й прикладних напрямів.

Вирішальною для розвитку регіональної економіки США виявилася і роль університетів Стенфорда і Берклі. Виконуючи солідні замовлення з боку корпорацій і Пентагону, що супроводжувалися щедрими фінансовими вливаннями, ці університети не тільки швидко перебудували програми навчання і наукових досліджень, а й залучили до їх виконання найвідоміших учених США та всього світу. Виник світовий центр високих технологій із технопарками і всесвітньо відомими фірмами, знаних за назвою «Кремнієва долина», а Каліфорнія стала символом розвитку високих технологій, особливо електроніки, інформатики, мультимедійної техніки та біотехнологій [11; 12].

Звернімо увагу на те, що, яким би не був шлях формування підприємницького університету, центральною ланкою його діяльності є *комерціалізація результатів* науково-дослідницької роботи та захист інтелектуальної власності університетів.

Зазвичай під комерціалізацією результатів НДДКР розуміють упровадження інновацій у виробництво та одержання прибутку. Комерціалізація здійснюється через ринок знань (реалізація науково-технічної продукції), ринок об'єктів інтелектуальної власності (реалізація прав використання об'єктів інтелектуальної власності) та ринок продуктів (доведення розробки до промислового використання) [13].

У США практика комерціалізації наукових досліджень університетів включає:

по-перше, роботу з патентування і патентної підтримки перспективних наукових відкриттів та одержання прибутку від продажу ліцензій на ці патенти. Основними критеріями оцінювання інноваційної діяльності університетів вважають: кількість «розкриттів» (disclosure) сутності об'єкта інтелектуальної власності, поданих заявок, одержаних патентів, укладених і чинних ліцензійних угод; розмір ліцензійних платежів (роялті), обсяг залучених інвестицій [14];

по-друге, створення на базі наукових відкриттів і за допомогою правової, фінансової та організаційної підтримки університетів *spin off* і *startup* компаній із подальшим одержанням часткового прибутку від їх діяльності (дивідендів від акцій компанії) або доходу від продажу компанії.

*Spin off* компанія — це мала інноваційна науково-виробнича фірма, створена з метою комерціалізації високотехнологічного знання. У США *spin off* компанії найчастіше виконують військові або космічні проекти. Такі компанії зазвичай представлені змішаними формами власності, за яких державна компанія здійснює свій інтелектуальний внесок, а приватна компанія фінансує і управляє проектом. Важливо, аби були ретельно розроблені права бюджетної організації, насамперед у сфері передавання права власності на технологію приватному підприємству, яким є *spin off* компанія [15, с. 64; 16, с. 9–10].

*Startup* компанія — це новостворена інноваційна компанія. Вона зареєстрована офіційно або тільки планує стати офіційною, ще не вийшла на ринок або тільки починає виходити на нього і має обмежений набір ресурсів. Часто цей термін застосовується до фірм, які працюють у сфері ІТ, однак зараз цей термін поширюється й на інші сфери діяльності;

по-третє, організацію для дослідників спеціальних навчальних програм і семінарів з правової і комерційної діяльності, їх тренінг для правильного спілкування з потенціальними венчурними інвесторами і «бізнес-ангелами» [17].

Утім до 1980 р. діяльність з комерціалізації наукових досліджень у США залишалася на низькому рівні. Відповідно до законодавства, що діяло на той час, при фінансуванні дослідницьких проектів з урядових фондів патентні права на винаходи залишалися за федеральним урядом, а приватні компанії могли розраховувати тільки на неексклюзивну ліцензію. Як результат — патентували тільки половину університетських винаходів, які перебували в стадії концепції і не мали форми продуктів, здатних давати дохід.

Аби посилити конкурентоспроможність країни у сфері інновацій, конгрес США ухвалив низку важливих законодавчих і нормативних документів, зокрема: закон Стивенсона — Вайдлера «Про технологічні нововведення» (1980), федеральний закон про трансфер технологій (1986), національний закон про конкурентоспроможність у галузі трансферу технологій (1989), уря-

дове розпорядження «Про спрощення доступу до наук і технологій» та ін. [17, с. 24]. Однак найважливішу роль відіграли поправки до закону про патенти і торгові знаки, відомі як закон Бея-Доула (Bayh-Dole Act) 1980 р.

Тепер університетам та іншим дослідницьким установам почали належати права інтелектуальної власності на ті розробки, які були проведені за фінансової підтримки держави. Причому, відмовляючись від власності, держава не тільки зробила реальними власниками науково-технічних результатів університети, а й сформувала базові умови для взаємодії всіх учасників процесу створення, охорони, передавання та використання технологій в економіці країни. В університетах почали працювати патентно-ліцензійні відділи. Причому кожний університет зобов'язувався: 1) подати заявку на патентування винаходу, інакше права повертаються до уряду; 2) віднайти можливість комерційного запровадження винаходу, а в разі успіху — виділити частину доходів від комерціалізації винахіднику; 3) надати агентству, яке фінансує університет, звітну документацію; в окремих випадках агентство може заступити собі право на винахід [18, с. 65–66]. Якщо до 1980 р. усі університети США одержували в середньому 250 патентів на рік, то в 2005 р. їх кількість уже перевищила 3000 патентів, а кількість університетів, залучених до процесу трансферу технологій, зросла з 24 до 200. Протягом одного 2005 р. на ринку з'явилося 527 нових товарів, було створено 628 нових *spin off* компаній, випущено 4932 нові ліцензії [17, с. 25].

Проте патентна підтримка результатів наукових досліджень у США не є досконалою. Так, патентним захистом в американській економіці користуються компанії лише декількох галузей, а сумарна вигода від цього становить 15–25 % від їхніх витрат на НДДКР. Крім того, у сучасному світі нові продукти і технології є послідовними та базуються на вже існуючих винаходах. Занадто ж сильний патентний захист попередніх винаходів збільшує витрати наступних інновацій, тому ефект від посилення ролі патентів може бути неоднозначним [19].

Далі, при складанні патентної заявки автори змушені фактично розкривати зміст винаходу. Це дозволяє конкурентам хоча б частково імітувати чужі винаходи, фактично не порушуючи патенту. Там, де недоброросовісної конкуренції при патентуванні уникнути неможливо, а від імітації важко захиститися в суді, автори надають перевагу двостороннім переговорам із потенційними покупцями ідеї. І тепер уже покупець не гарантований від того, що автор винаходу не продасть ідею ще раз, причому конкуренту. Тому сторони часто домовляються про продаж винаходів за частку в доходах покупця. Значний вплив справляє і наявність нелегального сектору економіки.

Нарешті, за високої патентної активності університетів зростає не тільки конкуренція університетських кафедр і факультетів, а й секретність академіч-

них досліджень. Почастішали випадки публікацій результатів наукових досліджень тільки після виведення на ринок відповідного комерційного продукту. Застійні явища виявлено в цитуванні наукової літератури, у той час як у патентах, що видавалися, кількість посилань зросла в геометричній прогресії [20, с. 59].

Стає зрозумілою обережність урядів ЄС стосовно реформування власної системи освіти та комерціалізації інтелектуальної власності університетів. Так, Австрія, Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Португалія, Іспанія та Велика Британія закріпили правову модель, відповідно до якої виключні права на об'єкти інтелектуальної власності належать організації-роботодавцю, що зумовлено, з одного боку, необхідністю стимулювання процесів передавання прав на результати інтелектуальної діяльності, створені за рахунок або із залученням бюджетних коштів, від наукових організацій та університетів у промисловість з метою прискорення комерціалізації таких результатів, а з другого — більшими професійними можливостями дослідницьких організацій для комерціалізації інноваційних розробок. У європейських правопорядках також береться до уваги те, що діяльність із використання результатів наукових досліджень у рамках чинного законодавства в економічній сфері не суперечить основним завданням науки, а додатковий дохід від цього як для самих дослідників, так і для організацій також не є чинником, що суперечить успішному досягненню поставлених перед ними цілей. Навпаки, такий дохід вважають необхідним економічним імпульсом стимулювання успішної інноваційної діяльності. Тому в деяких країнах одержання доходу від передавання прав на технології підкріплюється істотними податковими пільгами [18].

Урахування досвіду діяльності зарубіжних підприємницьких університетів украй важливо для вітчизняної вищої школи. Зараз склалася ситуація, за якої наукові дослідження в українських ВНЗ нерідко просто імітуються і не мають міцних зв'язків із бізнесом. Частка інноваційного продукту в національному ВВП, за оцінками експертів, коливається в межах від 2 до 8 %. Мають місце загальне падіння престижу наукової праці і «вимивання» з науки талановитої молоді. Сумарне число науковців скоротилося в Україні після 1991 р. більш ніж удвічі, а за основними природничо-науковими та технологічними напрямками — у 3–5 разів [21].

Розвитку підприємницьких функцій українських університетів заважають численні інституціональні бар'єри та пастки.

По-перше, постановою Кабінету Міністрів України від 17 лютого 2010 р. № 163 було затверджено Положення про дослідницький університет. Останній визначено як національний ВНЗ, який має вагомі наукові здобутки, проводить дослідницьку та інноваційну діяльність, забезпечує інтеграцію освіти та на-



уки з виробництвом, бере участь у реалізації міжнародних проектів і програм, тобто реалізує «навчання через дослідження». Однак критерії оцінки ВНЗ як дослідницького є переважно кількісними і малообґрунтованими якісно. Фінансування університетської науки не має чітких критеріїв і не створює стимулів для інтелектуальної діяльності. Обов'язкове завдання комерціалізації (капіталізації) наукових досліджень перед університетами не ставиться. Учені не вміють ні захистити свою інтелектуальну власність юридично, ні організувати технологічний трансфер. Крім того, наукові установи чи університети вимагають від учених лише підготовки та реєстрації патентів, а не кількості проданих ліцензій, заснованих *startup* компаній чи обсягів зароблених грошей за рахунок комерціалізації винаходів. Українські інститути та університети не засновують високотехнологічних компаній, оскільки це не прийнято та тому, що не мають на це права. Комерціалізації винаходів в Україні чиниться спротив через не орієнтовану на інноваційний розвиток податкову систему та рейдерство [3].

Актуальним є впровадження системи ефективного управління інтелектуальною власністю ВНЗ: проведення грамотної патентно-ліцензійної політики; узгодження інтересів, захисту прав власності на результати досліджень та справедливого розподілу доходів від комерціалізації інтелектуальної власності між усіма суб'єктами інноваційного процесу (ВНЗ, його підрозділами та окремими виконавцями робіт), що стимулювало б науковців до подальшої інноваційної діяльності.

По-друге, слабшає державна підтримка наукової діяльності університетів. Не втіленою на практиці залишається надана дослідницьким ВНЗ можливість фінансування наукових досліджень і розробок відповідно до програм розвитку університету в розмірі не менш як 25 % бюджетних коштів, що виділяються на його утримання, причому протягом перших п'яти років діяльності ВНЗ — за рахунок коштів державного бюджету. Більш того, у результаті непрозорого проведення конкурсів та розподілу коштів на підтримку фундаментальних наукових досліджень у ВНЗ за наказом МОНМС № 1242 від 28 листопада 2011 р. залишено без фінансування 44 % робіт з фізики, 41 % — з приладобудування, 39 % — з інформатики і кібернетики, 29 % — з електроніки, по 28 % — з хімії і машинобудування, тобто саме з тих напрямів, які визначають науково-технологічний прогрес. Фахівці заговорили про можливий колапс університетської науки [21].

Тим часом університети потребують суттєвих інвестицій не тільки на проведення наукових досліджень, а й на створення інфраструктури, яка б забезпечувала весь комплекс робіт зі створення, виявлення, правового захисту та трансферу технологій. Наприклад, у більшості провідних університетів світу функціонують спеціальні підрозділи з передавання технологій — Technology

Licensing Office (TLO), Technology Transfer Office (TTO) у США; відділи по зв'язках з промисловістю — Industrial Liaison Office (ILO) у Великій Британії; Knowledge Transfer Office (KTO) — нова назва таких підрозділів у Європі [14, с. 52]. Структурна реорганізація вітчизняних університетів має відбуватися шляхом формування аналогічних підрозділів або організацій, які б займалися дослідженнями і розробками на комерційних засадах, із застосуванням маркетингу інновацій та проектного менеджменту в управлінні ВНЗ; передбачати створення при провідних регіональних університетах технопарків.

По-третє, зберігається проблема протиставлення ВНЗ і науково-дослідницьких академічних установ. Представники університетської науки стверджують, що нинішні університети є майже замкненою системою і можуть забезпечувати повний цикл створення інновації: 1) генерацію ідей, проведення фундаментальних і пошукових досліджень, одержання патентів (концептуальне розв'язання проблеми створення інновації); 2) прикладні дослідження, НДДКР, створення макетних і дослідних зразків нової техніки і технології (технічне розв'язання проблеми створення інновації); 3) виробництво продукції, розв'язання проблеми інвестування, проведення маркетингових досліджень, передавання готової продукції на ринок, забезпечення дифузії нововведень (завершення процесів технологічного трансферу і комерціалізації результатів наукових досліджень) [22, с. 68–84]. Натомість багато працівників НДІ та академічної науки категорично не згодні з роллю ВНЗ як центрів інноваційного розвитку. Головне призначення останніх вони вбачають у підготуванні фахівців.

По-четверте, відсутня зацікавленість бізнесу у підтримці науково-дослідницьких робіт, що виконуються університетськими вченими, та реалізації їх результатів у підприємницькій діяльності. Це пояснюється насамперед короткочасністю існування самого бізнесу: коли підприємці бояться його насильницького відчуження, вони інвестують кошти не в механізми розвитку, а в механізми захисту бізнесу. Слабким залишається захист прав інтелектуальної власності, через що бізнес не може зібрати і вберегти інтелектуальну та технологічну ренту, а інвестиційні проекти зазнають додаткових ризиків і невизначеності. Існують неподолані суперечності між інтересами розробників ідей і власників бізнесу, які ці ідеї комерціалізують. Причому асиметрія, недоспецифікованість або недостатня захищеність прав власності суб'єктів інноваційного процесу зменшують їх стимули до кооперації [23, с. 57].

По-п'яте, чітко окреслюється проблема незацікавленості професорсько-викладацького складу університетів у проведенні перспективних наукових досліджень та комерціалізації їх результатів. Зараз із різних причин (брак коштів, небажання тримати у штаті висококваліфікованих і тому самодостат-

ніх або нелояльних викладачів, необхідність оптимізувати чисельність професорсько-викладацького складу та ін.) адміністрації багатьох університетів почали укладати короткострокові трудові контракти на 1–2 роки навіть із провідними професорами ВНЗ. Однак планування наукової роботи кафедр і окремих дослідників в університетах здійснюється на п'ятирічку. Виконання бюджетних науково-дослідних тем триває не менш ніж три роки. Написання монографій потребує серйозних досліджень і плідної роботи теж протягом тривалого часу. Питання риторичне: чи буде науковець, якому запропонували такий, по суті, «контракт недовіри», думати про стратегічні перспективи навчального закладу, про розвиток університетської науки і тим більше про комерціалізацію результатів своїх досліджень? Скоріше за все, ні. Наслідком такого безвідповідального і недалекогоглядного «менеджменту» буде втрата університетом можливостей свого інноваційного розвитку.

Поставимо ще одне запитання: *чи всі результати науково-дослідницьких робіт, виконаних в університетах, узагалі повинні бути комерціалізовані?* Адже інноваційні продукти класичних університетів достатньо різноманітні. До них відносять: інформаційно-аналітичний продукт (бази даних, інформаційно-довідкові системи, інформаційно-тематичні модулі); науково-методичний продукт (науково-методичне забезпечення; ноу-хау в галузі маркетингу та менеджменту; програмне забезпечення); гуманітарний продукт (випускники і викладачі нового покоління); техніко-технологічні рішення (патенти, технічні умови, дослідний зразок); об'єкти інфраструктури (між-кафедральні наукові лабораторії, лабораторії міждисциплінарних досліджень, мережі майстерності) [24].

На наш погляд, важливими є не так уміння науковців заробляти гроші, як вигоди, які одержує суспільство від наукової діяльності університетів. Для економіки знань актуальною є концепція «наукової освіти», яка забезпечує ефективну діяльність у галузі фундаментальної науки і високих технологій. Для цього, як слушно зауважують С. Гурбатов та Є. Чупрунов, потрібні *знання* у певній галузі науки, *уміння розв'язувати завдання*, що виникають у цій галузі, і, найголовніше, — *здатність ставити завдання*, які відповідають предмету та цілям даної галузі науки. Необхідними елементами «наукової освіти» є: навчання *аналізу* реальної ситуації; формулювання *мети* дослідження; створення адекватних *моделей* явищ, які вивчаються. Уміння ставити завдання повинне передаватися від учителя до учня в процесі наукової роботи [25, с. 13]. Для України з достатньо високим рівнем фундаментальних досліджень за досить широким переліком наукових напрямів це більш ніж актуально.

Водночас потрібно враховувати й соціальний ефект наукових досліджень. Інакше ми дійдемо хибних висновків на кшталт тих, які зроблено Міністер-

ством освіти і науки, молоді та спорту України, коли за критерієм комерціалізації результатів своєї інтелектуальної діяльності у 2011 р. «досить низькі результати наукової та науково-технічної діяльності» продемонстрували визнані лідери з багатьох напрямів гуманітаристики: Національний університет «Києво-Могилянська академія», Національний університет «Острозька академія», а також Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, який три роки тому виграв великий спільний грант із нанотехнологій МОНМС та американського Фонду цивільних досліджень і розвитку [21].

**Висновки.** Реформування вищої освіти в Україні має враховувати особливості постіндустріальної динаміки вищих навчальних закладів як суб'єктів інноваційної діяльності, досвід створення підприємницьких університетів у розвинених країнах, потенціал моделі «потрійної спіралі інновацій». Однак вітчизняні університети ще повинні пройти етап усвідомлення вигод від ринкової реалізації своїх інноваційних розробок, бізнес має позбавитися страху чергового переділу власності, а держава створити цивілізовані політичні і законодавчі умови для науково-дослідницької діяльності університетів з урахуванням соціальних вигод і ефектів, які одержує суспільство від розвитку вищої школи. Лише за таких умов можна сподіватися на появу в країні університетів нового покоління як інноваційних суб'єктів, конкурентоспроможних на глобальному ринку освітніх послуг.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Семинар Генри Ицковица [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ane.ru/novosti-media/konferencii-seminary/304-henry-etzkowitz.html>
2. Резніков С. Дослідницькі університети як центри інноваційного розвитку країни / С. Резніков // Дзеркало тижня. Україна. — 2011. — 21 січ.
3. Константинов Г. Н. Что такое предпринимательский университет / Г. Н. Константинов, С. Р. Филонович // Вопр. образования. — 2007. — № 1. — С. 49–62.
4. Кларк Б. Р. Поддержание изменений в университетах. Преимущество кейс-стади и концепций [Электронный ресурс] / Б. Р. Кларк. — М. : Изд. дом ВШЭ, 2011. — 312 с. — Режим доступа: <http://www.id.hse.ru/books/978-5-7598-0854-1.pdf>
5. Кларк Б. Р. Создание предпринимательских университетов: организационное направление трансформации [Электронный ресурс] / Б. Р. Кларк. — М. : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2011. — 240 с. — Режим доступа: <http://www.id.hse.ru/books/978-5-7598-0834-3.pdf>
6. Грудзинский А. О. Университет как предпринимательская организация / А. О. Грудзинский // Социол. исслед. — 2003. — № 4. — С. 113–120.

7. Кобзева Л. В. Предпринимательский университет: как университету встроиться в экономику в новом десятилетии [Электронный ресурс] / Л. В. Кобзева. — Режим доступа: [http://www.innclub.info/wp-content/uploads/.../кобзева\\_56\\_обр\\_00\\_ИТР.doc](http://www.innclub.info/wp-content/uploads/.../кобзева_56_обр_00_ИТР.doc)
8. Романовський О. О. Підприємницька діяльність ВНЗ: шляхи виживання / О. О. Романовський // Європ. вектор екон. розвитку. — 2010. — № 1 (8). — С. 182–190.
9. Покровский Н. Е. Трансформация университетов в условиях глобального рынка / Н. Е. Покровский // Журн. социологии и соц. антропологии. — 2004. — Т. 7, № 4. — С. 152–161.
10. ДНК инновационного развития [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.opes.ru/1335337.html>
11. Савельев Є. Елітні університети, еліта країни, елітна країна. Криза чи нова роль університетів? [Електронний ресурс] / Є. Савельєв, С. Юрій. — Режим доступу: <http://www.dt.ua/3000/3300/50123>
12. Тройная спираль профессора Генри Ицковица [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.izvestia.ru/news/370024>
13. Владыка М. В. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности вузов: цели, формы, проблемы / М. В. Владыка // Унив. управление. — 2009. — № 5. — С. 54–63.
14. Леонов И. Ф. Состояние, проблемы и перспективы развития инфраструктуры, обеспечивающей деятельность вузов и НИИ в области интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / И. Ф. Леонов, Т. И. Матвеева, А. А. Матвеев. — Режим доступа: <http://www.nir.ru/news/20100624/8.pdf>
15. Дуглас Джон Обри. Предпринимательская активность штатов и исследовательские университеты в США: политика и новые инициативы на уровне штатов / Джон Обри Дуглас // Вопр. образования. — 2009. — № 1. — С. 60–104.
16. Судас Л. Г. Динамика взаимодействия государства и частного сектора в сфере научно-технических инноваций [Электронный ресурс] / Л. Г. Судас, О. А. Корякина. — Режим доступа: [http://www.e-journal.spa.msu.ru/images/File/2009/20/Sudas\\_Koryakina.pdf](http://www.e-journal.spa.msu.ru/images/File/2009/20/Sudas_Koryakina.pdf)
17. Марков К. А. Коммерциализация научных исследований в университетах США [Электронный ресурс] / К. А. Марков. — Режим доступа: [http://www.unn.ru/pages/vestnik/99999999\\_West\\_2009\\_5/3.pdf](http://www.unn.ru/pages/vestnik/99999999_West_2009_5/3.pdf)
18. Грибанов Д. В. Зарубежный опыт правового регулирования отношений в сфере инновационного развития [Электронный ресурс] / Д. В. Грибанов. — Режим доступа: <http://www.utmn.ru/docs/4262.pdf>
19. Гуриев С. Не продается вдохновенье / С. Гуриев // Ведомости. — 2004. — 23 дек. (№ 236 (1276)).
20. Артемова Т. И. Эффективная организация науки и фундаментальных исследований: мировой опыт и возможности для Украины [Электронный ресурс] / Т. И. Артемова. — Режим доступа: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Npdntu\\_ekon/2011\\_39\\_1/48.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Npdntu_ekon/2011_39_1/48.pdf)
21. Стріха М. Українська наука перед викликами / М. Стріха // Дзеркало тижня. Україна. — 2012. — 2 берез.

22. Беляков С. А. Управление образованием и инновации / С. А. Беляков // Унив. образование. — 2008. — № 2. — С. 68–84.
23. Малкина М. Ю. Институциональные ловушки развития российской экономики / М. Ю. Малкина // Journal of Institutional Studies (Журнал институц. исследований). — 2011. — Т. 3, № 1. — С. 50–60.
24. Носкова Е. В. Инновационная деятельность классического университета: основные элементы и современный опыт [Электронный ресурс] / Е. В. Носкова, Е. А. Тюрина, М. М. Третьяков // Экономика и управление народным хозяйством. Вестн. ТОГУ. — 2009. — № 4 (15). — Режим доступа: <http://www.khstu.ru/vestnik/articles/337.pdf>
25. Гурбатов С. Н. Классический университет как база исследовательского университета / С. Н. Гурбатов, Е. В. Чупрунов // Унив. управление. — 2009. — № 1. — С. 7–16.

## **РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ПРИ УЧАСТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ**

*Шевченко Л. С.*

*Раскрыты содержание концепции и пути становления предпринимательского университета. Выявлены особенности коммерциализации результатов научных исследований университетов. Исследовано влияние закона Бэя-Доула на активизацию научных исследований в университетах США. Проанализированы перспективы предпринимательской трансформации университетов в Украине.*

*Ключевые слова: предпринимательский университет, инновация, патентование, коммерциализация результатов научных исследований, закон Бэя-Доула, предпринимательская трансформация университетов.*

## **ECONOMIC DEVELOPMENT WITH THE PARTICIPATION OF THE ENTREPRENEURIAL UNIVERSITIES**

*Shevchenko L. S.*

*The substance of the conception and ways of the entrepreneurial university formation are investigated. The features of the commercialization of the science investigation results are exposed. The influences of the Bayh-Dole Act on activization of the science investigation at the USA universities are grounded. The perspectives of the entrepreneurial transformation of the universities in the Ukraine are analyzed.*

**Key words:** *entrepreneurial university, innovation, patenting, commercialization of the science investigation results, Bayh-Dole Act, entrepreneurial transformation of the universities.*

УДК 330.101.4.: 330.111

## ЛЮДИНА В ТЕОРІЯХ ГОСПОДАРСТВА: СТАНОВЛЕННЯ ВСЕЗАГАЛЬНОГО СУБ'ЄКТА

*Н. Л. Савицька, кандидат економічних наук, доцент  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*

*Розглянуто становлення загального суб'єкта господарства крізь призму методологічних концепцій марксизму, теорії господарських порядків та філософії господарства.*

**Ключові слова:** *господарство, людина як суб'єкт розвитку, всезагальний суб'єкт, теорія та філософія господарства, марксизм.*

**Постановка проблеми.** Активне начало у господарській діяльності в усі часи належало і належить людині, проте осмислення на рівні суспільної свідомості цієї позиції приходить у економічну науку лише наприкінці ХХ ст. Наростання загроз глобального характеру в царині природи та економіки, притаманних сучасній добі, пояснюється через розкриття суперечностей між цінностями і технологіями, порушенням балансу між суб'єктним та об'єктним із домінуванням об'єктивованого та «безсуб'єктністю» економічного розвитку, витісненням людини капіталом на периферію глобального світу. Саме тому завдання управління нелінійним суспільним розвитком трансформується із концепції економічного зростання, яка за своєю сутністю відображає безмежну експлуатацію природного середовища заради матеріального багатства, у концепцію сустантабельності (надійно забезпеченого, достатнього) розвитку з урахуванням людського розвитку. Взаємозв'язок та взаємне проникнення, переплетіння сфер матеріального і духовного виробництва, що є характерною ознакою сучасного типу господарського розвитку, визначають посилену увагу до проблем гуманітарного, людського розвитку — єдиного джерела активної живої сили розвитку суспільства та економіки. Суттєві зміни в господарській діяльності, зародження економіки знань та інновацій, заснованої на активності суб'єкта когнітивної діяльності, актуалізують дослідження у цьому напрямку.