

У час становлення глобального інформаційного суспільства вищі навчальні заклади у світі і зокрема в Україні покликані забезпечити втілення інноваційно-інтелектуальної моделі розвитку національної економіки для підвищення конкурентоспроможності країни, оскільки функціонування постіндустріального суспільства неможливе без інноваційного ресурсу. Вища освіта повинна реагувати на вимоги часу та продукувати знання, необхідні для дослідницької та інноваційної діяльності за пріоритетними напрямками наукового розвитку. У цьому контексті потребують удосконалення механізми створення інновацій, комерціалізації результатів науково-технічних досліджень, підтримки підприємницької діяльності, що є необхідними умовами інноваційного розвитку ВНЗ України.

...Ідеї та інновації виступають головним підґрунтям для розбудови інноваційної економіки. Генерація інновацій, впровадження результатів досліджень, новітні технології мають суттєвий потенціал доданої вартості та забезпечення конкурентоспроможності продукції.

Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах України за період 2000–2012 рр. в Україні є в цілому позитивною, але питома вага інноваційно-активних промислових підприємств у 2012 р. за даними Державної служби статистики України склала 17,4 % від загальної кількості промислових підприємств, що значно менше, ніж у розвинутих європейських країнах. Наприклад, у Швеції частка інноваційних підприємств від їх загальної кількості складає 54 %.

В умовах становлення економіки, що базується на знаннях, актуальність проблематики дослідження комерціалізації інновацій визначається відсутністю універсальної моделі, відмінної від класичних підходів та методів, яка забезпечувала б ефективне функціонування інноваційної політики ВНЗ. Саме така модель конче необхідна для становлення нової ринкової економіки.

Комерціалізація науково-технічної діяльності може здійснюватися такими способами:

- 1) спільне використання інновацій;
- 2) трансфер результатів інноваційної діяльності;
- 3) власне впровадження інновацій.

При спільному використанні інновацій створюються спільні підприємства або венчурний бізнес. Основними перевагами такого способу ведення інноваційної діяльності є використання ефекту масштабу у виробництві, об'єднані фінансові ресурси та зусилля, можливість використань нововведень партнера. Венчурні підприємства

характеризуються безпосередньо особистим інтересом робітників в успішній комерційній реалізації ідей та технологій.

Трансфер результатів інноваційної діяльності комерціалізації інновацій передбачає передачу нововведень у сферу практичного використання та може здійснюватися двома способами:

1) передача прав на використання технології (ліцензування, інжиніринг, франчайзинг, лізинг);

2) продаж патенту (повне передавання прав на використання інновацій).

Розробник може використовувати інноваційний продукт на власному підприємстві спеціально для комерціалізації нововведення: у виробничому процесі, господарській діяльності тощо.

Прикладом успішного підходу до комерціалізації інновацій шляхом створення компанії є шведська модель інноваційної системи Університету Лунд (LUIS – Lund University Innovation System)¹.

Процес створення інноваційної компанії в Університеті Лунд базується на моделі NABC, запропонованій американськими вченими К. Карлсоном та В. Вілмотом у 2006 р. Назва моделі походить від початкових літер чотирьох слів, а саме: *потреба* (**N**eed) – те, що необхідно клієнту; *підхід* (**A**pproach) – чи задовольнить запропонований підхід цю потребу; *переваги* (**B**enefits) – витрати та прибутки обраного рішення та *конкурентність* (**C**ompetition) – які переваги враховують конкуренти, приймаючи рішення. Модель спрямована на створення нового товару споживання, який би задовольняв потреби ринку.

Підтримка компанії університетом на ранніх стадіях розвитку здійснюється за допомогою ресурсів наукового парку та бізнес-інкубатора шляхом надання консультацій з питань інтелектуальної власності, юридичних та бухгалтерських послуг, оренди офісних і виробничих приміщень, допомоги щодо отримання ліцензій тощо. Таким чином, LUIS створює сприятливі умови для створення і розвитку інноваційних компаній.

На стадії реєстрації ідеї спеціалісти LUIS разом із дослідником оцінюють можливість комерційного застосування цієї ідеї за допомогою перевірки вже існуючих патентів та пошуку новизни. На цьому етапі приймається рішення про надання допомоги у фінансуванні початкових витрат.

На наступному етапі увага фокусується на оцінці проекту: проводяться наукові та комерційні дослідження для того, щоб переконатися, чи дійсно

¹ Вивчення шведського досвіду відбувалося в рамках спільного європейського проекту за програмою ТЕМПУС «Підтримка інновацій шляхом покращення нормативних та законодавчих рамок для вищої освіти в Україні» ([http:// spinoff-ua.eu/](http://spinoff-ua.eu/))

проект може мати успіх на реальному ринку. Оцінка може включати в себе такі процедури, як глибокий аналіз ринку, проведення пошукових науково-дослідних робіт, прикладних НДДКР, технічний доказ концепції і патентних додатків та ін. Роль LUIS обговорюється із винахідником: це може бути надання послуг коучингу або активна участь спеціалістів у формуванні майбутнього підприємства шляхом надання інвестицій та забезпечення представництва в раді директорів.

Етап розробки характеризується тим, що здійснюється перевірка бізнесу на життєздатність. Звертається увага на побудову команди компанії, формування її структурних підрозділів та визначення правових аспектів взаємодії з першим клієнтом. В університеті функціонує холдингова компанія LUIS AB, яка відповідає за трансфер технологій, підприємницьку діяльність університету, тобто створення так званих *spin-off-компаній*.

Після створення нового підприємства компанії, що належать університету, мають право на допомогу від ради директорів протягом зростання до набуття стабільності. Фінансування створення компанії здійснюється за рахунок державної допомоги, бізнес-ангелів та інвесторів. Інноваційна компанія – це, перш за все, втілення нової або вдосконаленої ідеї, яка комерціалізована та успішно впроваджена на ринок. У роботі [Hippel V. Democratizing Innovation [et.al.] / MIT Press., 2005] інноваційний процес характеризується як «процес перетворення ідеї у комерційні переваги чи конкурентоспроможну продукцію». Бізнес-процес розвитку інноваційної ідеї включає такі ознаки інноваційної компанії:

- *обґрунтованість*: формалізація автором пропозиції з розвитку інноваційної ідеї;
- *актуальність*: пошук, збір та попередня аналітична обробка інформації, що має значущість для ринкової успішності проекту;
- *комплексність*: направленість розвитку інновацій, різні аспекти виробництва та механізму впровадження нововведень, очікувані результати;
- *системність*: дослідження інноваційного потенціалу як об'єкта управління та функціонування сукупності взаємозв'язаних елементів компанії;
- *наявність новизни*: відмінність продукту (чи послуги) від традиційних методів і аналогів;
- *бізнес-привабливість*: визначення рейтингу компанії на ринку;
- *наявність інтелектуальної власності*: захист інновації у зовнішньому середовищі.

Таким чином, можна описати процес перетворення ідеї у компанію за допомогою вищенаведених ознак.

Для опису моделі комерціалізації інновацій ВНЗ України шляхом створення компанії пропонується використовувати концепцію включення формальних ознак на різних етапах створення компанії за аналогією до концепції Knowledge Mining, що здійснює трансформацію даних у знання шляхом включення формальних ознак знань. Концепція Knowledge Mining може бути представлена в такій формі:

дані + попередні знання + ціль → нове знання,

де *ціль* – це розшифровка потреб користувача у знаннях, а *нове знання* – це знання, яке задовольняє ціль. Це знання може бути сформульоване у вигляді правил прийняття рішень, дерева рішень, рівнянь, статистичних закономірностей, візуалізації тощо.

Представимо модель комерціалізації інновацій ВНЗ України...

На початковому етапі «*Реєстрація*»... ідея набуває ознаки обґрунтованості та актуальності шляхом проведення операцій аналізу ринку (дослідження вимог та потреб, необхідних для розвитку ідеї в реальному секторі споживання) та технологічного обґрунтування (матеріалізація наявних теоретичних знань і відкриттів, важливість вибраної ідеї, направленої на створення нових наукових знань та виявлення найбільш суттєвих закономірностей). На цьому етапі ідея набуває рис проекту.

Етап «*Оцінювання*» характеризується тим, що проект набуває ознак комплексності, системності та наявності новизни. Результатом оцінки плану проекту компанії (набуття ознаки комплексності), бізнес-концепції (ознаки системності) та пошуку новизни (ознаки наявності новизни) є перехід від проекту до прототипу компанії. Тому на цьому етапі компанія вже структурована, має розподілені між підрозділами функції і успішне функціонування прототипу може вважатися гарантією отримання прибутку. За допомогою прототипу дослідники можуть більш детально визначити концепцію нового продукту.

На останньому етапі («*Розробка*») відбувається побудова бізнес-плану компанії та вибір форми інтелектуальної власності. Прототип набуває ознак бізнес-привабливості та наявності інтелектуальної власності. На цьому етапі відбуваються дифузія ідеї нововведення, отримання ринкового результату та його розподіл. Отже, завершується повне формування усіх формальних ознак для створення інноваційної компанії.

Таким чином, процес комерціалізації інновацій пропонується представити у вигляді реалізації інноваційного проекту «*від ідеї → до компанії*» шляхом розподіленого включення формальних ознак (характеристик) суб'єкта, що веде інноваційну діяльність.

Аналіз шведського досвіду моделювання комерціалізації інновацій показав ефективність його як механізму реалізації інноваційних ідей за участю вищих навчальних закладів, спрямованого на забезпечення стабільного економічного зростання країни. За аналогією до концепції Knowledge Mining пропонується модель комерціалізації результатів наукової діяльності ВНЗ України за допомогою розподіленого включення формальних ознак інноваційного об'єкта. Така модель дасть можливість виділити формальні ознаки інноваційної компанії, пройти шлях від ідеї до компанії за допомогою етапів реєстрації, оцінювання та розробки. Подальші дослідження планується проводити у напрямку вдосконалення моделі комерціалізації інновацій, зокрема шляхом створення компанії. Використання наукових знань передових європейських країн та адаптація його для України дозволить сформувати потужний науково-інноваційний потенціал ВНЗ України *(Шатоха В., Полушенко В. Управління процесами комерціалізації інновацій: досвід університетів Швеції та можливості його застосування в Україні // Наука та інновації. – 2014. – № 3. – С. 58–64).*