

Академічне підприємництво в Україні

Friedrich Naumann
STIFTUNG **FÜR DIE FREIHEIT**

■ Berlin
■ Economics

Консультант:

BE Berlin Economics GmbH

Schillerstr. 59

10627 Берлін

Німеччина

Тел: +49 30 206 134 640

Факс: +49 30 206 134 649

service@berlin-economics.com

Автори:

Д-р Александер Кнут

Д-р Ольга Красовська

Дата подання до друку: 30 листопада 2015

Це дослідження було проведено за фінансової підтримки Фонду Фрідріха Науманна за Свободу

kiew@fnst.org

© 2015 BE Berlin Economics GmbH. Всі права захищені.

Резюме

Академічне підприємництво є способом передачі знань і технологій від наукової та освітньої сфер до приватного бізнесу, що, у свою чергу, сприяє підвищенню інноваційності та конкурентоспроможності економіки, особливо в секторі малих і середніх підприємств (МСП). Саме тому багато країн роблять підтримку академічного підприємництва частиною своєї політики підтримки МСП. У той же час, в Україні на найвищому політичному рівні академічне підприємництво обговорюється не надто активно.

Щоб привернути більше уваги до цього питання, ми ініціювали дослідження, присвячене академічному підприємництву в Україні. Міжнародна група експертів провела низку інтерв'ю з посадовцями, керівниками деяких провідних ВНЗ та наукових парків України, провідними вченими Національної академії наук України, представниками українських фірм венчурного капіталу й неурядових організацій, які покликані сприяти академічному підприємництву в Україні. Результати дослідження та провідний міжнародний досвід у цій сфері дозволили нам напрацювати низку рекомендацій, які могли б сприяти розвитку академічного підприємництва в Україні. Запропоновані нами заходи можуть бути реалізовані окремими учасниками академічного підприємництва та інституціями, вони не вимагають значних додаткових ресурсів чи суттєвих змін у державному регулюванні, що спрощує їхню практичну імплементацію. З метою розвитку академічного підприємництва в Україні ми рекомендуємо здійснити такі кроки:

- Об'єднати всі наявні ресурси (людські, організаційні, фінансові) існуючих наукових парків та департаментів із питань розвитку та підтримки підприємництва, що дозволить зробити систему підтримки академічного підприємництва більш ефективною;
- Сформувати чітке бачення, визначити амбітну місію та створити бренд, які здатні актуалізувати існуючі зобов'язання та очікування, а також допомогти в ідентифікації феномену академічного підприємництва;
- Залучити міжнародних партнерів, які відомі своїми успіхами у створенні дієвої екосистеми академічного підприємництва;
- Створити «взірцеві» успішні спіноф проекти. Декілька історій успіху сприятимуть розвитку підприємницької культури в науковій та освітній сферах;
- Навчання підприємницьким навичкам повинно стати одним із пріоритетів для українських університетів;
- «Розблокування» наукових знань установами, які не здатні забезпечити практичне використання наявних у них патентів.

Усі ці кроки можуть стимулювати розвиток екосистеми академічного підприємства. Фокусування зусиль на цих напрямках діяльності означає зменшення уваги до інших, побічних, видів діяльності, які відволікають від досягнення успіху (наприклад, дискусії про передачу прав інтелектуальної власності від однієї державної установи до іншої забирають занадто багато часу та зусиль). Наукові парки, які намагаються отримати акції академічних спіноф компаній насправді перешкоджають їхньому зростанню та доступу до фінансування. Поліпшення державного регулювання і державної політики

стосовно академічного підприємництва – важливі, але витрачання часу на обговорення й оцінку державної політики заважає дослідникам стати справжніми підприємцями.

У цій сфері достатньо місця для самостійних дій, тому представники наукового та освітнього секторів України можуть негайно почати імплементацію передових міжнародних практик у сфері академічного підприємництва, надихаючи політиків своїми історіями успіху.

Зміст

| | | |
|-----------|--|-----------|
| 1. | Чому академічне підприємництво в Україні? | 5 |
| 2. | Чому зараз? | 8 |
| 3. | Про що ми говоримо: правильна та хибна концепції академічного підприємництва..... | 10 |
| 4. | Доступні заходи..... | 12 |
| 4.1. | Об'єднання зусиль..... | 12 |
| 4.2. | Формування бачення, визначення місії та створення бренду | 17 |
| 4.3. | Залучення міжнародних партнерів..... | 19 |
| 4.4. | Створення успішних стартап-проектів | 20 |
| 4.5. | Навчання, навчання, навчання..... | 21 |
| 4.6. | «Розблокування» наукових знань..... | 23 |
| 5. | Хибні кроки..... | 25 |
| 5.1. | Управління правами інтелектуальної власності в університетах..... | 25 |
| 5.2. | Університети та наукові інститути як акціонери | 26 |
| 5.3. | Очікування персональних винагород | 27 |
| 5.4. | Податкові пільги..... | 28 |
| 5.5. | Очікування швидких змін регуляторного середовища | 28 |
| 5.6. | Очікування додаткового фінансування..... | 29 |
| 6. | Замість заключного огляду | 30 |
| | Епілог | 31 |
| | Подяка | 32 |

Перелік вставок

| | |
|--|----|
| Вставка 1: Як академічне підприємництво допомогло перетворити Берлін на Європейський центр цифрових технологій..... | 6 |
| Вставка 2: «Паростки» академічного підприємництва в Україні | 9 |
| Вставка 3: Приклад німецької мережі академічного підприємництва | 13 |
| Вставка 4: Приклад екосистеми підтримки академічного підприємництва | 15 |
| Вставка 5: Приклади місій | 18 |
| Вставка 6: Приклади навчальних бізнес-курсів у сфері вищої освіти | 22 |

1. Чому академічне підприємництво в Україні?

Чому питання академічного підприємництва є важливими для України? Ці питання не з'являються в політичному порядку денному та не є «гарячою» темою публічних дискусій. Чи слід вважати ці питання такими, вирішенням яких можна займатися, коли решта питань уже вирішені?

Давайте подивимося на деякі з основних проблем України: технологічні стандарти приватного сектору економіки, у середньому, значно відстають від світового рівня. Це особливо характерно для сектору малих і середніх підприємств. Водночас, українські МСП є менш інноваційними порівняно з аналогічними закордонними компаніями. Крім того, Україна значно потерпає від витоку кадрів, адже кваліфіковані й талановиті люди залишають країну.

Тепер, давайте коротко розглянемо науково-технологічний потенціал України: 277 вищих навчальних закладів, 1,5 млн. студентів, близько 75000 викладачів з науковими ступенями, близько 54000 доцентів і професорів, 999 науково-дослідних інститутів¹, Національна академія наук України з 178 інститутами та 19000 дослідниками, декілька інших національних академій наук; десятилітні традиції визнаних у світі досліджень.

Однак стартап компанії випускників та спіноф підприємства, створені в науковому секторі, не надто допомагають у вирішенні перелічених вище економічних проблем.

Давайте поглянемо на міжнародний досвід вирішення аналогічних економічних проблем за сприяння академічного підприємництва:

- Стартапи, засновані на використанні результатів науково-технічних розробок, є важливим каналом трансферу технологій між наукою та сектором МСП в обох напрямках.
- Більшість випускників, які починають бізнес, як правило, залишається в регіоні поряд зі своїм університетом, тобто не емігрують ні з країни, ні з регіону. Іншими словами, академічне підприємництво допомагає зупинити витік кадрів.
- Регіони з високим рівнем академічного підприємництва залучають молодих фахівців із високим потенціалом не тільки для стартапів, але й для всіх галузей промисловості, тобто, академічне підприємництво сприяє притоку кадрів.
- Обмін знаннями та фахівцями між секторами малого та середнього бізнесу, сектором вищої освіти та державними науково-дослідними інститутами сприяє розвитку високотехнологічних кластерів та інноваційного середовища.

¹ Без урахування АР Крим, частини Донецької та Луганської областей, у 2014 році в Україні налічувалось 1143 наукові установи

У вставці 1 наведено приклад, який ілюструє позитивні ефекти академічного підприємництва.

Якщо ми об'єднаємо все це разом: значний потенціал, багатообіцяючі прибутки та низький рівень поточної активності, то постає питання: чому досі в Україні так мало уваги приділялося академічному підприємництву?

Фонд Фрідріха Науманна за Свободу та автори хочуть привернути увагу до академічного підприємництва в Україні, і ця публікація є першим кроком у цьому напрямку. Отже, чому зараз сприятливий час для включення цієї теми до порядку денного?

Вставка 1: Як академічне підприємництво допомогло перетворити Берлін на Європейський центр цифрових технологій

Незважаючи на те, що Берлін є столицею Німеччини, цей регіон не є економічно потужним. ВВП на душу населення в Берліні на 10% нижче, ніж у середньому в Німеччині, рівень безробіття є найвищим у країні. У Берліні обмежена кількість ключових промислових об'єктів Німеччини: немає важкої промисловості, незначна кількість об'єктів машинобудування, нерозвинений фінансовий сектор, майже немає автомобілебудування тощо. Традиційні статистичні дані не демонструють того, що Берлін має благодатний ґрунт для перетворення на Європейський промисловий центр.

Окремі вищі навчальні заклади Берліна почали академічне підприємництво в 90-х роках минулого століття із викладання дисциплін, присвячених навчанню підприємництва, проведення конкурсів бізнес-планів та створення підприємницьких лабораторій. Це заклало підґрунтя для розвитку екосистеми академічного підприємництва.

Сьогоднішня екосистема академічного підприємництва складається з департаментів із питань розвитку та підтримки підприємництва у вищих навчальних закладах, які тісно співпрацюють із відділами трансферу технологій, торгово-промисловими палатами, консультантами і бізнес-тренерами приватного сектору, бізнес-ангелами, венчурними фондами, державними та приватними інкубаторами, із, так званими, акселераторами та інститутами громадянського суспільства. Екосистема також включає бюджетну підтримку федерального уряду й доступ до федеральних державних грантів для академічних стартапів.

Багато німецьких університетів інших регіонів також почали займатися академічним підприємництвом наприкінці 90-х і у 2000 роках. Однак Берлін став найпопулярнішим регіоном для академічного підприємництва в індустрії програмного забезпечення. У 2009 році Берлін ще відставав від таких міст, як Гамбург, Мюнхен, Франкфурт і Кельн. Лише три роки потому, у 2012 році, ІТ-стартапи Берліна отримали 133 млн євро інвестицій венчурного капіталу, що складало більше 50% загального обсягу венчурних інвестицій усієї Німеччини. Венчурний капітал є лише одним із елементів екосистеми, але це хороший показник зрілості та привабливості регіону для розвитку стартапів.

Зростання прискорилося. У першій половині 2015 року ІТ-стартапи Берліна отримали 1,4 млрд євро венчурних інвестицій, що в 10 разів більше, ніж загальна сума венчурних інвестицій усього 2012 року. За цим показником Берлін обігнав навіть Лондон і, відтак, усі інші регіони Європи, відомі своїми ІТ-стартапами.

Берлін став своєрідним магнітом для розробників програмного забезпечення та фахівців споріднених галузей з усього світу. У результаті, уже діючі в ІТ-індустрії стартапи також переїхали до Берліна. У 2015 році багато глобальних ІТ-компаній відкрили в Берліні науково-дослідні центри або виробничі потужності. Що стосується індустрії програмного забезпечення, то Берлін пережив масовий притік кадрів, який призвів, у свою чергу, до активізації академічного підприємництва. Велика кількість стартапів, значна кількість спеціалістів із програмного забезпечення, багато міжнародних компаній-розробників програмного забезпечення та високі капітальні вкладення – усе це разом перетворили Берлін на Європейський центр цифрових технологій.

2. Чому зараз?

Тому що наразі вікно можливостей для України є відчиненим, але впродовж кількох років воно може зачинитися.

Ми провели фактологічне дослідження з тим, щоб оцінити ситуацію з розвитком академічного підприємництва в Україні. Ми провели зустрічі з урядовцями, представниками деяких провідних вітчизняних університетів та наукових парків, провідними вченими НАН України, відвідали українські венчурні компанії та кілька неурядових громадських установ, відданих розвитку академічного підприємництва та зустрілися з багатьма іншими людьми.

Ми були приємно вражені ентузіазмом та відданістю всіх цих людей. Ми справді відчули їхнє прагнення та відданість своїй справі, вони говорили нам: «ми хочемо та готові робити щось для цього, і ми вже почали щось робити». Цей ентузіазм є найбільш важливим ресурсом для України. Необхідно орієнтуватися на таких людей та цінувати їхню відданість справі, потрібно використати їхній запал до того, як він перегорить.

В Україні вже є паростки академічного підприємництва та стартапи, які нещодавно виникли. У вставці 2 наведено деякі з них. Ці стартапи можуть стати основою для розвитку родючої екосистеми, яка є підґрунтям для появи кластерів академічного підприємництва. Украй важливо не прогавити момент та максимально ефективно використати ці перші ініціативи для набрання швидкості в розвитку академічного підприємства, та не дозволити цим паросткам зів'янути.




Крім того, в Україні вже є спроби розвитку інфраструктури підтримки академічного підприємництва. Провідні київські університети, НТТУ «КПІ» та КНУ імені Тараса Шевченка, заснували наукові парки та присвячують частину фінансових ресурсів, інституційних можливостей та людських ресурсів підтримці академічних стартапів. Дуже важливо, що ці наукові парки мають політичну підтримку від керівництва університетів. Обидва ВНЗ намагаються створити мережі підтримки академічного підприємництва з представників приватного сектору та громадянського суспільства. В Україні існує декілька прикладів створення аналогічних структур у вищих навчальних закладах.

У цій роботі ми не надаємо ані детального опису, ані повної оцінки стану академічного підприємництва в Україні. Ми фокусуємо наше дослідження лише на м. Києві, який було обрано з практичних причин, щоб зрозуміти виклики, проблеми та прогрес у цьому напрямку. Наші результати можуть не бути репрезентативними для всієї країни. Більше того, буде вкрай непродуктивним зосереджуватися на тому, як сильно Україна відстає в розвитку академічного підприємства від таких країн, як Німеччина, Велика Британія, Бельгія тощо. Натомість ми акцентуємо увагу на тому, що перші кроки України на шляху до академічного підприємства в їхньому унікальному середовищі та за умови їх адекватного продовження дають підстави для оптимізму.

Зараз важливо визначити правильний напрям цього руху. Саме зараз на часі використати міжнародний досвід, уникнути відомих помилок та застосувати найкращі практики. Ця публікація спрямована на сприяння цьому процесу шляхом надання рекомендацій.

дацій, що ґрунтуються на глибокому знанні та досвіді академічного підприємництва в Німеччині та Західній Європі.

Вставка 2: «Паростки» академічного підприємництва в Україні

| «Паростки» академічного підприємництва в Україні | |
|---|--|
|  | <p>ТОВ «Мелта».</p> <p>Мелта є спіноф-компанією Національної академії наук України. Її робота пов'язана з практичним використанням винаходу Інституту металофізики ім. Г.В. Курдюмова НАН України: технологією, яка може змінювати характеристики сплавів металів. Ці сплави мають специфічні аморфні та нанокристалічні структури. Вони можуть використовуватися для збільшення енергоефективності опалювальних систем, а також електричних трансформаторів.</p> |
|  | <p>SOVA</p> <p>SOVA – переносна система очищення води. Це спіноф-проект Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Проект отримав фінансування на передпочатковій стадії для розробки бізнес-моделі.</p> |
|  | <p>iHUB</p> <p>iHUB надає простір для спільної роботи (коворкінг) IT-стартапам у Києві та інших містах України. iHub підтримується міжнародними донорами</p> |

3. Про що ми говоримо: правильна та хибна концепції академічного підприємництва

Досить багато людей, з якими ми зустрілися, вважають академічне підприємництво державно організованим, державно регульованим та державно фінансованим процесом, який спрямований на комерціалізацію результатів наукових досліджень за допомогою створення спіноф-компаній. Така концепція не надто підходить для України, оскільки слідування саме цій концепції академічного підприємництва може призвести до серйозних проблем.

По-перше, якщо вважати, що цей процес повинен регулюватися й організовуватися державою, необхідно створити систему ефективного державного регулювання рамкових умов академічного підприємництва та охорони прав інтелектуальної власності, заздалегідь розробити відповідну організаційну структуру (обов'язки, відповідальність та підзвітність), розбудувати інституційну спроможність наукових інститутів та вищих навчальних закладів, надати необхідні ресурси. На сьогодні ці рамкові передумови відсутні.

Відповідно, люди, які притримуються такої концепції академічного підприємництва, вважають державу найбільш серйозною перешкодою для розвитку академічного підприємництва в Україні. Вирок, який ми дуже часто чули, був таким: "Регулювання не забезпечує механізмів для того, щоб робити те, те й те ...". Справа в тому, що багато відданих справі людей, багато прихильників академічного підприємництва, готових діяти, багато людей, які б хотіли стати підприємцями, стримують свої дії, чекаючи якихось змін у державному регулюванні та фінансуванні. Поточну ситуацію можна охарактеризувати так: готові й чекають. Водночас, «Tempus Fugit» – час летить. Як уже було сказано вище, насправді в Україні є окремі «паростки» перспективних стартапів, але й вони можуть «зів'язати», якщо найближчим часом не буде розвиватися екосистема підтримки академічного підприємництва.

Іншою серйозною проблемою є те, що такий підхід фокусується в основному на фінансових стимулах, він орієнтований на отримання прибутків. Це призводить до нереалістичних очікувань і викликає розчарування. Позитивні результати сприяння академічному підприємництву з'являються на національному рівні в довгостроковій перспективі. Персональні прибутки можна отримати доволі рідко. Очікуванням особистої вигоди важко мобілізувати прихильність і ресурси громадянського суспільства. Ми повернемося до цього пізніше.

Тому, ми пропонуємо інший підхід до сутності академічного підприємництва, заснований на інших підходах та точках зору, який довів свою ефективність у багатьох країнах, зокрема в Німеччині. Академічне підприємництво це ...

1. Спосіб розвивати особистий талант та самостійно визначати свій життєвий шлях і кар'єру.
2. Міжнародний рух людей, які прагнуть використовувати науку й технології для прогресу людства та захисту навколишнього середовища.
3. Шлях до свободи й автономії у сфері досліджень та освіти.
4. Внесок до розвитку країни та суспільства.

5. Чесна та справедлива конкуренція всіх ідей та підходів, спрямованих на покращення країни і світу.
6. Заснування власного бізнесу для втілення в життя своїх ідей та бачень.

Для деяких читачів це може прозвучати занадто пафосно. Але це той реальний драйв, який мотивує студентів, випускників та молодих учених в усьому світі до заснування власних компаній, а багатьох професорів – до витрачання свого вільного часу й частини своєї заробітної плати на підтримку таких молодих підприємців. Це є тими причинами, через які спеціальні фонди жертвують гроші. І це пояснює, чому деякі політичні партії більше зацікавлені в просуванні академічного підприємництва, ніж інші.

Такий підхід має дві переваги. По-перше, він фокусується на самовідповідальності, причому, на самовідповідальності не тільки тих, хто хоче стати підприємцями, але й на відповідальності всіх суб'єктів, залучених до підтримки та розвитку академічного підприємства. Відповідно, у своїх діях необхідно керуватися питанням "Що ми сьогодні можемо зробити самі?" замість «Які зовнішні умови повинні бути змінені кимось іншим?».

По-друге, він не базується на фінансових стимулах. Це допомагає корегувати персональні очікування. Загальновідомо, що сьогодні лише незначна частина стартапів в сфері науки і технологій здатна вижити в перші п'ять років після свого створення, і лише невеличка частина з них буде отримувати значні прибутки. Тим не менш, будь-який фінансовий провал стартапу може бути перемогою з точки зору особистого розвитку його засновників, сприяти розвитку всієї екосистеми академічного підприємства та сприяти навчанню суспільства в широкому сенсі. Економічна теорія називає такий підхід: використання зовнішніх ефектів, які виникають в процесі передачі знань.

Коли справа доходить до технічних термінів, зазвичай, розрізняють три форми академічного підприємства:

- Академічні спінофи – нові корпорації, які засновують свій бізнес на безпосередньому трансфері наукових знань та технологій від державних науково-дослідних інститутів та вищих навчальних закладів.
- Академічні стартапи – нові корпорації, засновані студентами, випускниками або вченими, які використовують знання або результати досліджень державних науково-дослідних інститутів та вищих навчальних закладів.
- Академічні підприємці – студенти, випускники та вчені, які стають підприємцями в сферах бізнесу, які вимагають академічних знань.

У західних країнах, таких як Німеччина, Велика Британія і США, остання група, як правило, є найбільшою, а перша група – найменшою. Незважаючи на те, що, з першого погляду, ці три форми можуть видатися дуже різними, насправді вони схожі з точки зору мотивації до їх створення, крім того, вони існують в одній екосистемі. Переважно вони різняться за інтенсивністю трансферу технологій та наукових знань.

У цій публікації ми притримуємось другої концепції, яка розглядає академічне підприємство скоріше як певну мотивацію дій, ніж як конкретний механізм. У відповідності до цього, ми сконцентрувати наші рекомендації на заходах та кроках, які:

- 1) знаходяться в межах компетенції окремих людей та установ
- 2) не вимагають значних додаткових ресурсів
- 3) не вимагають значних змін у державному регулюванні

4. Доступні заходи

4.1. Об'єднання зусиль

Україна має достатній рівень розвитку людського капіталу, належний рівень знань, ресурси та насагу, необхідні для суттєвого стрибку в напрямку розвитку академічного підприємництва. Але для цього необхідні спільні зусилля інституцій та людей.

При деяких українських вищих навчальних закладах та державних науково-дослідних інститутах існують наукові парки, бізнес-інкубатори та інші аналогічні структури, однак жодна з них не має достатніх ресурсів та спроможностей для повноцінного функціонування. Саме тому результати їх діяльності є доволі скромними. Говорячи це, ми не маємо наміру критикувати проведену роботу. Навпаки, зважаючи на всі обставини, ми високо оцінюємо їхні досягнення.

Однак, для стрімкого просування академічного підприємництва усі існуючі наукові парки та бізнес інкубатори замалі. Крім того, жодна з команд, що керують цими інституціями не мають належного досвіду та компетенції для того, щоб самостійно провадити таку діяльність.

Ми наполегливо закликаємо об'єднати зусилля, принаймні на початковій стадії розвитку. Розглядаючи Київ як приклад, де об'єднавши всі наявні ресурси, усіх працівників, задіяних у цій сфері та усіх прихильників, можна заснувати один бізнес-інкубатор чи науковий парк. Усім київським вищим навчальним закладам, інститутам Національної академії наук України й місту Києву в цілому для початку буде достатньо одного такого наукового парку.

На перший погляд, така пропозиція може здаватися радикальною, однак вона ґрунтується на успішному досвіді Німеччини. Наведемо деякі економічні показники для ілюстрації цього твердження: академічній стартапу у Німеччині наразі може претендувати на 150 тис. євро державного гранту плюс до 20 тис. євро прямої нефінансової допомоги у вигляді субсидій плюс до 400 тис. євро венчурного капіталу під державні гарантії.² Очевидно, що не всі стартапи отримують такі великі кошти. Існує державний конкурс тендерів, але, тим не менш, кільком десяткам стартапів щороку вдається отримати суми, близькі до максимуму. Німецькі університети та науково-дослідні інститути мають достатньо приміщень та викладачів для навчання підприємству, пошуку талантів, пошуку перспективних технологій, економічної оцінки патентів, підтримуючи стартапи в подачі заявок на участь у тендерних процедурах для отримання субсидій. Саме за підтримки ендаумент фондів³ німецькі університети можуть дозволити собі власні ін-

² <http://www.exist.de/EN/programme/EXITS-Business-Startup-Grant/content.html>
<http://www.foerderdatenbank.de>

³ Ендаумент фонд (англ. Endowment) – цільовий фонд, призначений для використання в некомерційних цілях, як правило, для фінансування закладів освіти, медицини, культури.

кубатори та наукові парки. Однак 15 років тому ситуація була зовсім іншою. Тоді більшість німецьких університетів об'єднувалися між собою та з іншими закладами вищої освіти задля розвитку академічного підприємництва. Були створені мережі, до яких долучилися державні наукові інститути. Обмежені ресурси розподілялися всередині мереж академічного підприємництва, які об'єднували свої зусилля.

Відповідно жоден університет або інститут не може записати на свій власний рахунок успішні стартапи та спіноф-проекти, які стали результатом спільних зусиль партнерів всередині мережі. Політики та фонди почали визнавати важливість академічного підприємництва та успішність його концепції. Іншими словами, вони побачили дієвість цієї концепції та почали вкладати значні ресурси в розвиток академічного підприємства.

Однак коли фінансова підтримка академічного підприємництва збільшилася вдвічі, втричі, а інколи і в 10 разів, багато мереж припинили своє існування, адже кожен із партнерів зміг акумулювати достатньо ресурсів для самостійної роботи. У той же час, ефективність академічного підприємництва знизилася. Це є досить логічним, оскільки мережеві партнерства ефективні не тільки з погляду розподілу загальних витрат, але й мають високий синергетичний ефект. Обмін знаннями, спеціалізація, пул експертів та міжнародна орієнтація є нефінансовими перевагами мережевої співпраці, що зникають із розпадом мережі.

Вставка 3 описує приклад німецького регіону, ситуація в якому в 2003 році була схожою із ситуацією в м. Києві сьогодні.

Вставка 3: Приклад німецької мережі академічного підприємництва

Земля Бранденбург є федеральним штатом Німеччини, у якому налічується вісім державних університетів та вищих навчальних закладів з 50 тис. студентів. В економічному плані регіон є одним із найслабших в Німеччині. ВВП на душу населення на 30% нижче середньо німецького показника, а рівень безробіття є одним з найвищих у країні. Уряд землі, який відповідно до німецької системи здійснює фінансування вищих навчальних закладів, до кінця 1990х років минулого століття не надавав додаткових коштів для академічного підприємництва. Відповідно, академічне підприємство в регіоні було не надто розвиненим.

На початку 2000-х всі державні університети і державні вищі навчальні заклади Землі Бранденбург об'єдналися і створили Бранденбурзький Центр Академічного підприємництва.

У 2003 році Центру вдалося отримати кошти з федеральної програми та від одного з фондів. Ці кошти були використані центром на оплату праці співробітників, в обов'язки яких входило навчання підприємству і підтримка наукових спіноф-проектів консультаціями та тренінгами. Тим не менше, цих коштів не вистачало для фінансування інфраструктури підтримки академічного підприємства в кожному з університетів. Тоді вони об'єдналися і створили віртуальний мережевий науковий парк, у якому всі університети та вищі навчальні заклади співпрацювали, обмінювалися інформацією, найкращими практиками, навчальними матеріалами. Крім того, співробітники об'єднувалися в команди для підтримки підприємств і спіноф-проектів. Вони також створи-

ли спільний пул прихильників з представників приватного сектору і громадянського суспільства (експертів, консультантів, венчурних капіталістів тощо).

Мережа мала кілька історій успіху. Інформація про ці історії успіху дійшла до політиків, що дозволило залучити більше коштів та створити кілька відомих спіноф-компаній. У 2009 році Потсдамський університет, один з членів мережі, зайняв перше місце серед всіх німецьких університетів за рівнем розвитку академічного підприємництва. Іншими словами, інфраструктура підтримки академічного підприємництва цього університету піднялася від останніх до перших місць менше ніж за десятиліття. Після цього до Центру було найнято понад 30 людей, щороку створювалося понад 30 спіноф-проектів⁴.

Один з найвідоміших спінофів Потсдамського Університету – «signavio». Це компанія із розробки програмного забезпечення, яка виробляє унікальний продукт. Вона була створена у 2009 році, й сьогодні в ній працює більше 80 людей у Німеччині та Каліфорнії.

Проте мережа підтримки академічного підприємництва поступово розпалася. Проблеми координації, особисті проблеми, конкурентне мислення, заздрість і багато інших нюансів послаблювали співпрацю. Кількість співробітників Бранденбурзького Центру Академічного підприємництва скоротилася з 17 до 2. Кожен із колишніх партнерів мережі сьогодні намагається запустити свій власний науковий парк. Хтось краще, хтось гірше.

У той час як Бранденбург почав нехтувати потенціалом своєї мережі академічного підприємництва, сусідня земля Берлін повторила історію успіху спільної університетської мережі. «B!gründet»⁵ – мережа підтримки академічного підприємництва в університетах і вищих навчальних закладах Берліна, яка зараз є однією з найуспішніших у Німеччині й навіть у всьому світі.

Для Києва, ми рекомендуємо створити один науковий парк, що буде діяти як катализатор і ядро розвитку академічного підприємництва. Слід зосередити увагу на таких завданнях:

- Інкубаційні послуги для незначної кількості поточних спіноф-проектів.
- Об'єднання експертів.
- Координація обміну знаннями.
- Об'єднання усіх існуючих прихильників і наставників з приватного сектору, від політиків і громадського суспільства до однієї загальної мережі підтримки.

Насамперед, необхідно об'єднати студентів і дослідників із різних вищих навчальних закладів та наукових інститутів. Зараз вищі навчальні заклади Києва є досить спеціалізованими, тобто жодна з викладацьких шкіл не охоплює всіх компетенцій, необхідних для створення успішного стартапу. Тому ми рекомендуємо поєднати студентів, які вивчають природничі науки з тими, які вивчають економіку, дизайн, комунікації, інжене-

⁴ <http://www.potsdam-transfer.de>

⁵ <http://www.begreundet-berlin.de>

рну справу, менеджмент, розробку програмного забезпечення тощо. Студенти вчаться підприємницькому мисленню, вивчаючи різні підходи, оцінюючи різні компетенції, розширюючи свої горизонти та тренуючи свої соціальні навички. Крім того, така різноманітність компетенцій та перспектив створює гарні передумови для виникнення нових ідей та розробки бізнес-моделей. Єдиний науковий парк також може сприяти неформальному об'єднанню студентів.

Рекомендація 1: Об'єднання всіх наявних ресурсів (людських, організаційних, фінансових), зменшення кількості наукових парків та інших аналогічних установ та налагодження зв'язків за межами існуючих інституцій.

Вставка 4: Приклад екосистеми підтримки академічного підприємництва

Нижче наведені деякі компоненти екосистеми підтримки академічного підприємництва. Приклад побудований за зразком екосистеми академічного підприємництва Берліна.

| <i>Партнер</i> | <i>Внесок</i> |
|----------------------------------|---|
| Факультет бізнесу та економіки | Забезпечує викладання дисциплін з підприємництва та бізнесу на інших факультетах |
| Університетські* кар'єрні центри | Забезпечують нових підприємців тренінгами, присвяченими управлінським навичкам, або, як їх ще називають «м'яким навичкам» |
| Факультети університетів* | Інтегрують підприємницькі і бізнес-дисципліни, а також тренінги з розвитку «м'яких навичок» до усіх навчальних курсів |
| «Шукачі» технологій | Здійснюють аналіз результатів досліджень професорів і наукових відділів на предмет їхнього комерційного потенціалу |
| «Шукачі» талантів | Забезпечують єднання вчених і тих, хто хоче бути підприємцем, ініціюють підприємницький тімблдінг |
| Офіси трансферу технологій | Надають консультації щодо політики інтелектуальної власності |
| Проректор університету* | Розвиває підприємницьку культуру в університеті* |

| | |
|--|---|
| Департаменти розвитку та підтримки підприємництва в університетах* | Підтримують підприємців-початківців порадами, допомагають знайти відповідну програму підтримки підприємництва |
| Центральні органи влади | Забезпечують фонди й програми підтримки підприємництва: доступ до фінансування, програми нефінансової підтримки, такі як коучинг і консалтинг, доступ до приміщень, державні інкубатори |
| Федеральні органи влади | Забезпечують гранти для академічних стартапів і спінофів |
| Федеральні органи влади і промислові партнери | Державно-приватне партнерство та венчурні фонди |
| Приватні бізнес-інкубатори та акселератори | Фінансова підтримка стартапів, надання їм порад, приміщень, допомоги у створенні мереж. Покладаються на велику базу потенційних підприємців з лав випускників університетів. Виступають як додаткові механізми, щоб мотивувати ще більше випускників починати бізнес |
| Приватні венчурні фонди | Інвестують у стартапи в комерційних цілях. Покладаються на велику базу потенційних підприємців з лав випускників університетів. Виступають як додаткові механізми, щоб мотивувати ще більше випускників починати бізнес |
| Професійні послуги | Поради з юридичних питань, питань оподаткування, дизайну, створення веб-сайтів тощо для академічних стартапів і підприємців. Постачальник таких професійних послуг сам може бути академічним підприємцем, що, у свою чергу, створює додаткові стимули до академічного підприємництва |
| Торгово-промислові палати | Надають безкоштовні поради з основних юридичних питань, допомагають у створенні мереж |

| | |
|---|---|
| Кадрові агенції | Надають інформацію щодо кар'єрних переваг підприємництва порівняно до роботи найманим працівником |
| Комерційні банки | Створюють спеціальні відділи для роботи зі стартапами та надають стартапам спеціальні умови для ведення рахунків |
| Простір для спільної роботи (коворкінг) | Оренда мікроприміщень (наприклад, одного офісного столу на один день) для стартапів на комерційних умовах. Виконують роль мережевих хабів, де зустрічаються і обмінюються інформацією та знаннями нові підприємці та стартапи |
| Галузеві асоціації | Проводять конкурси бізнес-планів у співпраці з університетами |
| Фонди громадянського суспільства | Забезпечують навчання підприємству та надають гранти для підприємців-початківців, які мають обмежений доступ до державних програм, наприклад, для соціальних підприємців |
| Офіси з координації мереж | Надають підтримку в координації та обміні знаннями всіх партнерів екосистеми академічного підприємництва |
| *Поняття «університет» включає всі заклади вищої освіти | |

4.2. Формування бачення, визначення місії та створення бренду

Після досягнення згоди про спільну роботу та співпрацю, важливо виробити спільне бачення подальшого розвитку академічного підприємництва. Якою є довгострокова мета академічного підприємництва? Як через 20 років буде виглядати науково-технічна сфера, яку роль у ній відіграватиме Київ та який внесок до розвитку цієї сфери зробить академічне підприємництво⁶?

⁶ Наразі, Стратегія розвитку м. Києва до 2025 нехтує роллю науково-дослідних установ та вищих навчальних закладів Києва для розвитку підприємництва та інновацій. (http://kievcity.gov.ua/upload/a/kyiv_strategy_eng.zip).

Далі необхідно сформулювати місію, що обґрунтує мотивацію та прагнення, що стоять за усіма зусиллями з розвитку академічного підприємництва. Ця місія повинна враховувати цінності та чесноти людей, що працюють у цій сфері.

Бачення та місія здатні об'єднувати всіх учасників академічного підприємництва. Вони створюють підґрунтя для співпраці. Люди повинні сприймати себе як частину визначеного бачення та місії. Бачення та місія можуть також допомогти залучити більше прихильників академічного підприємництва.

Для того, щоб бачення та місія виконували свої функції вони повинні відображати нахнення та переконання. Вони повинні спонукати до відданості справі академічного підприємництва, захоплення цією справою та допомагати самовизначенню.

Гарний бренд допомагає донести бачення та місію. Гарний бренд – це послання, що просто й зрозуміло поширюється між усіма зацікавленими учасниками. Бренд повинен бути неповторним та не плутатись з іншими брендами. «Силіконова долина» – приклад такого бренду. Весь світ знає, що це за долина і що мається на увазі.

Вставка 5: Приклади місій

Стенфордський університет

'[...] У Стенфорді дають освіту, яка дозволяє стати першим у сучасному мінливому світі. Сім факультетів університету... пропонують широкий набір високо визнаних освітніх напрямів, що дають студентам свободу реалізовувати свої інтелектуальні та особисті прагнення.

Від нобелівських лауреатів до студентів молодших курсів, усі учасники спільноти Стенфорда залучені до створення нових знань. Стенфордський університет працює над новими відкриттями з винахідницьким та підприємницьким духом. Ті, хто належить до Стенфорда, беруться за вирішення несподіваних проблем та вирішують їх використовуючи нові сміливі підходи, вони спільно працюють над отриманням нових знань та забезпеченням змістовного внеску до прогресу нашого світу. [...]'⁷

Массачусетський технологічний інститут (МТІ)

'[...] Завдання МТІ – отримання нових знань та забезпечення освіти для студентів в сфері точних наук, технологій та інших напрямків, які найбільше потрібні країні та світу в ХХІ столітті.

МТІ – це місце надзвичайних зустрічей. Це місце, де люди та ідеї зустрічаються на новому рівні, місце, де розгадуються таємниці, летять іскри відкриттів і йде поступ науки. [...]'⁸

Берлін

'[...] Берлін – це місто, яке постійно змінюється та щоразу заново винаходить себе. Це насамперед означає, що Берлін – місто можливостей! Берлін заохочує людей зі всього

⁷ <http://www.stanford.edu>

⁸ <http://www.web.mit.edu>

світу приїхати до міста, бути щасливими, досягати своєї мети, вирішувати основні виклики, вдосконалювати свою кар'єру та життя відповідно до своїх мрій.

Берлін – це найкраще місце для науки, тому що тут наука та бізнес працюють разом, а для талановитих людей та нових підприємців завжди знайдуться можливості. Особлива увага у Берліні приділяється «трансферу технологій та підтримці інновацій». У цьому напрямку Берлін має багато можливостей, щоб допомогти інноваційній компанії знайти партнерів серед існуючих гравців.

Тут, у Берліні, зміни – це вагома частина життя. Творчі і талановиті фахівці з усієї земної кулі збираються в столиці Німеччини; вони приїхали саме сюди, щоб завести нові знайомства й перетворити нові ідеї в успішні проекти. У світі дуже мало місць, що могли б змагатись з Берліном за творчим динамізмом та покликом до успіху. Берлін – це столиця стартапів, культури та стилю, і тому це точка призначення для туристів і для інноваційних компаній, що шукають новий дім. [...]»⁹

Рекомендація 2: Сформувати чітке бачення, поставити перед собою амбітну місію та створити бренд, які спонукатимуть до відданості, захоплення та допомагатимуть самовизначенню в царині академічного підприємництва.

4.3. Залучення міжнародних партнерів

Ми були дуже здивовані, що лише кілька міжнародних університетів, відомих своєю екосистемою академічного підприємництва, згадувались як партнери в презентаціях, які ми переглянули під час наших візитів.

Ми не говоримо про витрачання коштів на відрядження й використання обміну досвідом як привід для закордонної подорожі, а маємо на увазі справжню та дієву співпрацю. Як приклад того, що ми маємо на увазі: університети Берліна співпрацюють з університетами Ізраїлю, одним з наслідків цієї співпраці є спеціальний федеральний нормативний акт Німеччини, що дозволяє випускникам ізраїльських університетів отримувати німецькі гранти для започаткування академічних стартапів. Обсяг субсидій складає до 150 тис. євро на команду, і це лише на стадії планування та підготовки¹⁰. Натомість, здається, підприємницькі університети Німеччини, не відіграють такої ролі для українських університетів.

Ми також не почули про співпрацю з МТІ, який у світі найчастіше згадується як успішний приклад академічного підприємництва. Нічого також не чуто про співпрацю між британськими та українськими університетами, хоча саме британські університети першими в Європі почали займатися академічним підприємництвом, мають у цьому значний досвід та відомі історії успіху.

⁹ <http://www.be.berlin.de>

¹⁰ <http://www.existstartupgermany.com>

Академічне підприємництво – це всесвітній рух. Для того щоб досягти успіху в цій сфері, потрібна підтримка досвідчених міжнародних партнерів. Саме міжнародні партнери передаючи свій досвід та поширюючи свою репутацію, дають можливість швидше вчитись.

Самостійні зусилля та спроби діяти на національному рівні не виведуть університет або країну далеко вперед. Академічне підприємництво не має нічого спільного з патріотизмом або традиціями. Важливо зрозуміти: академічне підприємництво – це не конкуренція між закладами або країнами, а світова спільнота.

До речі, один із кроків у цьому напрямку, який для України вже давно на часі, – це приєднання до спільноти Міжнародного моніторингу підприємництва (Global Entrepreneurship Monitor)¹¹.

Рекомендація 3: Потрібно активно співпрацювати з університетами широко відомими своїм досвідом та компетентністю щодо академічного підприємництва.

4.4. Створення успішних стартап-проектів

Успішні проекти є прямим доказом правильності теоретичних припущень. Політики мають переконатися в тому, що академічне підприємництво відіграє важливу роль в економічній активності країни. Отримані результати, тобто створені спіноф-підприємства, є набагато більш переконливим доказом порівняно з будь-якими теоретичними аргументами або науковими дослідженнями.

Після того, як політики зможуть переконатися в результативності функціонування академічного підприємництва, вони почнуть більш прагматично ставитись до реформування нормативного регулювання в цій сфері. На тепер обговорення цієї теми серед громадськості має здебільшого теоретичний характер. Зокрема, лунають думки на кшталт того, що «ми б могли мати більше спіноф-підприємств за умови наявності кращого регуляторного середовища в цій сфері». Натомість, було б набагато більш переконливим сказати наступне: «Подивіться! Ми маємо успішні приклади створення спіноф-підприємств А, В та С, незважаючи на несприятливе регуляторне середовище. Уявіть собі, яких результатів ми могли б досягнути за наявності більш ефективного регулювання цієї сфери».

Аналогічною є ситуація із залученням коштів від міжнародних або вітчизняних донорів. Реальна картина є більш промовистою, ніж численні пояснення.

Окрім цього, історії успіху є одним із найкращих засобів для позитивних змін у ставленні студентів та викладачів до академічного підприємництва. Успішних представників академічного підприємництва можна розглядати як своєрідний взірєць, що може стати прикладом для наслідування студентами. У перспективі зростатиме кількість викладачів, що усвідомлюватимуть важливість підприємництва для окремого факультету та навчального закладу в цілому. Загальне середовище в цьому контексті стане

¹¹ <http://www.gemconsortium.org>

більш сприятливим. В університетах та інститутах потужно розвиватиметься підприємницька культура.

Зазначений вище позитивний вплив матиме місце у випадку, якщо успішні спіноф-підприємства відповідатимуть певним критеріям. Це повинна бути приватна компанія з відкритою інформацією щодо власників та структури управління, яку легко знайти та яка відкрито оприлюднюватиме інформацію про свій фінансовий стан (баланс та фінансові результати діяльності).

Проте під час свого дослідження, ми не знайшли жодного проекту, який би відповідав зазначеним вимогам. Ми почали наше дослідження з переліку, що містив більше 20 проектів, які були відібрані представниками декількох партнерських організацій (як державних, так і громадських). Було дуже важко знайти проекти в інтернеті; ми змогли знайти з цього переліку лише окремі проекти. Також було майже неможливо визначити компанії, які стоять за цими проектами, та знайти інформацію про їхніх власників та структуру управління.

З тих підприємств, які нам вдалося знайти, жодне не змогло підтвердити, що має значний обсяг, не кажучи вже про прибуток. У нас склалося враження, що ці організації значно переоцінюють успішність таких спіноф-проектів. Унаслідок таких перебільшень довіра до цих установ може зменшитись.

Рекомендація 4: Створюйте реальні та уникайте вигаданих історій успіху.

4.5. Навчання, навчання, навчання

Вищі навчальні заклади та науково-дослідні інститути можуть зробити для розвитку академічного підприємництва набагато більше, ніж вони це роблять сьогодні, без жодних змін у регулюванні або без додаткових ресурсів. Передусім тому, що університети та науково-дослідні інститути України мають право самостійно змінювати навчальні програми та обирати професорсько-викладацький склад. Зокрема, у межах повноважень цих установ включати до навчальних програм усіх факультетів та всіх курсів таку навчальну дисципліну, присвячену розвитку підприємницької діяльності, як бізнес-планування.

Для цього потрібно лише переконати керівництво університету та викладачів у важливості такого кроку. Наприклад, необхідно переконати професора фізики в необхідності скорочення дисциплін у складі поточної навчальної програми з метою включення до неї таких нових курсів, як бізнес-моделювання, захист інтелектуальної власності тощо. Разом з тим, для економічного факультету та факультету менеджменту це означатиме, що вони будуть змушені виключити зі своїх навчальних програм деякі теоретичні курси та запропонувати замість них додаткові модулі для розвитку соціальних навичок, зокрема, таких як емпатія. Як свідчить міжнародний досвід деяких країн, найскладніше – це переконати співробітників університету та наукове співтовариство. Однак, у будь-якому випадку, це перший крок. Якщо колеги не підтримують ідею академічного підприємництва, то чи можна очікувати на підтримку з боку політиків або інших людей? Зміна ставлення до академічного підприємництва вимагає часу, проте ви можете роз-

почати цей процес уже сьогодні. І ви можете зосередитися на виконанні своєї основної функції: навчанні.

Рекомендація 5: Запроваджуйте бізнес-освіту на всіх факультетах та курсах навчання у всіх вищих навчальних закладах та науково-дослідних інститутах.

Вставка 6: Приклади навчальних бізнес-курсів у сфері вищої освіти

Приклади навчальних бізнес-курсів у сфері вищої освіти

Ми вже наводили приклад Потсдамського університету у вставці 3. Університет налічує 20000 студентів, які навчаються за близько 50 програмами бакалаврату та 50 магістерськими програмами. Університет пропонує 117 різних бізнес-курсів для всіх студентів усіх курсів навчання на бакалавраті та магістратурі. До переліку модулів навчальної бізнес-програми входять навіть деякі спеціальні модулі для аспірантів та докторантів. Найголовніше, що більшість модулів інтегровані в навчальні плани, що означає, що студенти отримують за ними справжні кредити та бали. У наведеному нижче переліку перераховані лише деякі з них:

- Бізнес-планування
- Креативне мислення
- Менеджмент для студентів природничих спеціальностей
- Економіка для студентів неекономічних спеціальностей
- Техніка проведення переговорів
- Розвиток презентаційних навичок
- Бізнес-ігри
- Літня школа для майбутніх підприємців
- Розвиток соціальних навичок для підприємців
- Управління правами інтелектуальної власності
- Управління командною роботою на підприємстві
- Проектний менеджмент
- Маркетинг у підприємницькій діяльності
- Фінанси підприємств
- Правові основи ведення бізнесу
- "Робота фрілансером"
- Центр оцінювання підприємницької підготовки

Незважаючи на те, що наведений перелік дисциплін викладається в Потсдамському університеті, він є загальноприйнятим у Німеччині.

4.6. «Розблокування» наукових знань

В Україні вчені часто прагнуть до патентування своїх винаходів і результатів наукових досліджень, оскільки патенти є важливим показником оцінки їхньої продуктивності. Патенти, а також інші об'єкти інтелектуальної власності належать установі, у якій працюють дослідники. Насправді, законодавство України не дає чіткої відповіді на питання про те, хто володіє правами на об'єкти інтелектуальної власності, створені з використанням державних коштів. Відсутність чіткої відповіді на це питання спричиняє негативні економічні наслідки, оскільки розробник інтелектуальної власності не впевнений у тому, що права власності будуть належати йому, а отже не зацікавлений у їхній подальшій комерціалізації.¹²

Водночас, навіть у тих випадках, коли право на володіння інтелектуальною власністю визначено однозначно, ми зіткнулися з тим, що державні науково-дослідні інститути України, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів, не мають ні можливості, ні достатніх ресурсів для комерціалізації своїх патентів.

Таким чином, наукові знання сховані як скарб у скрині. Будучи захищеними правом інтелектуальної власності, ці наукові знання не можуть бути використані через незначну кількість ліцензійних угод. Це – невикористаний потенціал.

Напевно, помилково вважати, що хибне уявлення про систему патентів є однією з найголовніших проблем. Взагалі, патенти є інструментом для компаній, адже патент виконує функцію захисту бізнесу від конкуренції. Він є інтелектуальною власністю, що дозволяє компанії отримувати монополістичний прибуток, що компенсує високі ризики та значні інвестиції. Оскільки бюджетні науково-дослідні установи не займаються підприємницькою діяльністю, вони не мають конкурентів (в Україні). Тому, для наукових установ втрачається сенс у тому, щоб мати патенти. Крім того, патенти не створюють зисків для науковців. "Валютою" вчених є публікації. Навіть відоме висловлювання, звучить як "публікуй або загинеш", а не "патентуй або загинеш". Фактично, ситуація є протилежною: публікації та патентування є поняттями, що виключають одне одного.

Ми рекомендуємо якнайшвидше відкрити можливості для вільного використання наукових знань у практиці навіть якщо це означатиме безкоштовну передачу патентів стартапам (зрозуміло, що компанія повинна отримувати виключне право на використання такого патенту). При цьому має виконуватись декілька умов, найголовніша з яких полягає в тому, що стартапи мають реально використовувати патенти для виробництва, подальшого розвитку, або ж для продажу на ринку. Слід не допускати такої ситуації, коли компанія пасивно володіє патентом, бо це знову «законсервує» знання.

¹² Цибульов П (2012). Розподіл майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності, що створені з використанням державних коштів, Теоретичні й практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності, 2012, Випуск 1, Том 2

Зрозуміло, що в такому випадку, держава не буде отримувати жодних доходів від ліцензування. Але ж сьогодні держава і так не отримує від цього значних доходів.

З іншого боку, це буде чудовою можливістю для трансферу знань та технологій до економіки країни, а також створення умов для розвитку стартапів.

Рекомендація 6: Установам, які не мають можливість комерціалізувати свої патенти, слід безкоштовно передавати їх стартап-компаніям, створеним у науковому секторі.

5. Хибні кроки

5.1. Управління правами інтелектуальної власності в університетах

У цьому розділі наведено підходи, використання яких насправді заважатиме створенню ефективної системи академічного підприємництва в Україні. Нижче розглянуто, чому ці підходи, при всій своїй теоретичній правдоподібності, рідко спрацьовують на практиці.

Перш за все, мова йде про управління правами інтелектуальної власності (ПІВ). Відповідно до існуючих законопроектів, планується передати ці права університетам.¹³ Проте, така зміна, ймовірно, не матиме істотного позитивного впливу на академічне підприємництво в Україні, і, швидше за все, розчарує прихильників цієї ідеї.

Очікування таких інституційних змін базується на досвіді США стосовно прийняття Акта Бея-Доула. До 1980 року в США профінансовані державою дослідження не спричинили виникнення значної кількості нових продуктів. Хоча тисячі патентів перебували в державній власності, лише невелика їхня частина використовувалася для комерційного виробництва. Після прийняття в 1980 році Акта Бея-Доула комерціалізація результатів досліджень, отриманих за рахунок державного фінансування, значно збільшилась, крім того, в США виникли нові наукові спінофи. Це було зумовлено тим, що Актом Бея-Доула, серед іншого, університетам передавалось право інтелектуальної власності на результати наукових досліджень, отриманих за рахунок державного фінансування.

Ситуація із «заблокованими» патентами в Україні на сьогоднішній день схожа до тієї, яка існувала в США до 1980-го року. Тим не менше, розглядаючи можливості для адаптації кращих міжнародних практик, важливо враховувати умови, за яких їх пропонують впроваджувати. Умови в США надзвичайно відрізняються від українських. Університети в США володіють багаторічним досвідом (деякі з них понад 200 років) самоврядування та фінансової автономії. Найголовніше, вони функціонують на підприємницьких засадах, оскільки конкурують на ринку фандрейзингу. Університети в США спроможні управляти та виводити на ринок продукти інтелектуальної власності тому, що вони розуміють роботу ринкових механізмів, мають достатню кваліфікацію у сфері маркетингу та досвід у проведенні переговорів, володіють економічними та бізнес-компетенціями. На відміну від цього, університети та інші вищі навчальні заклади України мають дуже низьку фінансову автономію; до недавнього часу їм навіть не дозволялось використовувати звичайні банківські рахунки для своїх фінансових операцій. Перш за все, цим закладам не вистачає досвіду, спроможності, а також ресурсів для вирішення всіх завдань, пов'язаних з управлінням та комерціалізацією інтелектуальної власності.

¹³ Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави», що відбулися 2 липня 2014 року.

Рекомендація 7: Проблема із «заблокованими» патентами є важливою, але навряд чи її можна буде вирішити шляхом передачі прав інтелектуальної власності до університетів. Було б краще передати ці права приватним компаніям.

5.2. Університети та наукові інститути як акціонери

В Україні поширеною є ідея, що університет, науково-дослідний інститут чи науковий парк може володіти акціями своїх спіноф-компаній. Це прагнення ґрунтується на очікуванні прибутків у майбутньому. Насправді, така концепція є оманливою і, ймовірно, розчарує своїх прихильників.

Хоча існують поодинокі приклади такої форми державно-приватного партнерства, вони є швидше винятком. Такі випадки характерні для дуже специфічних екосистем і унікальних обставин, як, наприклад, Массачусетський технологічний інститут, Стенфордський університет деякі інші.

Знову ж таки, аналогічно до міркувань у попередньому розділі, умови в університетах США та американська інноваційна система повністю відрізняється від умов в Україні. Не кажучи вже про автономію, потужності, ресурси й досвід американських університетів у порівнянні з українськими.

Існує інша, більш практична причина, чому така концепція навряд чи працюватиме. Для того, щоб пояснити це, важливо розуміти ринок інвестицій, які спрямовуються до стартапів, заснованих на результатах науково-технічної діяльності.

По-перше, цей специфічний інвестиційний ринок є загальносвітовим ринком, на якому обертається занадто обмежений обсяг фінансового капіталу, який досить важко розподіляти серед значної кількості охочих отримати такі інвестиції. Тому за отримання інвестицій ви або конкуруєте із стартапами з Каліфорнії, Лондона, Берліна чи Сінгапура, або ж ви не конкуруєте взагалі.

По-друге, існує мінімальний ефективний розмір інвестицій у наукомісткі чи технологічні стартапи. Інвестиції ефективні тоді, коли вони перевищують кілька мільйонів євро. Причина цього полягає у високих фіксованих транзакційних витратах на оцінку, експертизу, переговори та вирішення юридичних питань. Для невеликих інвестицій транзакційні витрати є занадто високими по відношенню до очікуваного прибутку. Тому, на початкових етапах життєвого циклу стартапів такі інвестиції є лише підготовкою до «реальних» інвестицій. Інвестори, які спеціалізуються на початкових стадіях життєвого циклу стартапів, а також бізнес-янгели, як правило, намагаються отримати вигоду від так званого «виходу», тобто продажу своїх часток «реальним» інвесторам. Для залучення перших «реальних» інвестицій необхідно звертатись до глобальних венчурних фондів, тому що ринок приватного акціонерного капіталу в Україні є нерозвиненим у порівнянні з аналогічними міжнародними ринками.¹⁴

¹⁴ The dealbook of Ukraine. Venture investment in the Ukrainian industry. 2015. http://uadn.net/files/ua_dealbook.pdf

По-третє, важливо розуміти процес прийняття рішень глобальними інвесторами. Фінансовий ризик інвесторів має три основні складові:

- Технологічні ризики
- Ринкові ризики
- Командні ризики

Процес прийняття інвестиційних рішень базується в основному на спробі оцінити ці ризики відносно очікуваних доходів. Інвестиції в наукомісткі та технологічні стартапи за своєю природою мають найвищий рівень невизначеності в порівнянні з іншими інвестиціями. Успіх чи невдача стартапів, заснованих на результатах науково-технічної діяльності, є майже непередбачуваним незалежно від того, наскільки якісними була підготовка бізнес-плану. Таким чином, інвестори не прийматимуть будь-яких додаткових ризиків, окрім основних. Маючи університет або науковий парк серед акціонерів, стартап формує додатковий ризик, тому що ці установи мають свої інтереси, для них характерні повільні та бюрократизовані процеси, а їхня діяльність юридично обмежена. Така ситуація характерна для українських установ, не кажучи вже про додаткові корупційні ризики. Малоімовірно, що будь-який «реальний» глобальний інвестор прийме такий додатковий ризик. Іншими словами, малоімовірно, що будь-який «реальний» глобальний інвестор прийме науковий парк як акціонера. Глобальні інвестори зацікавлені лише в інвестуванні компаній,

- а) частки в яких належать команді менеджерів (та іншим фінансовим інвесторам) та
- б) які володіють всіма правами на інтелектуальну власність.

Тому університети або наукові парки, які володіють акціями своїх спіноф-компаній, можуть обмежувати їхній доступ до венчурного капіталу, і, таким чином, заважати зростанню цих стартапів.

Рекомендація 8: Чітко розмежувати приватні підприємства й установи державного сектору, такі як наукові парки та університети.

5.3. Очікування персональних винагород

Роль університету полягає, по-перше, у підготовці своїх випускників і вчених до життя за його межами і, по-друге, у забезпеченні того, що всі винаходи знайдуть свій шлях до суспільства. Створення наукомістких та технологічних стартапів є засобом трансферу знань і технологій до суспільства, тому наукова система повинна докласти максимум зусиль для сприяння такому трансферу та звільнити стартапи від будь-яких зобов'язань по відношенню до себе.

Будь-кому, окрім самих підприємців, безпідставно очікувати на отримання доходів та на оцінку персональних чи інституційних заслуг. Ми не стверджуємо, що такі очікування існують, але ми говоримо, що такі думки важливо взагалі відкидати. Переваги академічного підприємництва розповсюджуються на суспільство в цілому. Усі учасники, які беруть участь у підтримці студентів та науковців з підприємницькими амбіціями, у своїх діях повинні відштовхуватись від того, що вони ніколи не отримають нічого взамін.

Рекомендація 9: Ставитися до підтримки академічного підприємництва, як до неприбуткової діяльності, де підприємці отримують всю славу й гроші.

5.4. Податкові пільги

У публічній дискусії велику роль відіграють податкові пільги та схеми податкового стимулювання.¹⁵

Але по відношенню до академічного підприємництва вони не повинні мати місця: у цій сфері податкові пільги не матимуть позитивного впливу, натомість викличуть багато політичних дискусій, заздрість з боку інших, стануть підставами для створення схем ухиляння від сплати податків тощо. Нагадаємо, у Розділі 3 пояснюється, що академічне підприємництво – це розвиток талантів, підтримка самостійного способу життя, а також створення позитивного впливу на розвиток суспільства. Воно є протилежністю до рентоорієнтованої поведінки чи отримання зиску. Короткострокові податкові пільги є зовнішніми стимулами, які руйнують внутрішню мотивацію. Вони не тільки шкодитимуть розвитку екосистеми академічного підприємництва, а й ставитимуть самовідданих ентузіастів на один рівень із лобістськими групами.

Рекомендація 10: Податкові пільги не підходять для сприяння розвитку академічного підприємництва.

5.5. Очікування швидких змін регуляторного середовища

Ми зустрічали досить багато людей, які очікують на зміни в державному регулюванні в сфері академічного підприємництва, і бачили завищені очікування стосовно змін, які відбудуться після змін у регуляторному середовищі.

Такий підхід забирає дорогоцінну енергію. Як ми бачили за минулі десятиліття, очікування від Уряду та органів влади реформування регуляторного середовища в Україні часто призводили до розчарування. Це стосується регулювання у всіх сферах, і чи є підстави думати, що ситуація в галузі академічного підприємництва буде кращою? Крім того, проблема полягає не лише у відсутності політичної волі, а й у недостатній інституційній спроможності: оцінка регуляторного впливу у сфері науки і технологій є практично неможливою і сама по собі вимагає підприємницьких навичок, або й навіть вміння передбачати майбутнє. Будь-яке державне регулювання чи державні інвестиції в цій сфері супроводжується високою ймовірністю невдачі і тому вимагає міцної сили волі.

¹⁵ Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави», що відбулися 2 липня 2014 року.

Наразі регулювання у сфері академічного підприємництва безумовно не є основною перешкодою для його розвитку. Звісно, воно не є дуже ефективним, а це залишає достатньо простору для подальшого вдосконалення.

Рекомендація 11: Діалог з парламентом та органами державної влади щодо оцінки та вдосконалення державного регулювання та державної політики у сфері академічного підприємництва є важливим, але учасники академічного підприємництва повинні обмежити свої зусилля в цьому напрямку і направляти більше енергії у сфери, які знаходяться в межах їхньої компетенції.

5.6. Очікування додаткового фінансування

Те ж саме стосується очікувань зовнішнього фінансування. Нереально очікувати, що в короткостроковій перспективі держава виділятиме значні кошти на підтримку академічного підприємництва. Крім того, ми говоримо про використання державних коштів для підтримки приватних підприємств, іншими словами – про поєднання соціальних витрат та приватизованого прибутку. У Розділі 1 йшлося про те, що в довгостроковій перспективі академічне підприємництво сприятиме підвищенню загального добробуту суспільства. Тим не менше, за отримання субсидій політика підтримки академічного підприємництва конкуруватиме з підтримкою інших сфер, такими як промислова політика, політика просування експорту, кластерна політика тощо. Усі ці конкуруючі політики теж мають хороші аргументи на свою користь, оскільки вони справляють значний внесок у покращення загального добробуту, і державне фінансування в цих сферах окупиться. Автори цього дослідження, звичайно, переконані, що витрати на академічне підприємництво є кращою альтернативою, але ми, на жаль, не представляємо більшості.

Звичайно, що добре мати додатково залучені зовнішні кошти, але надмірне очікування таких ресурсів може гальмувати розвиток стартапів.

Рекомендація 12: Дії, спрямовані на залучення зовнішнього фінансування заходів зі стимулювання академічного підприємництва, є важливими. Проте учасники академічного підприємництва повинні обмежити свої зусилля в цьому напрямку і зосередитися на перерозподілі вже наявних ресурсів у межах своєї компетенції.

6. Замість заключного огляду

... Ми хотіли б зробити пропозицію:

Об'єднати всі установи та людей, зазначених у цій публікації, разом в одній мережі. У результаті ця мережа включатиме:

- Талановитих і мотивованих українських дослідників, які прагнуть донести свої винаходи до ринку
- Амбітних молодих українських академічних підприємців
- Захоплених та пристрасних прихильників академічного підприємництва
- Експертів із прав інтелектуальної власності в Україні
- Бізнес-консультантів
- Досвідчених консультантів у сфері розробки політики підтримки академічного підприємництва та створення політики мереж
- Приватних підприємців
- Українських інвесторів
- Доступ до міжнародних інвесторів
- Доступ до міжнародного досвіду в академічному підприємстві
- Доступ до кращих міжнародних практик
- Доступ до глобального співтовариства
- Доступ до фінансування з українських і міжнародних фондів, а також донорів
- Доступ до державних коштів
- Послуги та обладнання
- Доступ до PR та медіа-платформ

Якщо всі вони погодяться на співпрацю і кожен додасть невеликий особистий внесок, цього повинно бути достатньою для створення декількох успішних спіноф-компаній.

Епілог

Ця публікація є другою у серії робіт, присвячених тематиці «МСП як двигун економічного зростання – на шляху до сучасної державної політики у сфері малого та середнього бізнесу в Україні».

Серія робіт є спільним проектом Фонду Фрідріха Науманна за Свободу та компанії Berlin Economics.

Зацікавленість та участь Фонду Фрідріха Науманна за Свободу обумовлена цілями його діяльності в Україні на 2014–2016 рр., які полягають у тому, щоб «визначити основні потреби малого та середнього бізнесу в Україні й запропонувати конкретні заходи щодо поліпшення умов діяльності МСП, тим самим розширюючи застосування ліберальних підходів у державній політиці, визначаючи перешкоди та ініціюючи процеси навчання та соціальних змін, спрямованих на активізацію економічної діяльності». Тобто, мета полягає в тому, щоб запропонувати реалістичні та конкретні рекомендації щодо поліпшення умов розвитку малого та середнього бізнесу в короткостроковій перспективі, а в довгостроковій – сприяти конкуренції в економіці України. Цього планується досягти завдяки особистим консультаціям з особами, які приймають рішення у відповідній сфері, українськими експертами, представниками громадянського суспільства (бізнес-асоціацій) і міжнародними організаціями, а також шляхом збору повних і достовірних даних.

Berlin Economics – це компанія, яка консультує Уряд України та інші державні органи, зокрема, Національний банк України, з широкого кола питань економічної політики та розвитку фінансового сектору протягом багатьох років. Аналітична робота організації презентується та обговорюється в ході регулярних зустрічей з особами, що приймають рішення на високому рівні.

Деякі рекомендації у сфері розвитку малого й середнього бізнесу, надані Фондом Фрідріха Науманна за Свободу та Berlin Economics, уже враховані раніше.

Незважаючи на те, що минулорічна спільна публікація визначила принципи комплексної та цілісної політики щодо розвитку МСП, ця робота проливає світло на специфічну частину малого та середнього бізнесу, яка досі в Україні була поза увагою. Отже, робота спрямована не стільки на формування державної політики, скільки на надання конкретних рекомендацій для відданих справі людей у галузі науки і вищої освіти України.

Автори роботи мають тривалий досвід у цій сфері. Д-р Александер Кнут захистив дисертацію на тему академічного підприємництва та очолював програму підтримки академічних стартапів у Потсдамському університеті, одному з провідних підприємницьких університетів Німеччини. Д-р Ольга Красовська долучилася до дослідження своїми знаннями та досвідом, набутими за 13 років роботи в системі Національної академії наук України та за 2 роки роботи в Державному фонді фундаментальних досліджень, що є єдиним державним фондом в Україні, який здійснює конкурсне фінансування наукових досліджень.

Обидва автори захоплюються питаннями академічного підприємництва, так само, як і редактори та усі, хто брав участь у підготовці цієї роботи.

Подяка

Автори хотіли б висловити свою подяку Міріам Космель та Рікардо Джуччі за надані коментарі та допомогу в підготовці публікації. Ми також хотіли б висловити нашу подяку таким установам і людям за надання нам інформації, ідей, відгуків і плідні дискусії, які мали місце при підготовці публікації.

Бізнес інкубатор «Молодіжний бізнес центр» Київського національного університету технологій та дизайну

Роман Кожушко

CRDF Global

Наталія Артюховська
Євгенія Северяніна

Фонд науково-технічного розвитку України ім.ак.В.С.Міхалевича

Ольга Руденко

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Лариса Антонюк
Олена Циркун

Національна академія наук України

Віталій Бевз
Орест Івасишин
Юрій Капіца
Євгенія Кочелаб
Олександр Семирга

Фундація «Національного розвитку та інновацій»

Ольга Крупська

Науковий парк «Київська політехніка»

Володимир Гнат
Ярослав Кологривов
Олександр Згуровський

CPE Центр міжнародного приватного підприємництва

Наталія Баландіна
Любомир Чорній

Detonate Ventures, UAngel

Наталія Березовська
Регіна Махотіна

iHub

Дмитро Подолєв
Богдан Янат'єв

Міністерство освіти і України

Дар'я Чайка
Віктор Шовкалюк

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Сергій Сидоренко
Ольга Вахріна

Науковий парк Київського національного економічного університету

Андрій Матвійчук

Науковий парк Київський університет імені Тараса Шевченка

Віталій Чернюк

Sikorsky Challenge Ventures Fund

Олег Лиховид