

К. е. н. Козак Л. С., к. е. н. Федорук О. В.

Національний транспортний університет, м. Київ (Україна)

**СТАНОВЛЕННЯ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ
МІЖ ДЕРЖАВОЮ, УНІВЕРСИТЕТАМИ ТА БІЗНЕСОМ
В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ У КРАЇНАХ ЄС ТА В УКРАЇНІ**

Сьогодні у світі дедалі більше поширюється розуміння, що найважливіший результат функціонування системи вищої освіти є її спроможність генерувати інновації як комерціалізовані науково-технологічні розробки, що забезпечують дохід не тільки підприємствам, які виводять на ринок такі інновації, а й університетам. Такі університети найчастіше називають «підприємницькими університетами».

Країни ЄС активно впроваджують модель «потрійної спіралі», яка передбачає створення різних форм кооперативної взаємодії університетів, промисловості, державних та наукових установ для кооперативної генерації інновацій. Така органічна співпраця дозволяє провідним університетам результативно завершувати інноваційні цикли своїх науково-технологічних розробок і виводити на ринок комерціалізовану інноваційну продукцію.

В Європі багато університетів намагаються наслідувати досвід Стенфордського університету (США), де створено умови для ефективної взаємодії науки, бізнесу та освіти. Так, інноваційна система шведського Технологічного університету Чалмерс, який був реформований за моделлю «потрійної спіралі», надала можливість народитись і утвердитись 207 високотехнологічним компаніям.

Світовий досвід свідчить, що сьогодні успішна інноваційна діяльність починається переважно на малих і середніх підприємствах. Проте в Україні на тлі дуже низької частки інноваційних підприємств, які в принципі мають партнерства в інноваційному циклі, все ж можна побачити, що більше уваги цьому приділяють великі підприємства. Так, з університетами співпрацюють 6,3 % великих підприємств з технологічними інноваціями у промисловості, у той час

як серед малих підприємств цієї галузі таке партнерство мають тільки 1,1 %. Тобто малий інноваційний бізнес в Україні функціонує практично без співпраці із закладами вищої освіти. Практично та ж частка малих інноваційних підприємств у промисловості співпрацює з науково-дослідними інститутами. Такі ж пропорції спостерігаються й у сфері послуг, яка сьогодні є найбільш динамічною на терені розвитку венчурного фінансування стартапів. Це є серйозним недоліком української інноваційної системи, бо інноваційні стартапи є малим бізнесом і саме заради стимулювання цього бізнесу всі динамічні країни розвивають сучасну інноваційну інфраструктуру у вигляді бізнес-інкубаторів, технопарків, наукових парків тощо, у тому числі в університетах.

Варто додати, що тільки 1,6 % інноваційних підприємств з технологічними інноваціями України мають партнерство з клієнтами чи покупцями державного сектора. Враховуючи, що фінансування інноваційної діяльності в Україні переважно здійснюється державним сектором, така мізерна частка підприємств, які мають партнерство з державними установами, засвідчує і підтверджує висновок про недостатню націленість системи державного управління інноваційними процесами на заключну стадію інноваційного циклу. Навіть серед великих інноваційних підприємств, які традиційно були реципієнтами державної допомоги, тільки 3,2 % їхньої загальної кількості у промисловості та 4,2 % у сфері послуг мали партнерство з клієнтами чи покупцями державного сектора. Малі інноваційні підприємства практично не взаємодіяли з державним сектором як партнери.

Подібна картина спостерігається і щодо фінансової державної підтримки інноваційних підприємств. Лівова частка таких підприємств взагалі не отримує фінансову підтримку державних органів влади. Тільки 0,4 % малих підприємств з технологічними інноваціями отримували державне фінансування своєї інноваційної діяльності, причому ця частка була однаковою як у промисловості, так і у сфері послуг. Тобто держава в особі центральних органів влади практично ігнорує підтримку розвитку високотехнологічних стартапів в Україні. Слід підкреслити, що феномен Кремнієвої долини США відбувся у

тому числі завдяки активній фінансовій підтримці держави (на перших етапах становлення цієї успішної інноваційної екосистеми частка державної підтримки становила приблизно половину всього фінансування). В Україні частка інноваційних підприємств, які фінансово підтримувались місцевими та регіональними органами влади, залишається мізерною.

Таким чином, проведений аналіз показав, що в Україні маємо значний фінансовий потенціал для створення економічного підґрунтя запровадження управлінської моделі «потрійної спіралі» в національній інноваційній системі. Кожна інституційна складова інноваційного циклу, працюючи відокремлено, не може ефективно забезпечити кінцевий комерційний результат створеної інновації. Це відбувається тому, що кожній такій інституції бракує творчої співпраці і використання досягнень, отриманих іншою інституцією, яка працює на іншому етапі інноваційного циклу. Відповідно, низька кінцева інноваційна результативність кожного стейкхолдера інноваційного процесу обмежує зацікавленість інвесторів у фінансуванні інноваційних процесів.

Основний обсяг фінансування інноваційної діяльності в Україні зосереджений у підприємницькому та державному секторах, але комерціалізованих інновацій маємо набагато менше, ніж у країнах ЄС. Це відбувається, зокрема, і через те, що українська сфера вищої освіти не зорієнтована на продукування інновацій як завершених комерційних продуктів. Тому фундаментальний науковий потенціал українських університетів не трансформується у інноваційні промислові зразки та відповідні комерціалізовані інноваційні продукти.

Список використаних джерел:

1. For-Profit Universities : The Shifting Landscape of Marketized Higher Education / Cottom T. M., Darity Jr. W. A. (Eds.). Palgrave Macmillan, 2017.
2. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. Geneva : World Economic Forum, 2016.
3. Zhang Y and Hou Y. The Source of Innovation in China : Highly Innovative Human Systems. London : Palgrave Macmillan, 2015.