

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ СУСПІЛЬСТВА

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та управління,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
Ненно І. М.*

Спроба встановити первинність культури у відношення до економіки чи протилежну послідовність у формування цих двох феноменів призводить до згадки про виникнення цих слів в лінгвістичному сенсі. Етимологія поняття «культура» полягає у латинському слові *cultura*, що походить від дієслова *colo, colere* – «обробіток, облагороджування, виховання». Походження поняття «економіка» – від грецького «дім, господарювання». Тому в цьому дослідженні метою є обґрунтування взаємного зв'язку та конкретизація механізму впровадження моделі інноваційної економіки шляхом формування стійкої інноваційної культури суспільства. Невирішеною частиною інноваційної проблематики є формулювання, використання та вдосконалення моделі та перспективної практики підтримки інноваційної діяльності ВНЗ, як одного з суб'єктів інноваційної системи. В якості основних суб'єктів інноваційної економіки та культури обрано університети дослідницького типу, як основних генераторів та виробників ноу-хау, патентів, ліцензій, технологій, та інших об'єктів права інтелектуальної власності. Результати дослідження засновані на матеріалах проекту програми ТЕМПІУС «Університети для інновацій – UNI4INNO» [1], партнером якого виступав Одеський національний університет імені Іллі Мечникова.

Бар'єри формування інноваційної культури. Узагальнення результатів співпраці мережі інноваційних центрів, заснованих в

проекті програми ТЕМПУС «Університети для інновацій – UNI4INNO», дало змогу виявити ключові обставини, які перешкоджають комерціалізації результатів наукової діяльності ВНЗ, та розробити пропозиції, спрямовані на полегшення практичної роботи та спрощення комерціалізації інтелектуальної власності з використанням досвіду Європейського Союзу. Синергія міжнародного співробітництва з проектом «Удосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні», який закінчився у 2012 році, полягає у врахування рекомендацій з правових положень аналізу проблем законодавства [2]. Основні рекомендації щодо підвищення ефективності процесу комерціалізації інтелектуальної власності полягають в такому.

1. Потребують вдосконалення положення щодо майна, яке надане вищим навчальним закладам на праві оперативного управління. Це накладає значні обмеження у порядок розпорядження ним – відчуження, надання в оренду, безоплатного передання з балансу на баланс здійснюється лише з дозволу відповідних структур, тощо. В тому числі необхідне нівелювання обов'язку використання позабюджетних коштів, отриманих ВНЗ в результаті дозволеної їм господарської діяльності, лише відповідно до затвердженого кошторису.

2. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» № 991-XIV від 16.07.1999 р. (редакція від 12.01.2006 р., останні зміни від 02.12.2010 р.). Закон в редакції Закону України № 3333-XIV від 12.01.06 р. є неефективним. Закон може стати ефективним за умови повернення пільгового оподаткування діяльності технопарків (вказані пільги були визначені Законом № 991-XIV від 16.07.99 р.), а також уточнення певних питань діяльності технопарків. Потребує уточнень визначення природи технопарку, його організаційно-правової форми, спеціального режиму інноваційної діяльності технопарків тощо.

3. Наявна необхідність створення консультативного Центру комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності ВНЗ як суб'єкта державної інноваційної інфраструктури. Досвід свідчить, що науково-дослідні інститути, університети потребують послуг

підтримки трансферу технологій, оскільки інакше вони втрачають можливості ділової та технологічної співпраці. Забезпечити для інфраструктури підтримки бізнесу та інновацій можливості надавати сучасні брокерські послуги та послуги з трансферу технологій, надаючи їм необхідні компетенції та ресурси.

Проте на такий Центр з ІС при ВНЗ не повинна переноситися власне функція комерціалізації, як це пропонує Атаманова Ю.С. [3, с. 340–346]. Перенесення може викликати недовіру та подовжити ланцюг доведення результатів науково-дослідної діяльності до інновацій. Окрім цього, обізнаність та інформованість про науковий потенціал ВНЗ, можливо не формалізований чи не задокументований, але що існує в певній науковій сфері, притаманні більшою мірою саме інсайдерам ВНЗ.

4. Відсутнє пільгове оподаткування доходів новостворених підприємств (так званих start-up), яке було б бажане у разі: реалізації високотехнологічної продукції, експорту високотехнологічної продукції, придбання нових технологій, отримання доходів в результаті застосування винаходів; стимулювати університети та науково-дослідні інститути, дозволивши не оподатковувати всі доходи від ліцензування та діяльності компаній spin-off і направляти їх на модернізацію лабораторій та обладнання університетів.

5. Потребує розповсюдження практика розробки типових трудових (цивільних) договорів щодо чіткої та прозорої системи матеріального стимулювання усіх учасників процесу комерціалізації інновацій за участі ВНЗ [4, с. 96], зокрема передача права інтелектуальної власності – угода про концесію на патент; угода щодо виключної передачі пра інтелектуальної власності (ліцензійна угода); інші угоди (угода з комерційної концесії).

Дослідження інноваційної культури. Інноваційне середовище в Україні розвивається фрагментарно, ідеї національних винахідників, які могли б бути впроваджені в економіку та обумовити прискорення економічного зростання України, не використовуються, більшого розповсюдження набувають нові зарубіжні технології, послуги та продукти. У зв'язку з цим необхідність наукового обґрунтування інноваційних процесів і системного розвитку українських суб'єктів

інноваційної діяльності набуває підвищеної актуальності для країни, що намагається підвищити свою конкурентоспроможність та національний дохід. Автор вважає за доцільне виокремити бізнес-процеси в організації інноваційної діяльності ВНЗ та тактичні заходи організації інноваційних процесів в ВНЗ.

Обстеження інноваційної діяльності в економіці України показало, що лише 22,5% підприємств із технологічними інноваціями співпрацювали з іншими підприємствами й організаціями (університетами, державними науково-дослідними інститутами тощо). Установи державного сектору знаходяться серед тих партнерів, які найменше використовуються для співробітництва, і зв'язок підприємств із державним сектором і сектором вищої освіти видається досить слабким.

Цьому перешкоджають різні обставини. Підприємства готові впроваджувати лише повністю завершені розробки, тоді як університети не мають обігових коштів для доведення своїх розробок до готових для впровадження, а в деяких випадках розробники необґрунтовано завищують ціну. Певну частину наявних в університеті науково-технічних розробок не можна комерціалізувати в цей момент з огляду на незавершеність виконання або випередження потреб вітчизняного ринку, який є дуже консервативним, а також через низький рівень технологічного оснащення підприємств. В Україні недостатньо розвинена інфраструктура інноваційного середовища: технопарки, бізнес-інкубатори тощо.

Згідно з чинним законодавством, в Україні створено не однакові умови для роботи на ринку науково-технічних послуг та високих технологій університетам та приватним структурам, які сформовано не на користь університетів. Йдеться про нерівні умови в оподаткуванні, необхідність проведення тендерів під час закупівлі матеріалів і комплектуючих, здійснення всіх розрахунків через систему Державного казначейства тощо. Необхідне удосконалення податкового законодавства для зниження розміру податків підприємствам, які впроваджують вітчизняні технології. Для компенсації надходжень у бюджет пропонується збільшення розміру податків на ввезене обладнання іноземних виробників, що вже було у вжитку.

Наукові розробки повинні виконувати конкретні завдання, а технологічні ноу-хау отримувати підтримку від держави та виробників. Наявна в державі модель виконання НДР не спрямована на досягнення готового до впровадження результату.

Дослідження інноваційної культури задля впровадження моделі підтримки інноваційної діяльності за методологією проекту ТЕМПУС «Університети для інновацій» може бути корисним для виявлення недоліків існуючої системи взаємодії та їх подолання. Методологія має таку послідовність питань:

1. Процес досліджень та інформування:

1.1.1 Чи існує (реалізується)?

1.1.2 Якщо існує – хто (який підрозділ НДЧ) реалізує процес?

1.1.3 Якою мірою реалізується (наведіть приклад).

1.1.4 Визначте сильні та слабкі сторони процесу, в чому необхідна підтримка?

1.1.5 Оцінка рівню: високий, у стадії розробки, задовільний, слабкий.

1.1.6 Ідеї щодо покращення на майбутнє.

1.1.7 Рекомендації та перспективні кроки.

Яким чином здійснюється маркетинг розробок ВНЗ (сайт, публікації, семінари, виставки, конференції) – приклади.

Яким чином документуються та організують дослідження?

Чи є база даних?

Як дослідники залучаються до внесення їхніх розробок в базу даних?

Чи досліджуються потреби та побажання дослідників? Тенденції досліджень?

2. Документація розробок та інновацій:

2.1.1 Чи існує (реалізується)?

2.1.2 Якщо існує – хто (який підрозділ НДЧ) реалізує процес?

2.1.3 Якою мірою реалізується (наведіть приклад).

2.1.4 Визначте сильні та слабкі сторони процесу, в чому необхідна підтримка?

2.1.5 Оцінка рівню: високий, у стадії розробки, задовільний, слабкий.

2.1.6 Ідеї щодо покращення на майбутнє.

2.1.7 Рекомендації та перспективні кроки.

Які документи свідчать про потенційну цінність результатів досліджень?

Чи є співробітник в ВНЗ, який справжній підтримувати процес оцінки результатів досліджень?

3. Оцінка комерційного потенціалу досліджень:

3.1.1 Чи існує (реалізується)?

3.1.2 Якщо існує – хто (який підрозділ НДЧ) реалізує процес?

3.1.3 Якою мірою реалізується (наведіть приклад).

3.1.4 Визначте сильні та слабкі сторони процесу, в чому необхідна підтримка?

3.1.5 Оцінка рівню: високий, у стадії розробки, задовільний, слабкий.

3.1.6 Ідеї щодо покращення на майбутнє.

3.1.7 Рекомендації та перспективні кроки.

Яка компетенція необхідна для проведення оцінки комерційного потенціалу об'єкту інтелектуальної власності?

Як різноманітні зацікавлені особи можуть бути включені до процесу оцінки (наради, формальні процеси)?

Хто відповідальний за процес? Хто здійснює патентування? Дає експертні поради щодо оцінювання?

4. Процес комерціалізації інновацій (розвиток інтелектуальної власності, проектні документи, ліцензійні угоди, договори, соціальне партнерство):

4.1.1 Чи існує (реалізується)?

4.1.2 Якщо існує – хто (який підрозділ НДЧ) реалізує процес?

4.1.3 Якою мірою реалізується (наведіть приклад).

4.1.4 Визначте сильні та слабкі сторони процесу, в чому необхідна підтримка?

4.1.5 Оцінка рівню: високий, у стадії розробки, задовільний, слабкий.

4.1.6 Ідеї щодо покращення на майбутнє.

4.1.7 Рекомендації та перспективні кроки.

Яким чином приймається рішення щодо можливості

комерціалізації?

Що необхідно для захисту винаходу?

Що необхідно для підтримки налагодження виробництва готового продукту винаходу?

Які суб'єкти (підприємці, інвестори, інше справжні підтримати процес розвитку)?

5. Процес менеджменту (визначення цілей, відбір та розвиток персоналу, управління взаємовідносинами, розповсюдження політики, моніторинг законодавства, створення інноваційної культури, управління якістю досліджень).

5.1.1 Чи існує (реалізується)?

5.1.2 Якщо існує – хто (який підрозділ НДЧ) реалізує процес?

5.1.3 Якою мірою реалізується (наведіть приклад).

5.1.4 Визначте сильні та слабкі сторони процесу, в чому необхідна підтримка?

5.1.5 Оцінка рівню: високий, у стадії розробки, задовільний, слабкий.

5.1.6 Ідеї щодо покращення на майбутнє.

5.1.7 Рекомендації та перспективні кроки.

Яка структура управління інноваціями та інтелектуальною власністю ВНЗ?

Як підтримується оцінка та покращення процесу досліджень?

Яким чином створюється культура відкритості в сфері досліджень ВНЗ?

Дослідження моделі та існуючої практики підтримки інноваційної діяльності в ВНЗ показало, що основним джерелом фінансування ВНЗ і державний бюджет – 59,4%; завдяки внескам студентів та економічній діяльності формується 37,9%. Установа зорієнтована на дослідження і навчання. Дослідження здійснюють формальні дослідницькі групи, індивідуальні дослідники і наукові школи. Існує формальна централізована система збору даних щодо триваючих наукових досліджень, якою керує проректор з науки. У ВНЗ є окремий документ, в якому зафіксовано, що з 2001 р. внесок до економіки країни та співробітництво з підприємствами є часткою місії ВНЗ.

З точки зору співпраці з підприємствами ВНЗ використовує превентивний підхід та стимулює ініціативи штату. Для діалогу з підприємствами часто використовуються такі заходи, як просування ідей університету в промислових колах та зв'язок із промисловими підрозділами. Не існує промислових підрозділів в межах ВНЗ як окремих юридичних осіб; наукових парків. Серед партнерів в ВНЗ – 78% місцевих підприємств; 18% – національних; 3% – міжнародних. Із всього обсягу співпраці з підприємствами 67% складає студентське працевлаштування, 10% – спільні науково-дослідні роботи.

В ВНЗ управління інноваційним процесом здійснюють університетські лідери, дослідницькі центри, окремі дослідники. Доступ до інформації про наявні інновації розповсюджується на веб-сайті. Єдиним недостатнім ресурсом для підтримки інновацій представники ВНЗ вважають фінансові. Фінансування досліджень на 56% бюджетне, на 37% приватне. Для орієнтації досліджень на запити промисловості проводиться аналіз технологічних вимог і потреб підприємств, аналіз університетських досліджень, діалог з ТПП та підприємствами. ВНЗ залучена до спільних дослідницьких проектів, за останні 5 років у кількості 247 із середнім бюджетом 4900 ЄВРО, що були профінансовані на 69% підприємствами, на 25% спільно декількома фондами.

Офіс проректора з науки надає послуги із ліцензування та захисту ІВ, проте відсутні послуги із створення «спін-офф», бізнес-інкубаторів, контрактного супроводу, створення венчурних фондів. Протягом 10 років отримано 183 патенти в Україні та 2 в Росії. В ВНЗ не здійснюється продаж патентів та ліцензій. Були виконані кілька проектів створення технологій, без передачі права ІВ.

Методологія охоплює також SWOT-аналіз. ВНЗ відіграє інтегративну роль у проведенні досліджень в основних фундаментальних науках по всій Україні. Але зростає тенденція у встановленні тісних зв'язків з бізнесом, неурядовими організаціями та органами влади заради привнесення нових знань у повсякденне життя. Розгалужена мережа міжнародних зв'язків ВНЗ сприяє розвитку місцевих компетенцій у розвитку інноваційних технологій у сфері освіти, і наукових досліджень.

Отже, перелічимо сильні сторони ВНЗ в галузі досліджень та інновацій:

а) Науковий потенціал – ВНЗ має основні компетенції у забезпеченні високої якості досліджень і розробки інновацій міждисциплінарного характеру.

б) Досвідчені працівники.

в) Лідерські позиції в сфері освіти і досліджень в регіоні.

г) Розгалужені зв'язки з багатьма національними та міжнародними установами.

Основні слабкі ВНЗ полягають у:

а) Перевага освіти перед дослідженням – науково-дослідна діяльність постійно знаходиться в умовах недофінансування.

б) Пріоритет фундаментальних наук – потрібний проблемно-орієнтований підхід, щоб перетворити інновацію на успішне починання.

в) Складне управління внаслідок величезного розміру – нові технології не завжди втілюються швидко, позаяк університет має складну адміністративну ієрархію, якій бракує гнучкості.

г) Неактивна діяльність багатьох наукових та освітніх об'єднань та асоціацій – мережі міжуніверситетського співробітництва перебуває на стадії розбудови, багато асоціацій має розпливчасті цілі, що знижує їх ефективність.

д) Лише початок розвитку співпраці з професійними асоціаціями та бізнес-компаніями – бізнес традиційно орієнтується на галузеві спеціалізовані навчальні заклади, а не класичній університет.

Можливості ВНЗ у розвитку інноваційної культури пов'язані із загальним розвитком української системи освіти. Процес трансформації був строкатим, але тепер необхідність консолідації наукової діяльності очевидна.

Основні можливості:

а) регіональне лідерство і співпраця у національному масштабі заради стимулювання інновацій.

б) інтеграція в загальноєвропейські та міжнародні наукові мережі.

з) зростання попиту на інновації з боку місцевих компаній та

інших установ. Коли ринки стають більш зрілими, компанії переключають увагу на довгострокові переваги, такі як інновації.

г) створення професійних об'єднань і некомерційних організацій і, як наслідок, розвиток мереж співпраці у сфері інновацій.

Загрози є загальними для всіх вищих навчальних закладів в Україні. Економічні потрясіння скорочують можливості для інвестицій у суспільному та приватному секторах. Наукові дослідження та інновації вважаються високим інвестиційним ризиком, тому навіть невеликі державні і приватні університетів перерозподіляють більше ресурсів на користь освітньої діяльності, а не досліджень. Мережі співробітництва не є поширеними в Україні. Не існує тривалої традиції співпраці між наукою і бізнесом. Але без активної участі обох сторін і взаємної довіри інновації неможливі. Україна має тільки встановити рамки бізнесової підтримки освіти і наукових досліджень. Втеча мізків також є важливою загрозою, тому що інновації потребують високо кваліфікованих і мотивованих співробітників. Поєднання досвіду професорського складу та енергії молодих вчених можуть дати великі результати. Низька оплата праці в сфері вищої освіти відволікає молодих перспективних вчених з професійної кар'єри в ВНЗ або змушує їх шукати роботу у країнах Західної та Східної Європи або США.

Потрібно розглянути такі загрози:

а) вплив економічної кризи – зменшення інвестиційних можливостей негативно впливає на всі аспекти інноваційного процесу.

б) слабка мережа міжвідомчого співробітництва – брак прогресу в розвитку спільних мереж спостерігається через фінансові причини, слабе регулювання питань інтелектуальної власності конкуренцію між установами.

в) слабка підтримка з боку бізнесу та некомерційних організацій.

г) відсутність молодих вчених і загроза втечі мізків – розрив поколінь в українських установах стає дедалі більш очевидним.

д) немає комплексної стратегії розвитку науки та освіти, включаючи інновації, на державному рівні – незважаючи на згадане політичне прагнення дискусії про те, якими мають бути реформи у галузі вищої освіти, вони далекі від завершення.

Узагальнено вищенаведене. Сили: висококваліфікований викладацький склад; тривалі контакти з великими промисловими партнерами; молодий викладацький склад і науково-дослідний персонал; 13 наукових шкіл; хороша культура знання. Слабкості: недостатня автономія; застаріле обладнання; недостатній досвід праці в умовах ринкової економіки; існуючий зв'язок з промисловістю орієнтується на великі компанії. Пріоритети: орієнтація наукових досліджень до сучасних вимог промисловості; фінансова реалізація науково-дослідної роботи; передача ініціатив тем науково-дослідних робіт окремим дослідникам; переорієнтація на співробітництво з представниками малого та середнього бізнесу; фінансова мотивація науково-дослідного персоналу.

Оскільки значна частина робіт з пошуку інвесторів, комерціалізації досліджень, юридичного супроводу та рекламування ІВ не здійснюється систематично, вона може бути покладена на відокремлений підрозділ – інноваційний офіс ВНЗ. Проведене дослідження та досвід, отриманий в проекті ТЕМПУС «Університети для інновацій», дають змогу виділити бізнес-процеси і тактичні заходи щодо підтримки інноваційної діяльності ВНЗ.

До бізнес-процесів Інноваційного офісу ВНЗ належать:

а) представлення, консолідація та оцінка комерційного потенціалу результатів науково-технічної та науково-дослідницької діяльності, об'єктів права інтелектуальної власності, знань, патентів ВНЗ і т.д.

б) захист прав інтелектуальної власності.

в) підготовка та впровадження у ринкові форми об'єктів майбутньої комерціалізації.

г) проведення маркетингових досліджень щодо комерціалізації результатів науково-технічної та науково-дослідницької діяльності, об'єктів права інтелектуальної власності, знань, патентів ВНЗ і т.д.

д) фінансова експертиза результатів наукової, технічної та науково-дослідницької діяльності, об'єктів права інтелектуальної власності, знань і патентів ВНЗ, розробка фінансових умов угод про комерціалізацію та їх подальший супровід.

е) навчання, консультування та розповсюдження інформації в

галузі комерціалізації та захисту прав інтелектуальної власності дослідників ВНЗ.

е) допомога у створенні співробітниками ВНЗ малих підприємств, розповсюдження і т.д. на основі технологій, ліцензій, патентів, інших об'єктів права інтелектуальної власності ВНЗ.

ж) управління базою даних результатів науково-технічної та науково-дослідницької діяльності, об'єктів права інтелектуальної власності, знань, патентів і т.д.

з) співробітництво з урядовими та неурядовими організаціями щодо фінансування наукових досліджень ВНЗ.

і) постійний розвиток ділового партнерства і проведення переговорів від імені ВНЗ з українськими та зарубіжними компаніями, зацікавленими у передачі технологій.

Діяльність Інноваційного офісу повинна бути перевірена та оцінена за двома напрямками: групою показників оцінки прогресу і очікуваних результатів Інноваційного офісу ВНЗ та «шкалою ефективності наукових досліджень» [5].

Група показників оцінки прогресу Інноваційного офісу ВНЗ охоплює:

- обсяг фінансування спільних угод щодо досліджень;
- кількість зареєстрованих відкриттів, патентів, ліцензійних угод, нових бізнесів, ініційованих співробітниками Інноваційного офісу ВНЗ;
- сума виторгу від комерціалізації результатів науково-технічної та науково-дослідницької діяльності ВНЗ;
- кількість створених компаній і обсяг залученого зовнішнього фінансування;
- кількість співробітників ВНЗ, які беруть участь у професійному розвитку і програмах підвищення кваліфікації;
- кількість спільних публікацій з компаніями, дослідницькими інститутами та іншими суб'єктами інноваційної системи України;
- кількість сесій, семінарів, тренінгів та інших навчальних заходів, о відбулися в ВНЗ в межах угод із зовнішніми партнерами в сфері управління інтелектуальним капіталом, особливо цивілізованої комерціалізації, трансферу знань та технологій та менеджменту

інтелектуального капіталу;

– кількість інформаційних подій щодо трансферу технологій в ВНЗ.

Очікувані результати Інноваційного офісу ВНЗ мають бути такими:

- збільшення кількості угод з трансферу технологій і знань, укладених із зовнішніми клієнтами;
- збільшення числа партнерств з метою передачі знань підприємствам, організаціям та державним установами;
- збільшення доходів від комерціалізації результатів науково-технічної та науково-дослідницької діяльності ВНЗ;
- збільшення доходів від передачі знань і технологій та управління інтелектуальною власністю ВНЗ;
- формування в ВНЗ інтегрованої системи підтримки та захисту прав інтелектуальної власності, в тому числі результатів науково-технічної та науково-дослідницької діяльності.

Фінансування технологічного трансферу та пошук партнерів в комерціалізації і підтримці інновацій може відбуватися у різноманітних формах. До них належать: меценатство, спонсорство, підписання господарських договорів на виконання дослідницьких робіт, продаж ліцензій, залучення дослідницького підрозділу ВНЗ в рамках виконання робіт дослідницького консорціуму у форматі «партнерська лабораторія», інше [6, с. 337].

Представлення технологічних пропозицій, розсилка резюме вчених ВНЗ та профілів дослідницьких підрозділів для співпраці в форматі партнерська лабораторія можуть здійснюватися підрозділами з технологічного трансферу університетів, а саме в мережі інтернет для пошуку інвесторів та партнерів. Корисні такі комунікаційні канали пошуку:

1. Офіційний сайт учасника порталу Європейської комісії. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/research/participants/portal/page/myprojects>

2. Офіційний сайт CORDIS – Community Research and Development Information System. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://cordis.europa.eu/partners/user/onuinnocentre>

3. Біржа Інвестиційних Проектів "STARTUP.UA" – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://startup.ua/>
4. Мережа бізнес-партнерів та бізнес-ідей. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.businesspartner.ru/>
5. Он–лайн ринок для винаходів, захищених патентами. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.patentauction.com/index.php>
6. European Academy For Education and Social Research.– Електронний ресурс. – Режим доступу: http://my-europa.eu/index.php?option=com_community&view=frontpage&Itemid=301
7. Міжнародна мережа встановлення ділових контактів LinkedIn. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.linkedin.com/?trk=hb-0-h-logo>
8. Подання пропозицій до контактних пунктів Європейської мережі підприємства в Україні (Enterprise Europe network). – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://portal.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/about/branches/UA/>
9. Асоціація приватних інвесторів України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.uaban.org/>

Організаційно-правовий супровід сприяння комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності [7]. Правовий супровід питань комерціалізації наукових розробок в Україні охоплює значний законодавчий масив. Оцінка ефективності комерціалізації розробок ВНЗ та наукових установ державної форми власності проводиться з врахуванням чинного законодавства (зокрема Господарського та Цивільного кодексів, законів України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», інших нормативно-правових актах з питань інтелектуальної власності, міжнародних договорах, учасницею яких є Україна), даних Методичних рекомендацій з розроблення бізнес-плану підприємств, затверджених наказом Мінекономіки України від 06.09.2006 № 290, Національного стандарту

№ 4 "Оцінка майнових прав інтелектуальної власності", затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 № 1185, Методики оцінки майнових прав інтелектуальної власності, затвердженої наказом Фонду державного майна України від 25.06.2008 № 740, зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 06.08.2008 за № 726/15417, Примірною положення про підрозділ з питань інтелектуальної власності вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації, затвердженого наказом МОН України від 01.11.2005 № 631, Типового положення про структурний підрозділ з питань трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності міністерства, іншого центрального органу виконавчої влади, Національної та галузевих академій наук, затвердженого постановою Кабінет Міністрів України від 01.08.2007 № 995. В законодавчій базі зафіксовані засади комерціалізації та її основні поняття: інновації, інноваційний продукт, інноваційна діяльність, комерціалізація прав на об'єкти інтелектуальної власності, ліцензія, патент, нематеріальний актив.

Механізм комерціалізації розробок ВНЗ та наукових установ державної форми власності складається з 6 етапів: технологічний аудит (ТА), маркетингові дослідження; економічний аудит (ЕА); отримання охоронних документів; просування; укладання договору. Проте практична реалізація цих етапів пов'язана із рядом складнощів. Наприклад, згідно з Наказом [8], для проведення ТА залучають не менше 2-х незалежних експертів відповідної галузі. Їх залучення потребує від ВНЗ додаткових незапланованих, та можливо необґрунтованих витрат. При визначення договірної ціни комерціалізації розробки ВНЗ отримують зауваження від контролюючих органів влади про відсутність прав визначити ціну без запрошених експертів Інституту промислової власності. Досвід роботи в рамках проекту «Університети для інновацій» дає змогу сформулювати перелік перешкод функціонування інноваційних структур (ІС) при ВНЗ, діяльність яких спрямована на комерціалізацію їхніх наукових розробок:

– підвищена відповідальність та недостатня мотивація учасників процесу трансферу знань та технологій;

- нестача міждисциплінарної компетенції (менеджмент, економіка, інтелектуальна власність, правовий захист розробників) співробітників ІС;
- невизначеність координації та підпорядкування ІС (“Освіта”? “Наука”) з огляду необхідності швидкого реагування на запити підприємців;
- складність розробки та юридичного погодження чіткої та прозорої, взаємовигідної системи матеріального стимулювання усіх учасників процесу впровадження інновацій за участю ВНЗ;
- внутрішня конкуренція та недовіра дослідників;
- нестача стимулів для підприємців приймати участь у придбанні розробок ВНЗ (зокрема податкових);
- відсутність (нестача) бюджету ВНЗ на розвиток (заробітну платню, матеріальне забезпечення) ІС.

Для подолання цих перешкод пропонується:

1. Проведення роз’яснювальної роботи щодо повноважень та відповідальності, можливих правопорушень в процесі комерціалізації (складання договору, визначення ціни розробки, технологічного аудиту, необхідності залучення зовнішніх експертів з оцінки об’єктів права інтелектуальної власності) ВНЗ. Бажано проводити роз’яснення у вигляді пілотних проектів за участю досвідчених в цьому питанні фахівців (юристів, спеціалістів Інституту промислової власності, НДІ Правового забезпечення інноваційного розвитку, НДІ Інтелектуальної власності НАПрН України).

2. Чітке визначення прав університету на створення малих підприємств та особливих прав на об’єкти інтелектуальної власності, створених за рахунок державного фінансування, щодо їх використання як внесків в статутні фонди малих підприємств, створених співробітниками університетів.

4. Встановлення критеріїв розвитку інноваційних структур при ВНЗ, діяльність яких спрямована на комерціалізацію їхніх наукових розробок із використанням джерел щодо організаційного супроводу питань комерціалізації наукових розробок Європи. Зокрема індикаторами прогресу трансферу знань, технологій та впровадження інновацій із участю ВНЗ є такі [9]:

- зростання кількості профінансованих дослідницьких договорів, договорів трансферу знань та технологій із зовнішніми замовниками, договорів комерціалізації результатів наукової, технічної, дослідницької діяльності ВНЗ;
- зростання кількості зареєстрованих патентів, ліцензій;
- зростання кількості підприємств, ініційованих розробками ВНЗ «spin-out», партнерств із підприємствами та урядовими організаціями;
- зростання обсягу зовнішнього фінансування і доходу від комерціалізації об’єктів права інтелектуальної власності ВНЗ.

5. Правове забезпечення стимулювання виходу розробників, авторів винаходів, науковців ВНЗ на міжнародний ринок трансферу знань та технологій задля перетворення скарбу ідей та винаходів на скарб інновацій в економіці, залучення іноземних інвестицій за допомогою українських ВНЗ.

Базуючись на законі теорії систем, інноваційна система, як і будь-яка система, не повинна бути замкненою чи ізольованою. Позитивному ефекту функціонування компонентів системи притаманні арифметичні властивості мультиплікативності. Згідно з іншим принципом цієї ж теорії, “неможливо вплинути на систему, знаходячись всередині системи”. Тому залучення іноземних інвестицій за участю українських ВНЗ може ініціювати ефект помноження позитивних наслідків впливу компонентів системи. Таким чином, пілотні проекти, згадані в пропозиції 1, і приток іноземних інвестицій можуть стати каталізаторами інноваційної діяльності за участю ВНЗ.

Взаємодія інноваційної культури та економіки. Автономія університетів потребує диверсифікації джерел фінансування досліджень, заміщення державного фінансування ВНЗ. Довгостроковою метою автономії є повне відшкодування коштів, витрачених на дослідження. Для виконання цієї мети університети перетворюються на машину трансферу ідей науковців до промисловості та суспільства у вигляді впроваджених інновацій. Дієва машина, яка спроможна виконувати ці функції, має такий вид (рис. 1) [10, с. 38].

Поєднання спільних інтересів замовників (інвесторів, «бізнес-анголів») та винахідників та усунення страхів дозволить стати дієвою

машиною трансферу ідей університету до суспільства. Як свідчить досвід проекту «Університети для інновацій», реальність роботи такої машини можлива у разі побудови як інноваційної культури, так і інноваційної інфраструктури.

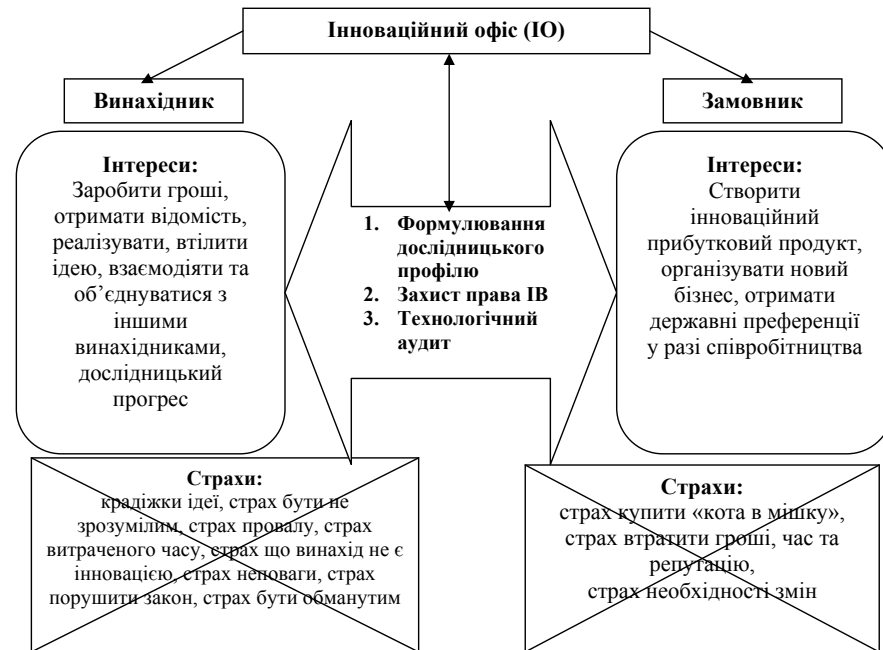


Рисунок 1 – Дієва машина трансферу ідей до суспільства

В ЄС підтримка інноваційної культури триває у вигляді низки стратегічних заходів з 1996 р. по 2009 р., коли відзначався рік Європейський творчості та інновацій [11]. Імплементация практичних заходів в рамках пілотних операцій стимулювання інноваційної діяльності проекту UNI4INNO Інноваційними офісами ВНЗ підтвердила тези, заявлені на семінарі «Побудова інноваційної культури університетів» – участь у конкурсах на фінансування досліджень неможлива без [12]: якісних досліджень; твердих зобов'язань керівництва ВНЗ; фінансових ресурсів, що виділяються на

досягнення цілей; визначення дослідницьких компетенцій та навичок; валоризації дослідницького потенціалу на міжнародному рівні; міжнародної співпраці; своєчасної системи інформування; двобічного і результативного діалогу з промисловим сектором; ефективної системи управління і адміністративної системи; спрощених адміністративних процедур (час і обов'язки); кваліфікованого персоналу і якісних послуг ІО.

Для того, щоб машина трансферу ідей до суспільства працювала, виникає необхідність виконати такі завдання:

1. Сформулювати дослідницький профіль університету.
2. Проводити технологічний аудит промислових підприємств.
3. Забезпечувати захист ідей винахідника.

Формулювання дослідницького профілю може прийняти такий вигляд співробітництва на рівнях:

1. Формування інформаційного поля:

1.1 Інформація щодо сутності інноваційних розробок, рівня готовності (НДР, промисловий зразок, вже на ринку; проведені маркетингові дослідження; є бізнес-план; проектно-кошторисна документація; макет, демонстраційний зразок; проміжний НДДКР, потребує додаткових досліджень), переваг та недоліків продукції/технології/сервісу, потенційних замовників, вартість продукту/ технології/ сервісу (необхідна для завершення сума інвестицій):

1.2 Інформація щодо дослідницьких потужностей ВНЗ у форматі «Партнерська лабораторія»;

1.3 Інформація щодо проблем, які ставлять промислові партнери перед дослідницькими підрозділами ВНЗ.

2. Стимулювання інноваційної діяльності (за регіонами);

3. Просування товарів та послуг (маркетингова, юридична, інформаційна підтримка).

Підготовка визначення дослідницького потенціалу установ проекту UNI4INNO охоплювала запити щодо наукових інтересів; попереднього досвіду; зв'язків із промисловістю; наукових компетенцій в окремих сферах. Фактичними обставинами, в яких здійснювалися пілотні операції, були:

1. Наявна зацікавленість з боку «бізнес-янголів», інвесторів, венчурних фондів в ознайомленні з прикладними розробками університету у лаконічному, придатному для сприйняття у вигляді бізнес-продукту, вигляді.

2. Існувала недовіра до нової структури – заперечення можливості організувати трансфер в ВНЗ з аргументацією на те, що сам дослідник не зміг це зробити, внутрішня конкуренція, підвищена відповідальність та недостатня мотивація учасників процесу трансферу знань та технологій;

3. Існуючі маркетингові заходи потребували цільового позиціонування: представлення винаходів не тільки як досягнень, а й як інвестиційно привабливих продуктів;

4. Не розроблено юридично погоджену, чітку та прозору систему матеріального стимулювання усіх учасників процесу впровадження інновацій за участю ІО. Брак фінансування роботи Інноваційного офісу (заробітна плата, матеріальне забезпечення), нестача бюджету на розвиток в умовах, коли міждисциплінарні компетенції (менеджмент, економіка, інтелектуальна власність, правовий захист розробників) потребували вагомого внеску співробітників ВНЗ.

Формування інформаційного поля відбувалося протягом проведення інформаційних днів, конкурсів бізнес-ідей, виступів на засіданнях науково-технічної ради, із використанням каталогу інноваційних розробок науково-дослідної частини університету, інтерв'ю з науковцями, шляхом розробки технологічних карт та представлення їх на сайті ІО.

У результаті було сформовано новий склад команди вчених, спрямованих на участь в конкурсах проектів з метою фінансування досліджень (спонсорських пошуків, міжнародних програм РП7, ТЕМПУС, інш.), а також виявило додаткові, досі не задокументовані розробки та потенціал, що підтверджує доцільність систематичного моніторингу та оновлення дослідницького профілю ВНЗ.

Проведення пілотних операцій дає змогу зробити висновок: існують риси, які відокремлюють інноваційну діяльність ВНЗ. Це: спрямована і своєчасна комунікація; узгодження з міжнародними

партнерами; постійний діалог з замовниками. Роздробленість дослідницьких груп і недовіра було подолано шляхом висунення грантових пропозицій пошуку дослідників для вирішення проблем українських та іноземних грантодавців, написання проектних пропозицій, пов'язаних з подовженням формування інноваційної культури так і інноваційної інфраструктури: «Технопарки – шлях передачі досліджень університетів в суспільне життя», магістерських програм, спрямованих на посилення співробітництва з підприємствами та технологічними парками, представлення інформації щодо розробок у зрозумілому для інвестора вигляді.

Маркетинг поповнився зустрічами з підприємцями в рамках Днів бізнес-знайомств, круглих столів, реклами із уточненням дослідницького профілю університету на міжнародних порталах програм ТЕМПУС і РП 7, проведення конкурсів бізнес-ідей із залученням «бізнес-янголів» для встановлення інвестиційного потенціалу нових розробок ВНЗ, адресні зустрічі із потенційними інвесторами.

Організаційна структура інноваційного університету. Дієвість механізму трансферу технологій Університету Чалмерс (Гетеборг, Швеція) забезпечують партнерські структури і спеціально створені підрозділи Університету, в числі яких Інкубатор інновацій, Науковий і Технологічний парки, Школа підприємництва (за фахом "Інноваційний менеджмент"), Інноваційний центр і Комунікаційний офіс Університету, що дозволяє університетові досягати до 8 млн. євро річного доходу. Отриманий досвід і навички, результати взаємодії з європейськими експертами в галузі права, економіки та управління в подальшому можуть використовуватися для підтримки інновацій та трансферу знань і технологій в університетах, мотивації інноваційної діяльності вчених. Колеги з Університету Чалмерс висвітлювали досвід актуальні питання розвитку інноваційного вузу, в числі таких [13, с. 340]:

- підходи до оцінки ідей і результатів дослідження;
- успішний досвід функціонування структурних елементів механізму трансферу технологій та інновацій в Університеті Чалмерс;
- документування та створення бази даних розробок

університету, використання інструментарію комунікацій та комерціалізації результатів досліджень;

– розвиток інформаційної бази та комунікативних стратегій університетів і зовнішнього середовища, включаючи інші університети, представників влади та бізнесу;

– робота комунікативних ланок і підрозділів університету для полегшення участі в міжнародних проектах, встановлення контактів з промисловістю, спонсорами наукових досліджень;

– розвиток життєздатних зв'язків з підприємствами (виявлення потреб підприємств по відношенню до дослідницьких потужностям університету і т.д.);

– проходження інноваційного циклу від ідеї до готової продукції.

Учасники делегації відвідали підрозділи та афілійовані структури з підтримки інновацій Університету, в числі яких: фонд «Промислові технології Чалмерс» – ПТ Чалмерс, Західний інноваційний офіс, комунікаційний офіс, наукові парки Чалмерс і Ліндхолм, інноваційний інкубатор, Школа підприємництва, Центр досліджень інтелектуальної власності (ЦД-ІВ). Концептуальна схема інноваційної системи університету технологій Чалмерс представлена на рис.2.

Фонд «Промислові технології Чалмерс» був заснований близько 30 років тому з метою стимулювання ефективного використання результатів досліджень університету в комерційних ініціативах, в реальному секторі економіки. Фонд – юридична особа, яка фінансується власними силами та працює над тим, щоб повний спектр досліджень університету Чалмерс був доступний для шведських і зарубіжних комерційних підприємств. Фонд «ПТ Чалмерс» займається плануванням розвитку наукових парків. Його робота сприяє впровадженню розробок університету, ефективній апробації нових наукових результатів і нових знань і технологій, просуванню інноваційної моделі розвитку економіки регіону. За наявності постійного попиту на певні дослідні послуги університету фонд засновує нові юридичні особи для ефективного виробництва технологій на постійній основі.

Школа підприємництва Чалмерс була створена в 1997 році і замислювалася як програма просування інноваційних ідей з метою їх

подальшої комерціалізації. Школа повинна була стати сполучною ланкою, мета якої – скоротити розрив між дослідженнями та практичної підприємницькою діяльністю. Структура освітнього процесу за спеціальністю «Інноваційний менеджмент» передбачає вивчення протягом першого року навчання циклів дисциплін «Стратегії інтелектуальної власності», «Дизайн технологічних інновацій та ринків», «Технологічне підприємництво». Значущою частиною освітньої програми є придбання навичок за оцінкою ідей.

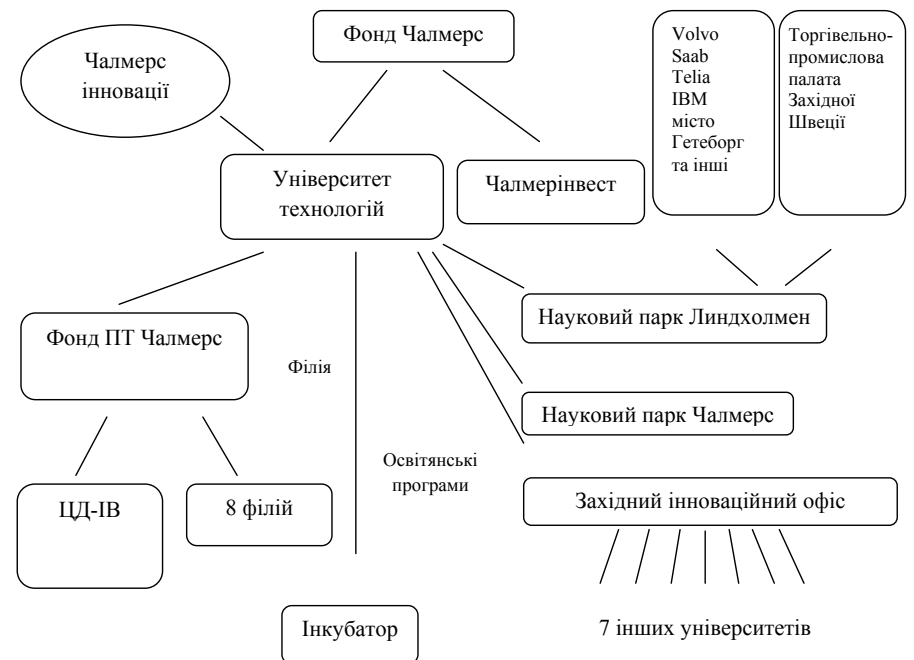


Рисунок 2 – Інноваційна система Чалмерс

Одним із принципів впровадження інноваційної культури в Університеті Чалмерс є залучення студентів до процесу оцінки

дослідних ідей, виявлення їх корисності з точки зору ринку споживачів. Оцінка ідей відбувається і при написанні магістерських робіт Школи підприємництва Гетеборга, і окремо, а також передбачає наявність в штаті особливої групи фахівців з оцінювання ідей. Типовий звіт про оцінку ідеї – це документ з певною структурою (рис. 3): резюме з викладенням ідеї; її короткий технічний опис; люди, які стоять за ідеєю та їх інтереси; новизна ідеї; бачення цінності: споживча і соціальна користь, для кого цінна ідея, який потенціал ринку, включаючи зверхню модель бізнесу і витратно-інвестиційну частину; аналіз ризику / витрат (що потрібно з точки зору залучення додаткових активів і які ризики їх залучення).

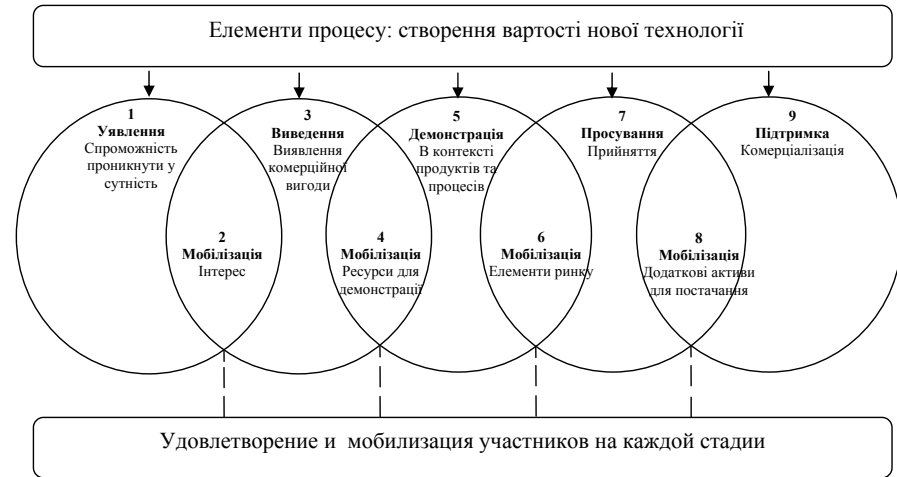


Рисунок 3 – Алгоритм оцінки ідеї

Наступними кроками, які здійснюються після оцінки ідеї, є перевірка її новизни, патентної чистоти, наявності аналогів ринку, географічні обмеження використання ідеї, виявляються інші можливі напрямки розвитку. При оцінюванні ідей експертами університету технологій Чалмерс використовуються бази даних патентів, торгових марок та авторських прав розробників.

За даним алгоритмом на другому році навчання відбувається написання і захист інноваційних проектів (магістерських дисертацій). Проект заснований на впровадженні ідеї на ранній стадії патентування. Студент займається питаннями комерційного розвитку проекту – виконує маркетингове дослідження ринку, залучає фінансування, проводить оцінку і планування необхідних фінансових ресурсів для впровадження ідеї в практику управління підприємством. Захист проекту зумовлює ухвалення рішення про те, чи є ідея придатною для народження інновації у вигляді готової продукції, бізнес-процесу, послуги.

Таким чином, студенти отримують навички створення нових продуктів і заснування підприємств в контексті формування нової вартості і нових потреб ринку, нових рішень проблем управління та організації високотехнологічного виробництва. У процесі навчання студенти взаємодіють з регіональною інноваційною системою і регулюючими органами (рис. 4). Дослідне навчання відбувається за допомогою ефективного управління міні-проектами з реальними обмеженнями в часі, попиті і ємності ринку.

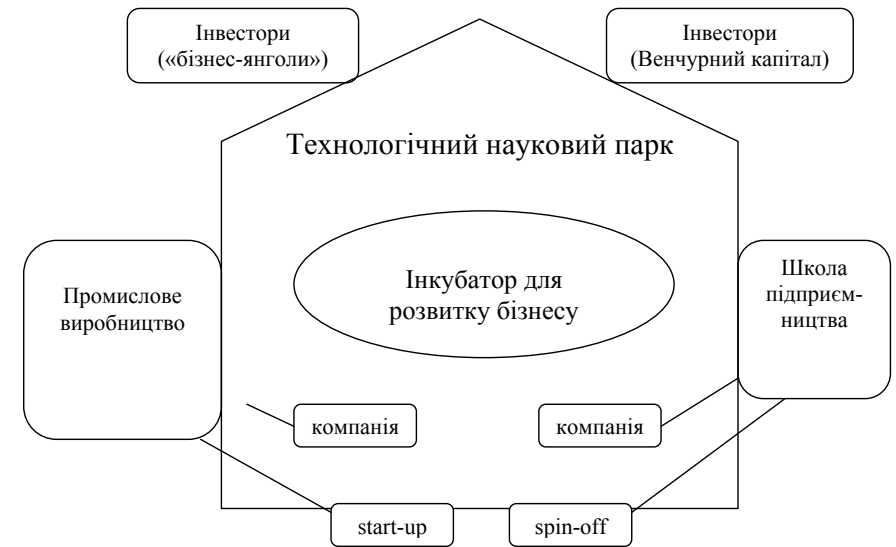


Рисунок 4 – Регіональна інноваційна система

Освітня модель Школи підприємництва полягає в тому, що студентські групи асистують генераторам ідей у галузі високих технологій для їхнього подальшого впровадження та комерціалізації. Проекти можуть зароджуватися і з боку дослідників (вчених університету), і з боку великого і середнього бізнесу, індивідуальних підприємців, новаторів ринку. Впровадження таких ідей призводить до створення компаній (частіше ТОВ), після закінчення освітнього і інкубаційного періодів. Адміністратори Школи підприємництва займаються пошуком і контактують з авторами ідей, які хотіли б бачити свої інновації в комерційній розробці – впровадженіми.

Для того, щоб ідея була прийнята, вона повинна відповідати трьом критеріям:

- 1) бути високотехнологічною – в її основі закладається нова технологія, яка може бути трансформована в інтелектуальну власність.
- 2) супроводжуватися місткістю ринку, потенційним попитом (не обов'язково емпірично підтвердженим маркетинговим дослідженням).
- 3) супроводжуватися чіткою позицією команди підприємців про перспективність її використання в бізнесі в майбутньому.

В результаті Школа підприємництва досягає двох цілей: розвиток підприємництва та розвиток нових високотехнологічних компаній. Студенти отримують інструментарій та навички застосування теоретичних засад при заснуванні підприємств, власниками яких вони стають. Завдяки внеску Школи підприємництва збільшується кількість і якість інновацій. Тягар відповідальності комерціалізації не лежить на плечах однієї людини, як правило, винахідника або дослідника, а розподіляється на членів проектної команди творців підприємства. Схематично такий підхід до викладання представлений на рис. 5.

Не завжди впровадження інновації супроводжується створенням підприємства. Це виявляється і в діяльності з розвитку існуючих підприємств, у використанні венчурного капіталу, консультуванні та побудові системи управління, орієнтованій на інновації. Особливе місце в механізмі трансферу технологій університету посідає інкубатор. Інкубатор має накопичений досвід створення компаній в комунікаційних технологіях, медицині, фармацевтиці, сенсорній електроніці, біотехнологіях. Синергія між студентами і авторами ідей в

атмосфері інкубатора, наявність лідерських якостей при ефективному управлінні інтелектуальною власністю дають змогу засновувати щорічно біля 15 компаній. Галузева структура представлена технологіями комунікацій, медициною, технологіями очищення та виробництва матеріалів, сенсорною електронікою та фармацевтикою.



Рисунок 5 – Педагогіка Школи підприємництва Чалмерс

Якщо в самій Школі підприємництва проект проходить передінкубаційну стадію, користуючись підтримкою команди професіоналів, то подальше його просування, заснування підприємства може зажадати ділової підтримки, проект може потребувати фінансування. Представлені в магістерських роботах Школи підприємництва ідеї можуть бути за допомогою Інкубатора не тільки перетворені на підприємства, а й отримати такі можливості фінансування: гранти, нагороди від регіональних і національних інвестиційних фондів і промисловців, що підтверджують численні приклади такої співпраці з інкубатором Volvo, Saab, екологічні стипендії Його Величності Короля Швеції.

Безсумнівний інтерес представляє собою співробітництво Університету з міжнародним науковим парком Ліндхолмен, об'єднуючим 17000 співробітників з 230 підприємств і промислово-наукових організацій. Парк фокусується на розвитку в трьох напрямках: мобільний інтернет, інтелектуальні транспортні засоби, сучасні комунікації та дизайн. Одним з основних завдань парку є створення умов для співпраці бізнесу, органів регулювання та суспільства на національному та міжнародному рівні. Ліндхолмен є платформою, на підставі якої стимулюється створення нових конкурентних переваг Західної Швеції. Велика кількість проектів здійснюється в структурі і при використанні потужностей і вчених наукового парку.

Заслуговує на безумовну увагу і організація юридичної підтримки Центром дослідження інтелектуальної власності ЦД–ІВ. Центр був заснований завдяки спільним зусиллям Університету Чалмерс і Школи Бізнесу, економіки і права Університету Гетеборга. Сьогодні ЦД–ІВ є світовим лідером в області надання аналітичних послуг у сфері управління інтелектуальною власністю. Місія центру проявляється у підтримці вчених і промисловців в підвищенні добробуту суспільства за допомогою впровадження інновацій. Роль ЦД–ІВ полягає в полегшенні формування економіки знань шляхом забезпечення її необхідними компетенціями та координацією науково-дослідних робіт і проектів у національному та міжнародному масштабі. Центр – це консультативна компанія з питань дослідження і розвитку виробництва, він допомагає високо технологічним підприємствам у побудові та управлінні бізнесом, заснованим на інтелектуальних активах. Нині цінність новаторських ідей, нововведень, ноу-хау та інших інтелектуальних активів стає все більш високою, тоді як вартість матеріальних активів знижується внаслідок природного старіння. У порівнянні з 1975р., коли їхня питома вага становила в оцінці вартості фірми 17%, наразі ця цифра становить до 80%. Інтелектуальні активи замінюють матеріальні, стають основними факторами конкурентоспроможності, впливають на вартість підприємства. Така трансформація вимагає нового управлінського розуміння і підходу. Більше 20 років ЦД–ІВ проводить

міждисциплінарні дослідження в управлінні, бізнесі, праві і технологіях. Невелика команда професіоналів Центру користується підтримкою широкої мережі експертів по всьому світу. Таким чином, Центр сприяє формуванню та використанню інструментів створення і полегшення ведення бізнесу, заснованого на знаннях, і переслідує такі цілі:

- проведення міждисциплінарних досліджень в галузі управління інтелектуальними активами;
- допомога клієнтам у створенні бізнесу, заснованого на знаннях;
- допомога клієнтам у побудові платформ та інтерфейсів, що полегшують створення бізнесу, заснованого на знаннях;
- управління інтелектуальними активами;
- управління угодами купівлі-продажу знань і технологій;
- управління патентами;
- побудова організаційних схем і внутрішніх стимулів в бізнесі, заснованому на знаннях;
- збільшення цінності нового знання і технології за допомогою програмного забезпечення, стандартизації, контролю виробництва та використання;
- допомога в адмініструванні знань і технологій на різних стадіях технологічного трансферу (патентування, ліцензування, створення бренду і торгових марок, комерціалізація, розвитку у вигляді партнерства, спільного підприємництва, технологічного ліцензування та інтеграції).

ЦД–ІВ вже вдруге доповідає про свої можливості і в Україні. Основна проблема, яка перешкоджає розвитку інноваційної економіки в Україні, також як і в Швеції до 2005 року – це орієнтація винахідників на внутрішній ринок, що не дозволяє досягти синергії, уникнути дублювання, найбільш ефективно використовувати дослідні напрацювання у світовому масштабі, що дало б значний ефект в часі і ресурсах для інновації.

На національному рівні для стимулювання технологічного трансферу функціонує Шведська мережа підтримки інновацій та технологічного трансферу. Сайт мережі містить презентації, стандартні угоди, інші типові документи, які полегшують процес

трансферу технологій в економіці на різних його стадіях.

В Університеті Чалмерс новою структурою є «Західний інноваційний офіс», створений в середині 2010р. Місія офісу звучить як: «Надання кваліфікованої підтримки з впровадження дослідних результатів через комерціалізацію, включаючи патентування та ліцензування, трансфер знань. Крім того Офіс має надихати, підвищувати кваліфікацію і стимулювати дослідників до впровадження більшого числа інновацій. Мета Офісу у підвищенні ефективності використання дослідницьких результатів, завдяки чому створюється вартість для суспільства і промисловості». Особливість роботи офісу полягає в тому, що він працює в тісному взаємозв'язку з іншими структурами підтримки інновацій Університету Чалмерс, що дозволяє координувати стадії трансферу для дослідника. Офіс надає також свої послуги для семи інших університетів, займається пошуком підприємств, зацікавлених в розробках вчених Чалмерс, володіючи внутрішньою інформацією про нові результати роботи лабораторій і підрозділів, пропонує їх послуги і нові продукти підприємствам. Полегшенню комунікацій між дослідниками і зовнішнім середовищем сприяє спеціальний комунікаційний офіс університету.

Участь технологічного університету Чалмерс в інноваційній економіці регіону Гетеборг, Швеція, таким чином, заснована на засадах використання принцип розподілу праці, професіоналізації управління нематеріальними активами, виділяє технологічний трансфер в самостійний організований процес, який переслідує чіткі цілі, що характеризується вимірюваними показниками. Ефективність цього процесу досягається за рахунок доцільності всіх елементів інноваційної організаційної структури Чалмерс, оскільки кожен з них створювався в результаті об'єктивної необхідності виконання постійно виникаючих завдань, і водночас оптимізував якусь із функцій управління, сприяв впровадженню інновацій та більш чіткої реалізації певної стадії такого впровадження.

Таким чином, в дослідженні було вирішено ланцюг таких задач:

1. Сформульовано рекомендації щодо підвищення ефективності процесу комерціалізації інтелектуальної власності.
2. Висвітлено методологію аналізу інноваційної культури.

3. Сформовано перелік перешкод функціонування інноваційних структур при ВНЗ, діяльність яких спрямована на комерціалізацію їхніх наукових розробок та запропоновані шляхи їх подолання.

4. Виявлено бізнес-процеси в організації інноваційної діяльності ВНЗ в контексті підтримки інноваційної культури із показниками оцінки прогресу.

5. Наведений процес взаємного впливу інноваційної культури та економіки через операційний механізм передачі ідей до суспільства.

6. Наведені тактичні операції інноваційного центру ВНЗ, зокрема конкретизовані потенційні джерела фінансування технологічного трансферу та комунікаційні канали пошуку партнерів в комерціалізації і підтримці інновацій.

7. Наведені показники оцінки прогресу і тактичні заходи організації інноваційних процесів ВНЗ.

8. Встановлено причини ефективності інноваційної економіки за участю вищих навчальних закладів на прикладі регіону Західна Швеція.

Література

1. Офіційний сайт проекту TEMPUS «Університети для інновацій». – Електронний ресурс. – Режим доступу: TEMPUS – Університети для інновацій: <http://uni4inno.eu/>
2. Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні – Проект ЄС EuropeAid/127694/C/SER/UA. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://innopolicy.com.ua/>
3. Атаманова Ю.Є. Господарсько–правове забезпечення інноваційної політики держави: Монографія. – Харків: Видавництво «ФІНН», 2008. – 424с.
4. Ненно І.М., Маркович С.Є. Проблеми комерціалізації результатів наукової діяльності ВНЗ / Правове забезпечення комерціалізації результатів досліджень і розробок: матеріали наук.-практ. конф., м. Харків, 22 травня 2012 р. / редкол.: С.М. Прилипко, Ю.Є. Атаманова, Д.В. Задихайло. – Х.: НДІ ПЗІР, 2012. – С. 95 – 98.
5. Додаток II «Шкала ефективності наукових досліджень» до

- комюніке Європейської Комісії, Європейського Парламенту, Ради Європейського Союзу. Європейського Економічного та Соціального Комітету регіонів «Європа 2020. Головні ініціативи що інноваційного союзу» від шостого жовтня 2010 року: http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMM_PDF_COM_2010_0546_F_EN_COMMUNICATION.pdf
6. Ненно І.М. Дослідження інноваційної культури ВНЗ України (по матеріалах проекту ТЕМПУС «Укріплення трикутника знань шляхом заснування інноваційних офісів в українських університетах – університети для інновацій») // Вісник ДДМА. – 2012. – № 2 (27) – С. 252 – 260.
 7. Ненно І.М. Організаційно–правовий супровід сприяння комерціалізації об’єктів права інтелектуальної власності, що створюються ВНЗ: досвід Європи в Україні // Проект Інноваційного кодексу України як новий етап розвитку нормотворення в інноваційній сфері: матеріали наук.практ. конф., м. Харків, 14 червня 2011 р./ редкол.: С.М. Прилипко, Ю.Є. Атаманова, Д.В. Задохайло. – Х.: “ФІНН”, 2011. –с. 85 – 90.
 8. Наказ Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації від 13.09.2010р. № 18 «Про затвердження Методичних рекомендацій з комерціалізації розробок, створених в результаті науково–технічної діяльності». – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.dknii.gov.ua/index.php/uk/2010-07-30-12-14-41/faq>
 9. Додаток II “Performance Scoreboard for Research and Innovation” to the Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union: Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee of the regions from 6th of October 2010: http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMM_PDF_COM_2010_0546_F_EN_COMMUNICATION.pdf
 10. Ненно І.М. Огляд дієвої машини трансферу ідей до суспільства / Формування інноваційної культури в українських університетах: практ. посіб. / За ред. Н.Я. Качмар-Кос. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – с. 38 – 43.
 11. Веб–сайт Року творчості. – Електронний ресурс. – Режим доступу:

- http://create2009.europa.eu/index_en.html.
12. Дегані М. Вартість досліджень та важливість співробітництва: Університет–Промисловість–Суспільство. – Електронний ресурс. – Режим доступу: TEMPUS – Університети для інновацій: http://uni4inno.eu/public_documents/UNI4INNO_StrategicWorkshop_ValueofResearch_DEGANI_UK.pdf
 13. Ненно І.М., Кузнецов Э.А. Инновационный университет: механизм технологического трансфера // Актуальные проблемы экономики и менеджмента: теория, инновации и современная практика / Научная монография под ред. Э.А. Кузнецова. – Х.: «Издательство Бурун Книга», 2011. – Глава 13. – С. 340 – 349.