

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЇ

Організаційно-правові та фінансові питання партнерства освіта-бізнес.

Забезпечення конкурентоспроможності економіки нагально потребує формування ефективної національної інноваційної екосистеми, де між окремими її елементами будуть встановлені взаємозв'язки та здійснюватиметься трансфер технологій для досягнення системності та синергічності.

Бізнес-компанії не працюють у вакуумі, мережа їх взаємодій не обмежена кордонами регіонів чи країн, оскільки генерація, поширення і використання знань та інновацій набувають транснаціонального, навіть глобального характеру. Навпаки, компанії є частиною глобальної мережі взаємозв'язків. У сучасному динамічному конкурентному середовищі, у якому швидкість виходу на ринок і створення унікальних цінностей для клієнтів мають вирішальне значення, компанії все частіше замислюються про створення або участь в екосистемах з іншими організаціями, освітніми та науковими установами тощо. Організації із взаємодоповнюючими продуктами або послугами об'єднуються для створення диференційованого товару або покращення своїх активів, як матеріальних, так і нематеріальних.

Наприклад, навчання, інтегроване в роботу, залежить від освітніх установ, які розвивають партнерські відносини з роботодавцями, щоб гарантувати, що їхні навчальні програми відповідають потребам галузі, а студенти мають можливість працевлаштуватися в реальному житті протягом років навчання в такому закладі. Ці партнерства можуть справді вплинути на навчальний заклад, бізнес-спільноту партнерів і, найголовніше, на студента.

Поширеними є програми навчання, які забезпечують постійний і надійний потік талановитих студентів для бізнес-спільноти, а також роблять студентів більш придатними для працевлаштування та готовими до роботи. Поширений приклад Німеччині з її дуальною системою освіти, яка поєднує навчання в навчальному закладі та на робочому місці, а навчальні програми розробляються також спільно.

Так, окрім практичних навичок, ці програми можуть також дозволити студентам розвинути такі важливі «м'які» навички, як робота в команді, вирішення проблем, спілкування та здатність до адаптації. Крім того, такі програми корисні для студентів, які є опікунами, та інших нетрадиційних студентів, які фінансово підтримують свої сім'ї, тобто для котрих питання заробітку коштів під час навчання у вищій школі є критично важливим. Для студентів, які, можливо, не мають чіткого напряму кар'єри, можливості навчання на основі досвіду також дозволяють їм спробувати різні сфери праці та відмовитися від тих, які їм можуть не сподобатися на основі практичного досвіду. Студенти хочуть мати чітко визначений шлях до прибуткової роботи.

Таке партнерство може бути формалізовано у програмі співпраці та стажування з чіткими цілями та очікуваннями, як для студентів, ЗВО, так і для бізнесу. Важливим є те, що при цьому компанії повинні інвестувати та бути відданими наставництву студентів і допомагати їм орієнтуватися в робочому середовищі, розвивати професійні стосунки, набувати впевненості та розвивати свої навички. Для стимулювання освітньої діяльності проводяться спільні конкурси та бізнес-ігри, надаються спеціальні стипендії.

Взаємовигідною формою партнерства освіти та бізнесу є організація лабораторій, наукових центрів, базових кафедр. За такого співробітництва заклади освіти отримують сучасне обладнання, розвиваються нові напрями роботи зі студентами, а бізнес таким шляхом отримує можливість підготовки кадрів відповідно до специфіки компанії. Знову ж таки, такі наукові центри та лабораторії дають змогу бізнесовим структурам відбирати кращих студентів, надавати їм місце для проходження практики (стажування), згодом надати повноцінне робоче місце.

Партнерство між освітою та бізнесом також охоплює широкий спектр спільних заходів, таких як конференції, семінари та інші організовані заходи. Співпраця передбачає обмін дослідницькими матеріалами, публікаціями та освітніми ресурсами між бізнесом та ЗВО. Партнерство також дозволяє надавати академічну підтримку співробітникам компаній, які можуть оновлювати свої навички за допомогою різних програм закладів освіти.

Але, зазвичай практику співробітництва більшості закладів вищої освіти звужено переважно до презентації підприємства у ЗВО та більш звичної концепції студентської мобільності, тобто надання студентам можливості стажуватися або короткостроковим чином працювати на базі підприємств. При чому, досить часто це відбувається формально шляхом підписання документів (договорів про практику та звітів).

Інші ж ініціативи співпраці, такі як спільні наукові розробки, їх трансфер та комерціалізація, розробка освітніх програм, сприяння бізнес ініціативам, не поширені.

Тому, пропоную більш детально обговорити саме питання партнерства освіти та бізнесу у сфері дослідження і розвитку.

Так, однією мотивацією для бізнесу в організації партнерства з університетами є отримання конкурентної переваги через доступ до інтелектуальної власності (IP – intellectual property) і новітніх технологій. Часто для бізнесу тримати власний R&D-відділ є занадто дорогою інвестицією, бо потребує значного часу та ресурсів на дослідження та розробку прототипів технологій.

Розуміючи це, компанії створюють екосистему академічних партнерств, із якими значно пришвидшується розвиток власних технологій. Співпраця із ними передбачає інвестування в дотичні стартапи, спільні дослідницькі проекти та програми з університетами й технологічними партнерами. Зі свого боку компанія може бути повністю сфокусована на

перевірці комерціалізації результатів таких досліджень. У випадку комерційного успіху, партнер може мати відсоток у прибутку з використання інтелектуальної власності.

Існує багато способів комерціалізації університетських досліджень. Є так звані офіси (центри) трансферу технологій, які роблять аналіз ринку і пошук компаній, у яких та чи інша технологія могла б мати найбільшу цінність. У такій співпраці університет і винахідник технології отримують відсоток від обороту продажів продукту на базі технології.

Окремо існує низка міжнародних грантів та урядових програм, які фінансують розробку нових продуктів на базі пріоритетних стратегічних технологій, як-от досягнення в технологіях штучного інтелекту, доповненої реальності, або квантових комп'ютерів. Наприклад, Національний фонд досліджень України, програма Горизонт Європа від Європейської комісії.

Часто компанії можуть працювати з університетами напряму через спонсорські програми досліджень, коли певний напрям фінансується певною компанією. Це допомагає університету й дослідникам отримати фінансову підтримку в дослідженнях, а компаніям залучити кваліфікованих вчених до досліджень технологій, які мають стратегічне значення для розвитку компанії.

Організаційно-правові форми

Бізнес-інкубатор – організація, яка надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього підприємництва, що розпочинають свою діяльність, з метою сприяння у набутті ними фінансової самостійності.

Тобто, Бізнес-інкубатор - це вид бізнесу (зазвичай неприбутковий), який зосереджений на допомозі стартапам із створенням та просуванням ідеї з етапу її формування і до етапу Pre-seed (інвестування на етапі ідеї). Ще одним напрямом підтримки підприємців є акселератори. Це компанії, які допомагають вже діючому бізнесу усунути наявні проблеми/прогалини та вивести бізнес на новий рівень розвитку та прибутковості.

За своєю суттю, бізнес-інкубатор являє собою організацію чи структуру, яка здійснює фінансову, інформаційну, консультаційну та іншу підтримку стартапів. Основна перевага співпраці з бізнес-інкубатором полягає в тому, що починаючий підприємець мінімізує організаційні та управлінські витрати, а також тимчасові витрати, отримуючи можливість зосередитися на реалізації інноваційної ідеї.

При реєстрації бізнес-інкубатора обираються організаційні форми: громадські об'єднання (громадська організація або спілка); іноземне представництво; ТОВ, ПП.

Варіант 1. Неприбутковий український бізнес-інкубатор.

В даному випадку бізнес-інкубатор не ставить перед собою ціль отримання прибутку, а тому:

- дану компанію реєструють у формі громадського об'єднання;
- бізнес-інкубатор отримує ознаку неприбутковості;
- інкубатор фінансується за рахунок пожертвувань та благодійних внесків;
- видатки інкубатора спрямовані лише на досягнення статутної цілі.

При цьому, громадська організація зі статусом юридичної особи має право отримувати дохід (від продажу послуг або товарів). Проте даний дохід має бути спрямований на реалізацію досягнення статутних цілей.

В іншому випадку організація може втратити статус неприбутковості та повинна буде оподаткувати дохід за загальними правилами (18% податку на прибуток від суми доходу). Наприклад, якщо отриманий прибуток буде розподілено між засновниками або ціна за товари була вища за ринкову.

В даному варіанті реєстрація бізнес-інкубатора здійснюється за наступною процедурою:

1. компанію реєструють у формі громадського об'єднання;
2. бізнес-інкубатор отримує ознаку неприбутковості;
3. інкубатор фінансується за рахунок пожертвувань/благодійних внесків, доходів від надання послуг/продажу товарів;
4. видатки інкубатора спрямовані лише на досягнення статутної цілі.

Варіант 2. Прибутковий український бізнес-інкубатор.

В даному випадку бізнес-інкубатор ставить перед собою ціль отримання прибутку, а тому:

1. дану компанію реєструють у формі ТОВ або ПП;
2. компанія реєструється платником податків на спрощеній (єдиний податок 5% або 3%+20%ПДВ) або на загальній системі оподаткування (податок на прибуток 18% +20%ПДВ/без ПДВ);
3. інкубатор фінансується за рахунок доходів, отриманих від оплати за консалтингові, юридичні, бухгалтерські послуги / здачі в оренду приміщення / інших суміжних видів підприємництва;
4. видатки інкубатора обмежуються лише виконанням господарською діяльністю.

Варіант 3. Бізнес-інкубатор у вигляді іноземного представництва.

У випадку, коли іноземний бізнес-інкубатор планує відкрити представництво в Україні, необхідно:

1. здійснити реєстрацію постійного представництва;
2. компанія реєструється платником податку на прибуток (18% +20%ПДВ/без ПДВ);

3. інкубатор фінансується за рахунок доходів, отриманих від оплати за консалтингові, юридичні, бухгалтерські послуги / здачі в оренду приміщення / інших суміжних видів підприємництва / коштів материнської компанії;

4. видатки інкубатора обмежуються лише виконанням господарської діяльності.

Як правило, бізнес-інкубатори проводять конкурси серед стартапів, за підсумками яких відібрані проекти отримують відповідну підтримку. Однак, існують структури, які не пред'являють спеціальних вимог до стартапів, які ґрунтуються на інноваційних ідеях. Єдине правило - розуміння механізму реалізації перспективної ідеї.

За результатами конкурсу або розгляду заявки, укладається угода на розміщення проекту в бізнес-інкубаторі. Фактично відповідно до нього стартапу надаються певні послуги, в тому числі:

- надання офісних, при необхідності виробничих приміщень;
- консультаційні послуги з питань створення, функціонування, реорганізації та ліквідації суб'єктів підприємницької діяльності, а також оподаткування, бухгалтерського обліку, кредитування, юридичного захисту та подальшого розвитку фірми, планування господарської діяльності, підвищення кваліфікації та навчання, та інших послуг, які виявляються співробітниками бізнес-інкубатора;

- доступ до інформаційних ресурсів і баз даних;
- поштово-секретарські послуги;
- сприяння у підборі необхідних приміщень по закінченню терміну оренди.

Фактично замість своїх послуг бізнес-інкубатори найчастіше отримують певну частку в статутному капіталі стартапу і дана умова є істотною для отримання підтримки.

Основною ціллю бізнес-інкубатора є підтримка і просування стартапів за умови виконання первинних зобов'язань зі сторони стартапу у майбутньому. Таких як, наприклад:

- ✓ передача частки бізнесу інкубатору (інвестору);
- ✓ передача інкубатору (інвестору) права на патент (повністю або частково) технології стартапу;
- ✓ продаж бізнесу інвестору;
- ✓ після виходу бізнес-інкубатора з компанії, остання виплачує проіндексований % за надані послуги.

Ці та інші умови зазвичай фіксуються у відповідному договорі.

В Україні є як приватні бізнес-інкубатори, так і невеликі подібні організації при закладах вищої освіти.

Технологічний парк (технопарк) – юридична особа або група юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів

технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції.

Учасники технологічного парку – юридичні особи – суб'єкти наукової, науково-технічної, підприємницької діяльності, що уклали між собою договір. Керівний орган технологічного парку – юридична особа – один з учасників технологічного парку, який від імені учасників технопарку відкриває спеціальний рахунок технологічного парку і на якого за договором покладені функції поточного керівництва діяльністю технологічного парку, у тому числі щодо оформлення проектів технологічного парку, використання в установленому Законом України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» порядку коштів спеціального рахунку технологічного парку. Останні роки розвиток технопарків стримується відсутністю державної підтримки та, відповідно, непослідовного державного і нормативного регулювання.

Технопарки, як організаційна форма інноваційного бізнесу, мають наступні переваги:

1. Можливість поєднання різних стадій інноваційного процесу.
2. Швидкий доступ промислових підприємств до нових розробок.
3. Скорочення термінів впровадження та поширення нововведень.
4. Умови та можливості для створення нових видів бізнесу, виробництва, відкриттів.
5. Зосередження висококваліфікованих кадрів усіх спеціальностей: учених, дослідників, розробників, аналітиків, інженерів, спеціалістів різного профілю, що сприяє міжгалузевим дослідженням.

6. Концентрація унікального устаткування, обчислювальної техніки, лабораторій, що дає змогу проводити дослідження.

В Європі першими стали створювати технопарки в недостатньо розвинених районах країни для інтенсифікації їх розвитку і підвищення рівня життя населення. Ідея будівництва технополісів, тобто науково виробничих міст, виникла в Японії на початку 1980 х років.

Технополіси і технопарки, які створюються в світовій практиці при університетах, сприяючи утворенню наукоємного сектора у сфері високотехнологічної промисловості, формують науково-технічне ядро світового господарства.

Відомі технопарки:

Кремнієва долина (США).

Електронне місто (Кремнієва долина Індії).

Софія Антиполіс (Франція).

Дослідницький парк Стенфорда (США).

Херіот - Уотський науковий парк (Шотландія).

Науковий парк – юридична особа, що створюється відповідно до Закону України «Про наукові парки» з ініціативи вищого навчального закладу та/або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукового парку. В рамках діяльності наукового парку не допускається здійснення таких видів діяльності як торговельно-посередницька діяльність, надання послуг побутового призначення, виробництво і переробка підакцизних товарів та інших, що не відповідають меті наукового парку.

Щодо організаційно-правової форми, то найбільш відповідною до функцій наукового парку є організаційно-правова форма товариства з обмеженою відповідальністю або акціонерного товариства, що надасть змогу виконати стандарти корпоративного управління та здійснювати всі можливі функції, пов'язані з участю в інноваційному процесі, у тому числі одержувати фінансування та інвестування з відповідних іноземних фінансових установ, а учасникам наукового парку брати участь в управлінні.

Таким чином, наука, наукові інститути та установи, заклади вищої освіти також є основними постачальниками інноваційної продукції та серед іншого забезпечують трансфер технологій для потреб реального сектору економіки щодо високотехнологічної продукції.

Партнерство освіта-бізнес є ключовою умовою розвитку інновацій та допомагає збільшувати потенціал та ефективність економіки України, здійснювати обмін інноваційними практиками, дає змогу дізнатися про нові рішення та підходи до вирішення проблем. Також, завдяки такому партнерству відбувається об'єднання зусиль для розв'язання екологічних, соціальних або економічних проблем. Партнерство сприяє розширенню соціальної мережі, залученню нових інвестицій та фінансування для розвитку ідей та проектів.

Технопарки і наукові парки — це більше про концентрацію наукових знань і фінансових ресурсів задля розвитку інновацій. Саме тому вони тяжіють до університетів та інших наукових установ.

Форми парнерства освіта-бізнес та приклади парнерства

Форми парнерства освіта-бізнес	Приклади парнерства (співпраці)
Співпраця у сфері освіти	Спрямована на підготовку фахівців, які відповідають запитам компаній, доступ до висококваліфікованої робочої сили, усунення розриву між ринком праці та ринком освіти, між потребою у кваліфікованій робочій силі та її пропозицією (підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації фахівців на замовлення; сумісна розробка освітніх програм, курсів; стажування, практики на підприємствах; залучення до

	керівництва курсовими та випускними роботами (проектами) фахівців сфери бізнесу; сумісне видання навчальних матеріалів тощо).
Співпраця у сфері науки	Спрямована на забезпечення проведення досліджень за запитами бізнесу, прискорення трансферу та комерціалізації наукових розробок (сумісне проведення досліджень і розробок, пошукових, проектно-пошукових робіт; сумісна участь освітніх та бізнесових організацій у проектах, що фінансуються за рахунок коштів європейських фондів; створення науково-технологічних парків, створення та участь у роботі бізнес-інкубаторів тощо).
Співпраця у сфері дослідження і розвитку (R&D)	<ul style="list-style-type: none"> •співпраця у розробці спільних наукових та дослідницьких ініціатив; •проведення досліджень на контрактній основі; •надання консультаційних послуг; •кооперація у провадженні інновацій; •створення неформальних та особистих зв'язків; •публікація спільних наукових праць за участю представників академії (викладачів і студентів) та дослідників компанії; •підтримка студентських проектів у сфері R&D.
Комерціалізація результатів R&D	<ul style="list-style-type: none"> •сприяння зацікавленню компаній у виведенні наукових винаходів та розробок на ринковий рівень, патентування, ліцензування; •передбачає створення посередницьких платформ між дослідницькими центрами та бізнесом, де науковці мають змогу розповсюдити інформацію щодо результатів своїх досліджень, а бізнесмени – імплементувати їх у діяльності своїх компаній.
Розробка навчального плану (curriculum)	Співпраця ЗВО та бізнесу у формуванні фіксованої програми курсів, модулів, головних і додаткових дисциплін, планів проведення гостьових лекцій делегатів з підприємств і громадських організацій для студентів бакалаврату, магістратури, докторантури та курсів підвищення кваліфікації
Універсальні форми	Застосовуються для організації взаємодії будь-яких організацій бізнесу та ЗВО; технологія реалізації таких форм досить стандартна (наприклад, ярмарки вакансій, спонсорство в рамках конференцій, взаємодія з окремими підрозділами ЗВО).

Специфічні форми	Реалізуються з урахуванням специфіки та вимог учасників взаємодії (лекції з певної специфічної тематики, спеціалізовані курси, конкурси; лабораторії; наукові центри тощо).
Короткострокові форми	Партнерство, що включає повторювані форми співпраці та реалізується на основі угод, укладених терміном до одного року (декілька курсів лекцій, спеціалізовані курси, видання серії навчальних матеріалів).
Довгострокові форми	Партнерство, що включає повторювані форми співпраці та реалізується на основі угод, укладених терміном на декілька років (наукові лабораторії; базові кафедри; підготовка фахівців на замовлення; науково-технологічні парки; бізнес-інкубатори; організація практик та стажування на базових підприємствах-партнерах тощо).
Разові	Одиничні лекції, разові екскурсії в організації бізнесу, сумісне проведення несистемних заходів
Двосторонні партнерства	Співпраця двох установ під час вирішення спільних проблем, а саме організації бізнесу та ЗВО.
Багатосторонні партнерства	Партнерство, в якому задіяні більше однієї організації бізнесу та один ЗВО, які беруть участь у реалізації сумісних проектів та вирішенні завдань.
Матеріальні	Результатом співпраці є матеріальні речі, такі як виготовлення експериментальних зразків та дослідних партій матеріалів, приладів тощо; сумісна робота з модернізації навчального обладнання; видання навчальної або наукової літератури.
Фінансові	Спонсорство в організації конференцій; благодійна грошова допомога; цільові внески на розвиток ЗВО (наприклад, ендавмент - фінансовий фонд, який створюють спонсори для неприбуткових організацій з метою фінансової підтримки їх діяльності) тощо.
Інформаційно-консультаційні	Надання експертної допомоги та консультаційних послуг; підбір фахівців відділами кар'єри; проведення робіт з діагностики, стандартизації, сертифікації, технічного захисту інформації, сумісне користування інформаційними базами даних тощо.
Автономне	Співробітництво не передбачає участі в управлінні організацією партнера.
З участю в управлінні ЗВО	Включення лідерів компаній до керівництва окремих факультетів та залучення до процесу обговорення і прийняття рішень у сфері надання послуг ЗВО.

З участю в управлінні бізнес-організацією	Представництво ЗВО у раді директорів компанії та участь у прийнятті бізнес-рішень.
Договірні відносини	Укладання договору про надання певних послуг, де відзначаються зміст послуги, обсяги, термін та умови надання.
Альянси	Об'єднання декількох компаній з університетами на основі угоди про спільне фінансування, розробки і модернізації продукції (освітньої програми). Учасники альянсу роблять свій внесок у вигляді інтелектуальних, матеріальних та інших ресурсів, після досягнення результату отримують свою частку інтелектуальної власності.
Освітньо-промислові групи (ОПГ)	Сукупність навчальних закладів та підприємств, що об'єднують за принципом спільної участі свої матеріальні та нематеріальні активи на базі відповідної угоди про створення ОПГ для реалізації інвестиційних та інших проектів.
Академічна мобільність	Залучення викладацького складу та дослідників ЗВО до роботи в бізнес-середовищі, а робітників та менеджерів компаній – до діяльності в умовах ЗВО на постійній або тимчасовій основі.
Студентська мобільність	Формування умов для проходження студентських практик і стажувань для набуття практичного досвіду в сфері бізнесу та надання можливості подальшого працевлаштування.
Міжнародні	Партнерства, які формуються організаціями бізнесу та ЗВО з різних країн.
Національні	Учасниками партнерств є освітні установи та організації однієї країни.
Регіональні	У співробітництві беруть участь організації та установи певного регіону.
Місцеві	Учасниками партнерства є освітні установи та організації одного міста (території).

Питання та завдання для самоконтролю знань.

1. Де розташований найбільший Технополіс світу?
2. Що робить акселератор?
3. Проаналізувати досвід Німеччини щодо втілення кластеризації у так звані "технопарки", які діють при великих університетах.
4. Як саме через "технопарки" уряд Німеччини заохочує створення нових інноваційних бізнесів?

Використана література та джерела:

1. Тарасенко С.І., Демченко М.Є. Партнерство університетів та бізнесу: форми та перспективи розвитку в умовах підвищення інноваційності економіки.
2. Федулова, Л.І. “М’яка інфраструктура” у формуванні інноваційної екосистеми. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні. 2017. № 875. С. 245.