

УДК 338.27:45.01)

JEL: O34

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2024/224-1/11>

Альона ПОЛТОРАЦЬКА, канд. екон. наук, доц.

ORCID ID: 0000-0001-8506-0966

e-mail: vikulova@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЄЮ ОБ'ЄКТАМИ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ДОСЛІДНИЦЬКИХ УНІВЕРСИТЕТАХ

Вступ. У сучасному світі дослідницькі університети відіграють все більш важливу роль у генерації нових знань і технологій. Комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ), створених у таких університетах, може принести значні економічні та соціальні вигоди. Ефективне управління комерціалізацією інтелектуальної власності є ключовим фактором успіху дослідницьких університетів. Існує ряд різних моделей управління комерціалізацією інтелектуальної власності, кожна з яких має свої переваги та недоліки. Виявлено, що успішна комерціалізація ОПІВ дослідницьких університетів – це не лише діяльність, що спрямована на отримання максимального комерційного ефекту від практичного використання наукових відкриттів та розробок у дослідницькому університеті, а й фундаментальний базис довгострокового партнерства й отримання економічного ефекту для університетської науки та промисловості в майбутньому. Мета роботи полягає в дослідженні існуючих практик комерціалізації ОПІВ у провідних дослідницьких університетах світу та їх адаптація до українських реалій з урахуванням національних особливостей.

Методи. У процесі дослідження було використано такі методи: аналіз літературних джерел, порівняльний та статистичний аналіз, узагальнення.

Результати. У результаті дослідження було проаналізовано моделі управління комерціалізацією ОПІВ у різних країнах світу. Систематизовано форми, функції та результати закордонних моделей комерціалізації ОПІВ. Виявлено особливості, переваги та недоліки кожної з моделей. Запропоновано модель комерціалізації ОПІВ у дослідницькому університеті України.

Висновки. Розкрито, що ефективне управління комерціалізацією ОПІВ є важливим фактором для успішного розвитку дослідницького університету. Вибір та впровадження оптимальної моделі управління комерціалізацією ОПІВ з урахуванням специфіки дослідницького університету може значно підвищити результативність цього процесу.

Ключові слова: об'єкт інтелектуальної власності, інтелектуальний продукт, інтелектуальна діяльність, дослідницькі університети, моделі управління комерціалізацією.

Вступ

У сучасному світі дослідницькі університети відіграють все більш значущу роль у генерації нових знань та технологій. Комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ), створених у таких університетах, може принести значні економічні та соціальні вигоди. Одним із ключових факторів, що впливає на успішність комерціалізації ОПІВ у дослідницькому університеті, є ефективне керування цим процесом. Немає універсальної моделі управління, придатною для всіх дослідницьких університетів. Вибір оптимальної моделі залежить від багатьох факторів, таких як: специфіка університету, його стратегічні цілі, наявність ресурсів та досвіду роботи з комерціалізацією ОПІВ. Актуалізується необхідність вивчення закордонного досвіду щодо комерціалізації ОПІВ у дослідницьких університетах, що важливо для України з огляду на необхідність стимулювання інноваційної діяльності в дослідницьких університетах та впровадження нових технологій виробництва; збільшення обсягів комерціалізації ОПІВ, створених у дослідницьких університетах та підвищення конкурентоспроможності українських дослідницьких університетів на світовому рівні. Це дасть змогу адаптувати та впровадити в Україні кращі практики комерціалізації ОПІВ та мінімізувати типові помилки, які робили інші країни. Вивчення закордонного досвіду щодо комерціалізації ОПІВ у дослідницьких університетах може значним чином стимулювати інноваційну діяльність в Україні та підвищити конкурентоспроможність українських дослідницьких університетів на світовому ринку.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Формування економіки на базі нової економіки знань та інновацій на сучасному етапі суспільного розвитку є стратегічною метою багатьох країн світу. Знання та наукові розробки відіграють у цьому процесі першочергову роль як

джерело економічного зростання і конкурентоспроможності. Дослідницькі університети є ключовими для створення нових знань, а також наукових розробок та їх впровадження в господарський обіг.

Відповідно до ст. 28 поточної редакції Закону України "Про вищу освіту" (Верховна Рада України, 2014) "Університет – це багатогалузевий (класичний, технічний) або галузевий (профільний, технологічний, педагогічний, фізичного виховання і спорту, гуманітарний, богословський / теологічний, медичний, економічний, юридичний, фармацевтичний, аграрний, мистецький, культурологічний тощо) заклад вищої освіти, що провадить інноваційну освітню діяльність за різними ступенями вищої освіти (у т. ч. доктора філософії), проводить фундаментальні та/або прикладні наукові дослідження, є провідним науковим і методичним центром, має розвинуту інфраструктуру навчальних, наукових і науково-виробничих підрозділів, сприяє поширенню наукових знань та провадить культурно-просвітницьку діяльність" (Верховна Рада України, 2014). Фінансування в умовах воєнного стану, умовах посткризових перетворень і проявів рецесії фундаментальних і прикладних наукових досліджень є проблематичним. Комерціалізація науково-технічної діяльності дослідницьких університетів, як показує світовий досвід, може бути вагомим джерелом фінансування. У сучасних умовах вона не лише необхідна, а й являє собою формулу успішного розвитку закладу вищої освіти, тому в сучасних умовах актуалізується необхідність дослідження зазначеної проблематики та визначення оптимальної моделі управління об'єктами права інтелектуальної власності (ОПІВ) у контексті їх комерціалізації в дослідницьких університетах.

Мета роботи полягає в дослідженні існуючих практик комерціалізації ОПІВ у провідних дослідницьких університетах світу та їх адаптації до українських реалій з урахуванням національних особливостей.

© Полторацька Альона, 2024

Огляд літератури. Проблема комерціалізації ОПІВ у дослідницьких університетах не нова, Проблематиці комерціалізації результатів науково-технічної діяльності в дослідницьких університетах присвячено праці багатьох українських вчених, зокрема О. Жилінської (Жилінська, 2014), яка фундаментально висвітлила особливості дослідницьких університетів у період сучасних трансформацій з урахуванням економічного та соціокультурного середовища. Ю. Бажал (Bazhal, 2015) висвітлив методологічні та аналітичні узагальнення сучасного досвіду інституційного забезпечення органічної співпраці держави, університетів і бізнесових структур в інноваційному процесі. М. Ситницький (Ситницький, 2020) проаналізував стан і виявив тенденції розвитку міжнародного конкурентного потенціалу дослідницьких університетів України; А. Павленко, Л. Антонюк, Н. Василькова та інші (Павленко та ін., 2014) систематизували методологічні засади міжнародної конкурентоспроможності дослідницьких університетів і запропонували стратегічні напрями створення та розбудови в Україні дослідницьких університетів світового рівня. Г. Клімова (Клімова, 2020) досліджує сутність та механізм трансферу знань у дослідницьких університетах в умовах створення сучасної інноваційної інфраструктури та культури сприйняття інновацій в дослідницьких університетах. В. Камишин та І. Баланчук (Камишин, & Баланчук, 2022) ґрунтовно досліджують досвід створення і функціонування дослідницьких університетів у США та Європі. Ю. Мельков (Mielkov, 2021) виокремив перешкоди для розвитку дослідницького потенціалу українських університетів. Дослідження таких вчених, як В. Вірченко, Ю. Петруня, В. Осецький, М. Макаренко, В. Шелудько (Virchenko et al., 2021) висвітлюють питання важливості комерціалізації в глобальному економічному середовищі.

Серед сучасних зарубіжних вчених доцільно зазначити: Г. Іцковіца (Etzkowitz, & Zhou, 2017), який є одним із піонерів досліджень інновацій у дослідницьких університетах; Ж. Лернера, С. Стерна, А. Чаттерджи та М. Ендрюса (Lerner et al., 2022), які досліджують питання ролі університетів у розвитку інноваційної екосистеми. М. Геррера, Дж. Каннінгем та Д. Урбана (Guerrero, Cunningham, & Urbano, 2015) доводять, що діяльність дослідницьких університетів безпосередньо впливає на економічне зростання. Р. Феррандес-Берруеко (Ferrández-Berrucco, 2023) зосереджує свою увагу на важливості комунікацій між дослідниками та стейкхолдерами в університетських дослідженнях. Р. Хатгінс, Д. Прокоп і П. Томпсон (Huggins, Prokop, & Thompson, 2020) визначають детермінанти мережевого співробітництва в дослідницьких університетах. Адаптація світового досвіду комерціалізації ОПІВ у дослідницьких університетах до українських реалій потребує детального дослідження щодо використання існуючих практик та вибору інструментарію для забезпечення ефективності комерціалізації ОПІВ. Водночас концептуально система комерціалізації ОПІВ у дослідницьких університетах України ще вивчена недостатньо, здебільшого переважають фрагментарні дослідження, що не дає змогу зрозуміти цілісність складного процесу та сформулювати відповідні рекомендації.

Методи

Методологічною основою проведеного дослідження є як загальнонаукові, так і спеціальні методи дослідження. Базисом для підготовки роботи є сукупність загальнонаукових методів, зокрема: індуктивний і дедуктивний методи, методи аналізу, синтезу та порівняння, методи системного підходу та абстрагування. Зокрема використано порівняльний аналіз закордонних практик комерціалізації ОПІВ; індуктивний і дедуктивний методи для усвідомлення важливості та побудови ефективних каналів взаємозв'язку зі стейкхолдерами для інтенсифікації інноваційного розвитку дослідницьких університетів; методи аналізу, синтезу порівняння – при розгляді моделей комерціалізації. Методи синтезу та інтерпретації застосовано для аналізу наукових джерел та формування висновків дослідження. Методи статистичного аналізу використано для виявлення переваг та недоліків розглянутих різноманітних моделей університетів США, Японії та Сингапуру.

Результати

Комерціалізація ОПІВ дослідницьких університетів, як свідчить світовий досвід, може бути вагомим джерелом фінансування. У сучасних умовах вона є не лише необхідною, а й являє собою формулу успішного розвитку закладів вищої освіти. Сучасний університет дослідницького типу – центр освіти і науки, а наукові дослідження є основою його діяльності. Світовий досвід свідчить про те, що сучасний університет дослідницького типу має суттєвий вплив на стан та розвиток національної економіки.

Комерціалізація результатів діяльності університетів дослідницького типу примушує по-іншому подивитися на процеси, що відбуваються в закладах вищої освіти такого типу. Комплекс освітньої та наукової діяльності при цьому доповнюється технологічними, фінансовими і комерційними аспектами. У сучасних умовах комерціалізація діяльності дослідницького університету є не просто необхідністю, а ще і формулою його успішного розвитку.

Ще один шлях реалізації наукових розробок – інтеграція вищої освіти, науки та реального сектору. Зростання інтересу комерційних підприємств до наукомістких продуктів і технологій робить можливим комерційне використання результатів наукових розробок закладів вищої освіти, підвищує ймовірність залучення інвестицій з метою створення університетом власного виробництва, дозволяє реалізовувати наукові розробки, обслуговувати бізнес-проекти

На основі базових законів Бая–Доула (Public Law, 1980) і закону Стівенсона–Уайдлера (Jolly, 1980), які регулюють відносини у сфері інтелектуальної власності у Сполучених Штатах Америки, державою розроблено працюючі моделі здійснення комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, основними учасниками яких стають дослідницькі університети. Істотний вплив на комерціалізацію з боку держави характерний для східно-азіатських моделей, причому держава відіграє координуючу функцію між всіма членами ринкової взаємодії. Детальніше форми моделей відображені в табл. 1.

Таблиця 1

Форми, функції та результати закордонних моделей комерціалізації ОПІВ

Форми	Функції	Результати
Американські моделі комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності		
Створення державних фондів та програм фінансування науково-дослідної діяльності для дослідницьких університетів (Цибульов, & Корсун, 2014)	Фінансування науково-дослідних робіт, розробка бізнес-планів ідей та комерціалізації створених ОПІВ університетів, поєднання промислового та наукового секторів національної економіки	Залучення результатів науково-технічної діяльності дослідницького університету до господарського обігу. Збільшення кількості нових підприємств. Збільшення кількості робочих місць. Зростання обсягу залучених інвестицій
Створення при університетах підрозділів трансферу технологій (Hayter, Link, & Schaffer, 2023)	Ліцензування та управління правами об'єктів інтелектуальної власності. Патентування та оцінювання комерційної вигоди винаходів. Ринкові дослідження. Розподіл платежів між учасниками процесу створення та комерціалізації ОПІВ	Збільшення кількості отриманих охоронних документів університетом та їх комерціалізація, що зумовлює додаткові грошові надходження в його структуру
Створення startup-підприємств на основі передачі останнім інформації про права на об'єкти інтелектуальної власності (Abadía, 2023)	Розробка алгоритму комерціалізації сформованої ідеї, створення об'єкта інтелектуальної власності, коммодифікація	Дифузія інновацій у ринковому середовищі
Східно-азійські моделі		
Японія		
Створення підприємства поза університетом, що володіє винятковими правами співпраці з ним стосовно комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності (Enya et al., 2023)	Розподіл функцій між університетами та сторонньою організацією з приводу комерціалізації	Спеціалізація робіт із комерціалізації науково-дослідної діяльності університетів, отримання додаткового фінансування від зацікавлених інвесторів
Підприємства, що створені всередині університету (відділи ліцензування технологій) (Monroe-Sheridan, 2023)	Управління правами інтелектуальної власності	Практичне використання прав інтелектуальної власності та створення spinoff-компаній
Створення корпорацій із невинятковим правом співпраці з університетом	Впровадження та здійснення досліджень, передача технологій	Збільшення проінформованості професорсько-викладацького складу про ринкові тенденції, збільшення кількості охоронних документів, створення startup-компаній
Кластери: чітке підпорядкування основному підприємству всіх інших рівнів підприємств у кластері, підписання довгострокових договорів субпідряду (Fukugawa, 2022)	Концентрація виробництва	Протекціоністські заходи. Оптимізація виробництва. Концентрація капіталу для швидкого та результативного процесу комерціалізації
Сінгапур		
Створення патентної системи "надання позитивного гранту" (Harris, & Menzel, 2023)	Надання банківських кредитів під заставу об'єктів інтелектуальної власності, перевірка ОПІВ на наявність патентної чистоти та можливості промислового застосування	Залучення розробників та бізнес-структур до інноваційної діяльності через участь у розподілі фінансових ризиків
Створення єдиного сервісного центру інтелектуальної власності	Надання освітніх, інформаційних та інших консультаційних послуг суб'єктам комерціалізації	Запровадження єдиного комплексного підходу до реєстрації ОПІВ, розширення спектра зв'язків між стейкхолдерами в процесі комерціалізації
Створення різного виду клінік інтелектуальної власності (IP Clinics): бізнес-клініки IB (IP BusinessClinics) та юридичні клініки IB (IP LegalClinics). У центрі уваги стоять питання, пов'язані з економічним виміром функціонування сфери інтелектуальної власності, капіталізації її продуктів, у той час як інші акцентують увагу на правових аспектах (Дідух, 2015)	Поєднання науковців, творців науково-дослідних робіт та суб'єктів підприємництва	Укладення франчайзингових та ліцензійних угод. Оцінювання ОПІВ. Проведення аудиту інноваційно активних підприємств

Примітка: систематизовано автором.

Однією з найбільш успішних моделей є американська модель комерціалізації ОПІВ у дослідницьких університетах. Наприклад, у 2022 р. університети США

уклали 14 300 ліцензійних угод на використання ОПІВ, отримавши 11,8 млрд дол. За 10 років кількість ліцензійних угод і доходів від ліцензування щорічно зростала на

5 % та 7 %, відповідно. Найбільш ліцензованими типами ОПІВ у дослідницьких університетах США є програмне забезпечення та інформаційні технології (25 %), медичні технології (20 %), хімія (15 %), біотехнології (10 %). За останні 10 років кількість spin-off-компаній щорічно зростає на 6 %. У 2022 р. університети США створили 1200 spin-off-компаній, залучивши 25 млрд дол. США венчурного капіталу. Серед найбільш успішних spin-off-компаній США є Google (Стенфордський університет), Apple (Каліфорнійський університет у Берклі, Facebook (Гарвардський університет), Amazon (Університет Вашингтона), Tesla (Стенфордський університет). До того ж, щороку університети США укладають близько 500 угод про створення спільних підприємств з компаніями для комерціалізації ОПІВ (APLU, 2024).

Японські університети щороку укладають у середньому 4500 ліцензійних угод на використання ОПІВ, отримуючи близько 3 млрд дол. США від ліцензування ОПІВ. Найбільш ліцензованими типами ОПІВ є електроніка та інформаційні технології (40 %), матеріалознавство та хімія (25 %), медичні технології (20 %), біотехнології. У 2023 р. японські університети створили 300 spin-off-компаній, залучивши 6 млрд дол. США венчурного капіталу. За останні 5 років обсяг залучених spin-off-компаніями інвестицій щорічно зростає на 6 %. Найбільш успішними японськими spin-off-компаніями є SoftBank (Токійський університет), Sony (Університет Кейо), Panasonic (Осацький університет), Sharp (Кіотський університет), Fujitsu (Scimago Institutions Rankings, 2024).

Для порівняння, сингапурські університети щороку укладають близько 1200 ліцензійних угод на використання ОПІВ із щорічною динамікою збільшення до 7 %, отримуючи близько 500 млн дол. США від ліцензування ОПІВ. За останні 5 років доходи від ліцензування щорічно зростають на 9 %. Найбільш ліцензованими типами ОПІВ є інформаційні та комунікаційні технології (45 %), медичні технології (30 %), матеріалознавство і хімія (15 %) та біотехнології (10 %). Spin-off-компанії сингапурських університетів у 2021 р. залучили 2,5 млрд дол. США венчурного капіталу. Найбільш успішними spin-off-компаніями Сингапуру є: Grab (Національний університет Сингапуру), Sea Limited (Нав'яньський технологічний університет), Garena (Сингапурський університет менеджменту), Razer (Нав'яньський технологічний університет), Vertex Ventures (Economic Development Board..., 2024).

На підставі описаного досвіду можна зазначити, що Східно-Азійська модель комерціалізації спирається насамперед на створені державою інститути регулювання, захисту та фінансування через трансфер ОПІВ між учасниками ринкової взаємодії. Така характерна особливість представленої моделі забезпечує чіткий механізм взаємодії всіх суб'єктів процесу комерціалізації, чіткий розподіл повноважень, відповідальності та кінцевих економічних результатів.

Україна на своїх теренах може адаптувати механізм контролю і регулювання операцій, пов'язаних зі створенням та використанням ОПІВ. Американський досвід характеризується високим ступенем лібералізму між стейкхолдерами в інноваційних відносинах. Адаптація таких моделей можлива за умови посилення рівня значущості університетів не лише як генератора ідей, але і як інституції, що створює нові ОПІВ. Аналіз світового досвіду дає нам можливість припустити, що в Україні для зростання результативності процесу комерціалізації необхідна державна підтримка у вигляді створення фондів сприяння та розвитку інтелектуальної власності, а також розвиток інноваційного посередництва, у тому числі

забезпечення умов для функціонування startup- та spinoff-компаній.

Однією з найефективніших форм участі в міжнародному ринку інтелектуальної власності є стратегії міжнародного управління, що характеризуються високою динамікою рентабельності. Стратегії міжнародного менеджменту інтелектуальної власності на базі власної інноваційної діяльності спираються на творче використання концепції збутового ланцюга і зосереджують увагу на заходах, що генерують найбільшу додану вартість, та відкидають ті варіанти, що не пов'язані з досягненням максимальної високих прибутків. Такий підхід передбачає, що дослідницький університет (або комерційно орієнтований дослідницький підрозділ) розробляє, наприклад, винаходи, корисні моделі, продукти та послуги, які потім поширює через політику ліцензування з використанням періоду випробування. Дана концепція припускає, що частина вартості інтелектуальної власності може бути створена безпосередньо інтегратором, що зазвичай виступає як організатор у процесі створення, поширення та захисту прав інтелектуальної власності.

За даними експертів дослідницької групи Світового економічного форуму, проведеного в м. Давос, був розрахований спеціальний індикатор "Дослідницьке співробітництво університетів з промисловістю" для країн, що скеровують свої зусилля в інноваційний шлях розвитку економічних систем. Рейтинг України порівняно з деякими країнами Центральної та Східної Європи свідчить про достатньо високий потенціал співпраці промислових підприємств з університетами дослідницького типу, особливо в галузі впровадження технологічних інновацій та підготовки фахівців для промислових підприємств (Schwab, & Zahidi, 2020). Тобто є всі можливості розвинути таке партнерство, особливо в галузі комерціалізації.

У США уряди багатьох штатів (Вісконсина, Мічигана, Міннесоти, Нью-Йорку, Іллінойса, Каліфорнії та ін.) стимулюють установлення більш тісних зв'язків між фірмами високотехнологічних галузей та дослідницькими університетами для того, щоб створювати центри нових технологій. Формою такої співпраці виступають "науково-технологічні парки" – інкубатори наукоємного бізнесу і практична основа наукової діяльності університетів.

Технологічний парк – це форма територіальної інтеграції науки, освіти і виробництва у вигляді об'єднання наукових організацій, проектно-конструкторських бюро, навчальних закладів, виробничих підприємств або їх підрозділів. Технопарки створюються з метою прискорення розробки і застосування науково-технічних і технологічних досягнень шляхом концентрації висококваліфікованих спеціалістів, експериментальної та інформаційної бази. Технологічний парк є саме тією інноваційною структурою, яка здатна до найбільш ефективного використання такого найважливішого в сучасних умовах чинника конкурентоспроможності як ресурсне забезпечення (Міністерство освіти і науки України, 2024). Найбільша кількість технопарків та подібних їм структур у США та Великій Британії (на них припадає більше 50 % усіх технопарків світу). Ця форма наукоємного бізнесу розвивається вже протягом 50 років. Завдяки цьому стимулюється процес комерційного використання результатів проведених університетами досліджень, створюються нові місця для наукових співробітників. Особливо тісні зв'язки між вищою школою і бізнесом у сфері біотехнологій. Приватні фірми – одне з найбільших джерел фінансування університетських досліджень у цій галузі.

Прикладом біотехнологічного технопарку може бути "Biosquare", який є привабливим для представників

бізнесу з декількох причин. *По-перше*, відповідно до схеми взаємодії інституту і технопарку всі студенти проходять практику в компаніях, що входять до складу технопарку, забезпечуючи їх дешевою кваліфікованою робочою силою. *По-друге*, інститут надає цим підприємствам пільгові форми оренди приміщень. *По-третє*, керівництво інституту і технопарку реалізує програму підтримки підприємств малого наукоємного бізнесу шляхом реалізації системи його "інкубації", що передбачає надання потенційно перспективним підприємствам стартових ресурсів у вигляді приміщення під офіс і права користування лабораторними площами та обладнанням інкубатора бізнесу. Зі збільшенням кількості реалізованих продуктів компанія розширює свої права щодо використання ресурсів, тому в результаті поступового досягнення системи розвитку підприємство матиме власний великий офіс із повністю обладнаною лабораторією. Підтримуючи технопарк, інститут має можливість комерційної реалізації наукових досягнень, забезпечення практики студентів, залучення доходів від оренди і стимулювання наукового потенціалу співробітників. Важливою складовою діяльності технопарку слугує розвиток малого наукоємного бізнесу співробітників закладів вищої освіти із залученням інтелектуального потенціалу студентів.

Досвід розвинутих країн світу свідчить, що інноваційний процес найшвидше відбувається там, де створюються і впроваджуються його нові організаційні моделі. За даними Євразійської економічної комісії (ЄЕК), 48 % світових наукових і технологічних парків розташовані безпосередньо на території університету, ще 28 % віддалені від нього не більше ніж на 5 км і тільки 11 % розташовані на відстані від 5 до 20 км від закладу вищої освіти (Marčeta, & Bojnec, 2023).. 88 % технопарків у світі мають один або декілька бізнес-інкубаторів, а в 58 % технопарків існують освітні програми. Найефективнішими з них є технопаркові структури з належними умовами для активного впровадження інновацій, що в довгостроковій перспективі має ефект масштабу (Korkosz-Gebska, 2014).. Технопарк дає можливість успішно реалізовувати наукові розробки, тобто сприяє комерціалізації ОПІВ; для українського ринку наукоємних технологій це відносно нове явище, але водночас у світовій практиці організація подібних структур цілком звична для великих університетів.

Значний досвід з комерціалізації ОПІВ у діяльності дослідницьких університетів має Ізраїль, де університети проводять широкомасштабну науково-дослідну роботу і сприяють розвитку науки. В Ізраїлі вперше у світі почали приєднувати наукоємні промислові проекти до університетських програм. Водночас при університетах (часто спільно з місцевими та іноземними компаніями), на основі їхніх технічних розробок, створюються дочірні промислові підприємства, які займаються комерційною реалізацією готової продукції. Кількість патентів, отриманих університетами Ізраїлю, – один із показників ефективності співпраці академічної науки та промисловості.

Відповідно до офіційних даних Міністерства економіки України (Міністерство економіки України, 2024) станом на 1 січня 2024 року в Україні налічуються 27 технопарків. Проте визначити найуспішніші доволі складно, оскільки успіх можна вимірювати різними показниками, зокрема такими, як: кількість резидентів; обсяг залучених інвестицій; кількість створених робочих місць; рівень інновацій; внесок у розвиток України тощо). Концепцію технопарків розроблено та реалізовано у вигляді науково-промислових комплексів – "віртуальних техно-

парків", або "технопарків без стін". Висока економічна ефективність такої моделі дозволяє забезпечувати для технопарків вищі показники, ніж традиційні. Особливістю функціонування українських технопарків є те, що в нас, на відміну від інших країн, майже відсутні венчурні технопарки. В епоху стрімкого розвитку технологій та динамічних змін на ринку бізнес-інкубатори відіграють все більш важому роль у підтримці та розвитку малого й середнього бізнесу (МСБ). В Україні, де МСБ становить значну частину економіки, бізнес-інкубатори стають рушіями інновацій та економічного зростання. За даними Української асоціації бізнес-інкубаторів, налічується понад 50 активних інкубаторів, які щорічно підтримують сотні стартапів. Ці інкубатори розташовані по всій країні, охоплюючи різні сфери та галузі. Існують декілька типів бізнес-інкубаторів, кожен з яких має свої особливості: державні; приватні та нейтральні (Сластьяникова, & Сорокін, 2024).

Підтримка стартапів – це комплексний процес, тому інкубатори пропонують широкий спектр послуг, таких як: надання офісних приміщень; консультації та менторська підтримка; навчання та тренінги; доступ до фінансування та мережеві можливості. Перебування в бізнес-інкубаторі дає стартапам ряд переваг: мінімізація ризиків; прискорення розвитку; доступ до ресурсів; підвищення шансів на успіх. Водночас, незважаючи на значні переваги, бізнес-інкубатори стикаються з певними викликами – нестача фінансування; недостатня кваліфікація персоналу; бюрократія та несприятливий бізнес-клімат. А тому актуалізується необхідність збільшення державного фінансування; підвищення кваліфікації персоналу; спрощення бюрократичних процедур та поліпшення бізнес-клімату. Варто пам'ятати, що бізнес-інкубатори – це не лише платформа для розвитку стартапів, але й рушій інновацій, джерела нових робочих місць та стимулятори економічного зростання. У цьому контексті симбіоз між бізнес-інкубаторами та дослідницькими університетами в Україні може стати потужним рушієм економічного зростання та процвітання. Поеднання ресурсів та можливостей бізнес-інкубаторів і дослідницьких університетів дає ряд переваг: стимулювання комерціалізації ОПІВ; створення нових стартапів; розвиток інноваційної екосистеми; підготовка кваліфікованих кадрів для МСБ.

В Україні вже є приклади успішного симбіозу між бізнес-інкубаторами та дослідницькими університетами, серед яких Київський національний університет імені Тараса Шевченка (КНУ), який активно співпрацює з різними бізнес-інкубаторами, що дає ряд переваг:

1. Стимулювання комерціалізації досліджень. Науковці КНУ мають доступ до ресурсів та експертизи бізнес-інкубаторів, що допомагає їм втілювати свої дослідження в комерційно успішні продукти та послуги. Прикладом успішної комерціалізації є стартап "NeuroSky", який розробив технологію зчитування мозкових хвиль.

2. Створення нових стартапів. КНУ є джерелом інноваційних ідей та талановитих студентів, які прагнуть розпочати власний бізнес. Бізнес-інкубатори надають їм необхідну підтримку та ресурси для розвитку стартапів. Прикладом успішного стартапу є "Petcube", який розробив розумну камеру для домашніх тварин.

3. Підвищення шансів на успіх стартапів. Стартапи, які співпрацюють з бізнес-інкубаторами, мають кращі шанси на успіх завдяки доступу до менторства, фінансування та мережевих можливостей. За даними UABi [сайт], 70 % стартапів, які пройшли програми інкубації, успішно розвиваються протягом 5 років.

4. Розвиток інноваційної екосистеми. Співпраця КНУ та бізнес-інкубаторів сприяє розвитку інноваційної

екосистеми в Україні. Це робить Україну більш привабливою для інвестицій та талантів.

5. Підготовка кваліфікованих кадрів для МСБ. КНУ та бізнес-інкубатори спільно організовують навчальні програми та тренінги для студентів та науковців. Це дозволяє їм отримати знання та навички, необхідні для успішного ведення бізнесу. Прикладом успішного співробітництва є "Startup Grind Kyiv" – організація, яка проводить регулярні зустрічі для стартаперів та інвесторів і "University Startup Fund" – програма грантового фінансування для стартапів, заснованих студентами та науковцями.

Водночас постають і відповідні виклики, оскільки присутня недостатня координація та комунікація, відсутня чітка стратегія співпраці та нестача фінансування. Тому актуалізується необхідність розробки чіткої стратегії співпраці; збільшення фінансування; підвищення кваліфікації науковців у сфері комерціалізації досліджень та створення платформи для обміну досвідом та кращими практиками. Таким чином, співробітництво КНУ та бізнес-інкубаторів має значний потенціал для стимулювання інновацій, розвитку МСБ та економічного зростання. Підтримка та розвиток цього співробітництва з боку уряду, бізнесу та наукової спільноти може зробити Україну конкурентоспроможною на світовому ринку інновацій.

Сучасний стан та тенденції розвитку комерціалізації ОПІВ у дослідницьких університетах України ринку ОПІВ в Україні характеризується несистемністю заходів з боку держави, а комерціалізація ОПІВ має несистемний, здебільшого випадковий характер. Це свідчить про відсутність чітких завдань і не дає змоги забезпечити сприятливі умови до комерціалізації ОПІВ, а дослідницькі університети, що мають у своєму портфелі перспективні та конкурентоспроможні ОПІВ, не впроваджують їх у господарський обіг через відсутність механізму комерціалізації. Запровадження державного регулювання комерціалізації ОПІВ дослідницькими університетами, під яким слід розуміти сукупність інструментів і заходів, які спрямовані на забезпечення сприятливих економіко-правових, організаційних та інформаційних умов захисту та активізації впровадження ОПІВ у господарський обіг

дослідницьким університетом для ефективної реалізації результатів науково-технічної та інтелектуальної діяльності. Це дасть змогу інтенсифікувати інноваційний розвиток університету, сприятиме зростанню соціально-економічного розвитку та національного господарства й прискорить реалізацію стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності держави.

Запровадження комплексу заходів, що сприятиме активізації комерціалізації ОПІВ дослідницьких університетів має стати основною зв'язувальною ланкою між ОПІВ, що створені в університеті, інвесторами та господарськими суб'єктами, які зацікавлені комерціалізувати ОПІВ. У такій моделі кожен учасник процесу буде мати свій інтерес та вмотивацію на подальшу науково-технічну діяльність, що сприятиме цілісності ланцюгу інноваційного розвитку, забезпечення сприятливих умов для залучення в господарський обіг ОПІВ, що створені в дослідницькому університеті. Це ядро та управлінський центр, що здатний забезпечити підтримку і прямий розвиток національної науково-технічної сфери через фінансову допомогу й об'єднання головних суб'єктів для реалізації процесу комерціалізації.

Окрім прямої фінансової допомоги можливою постає й непряма підтримка, яка може надаватися у вигляді позик, субсидій, гарантованих кредитів, дослідницьких податкових кредитів, забезпечення дослідників та інженерів відповідним обладнанням і приладами, приміщенням і сервісом. Адже як суб'єкт економічних відносин держава виступає не лише суб'єктом влади, але й виконує функції безпосереднього господарювання, виробляючи товари та виконуючи роботи і надаючи послуги, а з іншого боку, є й споживачем товарів і послуг, виступаючи й власником національного багатства, є покупцем і продавцем та учасником економічних відносин. Кінцевою межею формування інституційної моделі комерціалізації пріоритетних ОПІВ, що створені в дослідницькому університеті, має бути забезпечення здійснення їхньої спільної діяльності в інтересах суспільства. Відповідно до цього модель комерціалізації ОПІВ у дослідницькому університеті має являти собою комплекс взаємозалежних відділів (рис. 1).

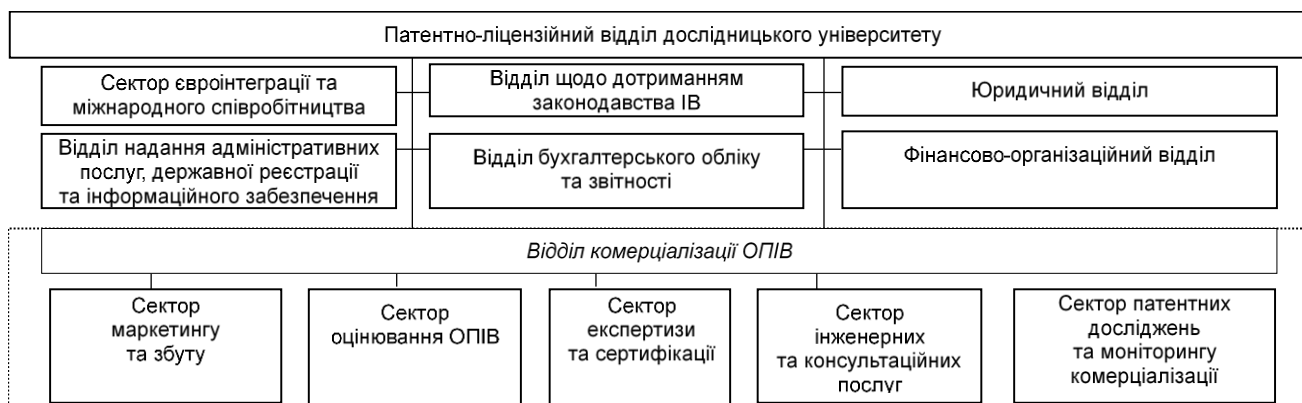


Рис. 1. Пропонована модель комерціалізації ОПІВ у дослідницькому університеті України*

Джерело: запропоновано автором.

Таким чином, у пропонуваній моделі комерціалізації ОПІВ у дослідницькому університеті є всі необхідні відділи та сектори для забезпечення ефективного процесу комерціалізації.

Дискусія та висновки

У результаті проведених досліджень можна дійти висновку, що ефективне управління ОПІВ у дослідницьких університетах є ключовим фактором, що сприяє комерціалізації наукових розробок, стимулює економічне зростання та підвищує конкурентоспроможність країни.

Важливо, щоб університети мали чітку стратегію управління ОПІВ, використовували сучасні інструменти захисту та комерціалізації інновацій, а також інвестували в розвиток кадрового потенціалу в цій сфері. Вибір оптимальної моделі залежить від багатьох факторів, таких як: специфіка дослідницького університету, його стратегічні цілі, наявність ресурсів та досвід роботи з комерціалізацією ІВ. Доцільним є використання та адаптація до українських реалій досвіду інших країн для побудови власних моделей комерціалізації, які забезпечать ефективність всієї інноваційної діяльності всіх членів ринкової взаємодії у сфері інноваційних технологій. У результаті проведеного дослідження стає зрозумілим, що досвід зарубіжних країн свідчить, що технопарки, бізнес-інкубатори, науково-освітні комплекси, центри комерціалізації, консалтингові центри є дієвими механізмами процесу комерціалізації наукових розробок. Водночас розвиток інноваційного партнерства між дослідницькими університетами та підприємствами вимагає певних змін у сфері інноваційної діяльності в Україні в частині законодавчого регулювання порядку розподілу прав на інтелектуальну власність між підприємствами, університетами та організаціями академічного сектору, а також створення платформи для комерціалізації ідей та фундаментальних і прикладних досліджень.

Список використаних джерел

- Верховна Рада України. (2014). *Про вищу освіту (Закон України № 1556-VII, 1 липня)*. Відомості Верховної Ради України, 30, 1739. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text>
- Дідух, Д.І. (2015). Від світової столиці піратства до лідера з захисту прав інтелектуальної власності: Сингапурський досвід державного регулювання у сфері інтелектуальної власності. *Державне управління: удосконалення та розвиток*, 8. <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=875>
- Жилінська, О. (2014). Університет: генеза ідей та трансформація діяльності від класичної до інноваційної моделі. В Л.В. Губерський, А.С. Філіпенко (Ред.), *Ідея Університету: сучасний дискурс* (с. 153–197). ВПЦ "Київський університет".
- Камишин, В.В., & Баланчук, І.С. (2022). Діяльність перших дослідницьких університетів у США та Європі: досвід для України. *Наука, технології, інновації*, 3(23), 52–65. <https://doi.org/10.35668/2520-6524-2022-3-07>
- Клімова, Г.П. (2020). Трансфер знань як найважливіша функція дослідницьких університетів. *Право та інноваційне суспільство*, 1(14), 53–60. [https://doi.org/10.37772/2309-9275-2020-1\(14\)-8](https://doi.org/10.37772/2309-9275-2020-1(14)-8)
- Міністерство економіки України. (2024). *Підтримка винахідництва, інновацій*. <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=bb31da3a-8cd8-4550-b172-66776aedb357&tag=PidtrimkaVinakhidnistva-Innovatsii>
- Міністерство освіти і науки України. (2024). *Інноваційна діяльність та технологічні парки*. <https://mon.gov.ua/tag/innovatsiyna-diyalnist-ta-transfer-tekhnologiy?&type=posts&tag=інноваційна%20діяльність%20та%20трансфер%20технологій>
- Павленко, А.Ф., Антонюк, Л.Л., Василькова, Н.В., Ільницький, Д.О., Лук'яненко, Д.Г., Поручник, А.М., ... & Циркун, О.І. (2014). *Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні*. Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.
- Ситницький, М.В. (2020). Міжнародний конкурентний потенціал дослідницьких університетів України. *Бізнес Інформ*, 3(506), 170–181.
- Сластьянікова, А., & Сорокін, С. (2024). Трансфер технологій в системі управлінських інновацій: регіональний аспект. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія "Економіка"*, 18(36).
- Цибільов, П.М., & Корсун, В.Ф. (2014). Комерціалізація інтелектуальної власності університетами та науковими установами: досвід США та можливості його використання в Україні. *Наука та інновації*, 10(3), 47–57.
- Abadia, A. (2023). Study on leadership and innovation: clues for success in technology-related startups. *Tec Empresarial*, 18(1), 88–97. <https://doi.org/10.1229/tecempresarialjournal.v18i1.140>
- APLU. (2024). *Public Impact Research*. <https://www.aplu.org/our-work/2-fostering-research-innovation/public-impact-research/>
- Bazhal, Y. (2015). Development of innovation activities within knowledge triangle government university industry. *Ekonomika i prognozuvannâ*, 1, 76–88. <https://doi.org/10.15407/eip2015.01.076>
- Economic Development Board. (2024). *Business, Innovation & Talent*. <https://www.edb.gov.sg>
- Enya, K., Lim, Y., Sengoku, S., & Kodama, K. (2023). Increasing orphan drug loss in Japan: trends and R&D strategy for rare diseases. *Drug Discovery Today*, 103755. <https://doi.org/10.1016/j.drudis.2023.103755>
- Etzkowitz, H., & Zhou, C. (2017). *Triple Helix: University-Industry-Government Innovation and Entrepreneurship*. Taylor & Francis Group.
- Ferrández-Berrueto, R., Sales, A., Sánchez-Tarazaga, L., & Bernardo, P.R. (2023). A snapshot of university research through the lens of university social responsibility. *Revista de Investigación Educativa*, 41(2), 455–477.
- Fukugawa, N. (2022). Effects of the quality of science and innovation on venture financing: evidence from university spinoffs in Japan. *Applied Economics Letters*, 1–7. <https://doi.org/10.1080/13504851.2022.2094319>
- Guerrero, M., Cunningham, J.A., & Urbano, D. (2015). Economic impact of entrepreneurial universities' activities: An exploratory study of the United Kingdom. *Research Policy*, 44(3), 748–764. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.10.008>
- Harris, J.L., & Menzel, M.P. (2023). The Silicon Valley–Singapore connection: the role of institutional gateways in establishing knowledge pipelines. *Geoforum*, 144, 103803. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2023.103803>
- Hayter, C.S., Link, A.N., & Schaffer, M. (2023). Identifying the emergence of academic entrepreneurship within the technology transfer literature. *Journal of Technology Transfer*, 48(5), 1800–1812. <https://doi.org/10.1007/s10961-023-10026-w>
- Jolly, J.A. (1980). The Stevenson-Wylder Technology Innovation Act of 1980 public law 96-480. *Journal Technology Transfer*, 5, 69–80 <https://doi.org/10.1007/BF02173394>
- Korkosz-Gębska, J. (2014). Wybrane działania wspierające współpracę naukowców z przedsiębiorstwami jako przykład wzmocnienia powiązań nauka-biznes na Mazowszu. *Przedsiębiorstwo we współczesnej gospodarce–teoria i praktyka*, 10(2), 29–40.
- Lerner, J., Stern, S., Chatterji, A., & Andrews, M. J. (2022). *Role of Innovation and Entrepreneurship in Economic Growth*. University of Chicago Press.
- Marčeta, M., & Bojnec, Š. (2023). What drives global competitiveness in the European Union countries?. *Acta Oeconomica*, 73(3), 347–364. <https://doi.org/10.1556/032.2023.00020>
- Mielkov, Y. (2021). Increasing the Research Capacity of Universities in Ukraine: Problems, Value Dimensions and the Way of Democratization. *International Scientific Journal of Universities and Leadership*, 11, 116–131. <https://doi.org/10.31874/2520-6702-2021-11-1-116-131>
- Monroe-Sheridan, A.R. (2023). Convertible Equity in the Japanese Startup Ecosystem. *University of Pennsylvania Asian Law Review*, 18(2), 195.
- Public Law. (1980, December 12). *Bayh-Dole Act of 1980*. Public Law 96-517, 94, Stat. 3015. <https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-94/pdf/STATUTE-94-Pg3015.pdf>
- Schwab, K., & Zahidi, S. (2020). *Global competitiveness report: special edition 2020*. World Economic Forum.
- Scimago Institutions Rankings. (2024). *Ranking Methodology*. <https://www.scimagoir.com/methodology.php>
- Virchenko, V., Petrunia, Y., Osetskiy, V., Makarenko, M., & Sheludko, V. (2021). Commercialization of intellectual property: innovative impact on global competitiveness of national economies. *Marketing i menedžment innovacij*, 2, 25–39.

References

- Abadia, A. (2023). Study on leadership and innovation: clues for success in technology-related startups. *Tec Empresarial*, 18(1), 88–97.
- APLU. (2024). *Public Impact Research*. <https://www.aplu.org/our-work/2-fostering-research-innovation/public-impact-research/>
- Bazhal, Y. (2015). Development of innovation activities within knowledge triangle government university industry. *Ekonomika i prognozuvannâ*, 2015(1), 76–88. <https://doi.org/10.15407/eip2015.01.076>
- Didukh, D.I. (2015). From Piracy Capital of the World to Leader in Intellectual Property Rights Protection: Singapore's Experience in State Regulation of Intellectual Property. *Public administration: improvement and development*, 8 [in Ukrainian]. <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=875>
- Economic Development Board. (2024). *Business, Innovation & Talent*. <https://www.edb.gov.sg>
- Enya, K., Lim, Y., Sengoku, S., & Kodama, K. (2023). Increasing orphan drug loss in Japan: trends and R&D strategy for rare diseases. *Drug Discovery Today*, 103755. <https://doi.org/10.1016/j.drudis.2023.103755>
- Etzkowitz, H., & Zhou, C. (2017). *Triple Helix: University-Industry-Government Innovation and Entrepreneurship*. Taylor & Francis Group.
- Fukugawa, N. (2022). Effects of the quality of science and innovation on venture financing: evidence from university spinoffs in Japan. *Applied Economics Letters*, 1–7. <https://doi.org/10.1080/13504851.2022.2094319>
- Guerrero, M., Cunningham, J.A., & Urbano, D. (2015). Economic impact of entrepreneurial universities' activities: An exploratory study of the United Kingdom. *Research Policy*, 44(3), 748–764. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.10.008>
- Harris, J.L., & Menzel, M.P. (2023). The silicon valley – Singapore connection: the role of institutional gateways in establishing knowledge pipelines. *Geoforum*, 144, 103803. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2023.103803>
- Hayter, C.S., Link, A.N., & Schaffer, M. (2023). Identifying the emergence of academic entrepreneurship within the technology transfer literature. *The Journal of Technology Transfer*, 48(5), 1800–1812. <https://doi.org/10.1007/s10961-023-10026-w>
- Jolly, J.A. (1980). The Stevenson-Wylder Technology Innovation Act of 1980 public law 96-480. *Journal Technology Transfer*, 5, 69–80 <https://doi.org/10.1007/BF02173394>

Kamyshyn, V.V., & Balanchuk, I.S. (2022). The activities of the first research universities in the USA and Europe: experience for Ukraine. *Science, technologies, innovations*, 3(23), 52–65 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.35668/2520-6524-2022-3-07>

Klimova, G. (2020). Knowledge transfer as the most important function of research universities. *Law and innovative society*, 1(14), 53–60 [in Ukrainian]. [https://doi.org/10.37772/2309-9275-2020-1\(14\)-8](https://doi.org/10.37772/2309-9275-2020-1(14)-8)

Korkosz-Gębska, J. (2014). Wybrane działania wspierające współpracę naukowców z przedsiębiorstwami jako przykład wzmocnienia powiązań nauka-biznes na Mazowszu. *Przedsiębiorstwo we współczesnej gospodarce – teoria i praktyka*, 10(2), 29–40 [in Polish].

Lerner, J., Stern, S., Chatterji, A., & Andrews, M.J. (2022). *Role of Innovation and Entrepreneurship in Economic Growth*. University of Chicago Press.

Marčeta, M., & Bojnc, Š. (2023). What drives global competitiveness in the European Union countries?. *Acta Oeconomica*, 73(3), 347–364. <https://doi.org/10.1556/032.2023.00020>

Mielkov, Y. (2021). Increasing the Research Capacity of Universities in Ukraine: Problems, Value Dimensions and the Way of Democratization. *International Scientific Journal of Universities and Leadership*, 11, 116–131. <https://doi.org/10.31874/2520-6702-2021-11-1-116-131>

Ministry of Economy of Ukraine. (2024). *Support of inventions, innovations* [in Ukrainian]. <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=bb31da3a-8cd8-4550-b172-66776aedb357&tag=PidtrimkaVinakhidnistva-Innovatsii>

Ministry of Education and Science of Ukraine. (2024). *Innovative activity and transfer of technologies* [in Ukrainian]. <https://mon.gov.ua/tag/innovatsiyna-diyalnist-ta-transfer-tehnologiy?&type=posts&tag=інноваційна%20діяльність%20та%20трансфер%20технологій>

Monroe-Sheridan, A.R. (2023). Convertible Equity in the Japanese Startup Ecosystem. *University of Pennsylvania Asian Law Review*, 18(2), 195.

Pavlenko, A.F., Antonyuk, L.L., Vasylova, N.V., Ilnytskyi, D.O., Lukyanenko, D.G., Poruchnyk, A.M., ... & Tsirkun, O.I. (2014). *Research*

universities: world experience and development prospects in Ukraine. Kyiv National University of Economics named after Vadym Hetman [in Ukrainian].

Public Law. (1980, December 12). *Bayh-Dole Act of 1980*. Public Law 96-517, 94, Stat. 3015. <https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-94/pdf/STATUTE-94-Pg3015.pdf>

Schwab, K., & Zahidi, S. (2020). *Global competitiveness report: special edition 2020*. World Economic Forum.

Scimago Institutions Rankings. (2024). *Ranking Methodology*. <https://www.scimagoir.com/methodology.php>

Slastyanikova, A., & Sorokin, S. (2024). Technology transfer in the management innovation system: regional aspect. *Adaptive management: theory and practice. Economics Series*, 18(36) [in Ukrainian].

Sytnytskyi, M.V. (2020). International competitive potential of research universities of Ukraine. *Business Inform*, 3(506), 170–181 [in Ukrainian].

Tsybulov, P.M., & Korsun, V.F. (2014). Commercialization of intellectual property by universities and research institutions: The US experience and opportunities for its use in Ukraine. *Science and innovations*, 10(3), 47–57 [in Ukrainian].

Verkhovna Rada of Ukraine. (2014). On Higher Education (Law of Ukraine No. 1556-VII, July 1). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 30, 1739 [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text>

Virchenko, V., Petrunia, Y., Osetskyi, V., Makarenko, M., & Sheludko, V. (2021). Commercialization of intellectual property: innovative impact on global competitiveness of national economies. *Marketing i menedžment innovacij*, 2, 25–39 [in Ukrainian].

Zhylynska, O. (2014). University: the genesis of the idea and the transformation of activity from the classical to the innovation model. In L. Guberskyi, & A. Filipenko (Eds.), *The idea of the University: modern discourse* (pp. 153–197). Publishing and Printing Center "Kyiv University" [in Ukrainian].

Отримано редакцією журналу / Received: 10.03.24
Прорецензовано / Revised: 17.04.24
Схвалено до друку / Accepted: 01.05.24

Alona POLTORATSKA, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0001-8506-0966
e-mail: vikulova@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

MANAGEMENT OF COMMERCIALIZATION OF OBJECTS OF LAW INTELLECTUAL PROPERTY IN RESEARCH UNIVERSITIES

Background. In the contemporary landscape, research universities play a pivotal role in the creation of new knowledge and technologies. The commercialization of intellectual property rights (IPR) originating from these universities can yield substantial economic and social benefits. The effective management of intellectual property commercialization stands as a crucial determinant of the success of research universities. Various models exist for managing the commercialization of intellectual property, each with its own set of merits and demerits. It has been established that the successful commercialization of IPR from research universities is not merely a pursuit of maximizing commercial gains from scientific discoveries and developments, but also serves as the bedrock for long-term partnerships and future economic benefits for university science and industry.

The goal was to study the existing practices of commercialization of IPPR in the world's leading research universities and their adaptation to Ukrainian realities, considering national characteristics.

Methods. The study employed a range of rigorous research methods, including analysis of literary sources, comparative and statistical analysis, and generalization. These methods were chosen to ensure the reliability and validity of the findings.

Results. The study analyzed management models of IPPR commercialization in different countries worldwide. It systematized the forms, functions, and results of foreign models of IPR commercialization. It revealed each model's features, advantages, and disadvantages. A model of OPV commercialization at a research university in Ukraine is proposed.

Conclusions. It was revealed that effective management of the commercialization of IPR is an important factor for the successful development of a research university. Taking into account the specifics of the research university, the selection and implementation of the optimal management model for the commercialization of IPR can significantly increase the effectiveness of this process.

Keywords: object of intellectual property, intellectual product, intellectual activity, research universities, commercialization management models.

Автор заявляє про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The author declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.