

УДК 001.8:330.341.1:378.4

DOI: 10.60022/3(4)-18S

Андрєєв Микита Анатолійович

здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти

ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом», Україна

Andriev Mykyta

PhD Student

Interregional Academy of Personnel Management, Ukraine

ORCID: 0009-0004-5808-6801

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ УНІВЕРСИТЕТСЬКИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Анотація. У статті обґрунтовано, що комерціалізація результатів наукових досліджень університетів є не лише способом одержання додаткових доходів, а й цілісним фінансовим механізмом накопичення інтелектуального капіталу. Метою дослідження є визначення економічної логіки, каналів, інструментів і організаційних умов, за яких ліцензування, договори з бізнесом, створення «spin-off»-компаній, передавання прав інтелектуальної власності, консорціумні проєкти та підприємницька активність академічного середовища трансформують науковий результат у фінансовий потік, ринкову цінність і довгострокове посилення людського, структурного та реляційного капіталу університету. Узагальнено підходи OECD, WIPO, Європейської Комісії, українських авторів та чинного законодавства у сфері трансферу технологій і вищої освіти. Встановлено, що результативність комерціалізації залежить від наявності університетської політики управління інтелектуальною власністю, зрозумілої моделі розподілу доходів, діяльності підрозділів трансферу технологій, фінансування стадії «proof-of-concept», інституційної підтримки патентування, стандартних договірних рішень і довіри між університетом та бізнесом. Доведено, що за належного дизайну цей механізм забезпечує не тільки доходи від ліцензій чи контрактних досліджень. Це сприятиме оновленню лабораторної бази, кращому утриманню дослідницьких команд, підвищенню мотивації науковців, розширенню партнерств, репутаційному посиленню іміджу університету та зростання його здатності до відтворення знань. Запропоновано матрицю каналів комерціалізації. Визначено вплив останніх на складові інтелектуального капіталу. Окреслено основні бар'єри для України та пріоритетні напрями інституційного вдосконалення.

Ключові слова: академічне підприємництво, трансфер технологій, ліцензування, «spin-off»-компанії, інтелектуальна власність, економіка знань.

UNIVERSITY RESEARCH COMMERCIALIZATION AND INTELLECTUAL CAPITAL

Abstract. The article substantiates that commercialization of university research results should be treated not merely as a supplementary source of revenue but as an integrated financial mechanism for the accumulation and reproduction of intellectual capital. The purpose of the study is to identify the economic logic, channels, instruments and institutional conditions under which licensing, collaborative research contracts, spin-off creation, intellectual property transactions, consortium-based projects and entrepreneurial practices within academia convert research outputs into financial flows, market value and long-term strengthening of the university's human, structural and relational capital. The paper synthesizes the approaches proposed by the OECD, WIPO, the European Commission and the current Ukrainian legal framework regulating higher education, science and technology transfer. It is argued that commercialization becomes productive only when the university possesses a coherent intellectual property policy, a transparent benefit-sharing model, professional technology transfer support, proof-of-concept funding, patenting assistance, standard contractual solutions and a stable culture of cooperation with business. It is proven that with proper design, this mechanism provides not only income from licenses or contract research. This will contribute to the renewal of the laboratory base, better retention of research teams, increased motivation of



scientists, expansion of partnerships, reputational strengthening of the university's image and growth of its ability to reproduce knowledge. A matrix of commercialization channels is proposed. The impact of the latter on the components of intellectual capital is determined. The main barriers for Ukraine and priority areas of institutional improvement are outlined.

Keywords: *academic entrepreneurship, technology transfer, licensing, spin-off companies, intellectual property, knowledge economy.*

Постановка проблеми. У сучасній економіці знань університет дедалі менше сприймається лише як освітній і суто академічний інститут. Він перетворюється на вузол створення, накопичення, поширення та практичного застосування знань, де поряд із традиційними функціями навчання і науки зростає роль підприємницької та інноваційної діяльності. Використання результатів наукових досліджень набуває особливого значення, цю сферу слід розглядати не як допоміжну операцію, а як важливий елемент фінансової архітектури розвитку університету.

Для України це питання має подвійне значення. З одного боку, університети функціонують в умовах обмеженого бюджетного ресурсу, зростання потреб у модернізації дослідницької інфраструктури, посилення конкуренції за талановитих науковців та необхідності інтеграції у міжнародні дослідницькі мережі. З іншого боку, вітчизняна система трансферу технологій і комерціалізації досі характеризується нерівномірністю інституційного розвитку, недостатнім фінансуванням ранніх стадій доведення результатів до ринку та слабкою культурою співпраці між університетами й бізнесом.

Актуальність означеної теми впровадження результатів досліджень та інтелектуального капіталу зумовлена трансформацією університетів у центри інноваційного розвитку. Сучасні заклади вищої освіти переходять від традиційного навчання та досліджень до активної участі в економічному житті через трансфер технологій. Успіх комерціалізації результатів наукової роботи залежить від ефективного управління людським (таланти, досвід), структурним (бази даних, процеси) та споживчим капіталом (зв'язки з бізнесом). В умовах обмеженого державного фінансування продаж ліцензій, виконання контрактних досліджень та патентування винаходів стають критичними для фінансової стійкості університетів. Окрім того, комерціалізація забезпечує перетворення наукових ідей у реальні товари та послуги, що підвищує конкурентоспроможність країни на світовому ринку, а розробка механізмів охорони та захисту результатів інтелектуальної праці (винаходів, корисних моделей, комерційних таємниць) є необхідною умовою для безпечного виходу наукових розробок на ринок.

У сучасному суспільстві також існує потреба в адаптації наукових результатів до вимог реального сектору економіки. В Україні актуальність цього питання зросла через потребу у швидкому впровадженні інновацій у сферах безпеки, оборони та відновлення критичної інфраструктури. Тому особливо важливо з'ясувати, за яких умов комерціалізація наукових результатів реально перетворюється на механізм нарощування інтелектуального капіталу, а не залишається фрагментарною активністю окремих наукових колективів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика комерціалізації результатів публічних досліджень широко представлена у працях OECD, де вона розглядається через призму державної та університетської політики патентування, ліцензування, створення «spin-off»-компаній і взаємодії науки з бізнесом [1; 2]. У документах WIPO акцент зроблено на практичних механізмах трансферу технологій, ліцензійних угодах, інституційній ролі технологічних посередників та системі стимулів, що мають заохочувати дослідників і працівників підрозділів трансферу технологій до ринкового просування результатів досліджень [3; 4].

Європейська Комісія в останні роки посилила нормативно-методичний напрям політики практичного використання знань, де наголос робиться не тільки на юридичному захисті результатів досліджень, а й на управлінні інтелектуальними активами, співтворенні між академією та індустрією, розвитку посередницьких структур та довгостроковому суспільному ефекті від використання знань [5; 6]. Разом з тим, у цих документах менше уваги приділяється саме фінансовій логіці зв'язку між комерціалізацією і нарощуванням інтелектуального потенціалу університету.

Серед українських дослідників вагомими є праці Н. І. Холявко і Т. Л. Шестаковської, П. М. Цибульова і В. Ф. Корсуна, І. М. Котової, О. І. Жилінської, І. Е. Новікової, О. Г. Мальярчук, у яких розкрито моделі комерціалізації, інституційні бар'єри, роль дослідницького та підприємницького університету, а також особливості технологічного трансферу в Україні [7–13]. Проте окремого цілісного пояснення того, як саме комерціалізація наукових результатів перетворює дослідницьку активність на фінансовий ресурс для посилення людського, структурного та реляційного капіталу університету, у вітчизняній літературі поки що бракує.

Метою статті є обґрунтування комерціалізації результатів наукових досліджень університетів

як фінансового механізму нарощування інтелектуального капіталу та визначення інституційних умов, інструментів і каналів, за яких цей механізм забезпечує довгостроковий розвиток людського, структурного і реляційного капіталу університету.

Виклад основного матеріалу. Економічний зміст комерціалізації результатів наукової діяльності полягає в організації такого процесу, за якого створений у межах університету науковий результат набуває форми економічно придатного активу або послуги, що може бути використана зовнішнім або внутрішнім споживачем на договірних умовах. Ідеться не лише про продаж патенту чи одержання ліцензійних платежів. Комерціалізація охоплює ширший контур рішень: укладання договорів на виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, створення малих інноваційних підприємств і «spin-off»-компаній (відокремлені інноваційні підприємства), спільні розробки з бізнесом, консалтингові послуги на основі наукової компетентності, участь у консорціумах, використання об'єктів авторського права, баз даних, програмного забезпечення, «know-how» (практичні знання та технологічні напрацювання) та інших нематеріальних активів.

Як фінансовий механізм комерціалізація виконує щонайменше три функції. Перша – ресурсна: вона формує або розширює канали надходження коштів поза межами базового бюджетного фінансування. Друга – стимулювальна: створює для дослідників і університетських підрозділів додаткові мотиви до прикладного використання знань, міждисциплінарної співпраці та взаємодії з ринком. Третя – відтворювальна: дає змогу реінвестувати одержані ресурси в обладнання, патентування, розвиток лабораторій, підготовку кадрів, міжнародні партнерства та інші елементи, що безпосередньо впливають на стан інтелектуального капіталу.

Інтелектуальний капітал університету доцільно розглядати як систему трьох взаємопов'язаних складових. Людський капітал охоплює знання, компетентності, дослідницькі навички, мотивацію і творчий потенціал науково-педагогічного персоналу, докторантів, аспірантів і студентів. Структурний капітал містить організаційні процедури, лабораторну та цифрову інфраструктуру, бази даних, внутрішні регламенти, університетські патентні портфелі, бренди, репутаційні та інформаційні активи. Реляційний капітал пов'язаний із мережею відносин університету з бізнесом, інвесторами, випускниками, державними інституціями, міжнародними донорами та іншими зовнішніми стейкхолдерами. Комерціалізація цінна саме тим, що здатна одночасно впливати на всі три компоненти.

Таблиця 1

Канали комерціалізації результатів досліджень та їхній вплив на інтелектуальний капітал університету

Канал комерціалізації	Безпосередній фінансовий ефект	Провідний вплив на інтелектуальний капітал	Ключовий ризик
Ліцензування об'єктів ІВ	роялті, паушальні платежі, аванси	структурний і реляційний капітал	слабка оцінка вартості та невідповідні умови угод
Контрактні дослідження з бізнесом	оплата НДР, співфінансування обладнання	людський і реляційний капітал	короткостроковість контрактів
«Spin-off» / «start-up»-проекти	частка в капіталі, дивіденди, вихід на інвестора	усі складові одночасно	висока невизначеність і потреба в менторстві
Передача «know-how» та консалтинг	гонорари, сервісні платежі	людський капітал і репутація	персоніфікованість знань і слабка формалізація
Консорціуми й спільні лабораторії	гранти, спільні інвестиції, доступ до обладнання	структурний та реляційний капітал	складність координації та розподілу прав

Джерело: складено автором на основі [1–13]

Кожен із наведених каналів має власну фінансову логіку, але в усіх випадках ключовим є не разове одержання доходу, а спроможність університету перетворити цей дохід у повторюваний цикл відтворення знань. Наприклад, ліцензійні платежі можуть бути спрямовані на покриття витрат патентування, підтримку лабораторій, малі гранти для стадії «proof-of-concept» чи внутрішні програми розвитку молодих дослідників. Контрактні дослідження з бізнесом посилюють реляційний капітал, оскільки формують стійкі зв'язки довіри і відкривають нові тематики прикладних досліджень. «Spin-off»-компанії дозволяють закріплювати підприємницькі компетентності в академічному середовищі та створювати канали повернення цінності в університет не тільки через фінансові потоки, а й через доступ до ринку, мережі партнерств та практичного зворотного зв'язку.

Для того щоб комерціалізація працювала як інституційний, а не випадковий механізм, університет має мати власну політику управління інтелектуальною власністю (поняття “інтелектуальна власність” розглядається у тексті статті як юридична категорія, категорія “інтелектуальні активи” як економічна). Така політика повинна визначати порядок повідомлення про створені результати досліджень, правила

розподілу прав між університетом, дослідником і зовнішнім партнером, засади оцінювання комерційного потенціалу результату, процедури патентування, порядок вибору форми трансферу, критерії укладання договорів та модель розподілу доходів. За відсутності цих правил комерціалізація або не відбувається взагалі, або має конфліктний і непрозорий характер.

Особливу роль відіграють стимули для дослідників. Науковець не буде зацікавлений у складному процесі патентування, переговорів із бізнесом чи участі у створенні «spin-off»-компанії, якщо університет не гарантує справедливого розподілу вигод, адміністративної підтримки та визнання такої активності в системі академічного оцінювання. У сучасній міжнародній практиці дедалі більшого значення набувають моделі, де комерціалізація поєднується з фінансовими, кар'єрними й репутаційними стимулами для дослідників, а підрозділи трансферу технологій виступають не контролерами, а сервісними інтерфейсами між наукою і ринком.

Окремою проблемою є фінансування ранніх стадій комерціалізації. Більшість університетських досліджень не можуть бути одразу передані ринку, оскільки потребують верифікації, створення прототипу, додаткових випробувань, аналізу свободи використання, підготовки патентної заявки та перевірки ринкової спроможності. Цей розрив між науковим результатом і готовим до ринку продуктом часто називають «долиною смерті». Університет, який не має фонду підтримки стадії «proof-of-concept» (перевірка концепції), внутрішніх мікрогрантів чи механізмів співфінансування таких стадій, фактично втрачає значну частину потенційно комерціалізованих результатів.

У контексті України проблема посилюється кількома додатковими обставинами. По-перше, не всі університети мають дієві підрозділи трансферу технологій або належно оформлені політики управління інтелектуальними активами. По-друге, витрати на патентування, підтримання чинності охоронних документів та юридичний супровід угод для багатьох закладів є відчутними. По-третє, зв'язок із бізнесом нерідко залишається епізодичним і залежним від особистих контактів окремих науковців, а не від системної інституційної роботи. По-четверте, в умовах воєнних ризиків, переміщення закладів, руйнування інфраструктури та конкуренції за кадри університети часто змушені зосереджуватися на короткостроковому виживанні, а не на вибудові повноцінної стратегії практичного використання знань.

Попри це, українське правове поле містить важливі відправні точки для розвитку такої системи. Законодавство у сфері трансферу технологій встановлює правові, економічні, організаційні та фінансові засади державного регулювання відповідної діяльності, а законодавство про вищу освіту і наукову та науково-технічну діяльність створює рамки для провадження наукової роботи, використання її результатів та взаємодії закладів вищої освіти з іншими суб'єктами інноваційної системи [14–16]. Додатково створення в 2024 році в структурі УКРНОІВІ окремого відділу консультацій щодо трансферу технологій свідчить про поступове посилення інституційного середовища, хоча воно ще не стало достатньо зрілим і рівномірним [17].

Наявні офіційні дані демонструють, що в Україні поступово формується інфраструктура комерціалізації. Станом на кінець 2024 року разом із Головним офісом УКРНОІВІ функціонували 46 Центрів підтримки технологій та інновацій (TISC), із них 17 було відкрито саме протягом 2024 року у 8 областях та місті Київ [18]. Окремим інструментом розбудови навичок комерціалізації стали акселераційні програми «Lab2Market UA», «Lab2Market Veterano» та «Lab2Market MedTech», що охопили понад 170 учасників [21].

Показовим є й те, що інформаційно-аналітична довідка УКРНОІВІ зафіксувала лідерство Полтавського державного медичного університету за кількістю зареєстрованих технологій – 149 одиниць. Частка технологій, що мали патент на корисну модель, знизилася з 59,5 % у 2019 році до 23,9 % у 2024 році, а більшість розробок реєструвалися на середніх рівнях готовності «TRL 4–5», які охоплювали понад 61 % загальної кількості [20]. Крім того, у 2024 році до УКРНОІВІ за національною процедурою надійшло 1155 заявок на винаходи, а за процедурою «РСТ» – 1404 заявки, що свідчить про наявність потоку формалізованих результатів, але саме по собі не гарантує їхнього ринкового використання [19].

Для наочності динаміку патентно-винахідницької активності за даними УКРНОІВІ узагальнено на рис. 1.

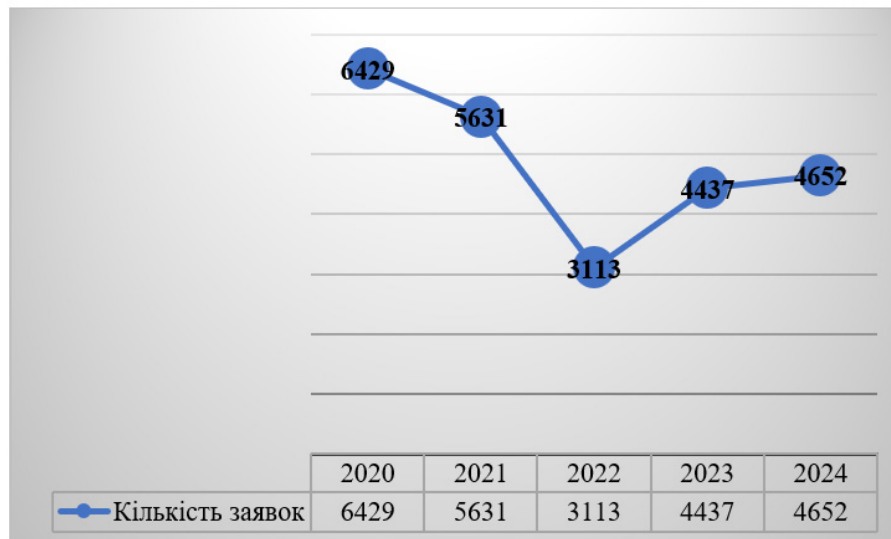


Рис. 1. Динаміка заявок на винаходи і корисні моделі від національних заявників в Україні у 2020–2024 роках

Джерело: сформовано автором за [19]

З позиції фінансового менеджменту університету доцільно виходити з того, що доходи від комерціалізації не повинні розчинятися в поточних витратах без чіткої стратегії реінвестування. Їх варто розглядати як цільовий ресурс розвитку інтелектуального капіталу. Практично це означає формування внутрішньої моделі розподілу надходжень, у межах якої частина коштів спрямовується безпосередньо авторам і дослідницьким групам, частина – підрозділам або факультетам, де створено результат, частина – університетському фонду підтримки комерціалізації, а частина – на покриття адміністративних та юридичних витрат підрозділу трансферу технологій. Така модель створює довіру, передбачуваність і стимул до повторної участі дослідників у процесах комерціалізації.

Важливо також запровадити систему показників, яка не зводила б оцінювання успішності лише до кількості патентів. Самі по собі патенти не гарантують жодного економічного ефекту. Натомість доцільно використовувати ширший набір індикаторів: кількість повідомлень про створені результати досліджень, частку результатів, що пройшли попередню оцінку комерційного потенціалу, кількість укладених ліцензійних угод, обсяг ліцензійних доходів, кількість контрактних досліджень із бізнесом, кількість активних «spin-off»-компаній, частку повторних партнерств, обсяг коштів, реінвестованих у лабораторії, а також показники утримання дослідницьких команд і розширення міжнародної співпраці. Саме такий підхід дозволяє пов'язати комерціалізацію з реальним приростом людського, структурного та реляційного капіталу.

Узагальнюючи, механізм комерціалізації можна подати як послідовність взаємопов'язаних стадій: створення наукового результату – його правова ідентифікація – оцінка потенціалу – вибір форми трансферу – договірне оформлення – одержання доходу або іншої економічної вигоди – реінвестування в розвиток інтелектуального капіталу. Збій на будь-якому етапі послаблює результат. Вирішальним є не окремий договір чи патент, а якість усієї інституційної системи, у якій комерціалізація вбудована в дослідницьку стратегію університету.

Логіку перетворення наукового результату на фінансовий ресурс і приріст інноваційного капіталу університету узагальнено на рис. 2.

**Приріст
інтелектуального
капіталу**

людський капітал -
компетентності,
мотивація,
утримання кадрів
структурний капітал
- інфраструктура,
бази даних,
патентний портфель,
процедури
реляційний капітал -
партнерства,
репутація, довіра,
міжнародна
кооперація

1. Створення наукового результату

результати НДР, технологія, методика, програмний продукт, база даних, «know-how»

2. Правова ідентифікація результату

виявлення об'єкта інтелектуальної власності, фіксація авторства, визначення правового режиму

3. Оцінка комерційного потенціалу

аналіз ринку, перевірка практичної придатності, оцінка попиту, рівень готовності технології

4. Вибір форми комерціалізації

ліцензування, контрактні дослідження, консалтинг, створення «spin-off»-компанії, консорціумний проєкт

5. Договірне та організаційне оформлення

патентування, ліцензійна угода, договір про співпрацю, розподіл прав і доходів

6. Отримання економічного результату

роялті, гранти, контрактні надходження, інвестиції, частка в капіталі, сервісні платежі

7. Реінвестування в університет

лабораторії, обладнання, патентування, підтримка дослідників, розвиток підрозділу трансферу технологій

Рис. 2. Схема трансформації результату університетського дослідження у фінансовий потік і приріст інтелектуального капіталу
Джерело: сформовано автором

З огляду на це пріоритетними для українських університетів є такі напрями вдосконалення: ухвалення внутрішніх політик управління інтелектуальною власністю; створення або професіоналізація підрозділів трансферу технологій; запуск фондів стадії «proof-of-concept» і мікрогрантів для доведення технологій до ринку; розроблення стандартних договорів для ліцензування, спільних досліджень та конфіденційності; запровадження прозорих правил розподілу доходів; інтеграція показників комерціалізації в університетську систему стратегічного управління; розвиток сервісів для «spin-off»-команд; посилення співпраці з бізнес-асоціаціями, кластерами, інвесторами та органами регіонального розвитку. Лише за такої умови комерціалізація перестане бути периферійною темою і стане реальним фінансовим механізмом інтелектуального зростання.

Оцінка інтелектуального капіталу та практична комерціалізація — це два боки одного процесу перетворення знань на реальний прибуток. Сучасні методи оцінки інтелектуального капіталу в ЗВО включають чотири основні групи:

1) прямі методи (DIC, Direct Intellectual Capital methods) - оцінка окремих компонентів (патенти, ліцензії, публікації) у грошовому еквіваленті. Наприклад, розрахунок ринкової вартості патенту на винахід;

2) методи ринкової капіталізації (MCM, Market Capitalization Methods) - розрахунок різниці між ринковою вартістю установи та вартістю її чистих матеріальних активів;

3) методи віддачі на активи (ROA, Return on Assets methods) - аналіз того, який додатковий дохід приносить інтелектуальний капітал порівняно з матеріальними ресурсами;

4) методи збалансованих показників (SC, Scorecard Methods) - використання нефінансових індикаторів (рейтинги викладачів, кількість цитувань, задоволеність студентів) у вигляді таблиць або графіків.

Якщо коротко розглянути практичні кейси комерціалізації в сучасній Україні (2023–2026 рр.), можемо констатувати, що на базі провідних вітчизняних ЗВО надалі розвивається мережа стартап-шкіл – інкубаторів – акселераторів для підтримки наукових розробок. У числі ключових університетів, що впроваджують такі проєкти: Сумський державний університет (СумДУ) - один із лідерів у маркетингу інновацій, що активно використовує трансфер технологій для фінансування досліджень; КПІ ім. Ігоря

Сікорського, що має потужну екосистему, включаючи інноваційне середовище Sikorsky Challenge, де студентські проекти отримують інвестиції від приватних фондів; Львівський національний університет ім. І. Франка, який систематично проводить заходи на кшталт «Інноваційна весна України», де студенти презентують стартапи потенційним інвесторам.

Точна загальнонаціональна статистика щодо кількості університетів, які активно комерціалізують дослідження, в Україні наразі лише формується, оскільки системний моніторинг трансферу технологій за оновленими формами звітності був посилений відносно нещодавно, у 2023–2024 роках (в умовах воєнного стану в Україні певні види звітності стали неов'язковими). Проте, спираючись на дані профільного міністерства та інноваційну активність, можна виділити такі показники: ядром активності трансферу технологій є близько 5–10% ЗВО [13]. Це група з 20–30 провідних університетів (переважно технічних та класичних), які мають діючі наукові парки, центри трансферу технологій та стали практику продажу ліцензій або створення стартапів.

У 2024 році Міністерство освіти і науки України відібрало 6 закладів вищої освіти для створення пілотних стартап-шкіл з метою системної комерціалізації (серед них КПІ ім. Ігоря Сікорського, ВНТУ та інші). Станом на 2024 рік у системі МОН функціонує понад 30 наукових парків, що формально охоплює близько 10% від загальної кількості ЗВО [13]. Однак рівень реальних комерційних контрактів у багатьох із них залишається низьким.

В Україні на 1 мільйон населення припадає близько 33 стартапи (у Європі - біля 500) [3], і залучення університетів є ключовим кроком для виправлення цієї пропорції.

Висновки. Трансфер результатів наукових досліджень університетів є складним багаторівневим процесом, який доцільно трактувати як фінансовий механізм нарощування інтелектуального капіталу. Її значення не обмежується одержанням разових доходів від ліцензій чи контрактних робіт. За належного інституційного дизайну вона забезпечує реінвестування ресурсів у дослідницьку інфраструктуру, підтримку наукових колективів, розвиток підприємницьких компетентностей, розширення мережі зовнішніх партнерств і підвищення репутаційної стійкості університету.

У числі основних бар'єрів, які стримують розвиток тенденції впровадження результатів наукових досліджень є: низька наукоємність економіки (бізнес рідко виступає замовником науково-дослідних робіт (на наукові роботи іншими підприємствами припадає лише близько 3,7% від загальних інноваційних витрат в Україні); залежність від державного фінансування (більшість університетських розробок фінансуються державою, а механізми їхнього виходу на ринок через приватні інвестиції лише починають масштабуватися).

Доведено, що позитивний вплив комерціалізації на людський, структурний і реляційний капітал проявляється лише за наявності низки умов: прозорості університетської політики інтелектуальної власності, професійного підрозділу трансферу технологій, стимулів для дослідників, фінансування ранніх стадій доведення розробок до ринку, стандартних договірних рішень та системи реінвестування доходів у розвиток університету. За відсутності таких умов комерціалізація залишається епізодичною активністю та не забезпечує довгострокового ефекту.

Для України актуальним завданням є перехід від фрагментарної моделі, заснованої на окремих успішних кейсах, до системної університетської політики практичного використання знань. Реалізація передбачає поєднання правових, організаційних, фінансових і мотиваційних інструментів, а також інтеграцію комерціалізації в загальну стратегію розвитку університету. Перспективи подальших досліджень пов'язані з розробленням методики оцінювання внеску окремих каналів комерціалізації у приріст інтелектуального капіталу та з побудовою системи індикаторів, придатних для порівняльного аналізу українських університетів.

Література

1. Commercialising public research: new trends and strategies. Paris : OECD Publishing, 2013. URL: https://www.oecd.org/en/publications/commercialising-public-research-new-trends-and-strategies_9789264193321-en.html (дата звернення: 20.03.2026).
2. University-industry collaboration. OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2018. Paris : OECD Publishing, 2019. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2019/04/university-industry-collaboration_0e351ee0/e9c1e648-en.pdf (дата звернення: 20.03.2026).
3. Incentives in technology transfer : a guide to encourage, recognize and reward researchers and professionals. Geneva : WIPO, 2024. URL: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2002-en-incentives-in-technology-transfer.pdf> (дата звернення: 20.03.2026).
4. Successful technology licensing. Geneva : WIPO, 2015. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/licensing/903/wipo_pub_903.pdf (дата звернення: 20.03.2026).
5. Guiding principles for knowledge valorisation and implementing codes of practice / European

Commission. 2022. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/research-area/industrial-research-and-innovation/eu-valorisation-policy/knowledge-valorisation-platform/guiding-principles-knowledge-valorisation-and-implementing-codes-practice_en (дата звернення: 20.03.2026).

6. Industry-academia co-creation for knowledge valorisation : Commission Recommendation (EU) 2024/774 of 1 March 2024. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reco/2024/774/oj> (дата звернення: 20.03.2026).

7. Холявко Н. І., Шестаковська Т. Л. Модель комерціалізації результатів наукових досліджень закладами вищої освіти України. «Вісник ЖДТУ»: Економіка, управління та адміністрування. 2018. № 3 (85). С. 56–62. DOI: [https://doi.org/10.26642/jen-2018-3\(85\)-56-62](https://doi.org/10.26642/jen-2018-3(85)-56-62) (дата звернення: 20.03.2026).

8. Цибульов П. М., Корсун В. Ф. Бар'єри на шляху комерціалізації результатів наукових досліджень в Україні. Наука та інновації. 2009. Т. 5. № 6. С. 87–96. URL: <https://nasplib.isoftware.kiev.ua/server/api/core/bitstreams/7b02a8a2-8cf2-43f2-8f6b-9187185ab0cc/content> (дата звернення: 20.03.2026).

9. Цибульов П. М., Корсун В. Ф. Про комерціалізацію результатів досліджень науковими інститутами України. Наука та інновації. 2011. Т. 7. № 2. С. 45–53. URL: <https://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/115308/07-Tsybulov.pdf?sequence=1> (дата звернення: 20.03.2026).

10. Котова І. М. Комерціалізація результатів наукових досліджень: реалії та перспективи. Економічний вісник університету. Збірник праць учених та аспірантів ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький педагогічний університет імені Григорія Сковороди». 2013. Вип. 20 (4). С. 20–24. URL: <https://dspace.oneu.edu.ua/handle/123456789/2177> (дата звернення: 20.03.2026).

11. Жилінська О. І. Дослідницькі університети у комерціалізації результатів ДіР. Сучасна наука та технології: від фундаментальних досліджень до комерціалізації результатів НДДКР : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Київ : Фенікс, 2010. С. 171–173. URL: https://scc.knu.ua/upload/iblock/174/aref_Zhylynska%20O.I..pdf (дата звернення: 20.03.2026).

12. Новікова І. Е. Активізація технологічного трансферу у дослідницьких університетах: теорія та практика : монографія. Кам'янець-Подільський : Видавець ПП Зволейко Д. Г., 2019. 512 с. URL: <https://nam.kyiv.ua/files/thesis/monohrafiya-novikova-ye.pdf> (дата звернення: 20.03.2026).

13. Малярчук О. Г. Комерціалізація результатів наукових досліджень як ключовий елемент формування підприємницького університету. Ефективна економіка. 2026. № 3. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2026.3.77> (дата звернення: 20.03.2026).

14. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14.09.2006 № 143-V // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/143-16> (дата звернення: 20.03.2026).

15. Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1556-18> (дата звернення: 20.03.2026).

16. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 26.11.2015 № 848-VIII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/848-19> (дата звернення: 20.03.2026).

17. Відділ консультацій ІР офісу щодо трансферу технологій / Український національний офіс інтелектуальної власності та інновацій. 13.03.2024. URL: <https://nipo.gov.ua/ip-ofis-zapuskaie-viddil-konsult/> (дата звернення: 20.03.2026).

18. Річний технічний звіт з інформаційної діяльності у сфері промислових зразків за 2024 рік / Український національний офіс інтелектуальної власності та інновацій. 2025. URL: https://nipo.gov.ua/wp-content/uploads/2025/08/RTZ_PZ_UA_2024.pdf (дата звернення: 20.03.2026).

19. Показники діяльності ІР Офісу за 2024 рік : інформаційний дашборд / Український національний офіс інтелектуальної власності та інновацій. 2025. URL: https://nipo.gov.ua/wp-content/uploads/2025/03/IP_ofis_dashboard_2024-web.pdf (дата звернення: 20.03.2026).

20. Аналіз технологій, зареєстрованих в Україні за 6 років / Український національний офіс інтелектуальної власності та інновацій. 30.07.2025. URL: <https://nipo.gov.ua/analiz-tekhnohij-dovidka/> (дата звернення: 20.03.2026).

21. Нові можливості бізнесу в ІР сфері / Український національний офіс інтелектуальної власності та інновацій. 2025. URL: https://nipo.gov.ua/wp-content/uploads/2025/11/Novi_mozhlyvosti_biznesu_IP_LET_FORUM2025-web.pdf (дата звернення: 20.03.2026).

References

1. OECD (2013), Commercialising Public Research: New Trends and Strategies, OECD Publishing, Paris. Available at: https://www.oecd.org/en/publications/commercialising-public-research-new-trends-and-strategies_9789264193321-en.html (accessed March 20, 2026).

2. OECD (2019), University-Industry Collaboration, OECD Science, Technology and Innovation

Outlook 2018, OECD Publishing, Paris. Available at: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2019/04/university-industry-collaboration_0e351ee0/e9c1e648-en.pdf (accessed March 20, 2026).

3. WIPO (2024), Incentives in Technology Transfer: A Guide to Encourage, Recognize and Reward Researchers and Professionals, WIPO, Geneva. Available at: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2002-en-incentives-in-technology-transfer.pdf> (accessed March 20, 2026).

4. WIPO (2015), Successful Technology Licensing, WIPO, Geneva. Available at: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/licensing/903/wipo_pub_903.pdf (accessed March 20, 2026).

5. European Commission (2022), Guiding Principles for Knowledge Valorisation and Implementing Codes of Practice. Available at: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/research-area/industrial-research-and-innovation/eu-valorisation-policy/knowledge-valorisation-platform/guiding-principles-knowledge-valorisation-and-implementing-codes-practice_en (accessed March 20, 2026).

6. European Commission (2024), Industry-Academia Co-Creation for Knowledge Valorisation: Commission Recommendation (EU) 2024/774 of 1 March 2024. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reco/2024/774/oj> (accessed March 20, 2026).

7. Kholiavko, N. I. and Shestakovska, T. L. (2018), “Model komertsializatsii rezultativ naukovykh doslidzhen zakladamy vyshchoi osvity Ukrainy” [Model of commercialization of research results by higher education institutions of Ukraine], *Visnyk ZhDTU: Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia*, vol. 3 (85), pp. 56–62. DOI: [https://doi.org/10.26642/jen-2018-3\(85\)-56-62](https://doi.org/10.26642/jen-2018-3(85)-56-62)

8. Tsybulov, P. M. and Korsun, V. F. (2009), “Bariery na shliakhu komertsializatsii rezultativ naukovykh doslidzhen v Ukraini” [Barriers to commercialization of research results in Ukraine], *Nauka ta innovatsii*, vol. 5, no. 6, pp. 87–96. Available at: <https://nasplib.isofts.kiev.ua/server/api/core/bitstreams/7b02a8a2-8cf2-43f2-8f6b-9187185ab0cc/content> (accessed March 20, 2026).

9. Tsybulov, P. M. and Korsun, V. F. (2011), “Pro komertsializatsiiu rezultativ doslidzhen naukovykh instytutamy Ukrainy” [On commercialization of research results by scientific institutes of Ukraine], *Nauka ta innovatsii*, vol. 7, no. 2, pp. 45–53. Available at: <https://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/115308/07-Tsybulov.pdf?sequence=1> (accessed March 20, 2026).

10. Kotova, I. M. (2013), “Komertsializatsiia rezultativ naukovykh doslidzhen: realii ta perspektyvy” [Commercialization of research results: realities and prospects], *Ekonomichniy visnyk universytetu. Zbirnyk prats uchenykh ta aspirantiv DVNZ «Pereiaslav-Khmelnitskyi pedahohichnyi universytet imeni Hryhoriia Skovorody»*, vol. 20 (4), pp. 20–24. Available at: <https://dspace.oneu.edu.ua/handle/123456789/2177> (accessed March 20, 2026).

11. Zhylynska, O. I. (2010), “Doslidnytski universytety u komertsializatsii rezultativ DiR” [Research universities in the commercialization of R&D results], *Suchasna nauka ta tekhnolohii: vid fundamentalnykh doslidzhen do komertsializatsii rezultativ NDDKR: materialy mizhnar. nauk.-prakt. konf.*, Feniks, Kyiv, Ukraine, pp. 171–173. Available at: https://scc.knu.ua/upload/iblock/174/aref_Zhylynska%20O.I..pdf (accessed March 20, 2026).

12. Novikova, I. E. (2019), *Aktyvizatsiia tekhnolohichnoho transferu u doslidnytskykh universytetakh: teoriia ta praktyka* [Activation of technology transfer in research universities: theory and practice], Vydavets PP Zvoleiko D. H., Kamianets-Podilskyi, Ukraine. Available at: <https://nam.kyiv.ua/files/tesis/monohrafiia-novikova-ye.pdf> (accessed March 20, 2026).

13. Maliarchuk, O. H. (2026), “Komertsializatsiia rezultativ naukovykh doslidzhen yak kliuchovy element formuvannia pidpriemnytskoho universytetu” [Commercialization of research results as a key element in the formation of an entrepreneurial university], *Efektyvna ekonomika*, vol. 3. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2026.3.77>

14. Verkhovna Rada Ukrainy (2006), Pro derzhavne rehuliuвання diialnosti u sferi transferu tekhnolohii: Zakon Ukrainy vid 14.09.2006 No. 143-V [On State Regulation of Activities in the Field of Technology Transfer: Law of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/go/143-16> (accessed March 20, 2026).

15. Verkhovna Rada Ukrainy (2014), Pro vyshchu osvitu: Zakon Ukrainy vid 01.07.2014 No. 1556-VII [On Higher Education: Law of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1556-18> (accessed March 20, 2026).

16. Verkhovna Rada Ukrainy (2015), Pro naukovu i naukovo-tekhnichnu diialnist: Zakon Ukrainy vid 26.11.2015 No. 848-VIII [On Scientific and Scientific-Technical Activity: Law of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/go/848-19> (accessed March 20, 2026).

17. Ukrainian National Office for Intellectual Property and Innovations (2024), Viddil konsultatsii IP ofisu shchodo transferu tekhnolohii [Consultation Department of the IP Office on Technology Transfer], 13 March 2024. Available at: <https://nipo.gov.ua/ip-ofis-zapuskaie-viddil-konsult/> (accessed March 20, 2026).

18. Ukrainian National Office for Intellectual Property and Innovations (2025), Richnyi tekhnichnyi zvit z informatsiinoi diialnosti u sferi promyslovykh vrazkiv za 2024 rik [Annual Technical Report on

Information Activities in the Field of Industrial Designs for 2024]. Available at: https://nipo.gov.ua/wp-content/uploads/2025/08/RTZ_PZ_UA_2024.pdf (accessed March 20, 2026).

19. Ukrainian National Office for Intellectual Property and Innovations (2025), Pokaznyky diialnosti IP Ofisu za 2024 rik: informatsiinyi dashboard [Performance Indicators of the IP Office for 2024: Information Dashboard]. Available at: https://nipo.gov.ua/wp-content/uploads/2025/03/IP_ofis_dashboard_2024-web.pdf (accessed March 20, 2026).

20. Ukrainian National Office for Intellectual Property and Innovations (2025), Analiz tekhnolohii, zareiestrovanykh v Ukraini za 6 rokiv [Analysis of technologies registered in Ukraine over 6 years], 30 July 2025. Available at: <https://nipo.gov.ua/analiz-tekhnolohij-dovidka/> (accessed March 20, 2026).

21. Ukrainian National Office for Intellectual Property and Innovations (2025), Novi mozhlyvosti biznesu v IR sferi [New Business Opportunities in the IP sphere]. Available at: https://nipo.gov.ua/wp-content/uploads/2025/11/Novi_mozhlyvosti_biznesu_IP_LET_FORUM2025-web.pdf (accessed March 20, 2026).

Отримано: 21.03.2026

Прийнято до публікації: 07.04.2026

Опубліковано: 15.04.2026