

Романовський О.*

СУЧАСНИЙ УНІВЕРСИТЕТ У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

Досліджується феномен підприємницької діяльності ВНЗ (академічний капіталізм) і трансформації зарубіжних дослідницьких університетів у підприємницькі. Розглянуто основні етапи підприємницької діяльності дослідницьких університетів.

The phenomenon of higher education institution entrepreneurial activity (academic capitalism) is studied. The transformation of foreign research universities in the entrepreneurial institutions is analyzed. The main stages of entrepreneurial activity of research universities are considered.

Ключові слова: академічний капіталізм; дослідницький підприємницький університет; академічна підприємницька діяльність.

Вступ. Сучасні проблеми вищої школи загострилися і яскраво висвітлюються в Україні, Росії та в багатьох пострадянських країнах через труднощі трансформаційних змін в процесі переходу держав до нового політичного і суспільного-економічного устрою після отримання незалежності. За своєю суттю ці проблеми не є унікальними національними і повинні розглядатися в загальносвітовому контексті трансформації інституційних основ освіти. Нові умови існування університетів у глобальному бізнес-середовищі поставили перед науковим і освітянським співтовариством питання про те, чи можна зберегти колишній спосіб роботи, заснований на державному протекціонізмі і бюджетному фінансуванні вищої освіти, або ж слід пристосовуватися до нових умов, жертвуючи якоюсь мірою академічною свободою і включаючись у ринкову діяльність.

Глобалізація економіки, стрімке поширення впливу бізнесу на всі сфери діяльності людства, комерціалізація гуманітарних галузей суспільства і, особливо, вищої освіти вже з кінця 1980-х років призвела до виникнення феномену академічного капіталізму, комерціалізації результатів освітньої і науково-дослідницької діяльності провідних університетів [1;2], виникненню різноманітних підприємницьких університетів [3], університетів-підприємств [4] і університетських підприємств із комерціалізації результатів наукових досліджень [5]. Успішна трансформація великих дослідницьких університетів відбулася у США і деяких інших країнах світу, в Австралії підприємницькі університети перетворилися в університети-підприємства, а досвід Кембриджського підприємства (КП) з комерціалізації результатів науково-технічної і винахідницької діяльності професорів і науково-технічного персоналу університету Кембриджа просто вражають. Фінансові показники роботи ПК, отримані з його веб-сайту, свідчать, що в період із 1 серпня 2007 року по 31 липня 2010 року прибуток від передачі технологій та ін-

* доктор педагогічних наук, професор Українсько-американського гуманітарного інституту «Вісконсинський Міжнародний Університет (США) в Україні»

новацій склав 27,3 млн. фунтів; виплати академічному персоналу університету та іншим задіяним у діяльності підприємства особам – 22,3 млн. фунтів; операційні витрати – 7,6 млн. фунтів; інвестиції в патентну власність – 2,5 млн. фунтів. Ці кошти були отримані самостійно, додатково до бюджетних надходжень і оплати студентами навчання, що свідчить на користь академічного підприємництва.

Метою дослідження є аналіз феномену підприємницької діяльності університетів (академічного капіталізму) і трансформації зарубіжних дослідницьких університетів у підприємницькі, виявлення особливостей діяльності підприємницьких університетів, підприємств-університетів і університетських підприємств, оцінка внеску орієнтованих на підприємництво ВНЗ в науково-технічний, економічно-промисловий і соціальний розвиток різних країн світу, виявлення їх місця і ролі у глобальному бізнес-середовищі та сучасному суспільстві. Також важливим і актуальним є вивчення доцільності та можливості впровадження в Україні позитивного досвіду академічної підприємницької діяльності успішних дослідницьких університетів економічно розвинених країн світу, пошук шляхів перетворення вітчизняних університетів у підприємницькі та підвищення ефективності співпраці українських ВНЗ із промисловістю та урядом (державою).

Під час аналізу підприємницько-орієнтованих ВНЗ стратегія дослідження базувалася на системному принципі з використанням структурно-функціонального, системно-діяльнісного і системно-генетичного підходів. Під час емпіричного й теоретичного дослідження особливостей і шляхів академічного підприємництва використовувалися методи абстрагування, аналізу і синтезу, індукції, дедукції, моделювання, аксіоматичний, статистичний, а також системно-структурні та теоретико-інформаційні методи досліджень.

Термін «академічний капіталізм» у 1990 році запропоновано Едвардом Хаккетом [1] для визначення важливих структурних змін в науці. Важливою теоретичною роботою в цій галузі стала монографія Шейлі Слотер і Гарі Родерса [2], в якій вони зазначили, що для того, «щоб зберегти або збільшити ресурси, викладачі повинні все більшою мірою конкурувати за «зовнішні» долари, які є пов'язаними з ринково-орієнтованими дослідженнями, що відносяться до різних прикладних, комерційних, стратегічних і цільових досліджень. Ці гроші можуть бути у формі дослідницьких грантів і контрактів як наслідок партнерства з промисловістю і урядом, трансферу технологій або ж у формі залучення більшого числа студентів, здатних запропонувати вищу плату за навчання». Автори книги називають «ринкову або ринково-подібну (marketlike) діяльність ВНЗ як закладу, так і його співробітників – викладачів і науковців із залучення зовнішніх грошових коштів академічним капіталізмом». Головними суб'єктами академічного капіталізму виступають «підприємницько-орієнтовані ВНЗ» разом із своїм професорсько-викладацьким, науковим, інженерним і допоміжним персоналом (із обов'язковим залученням студентів). Концепцію «підприємницького університету» запропонував Бартон Кларк [3], який професійно дослідив і вперше задекларував абсолютно новий спосіб функціонування академічного співтовариства і університету в цілому – як університету підприємницького типу. В ньому активна підприємницька концепція, окрім реакції на запити клієнтів, включає активний компонент формування внутрішнього середовища у відповідності до потреб подальшого ефективного розвитку університету. У цій концепції робиться наголос на тому, що університет повинен зробити сам, щоб успішно відповідати зовнішнім викликам. Концепція є конкретною, побудованою на основі вивчення досвіду декількох динамічних і успішних університетів, що розвиваються і являють собою позитивний приклад. Кларк розглядає термін «підприємницький» як характеристику суспільної системи –

тобто, університету в цілому із його підрозділами, дослідницькими центрами, факультетами, школами і периферією. На думку Б.Кларка, ефективне колективне підприємництво не виводить університет за кордони його законної академічної діяльності; навпаки, академічне підприємництво створює додаткові ресурси і інфраструктуру, що дозволяє укріпити репутацію університету. Він пропонує наступні напрями трансформації звичайної університетської структури до підприємницького університету: посилення управлінського ядра університету; розширення і розвиток університетської периферії; диверсифікація джерел фінансування; стимулювання основного професорсько-викладацького складу; розвиток інтегрованої підприємницької культури.

Основними етапами діяльності підприємницького ВНЗ у сфері продукування нових знань, пошуку замовлень, інвесторів, виконавців НДР і ДКР, організації заходів із захисту авторських прав, ліцензування і комерціалізації результатів НДР і ДКР є:

1. Пошук потенційних замовлень на НДР, проектів, ПКР, пошукові дослідження щодо нових напрямів науки і техніки, інноваційних технологій тощо.

2. Добір виконавців з числа наукового, інженерного і викладацького персоналу; широке залучення студентів, аспірантів і докторантів до наукових досліджень, проектно-конструкторських та інженерно-технічних робіт. Організація виконання фундаментальних і прикладних досліджень.

3. Здійснення захисту авторських прав: патентування винаходів, відкриттів, інноваційних науково-технічних розробок, ліцензування результатів НДР і ПКР. Передача звітів із НДР і ПКР замовникам (за договорами або контрактами на виконання пошукових наукових досліджень, при необхідності – передача замовникам дослідних зразків). Підписання актів прийому-передачі і закриття договорів (контрактів).

4. Пошук потенційних споживачів результатів НДР і ПКР, продаж ліцензій на право використання результатів НДР і ПКР.

5. Розробка дослідних зразків і організація малосерійного (а за наявності необхідних можливостей – великосерійного) виробництва продукції (зразків, виробів, обладнання, устаткування, технічних засобів, технологій тощо).

6. Подальша реалізація потенційним споживачам результатів НДР і ПКР.

7. Зворотній зв'язок: відгуки споживачів, промисловості, пропозиції щодо вдосконалення або переробки проектів і дослідних зразків.

8. Реагування на відгуки споживачів, промисловості, пропозиції щодо вдосконалення або переробки проектів і дослідних зразків.

9. Запуск вдосконаленої (добробленої) продукції (зразків, виробів, обладнання, устаткування, технічних засобів, технологій тощо) у промислове (серійне) виробництво. Відрахування дивідендів на рахунок університету.

10. Рекламна та маркетингова діяльність щодо спільного з промисловими (індустріальними) та виробничими підприємствами просування виробленої продукції (виробів, обладнання, устаткування, технічних засобів, технологій тощо) на внутрішні та міжнародні ринки, інформування потенційних споживачів щодо переваг її переваг, участь у конкурентній боротьбі на ринках збуту, розробка заходів щодо подальшого її вдосконалення у відповідності до ринкових потреб і вимог.

11. Реінвестування отриманих коштів від комерційного використання результатів наукових досліджень у діяльність університету.

12. Широке інформування суспільства щодо результатів НДР, ПКР і фундаментальних наукових досліджень з метою набору максимальної кількості абітурієнтів для вступу і навчання у ВНЗ, залучення додаткових науково-дослідницьких ресурсів, запрошення до

співпраці видатних вчених (дослідників, науковців, інженерів-конструкторів) та інших практиків. Проведення форумів, з'їздів, міжнародних, національних і регіональних конференцій, колоквіумів, семінарів, круглих столів, видання результатів наукових зібрань тощо.

Основні етапи діяльності підприємницького ВНЗ із комерціалізації результатів у сфері передачі нових знань у процесі надання вищої освіти та інших освітніх послуг, розробка новітніх навчальних планів і програм, введення нових дисциплін, нових спеціалізацій, нових спеціальностей і нових напрямів освіти (у тому числі – вищої освіти) є такими:

1. Пошук нових навчальних засобів передачі знань. Розробка і впровадження у навчальному процесі:
2. Інноваційних напрямів навчання, нових спеціальностей, спеціалізацій, дисциплін, курсів.
3. Інноваційних навчальних планів, навчальних програм, програм курсів (лекцій, практичних і семінарських занять тощо).
3. Інноваційних методів і методик навчання.
4. Інноваційних навчально-методичних розробок, навчально-методичних матеріалів (НММ) і навчально-методичних комплексів (НМК), посібників, підручників тощо.
5. Інноваційних методів і методик навчання (викладання) – проведення лекцій, семінарських і практичних робіт, «кейсових методів» (розбір практичних ситуацій), ігрових методів навчання, курсових форм навчання й поглиблення (підвищення, поліпшення) знань, підвищення кваліфікації, перепідготовки, надання другої (іншої) освіти, самостійного навчання тощо.
6. Застосування інноваційних технологій навчання: інформаційні технології, дистанційне навчання, дистанційний контроль самостійного навчання студентів.
7. Розробка і впровадження інноваційних методів і методик контролю засвоєння знань і оцінки результатів навчання (нові види, методи і методики проведення екзаменів, тестів, контрольних і перевірочних робіт, самостійний контроль) студентів.
8. Оформлення патентів, авторських свідоцтв, захист інтелектуальної власності розробників інноваційних методів, методик і технологій навчання, інноваційних навчально-методичних розробок, НММ, НМК, навчальних програм, курсів тощо.
9. Добір висококваліфікованого професорсько-викладацького складу.
10. Набір і навчання студентів на контрактній основі.
11. Набір іноземних студентів і навчання їх на контрактній основі.
12. Пошук потенційних замовлень і замовників на підготовку і перепідготовку кадрів (в тому числі – науковців різних наукових ступенів), підвищення кваліфікації, отримання другої (іншої) освіти, курсові форми підвищення (поглиблення) знань, НДР, проектів, ПКР, пошукові дослідження щодо вдосконалення існуючих НММ (НМК).
13. Пошук потенційних місць проходження професійної (виробничої) практики і роботодавців (фірм, компаній, підприємств, установ, закладів, інших організацій) для випускників ВНЗ.
14. Зворотній зв'язок: відгуки з місць проходження професійної (виробничої) практики і роботодавців щодо якості підготовки студентів у ВНЗ і пропозиції щодо вдосконалення навчального процесу або освітніх послуг.
15. Реагування на відгуки з місць проходження професійної (виробничої) практики і роботодавців щодо якості підготовки студентів у ВНЗ і пропозиції щодо вдосконалення навчального процесу або освітніх послуг. Удосконалення навчальної (освітньої) діяльності.

16. Рекламна та маркетингова діяльність, а також широке інформування суспільства щодо результатів навчальної (освітньої) діяльності ВНЗ, якості підготовки фахівців, використання новітніх засобів методів і технологій навчання, високої конкурентоспроможності ВНЗ на внутрішньому та зовнішньому ринках освітніх послуг, а випускників ВНЗ – на внутрішньому та зовнішньому ринках праці з метою набору максимальної кількості абітурієнтів для вступу і навчання у ВНЗ, залучення додаткових фінансових ресурсів (грантів, фондів, дотацій, пожертв меценатів тощо), запрошення до співпраці видатних викладачів, вчених та інших практиків

17. З метою підвищення іміджу, конкурентоспроможності, глибокого вивчення ринків науки, освіти, професій, праці, а також попиту суспільства на навчальні та освітні послуги – проведення різноманітних майстер-класів, освітньо-культурних і навчально-методичних семінарів, зустрічей з абітурієнтами, їхніми батьками, потенційними роботодавцями, днів кафедр, факультетів, відкритих дверей ВНЗ, ярмарок професій і випускників, організація відкритих лекцій тощо.

18. З метою розширення міжнародного співробітництва і збільшення набору іноземних студентів – організація широкомасштабних міжнародних проектів і програм із співробітництва з зарубіжними країнами, пошук посередників (організацій і фізичних осіб) із добору потенційних абітурієнтів з числа іноземних громадян на різні форми навчання.

Основними етапами діяльності підприємницького ВНЗ із комерціалізації адміністративно-господарських і виробничих послуг, надання лікувальних, спортивно-оздоровчих послуг, утворення власних господарств і виробництв є:

1. Адміністративно-господарське забезпечення навчального процесу й освітніх послуг, науково-дослідницької діяльності та винахідництва, науково-технічної, проектно-конструкторської, інженерно-технічної та виробничої діяльності.

2. Видавничо-виробнича діяльність: розробка і видання фундаментальної та популярної наукової, навчально-методичної літератури та періодичних видань, сприяння підготовці та виданню художньої літератури тощо.

3. Експертно-патентна та бібліотечна діяльність: виконання експертиз та експертних оцінок у всіх галузях знань, науки і техніки, патентування та охорона авторських прав на винаходи, формування та ведення бібліотечних фондів, надання послуг із множення бібліотечно-бібліографічних матеріалів тощо.

4. Надання на бюджетній (для студентів, викладачів, науковців і співробітників ВНЗ) і комерційній (для сторонніх користувачів) основі інформаційних послуг, організація та надання Інтернет-послуг, впровадження новітніх Інтернет-технологій, організація Інтернет- та Інтранет-мереж, розробка та впровадження спеціального програмного забезпечення дистанційних методів доступу до інформації та навчання, розробка баз даних і баз знань, надання до них доступу користувачам через інформаційні мережі, апаратно-інформаційна організація та підтримка дистанційного навчання тощо.

5. Організація на бюджетній (для студентів, викладачів, науковців і співробітників ВНЗ) та комерційній (для сторонніх користувачів) основі різноманітних заходів і програм (лекції, семінари, доповіді, виступи перед слухачами і в мас-медіа) з метою популяризації та розповсюдження знань, інформації щодо новітніх досягнень людства у розвитку науки, техніки і технологій, різних сфер людської діяльності, екологічної та медичної провіди.

6. Організація на громадських засадах і комерційній основі молодіжних таборів для студентської молоді і членів місцевої (регіональної) громади; створення на території кампусу дитячих садків для дітей співробітників закладу і членів місцевої громади; органі-

зація побутового обслуговування в кампусах ВНЗ, надання інших видів побутово-комунальних і ремонтно-будівельних робіт тощо.

7. Спортивно-оздоровча: залучення до занять фізкультурою і спортом усіх студентів і співробітників ВНЗ, організація участі всіх членів колективу ВНЗ у різноманітних змаганнях в індивідуальних і командних видах спорту, створення необхідних умов для участі спортсменів і команд у місцевих, регіональних, загальнодержавних і міжнародних змаганнях тощо. Організація та надання на комерційній основі спортивно-оздоровчих послуг та передача в оренду фізкультурно-спортивних комплексів для членів місцевої громади.

8. Лікувальна (у тому числі – на комерційній основі) діяльність (університетські медичні факультети і відділення, лікарні): надання лікувально-оздоровчих і клінічних послуг усім студентам, членам колективу ВНЗ і місцевої громади (на комерційній основі), концентрація на розробці і практичному використанні новітніх методів і засобів лікування, надання невідкладної медичної допомоги.

9. Організація на громадській і комерційній основі театральної та клубної діяльності на території кампусу для всіх членів колективу закладу і місцевої громади, спільна участь ВНЗ і місцевої громади у святкових заходах і урочистостях тощо.

10. Будівельно-ремонтно-експлуатаційна діяльність: будівництво і утримування кампусів із необхідною інфраструктурою (гуртожитки, будинки або квартири для викладачів і науковців, заклади харчування, побутових послуг, спортивні майданчики, лікарні або лікарняні пункти, власну охорону тощо), передача в оренду об'єктів капітального будівництва, нерухомості, обладнання, техніки, устаткування тощо.

11. Підприємницько-виробнича діяльність: виховання у населення Землі економічного мислення, підприємницького менталітету, необхідних професійних знань для здійснення підприємницької виробничої діяльності, економічного господарювання, розвитку та удосконалення суспільних економічних процесів, сприяння розвитку малого, середнього і великого бізнесу, навчання людей самореалізації та веденню власного бізнесу, професійна підготовка ефективних підприємців, виробників, управлінців (менеджерів), економістів для всіх сфер економічної діяльності, в тому числі – використання підприємництва та ринкових механізмів для успішного виконання місій і завдань ВНЗ, підвищення фінансової стабільності закладів для здійснення ними академічної діяльності тощо.

12. Для отримання додаткових коштів – організація власних експериментально-дослідницьких і виробничо-господарських господарств, підприємств, майстерень і побутових служб. А саме: сільськогосподарських і лісгосподарських ділянок; будівельно-ремонтних структур; поліграфічних підприємств; майстерень з обробки деревини і в подальшому виробництва різноманітної продукції (учнівські меблі, вікна і двері для освітніх закладів тощо); майстерні зі збору сучасних комп'ютерно-інформаційних засобів і устаткування; різноманітні побутово-сервісні служби тощо.

Результати дослідження: виявлено позитивний вплив академічного підприємництва на розвиток як університетів, так і систем вищої освіти країн в цілому; визначено необхідні умови для здійснення успішної підприємницької діяльності вітчизняних ВНЗ; досвід підприємницько-орієнтованого Томського держуніверситету систем управління і радіоелектроніки ілюструє можливість плідної співпраці з владою і промисловістю.

Висновки. Підприємницька діяльність вітчизняних ВНЗ може забезпечити не тільки економічний успіх, але й подальший науково-технічний розвиток. Кошти, отримані від комерціалізації результатів діяльності, можуть бути реінвестованими у поліпшення і вдосконалення всіх напрямів роботи ВНЗ. Для трансформації ВНЗ і їх успішної підприємницької діяльності необхідною є тісна співпраця з промисловістю і урядом.

Література

1. Hackett, Edward J. "Science as a Vocation in the 1990s: The Changing Organizational Culture of Science". Ohio State University Press, U.S.A. // *The Journal of Higher Education*, 1990. – Vol. 61, No. 3. – Pp.: 241–279.
2. Slaughter, S., Rhoades, G. *Academic Capitalism and the New Economy. Markets, State and Higher Education.* – USA: The Johns Hopkins Univ. Press, 2009. – 384 p.
3. Clark Burton R. *Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation.* IAU PRESS. ISSUES IN HIGHER EDUCATION / Wagon Lane, Bingley BD16 1WA. – U.K.: Emerald Group Publ. Ltd. Howard House, 2008. – 164 p.
4. Marginson S., Considine M. *The enterprise university: power, governance, and reinvention in Australia.* – U.K.: Cambridge University Press, 2000. – 272 p.
5. *Cambridge Enterprise commercialising University science.* University of Cambridge, U.K. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.enterprise.cam.ac.uk (03.05.2011).