

ФОРМИ СТАРТАПІВ В ЕКОСИСТЕМІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Трансформація класичних і дослідницьких закладів вищої освіти у підприємницькі університети є однією з визначальних тенденцій сучасного економічного розвитку та переходу до економіки знань. У контексті глобальних економічних змін університети більше не обмежуються виконанням функцій передачі та генерації знань, натомість вони активно реалізують «третю місію» – системний трансфер технологій, комерціалізацію інтелектуальної власності та безпосередній вплив на регіональний макроекономічний розвиток. Цей підхід вимагає створення глибокої інституційної підтримки інноваційного підприємництва на основі моделі «потрійної спіралі» (Г. Іцковіц та Л. Лейдесдорф), що передбачає ефективну співпрацю між академічним середовищем, бізнесом та державою для максимізації ймовірності комерційного успіху науково-дослідних розробок.

В умовах економічної невизначеності традиційні форми організації виробництва вичерпують свої можливості щодо стимулювання економічного зростання. Відповідно, ключову роль на макрорівні починають відігравати гнучкі та високоінноваційні форми ведення бізнесу, зокрема, стартапи. Теоретичним базисом цих процесів виступає теорія переливу знань у підприємстві (Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship). Згідно з нею, механізм інноваційного розвитку містить три взаємопов'язані передумови. По-перше, визнається, що університети є потужними генераторами нових базових знань. По-друге, між інвестиціями у ці знання та їхньою фактичною ринковою комерціалізацією існує об'єктивний бар'єр – так званий «фільтр знань». По-третє, саме підприємницька діяльність і створення стартапів виступають тим необхідним провідником (*conduit*), який дозволяє подолати згаданий фільтр і забезпечити перелив наукових знань у реальний сектор економіки. Емпіричні дослідження беззаперечно свідчать, що інтенсивність співпраці між університетами та компаніями, а особливо наявність попереднього позитивного досвіду співпраці, мають стійкий позитивний вплив на рівень створення інноваційних компаній [1]. Таким чином, формування цілісної екосистеми, здатної підтримувати як створення внутрішніх (ендогенних) компаній, що виростають з лабораторій, так і залучення зовнішніх (екзогенних) стартапів, стає стратегічним імперативом для сучасних закладів вищої освіти.

Безпосередня участь університету у розвитку світової стартап-екосистеми найглибше проявляється через внутрішнє стимулювання появи компаній, так званих академічних спін-офів. Сутнісно – це незалежні юридичні особи, які створюються на базі університетів з безпосередньою метою комерційної експлуатації передових технологій. Ключовою характеристикою таких компаній є їхня приналежність до надскладного сектору “*deep tech*” – розробок у сферах біотехнологій, наноматеріалів, аерокосмічної інженерії, що потребують тривалого часу на створення робочого прототипу. Через цю специфіку академічні спін-офи стикаються зі значним фінансовим розривом між етапом завершення винаходу та початком ринкової комерціалізації, подолання якого часто вимагає залучення цільових державних програм. Важливим аспектом створення ендогенних компаній є переосмислення своєї ролі безпосередніми засновниками, оскільки науковці, залучені до реалізації такої форми, змушені здійснити перехід від образу дослідника, орієнтованого на відкритий обмін інформацією, до ролі підприємця, який шукає прибутку.

Екзогенні форми співпраці з бізнесом у рамках реалізації концепції підприємницького університету представлені, зокрема, незалежними інноваційними компаніями, які виникають поза межами академічного середовища, але цілеспрямовано інтегруються в університетську екосистему як резиденти інкубаторів або замовники досліджень. Ці компанії відрізняються вищим рівнем ринкової орієнтації та надзвичайною швидкістю прийняття управлінських рішень. Засновники незалежних стартапів найчастіше надають перевагу стратегії агресивного операційного виконання, свідомо мінімізуючи затримки у виведенні продукту до споживача. На ринку венчурного капіталу такі стартапи сприймаються як значно менш ризиковані інвестиційні активи, оскільки вони класифікуються як «близькі до ринку» та пропонують прогнозовані горизонти інвестування [2]. Для систематизації теоретичних конструктів доцільно навести розширений порівняльний аналіз досліджуваних форм (табл. 1). Його результати підводять нас до того, що дві форми стартапів не є взаємноальтернативними – вони відіграють різні ролі в інноваційній екосистемі університету. Спін-офи забезпечують глибину технологічного розвитку і довгострокову присутність на ринку, тоді як незалежні стартапи забезпечують швидкість комерціалізації та ринкову динаміку. Університет, що рівною мірою підтримує обидва типи компаній, формує збалансовану екосистему з різними горизонтами повернення на вкладений ресурс.

Таблиця 1 – Порівняльний аналіз ендогенної та екзогенної форм стартапів в екосистемі університету

Класифікаційна ознака	Ендогенна форма (Університетський спін-оф)	Екзогенна форма (Незалежний стартап)
1	2	3
Вектор походження інновації	Технологічно-стимульовані (<i>technology-push</i>). Бізнес будується навколо готового наукового винаходу.	Ринково-орієнтовані (<i>market-pull</i>). Бізнес-ідея виникає як відповідь на запит ринку.
Структура власності на об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ)	ОІВ повністю або частково належать університету. Процес трансферу та ліцензування є юридично складним.	ОІВ від початку належать засновникам компанії. Університет надає послуги на контрактній основі.

1	2	3
Профіль засновників	Викладачі, дослідники, студенти. Високий рівень унікальних знань, дефіцит управлінського досвіду.	Класичні підприємці, вихідці з індустрії. Розвиненість бізнес-компетенцій, розуміння ринку, орієнтація на прибуток.
Домінуюча стратегія привласнення	Стратегія тотального контролю. Фокус на агресивному захисті патентів та уникненні витоку інформації, що ведуть до уповільнення процесів.	Стратегія швидкого виконання. Швидкий вихід на ринок, адаптація продукту під клієнта, захоплення частки ринку.
Сприйняття ризику венчурним капіталом	Надзвичайно високе. Спричинене непередбачуваним та довгим горизонтом інвестування, віддаленістю від ринку.	Помірне. Бізнес-модель є зрозумілою, горизонти окупності коротші, наявна первинна клієнтська база та прототипи.
Фінансові метрики та результативність	Складне масштабування, менша кількість подій ліквідності (екзитів), фінансове недовиконання на ранніх та середніх стадіях розвитку.	Високі темпи зростання виручки, часті події ліквідності, швидке залучення венчурних раундів фінансування.
Довгостроковий рівень виживання	Високий. Забезпечується унікальністю знань, постійною підтримкою уряду та інституційною «парасолькою» академічного середовища.	Варіативний (переважно нижчий). Висока вразливість до конкуренції на відкритому ринку та пряма залежність від макроекономічної кон'юнктури.
Роль в економіці знань	Виступають інструментом подолання академічного фільтра знань, перетворюючи базові дослідження на комерційні технології.	Сприяють прискоренню дифузії інновацій, інтегруючи розробки у вже існуючі ланцюжки доданої вартості на ринку.

Джерело: розроблено автором

Для валідації наведених тверджень важливо звернутися до статистичного виміру розвитку екосистем. Відповідно до методології звіту Global Startup Ecosystem Ranking, успішність розраховується за суворими метриками, де 75 % ваги індексу цінності екосистеми становлять фінансові показники виходів компаній з капіталу (екзитів) [3]. У 2025 році лідерські позиції посіли міста зі сформованими університетськими хабами, зокрема Лондон та Бостон. Висока результативність британських екосистем зумовлена ліберальною політикою розподілу акціонерного капіталу. Згідно зі звітом Spotlight on Spinouts, частка, яку британські університети залишають за собою при створенні спін-офу, склала в середньому лише 16,1 % [4]. Таке зниження запобігає надмірному розмиванню капіталу і виступає важливим позитивним сигналом для венчурних інвесторів. Дослідження, проведені серед засновників цифрових стартапів у Литві, свідчать про те, що досвідчені підприємці не вважають наявність прямого фінансування критичною детермінантою успіху на етапі перебування студента-інноватора в середовищі університету. Натомість найважливішу роль відіграє наявність викладачів із практичним підприємницьким досвідом та безумовний пріоритет експериментального навчання над класичними методами [5].

В Україні виклики воєнного часу стали каталізатором реалізації концепції підприємницького університету. Яскравим прикладом руху в цьому напрямі слугує Всеукраїнська інноваційна екосистема «Sikorsky Challenge Ukraine» (на базі НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»), яка підтримує як розробки науковців, так і залучення незалежних винахідників. Згідно з офіційною статистикою Фестивалю інноваційних проєктів «Sikorsky Challenge 2025», зі 126 поданих заявок фіналістами стали 87 розробок із 24 міст України. Аналіз секторальних напрямів свідчить про глибоку інтеграцію оборонних потреб у проблематику конкурсу: у 2025 році в секції інфраструктури перемогу здобув ендегенний проєкт підземних сховищ із ґрунтобетону, а у сфері біомедицини – інноваційні інструменти ідентифікації уламків у поранених [6].

Таким чином, стратегічний розвиток сучасного закладу вищої освіти має фокусуватися на системному зменшенні фільтра знань шляхом децентралізації управління інноваціями, впровадження менторського навчання та розбудови безбар'єрних інкубаційних платформ, спроможних ефективно обслуговувати як вчених-винахідників, так і зовнішніх комерційних партнерів. За паритетного управління ендегенними та екзогенними потоками капіталу посилюється здатність моделі «потрійної спіралі» продукувати сталий інноваційний результат, необхідний для повоєнного відновлення економіки України та підвищення рівня її глобальної конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

- Martínez-Ardila H., Castro-Rodríguez Á., Camacho-Pico J. Examining the impact of university-industry collaborations on spin-off creation: Evidence from joint patents. *Heliyon*. 2023. Vol. 9, No. 9. P. e19533. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e19533>.
- Roche M. P., Conti A., Rothaermel F. T. Different founders, different venture outcomes: A comparative analysis of academic and non-academic startups. *Research Policy*. 2020. Vol. 49, No. 10. P. 104062. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104062>.
- Methodology. The Global Startup Ecosystem Report 2025. URL: <https://startupgenome.com/report/gser2025/methodology> (the date of application: 25.03.2026).
- Spotlight on Spinouts. Royal Academy of Engineering. 2025. URL: https://raeng.org.uk/media/qropz5hv/spotlight-on-spinouts-2025-final-18_03_25.pdf (the date of application: 25.03.2026)
- Jurgelevičius A., Raišienė A. G. University entrepreneurial ecosystems: Start-up founders' perspectives on critical factors for student start-up success. *Economics & Sociology*. 2025. Vol. 18, No. 2. P. 221–245. DOI: <https://doi.org/10.14254/2071-789x.2025/18-2/12>.
- Фестиваль Sikorsky Challenge 2025. URL: <https://www.sikorskychallenge.com/post-release-xiv-festival/> (дата звернення: 29.03.2026).