

товариств шляхом внесення до нього майнових прав інтелектуальної власності; (4) особливості продовження здійснення досліджень після передачі результатів досліджень, захищених патентом, іншій стороні.

Узагальнення досвіду наукових установ у створенні і передачі знань потребує підготовки науковою спільнотою і державою спільних рекомендацій, які мають закріпити пропозиції щодо вирішення проблемних питань у комерціалізації знань і, таким чином, будуть сприяти формуванню однамнітної практики наукових установ. Рекомендації мають набути силу законодавчого акту задля обов'язковості їх дії для наукової та інноваційної сфер.

2.4 Господарсько-правове забезпечення стимулювання розвитку бізнес-інкубаторів

Економічний розвиток кожного суб'єкта господарювання безпосередньо залежить від ефективного використання матеріальних і нематеріальних ресурсів. Одним чином складається розвиток, коли мова йде про поглинання вичерпних матеріальних ресурсів і джерел, зовсім іншим – коли в його основі найбільш невичерпне джерело з безкрайнім потенціалом – інтелект і творчий пошук, що генерують ідеї, стартапи, бізнес-проекти і врешті-решт нові товари та послуги на ринку. Але для успішної реалізації таких ідей та проєктів повинні бути створені належні умови як на законодавчому рівні, так і на практичному.

Ще на початку дослідження було звернуто увагу авторкою у доповіді «Пропозиції господарсько-правового забезпечення стимулювання розвитку бізнес-інкубаторів» на те, що описаним актуальним видом діяльності займаються саме бізнес-інкубатори, «виступаючи своєрідним «опікуном» стартапів та новостворених малих підприємств, що своїм сприянням і досвідом зменшують підприємницькі ризики на початку ведення господарської діяльності їхніми підопічними»¹.

Загалом стан законодавчого регулювання правового статусу та діяльності бізнес-інкубаторів в Україні є фрагментарним, точковим, без єдиної концепції розуміння сутності таких суб'єктів інноваційної інфраструктури та

¹ Стріжкова А.В. Пропозиції господарсько-правового забезпечення стимулювання розвитку бізнес-інкубаторів. *Правова наука та інноваційна діяльність в умовах євроінтеграційних процесів*: зб. матеріалів круглого столу (м. Харків, 8 черв. 2018 р.) .редкол.: С.В. Глібко, В.В. Россіхін, В.Б. Родченко. Харків: Право, 2018 С. 124.

необхідності корегування державної інноваційної політики в бік підтримки розвитку бізнес-інкубаторів, у тому числі інноваційної спеціалізації.

У базовому Законі України «Про інноваційну діяльність» викладена дещо дивна концепція розуміння статусу бізнес-інкубаторів, оскільки законодавець вважає їх інноваційним підприємством, прямо перераховуючи можливі види інноваційних підприємств у визначенні цього поняття у ч. 1 ст. 1 та у ч. 2 ст. 16. Так, ця законодавчо встановлена дефініція закріплює, що «інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо) – підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загально-го обсягу продукції і (або) послуг»¹.

У країнах пострадянського простору на практиці склалося враження про бізнес-інкубатори як про суб'єкт підприємницької діяльності, основний вид якої у них – оренда або суборенда належним чином обладнаних приміщень. Така позиція навіть була закріплена раніше у постанові Кабінету Міністрів України від 21 травня 2009 р. № 510 «Про затвердження Порядку реєстрації організацій, діяльність яких спрямована на задоволення потреб суб'єктів малого та середнього підприємництва», де містилося наступне визначення бізнес-інкубатора — організація, яка **надає** на певних умовах і на певний час **спеціально обладнані приміщення та інше майно** суб'єктам малого та середнього підприємництва, *що розпочинають свою діяльність*, з метою сприяння у набутті ними фінансової самостійності.

Але така позиція, як на мене, хоч і відображає дещо застаріла, тому що у сучасних умовах зростає питома вага спеціальних послуг, які може надавати своїм клієнтам бізнес-інкубатор. І саме ефективне надання вдало поєднаного комплексу справді потрібних послуг, що створює комфортні умови ведення господарської діяльності, буде конкурентною перевагою конкретного бізнес-інкубатора на ринку. Взагалі серед суб'єктів інноваційної інфраструктури бізнес-інкубатори займають одне з ключових місць, бо вони організують належні як матеріальні, так і організаційні умови розвитку стартапів та інших бізнес-проектів і супроводжують їх від стадії появи ідеї, реєстрації як суб'єкта господарювання до вдалої комерціалізації їхньої продукції.

Провадити господарську діяльність бізнес-інкубатори можуть і в Україні, і у світі як самостійно, так і у складі інших, більших суб'єктів іннова-

¹ Про інноваційну діяльність: Закон України № 40-IV від 04.07.2002 р. *Відом. Верх. Ради України*. 2002, № 36, ст. 266.

ційних систем – технопарків або й технополісів, проте це не знецінює їх особливостей у вигляді надання потрібного спектру послуг. Із цим висновком погоджуються й інші спеціалісти у галузі інноваційної інфраструктури: «Слід наголосити, що за наявності у складі технопарку інноваційного бізнес-інкубатора чи інших структурних підрозділів він може також надавати маркетингові, консалтингові, інформаційні, рекламні та інші, в тому числі фінансові, послуги. Тобто предмет діяльності технопарків, суб'єктів інноваційної інфраструктури, становить діяльність із надання різного роду послуг»¹.

Оскільки історично перший бізнес-інкубатор «Батавія» виник у США ще 1959 р., то і найбільший досвід трансформації з сучасними тенденціями мають саме американські бізнес-інкубатори, на прикладі яких і проведемо аналітичне дослідження.

Дослідники цієї проблематики розвитку бізнес-інкубаторів відзначають, що «окремими штатами навіть було прийнято спеціальне законодавство про підтримку інкубаторних програм. Фінансовою базою цих програм стали венчурні фонди, сформовані на основі коштів регіональних та місцевих органів влади, університетів, великих компаній, громадських організацій, добровільних пожертвувань приватних осіб тощо. Реалізація цих програм сприяла збільшенню інкубаторів у США та забезпечила їм можливість чинити вагомий вплив на інноваційний розвиток штатів та країни»².

Досвід діяльності американських бізнес-інкубаторів продемонстрував, що «у середньому типовий американський бізнес-інкубатор працював приблизно 12 років»³. У 2012 році середня кількість компаній-клієнтів на одну програму інкубатора досягла історичного для США максимуму 35. Для українських інкубаторів, на жаль, це поки що недосяжні показники.

Суттєву роль в успішності діяльності клієнтів бізнес-інкубаторів зіграло надання ними широкого переліку супутніх послуг. Так, 73% опитаних американських інкубаторів пропонували послуги до і після інкубації, або обидва

¹ Малоїван В.В. Господарсько-правове забезпечення діяльності суб'єктів інноваційної інфраструктури: дис. ... канд. юрид. наук за спеціальністю 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право». Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака Національної академії правових наук України. Харків-Київ, 2018. С. 152.

² Малоїван В.В. Господарсько-правове забезпечення діяльності суб'єктів інноваційної інфраструктури: дис. ... канд. юрид. наук за спеціальністю 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право». Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака Національної академії правових наук України. Харків-Київ, 2018. С. 52.

³ Knopp L., State of the business incubation industry. National Business Incubation Association, Athens, Ohio 2012, pp. 15, 16.

варіанти. Програми інкубації надають підприємцям широкий спектр ділових послуг, щоб допомогти підприємцям успішно розпочати свою діяльність. Ці послуги включають в себе допомогу з основ бізнесу (71%), високошвидкісний доступ до Інтернету (71%), маркетингову допомогу (71%) та мережеві заходи (71%). Допомога клієнтам у фінансуванні (71%) та забезпечення зв'язків із спеціальними ресурсами також розглядалися як дуже важливі¹. Однакові показники свідчать про те, що увесь спектр цих послуг надається «пакетом», що, з одного боку, є хорошою стратегією для розвитку бізнес-інкубатора, тому що він грамотно підібрав усі важливі для початкового бізнесу послуги, які здатен надавати своїм клієнтам, а з іншого боку такий пакет послуг є зручним у наданні «тут і одразу» усього потрібного підприємцям-початківцям спектру послуг.

Реально найбільша частина надходжень для американських інкубаторів походить від орендної плати та комісійних за послуги (53%), 23% – з грошових операційних субсидій від спонсорських організацій, а 18% – з контрактів на обслуговування підприємницької освіти та навчання, які інкубатор надавав третім сторонам².

Американський досвід свідчить про необхідність і фінансової підтримки «Створення інкубатора вимагає значних початкових інвестицій у поєднанні з можливістю витримати подальші капіталовкладення протягом кількох років, необхідних для економічного впливу місцевої громади та обґрунтування рентабельності інвестицій. З цих причин 32% американських інкубаторів пов'язані з академічними установами, 25% фінансуються місцевими або регіональними організаціями економічного розвитку, 16% фінансуються урядами, 15% не мають спонсорської організації, 4% – з отримання прибутку, а решта – 8% є гібридами або мають іншого типу спонсорів»³.

«Більшість із американських бізнес-інкубаторів (32%) пов'язані з університетами США. Враховуючи глибокий баланс інтелектуального капіталу в університетах, багато університетів зосереджуються на технологічних інкубаторах. Від сімдесяти до вісімдесяти відсотків компаній, які випускають технологічні інкубатори, продовжують працювати протягом трьох років після закінчення навчання. Це контрастує з дослідженням уряду США щодо управління малим бізнесом, яке встановило, що рівень виживання становить

¹ Knopp L., State of the business incubation industry. National Business Incubation Association, Athens, Ohio 2012, pp. 26, 33.

² Knopp L., State of the business incubation industry. National Business Incubation Association, Athens, Ohio 2012, p. 12.

³ Knopp L., State of the business incubation industry. National Business Incubation Association, Athens, Ohio 2012, p. 8.

менше 50% для неінкубованих стартапів протягом трьох років»¹. Прив'язка до університетів, у першу чергу, традиційно технологічних, надає інкубаторам невичерпне джерело бажаючих скористатися їхніми послугами молодих студентів з розвиненим духом підприємництва та творчими ідеями інженерних пошуків та розробок.

Інколи виділяють окремим видом інноваційний бізнес-інкубатор — спеціалізований бізнес-інкубатор, у якому створенні умови для розроблення і застосування суб'єктами малого та середнього підприємництва інноваційних технологій. Його діяльність, звичайно, більш ризикова у порівнянні зі звичайними бізнес-інкубаторами, що пов'язано зі специфікою самої інновації. Такі спеціальні види, на нашу думку, і повинні більше підтримуватися певними публічними фондами та/або іншою підтримкою держави та органів місцевого самоврядування, щоб підтримати подальшу підприємницьку ініціативу у разі невдалого виходу інновації на ринок.

Останнім часом із розвитком цифрової економіки з'являються також і віртуальні бізнес-інкубатори, проте на 2012 рік у США їх частка складала приблизно 7%: «Незважаючи на зростаючий інтерес до віртуальної інкубації, коли нова організація інкубується в електронному вигляді, переважна більшість інкубаційних програм (93%) мають інкубатор, що дозволяє розміщувати та надавати послуги клієнтам»². При цьому такі віртуальні суб'єкти, які *de facto* здійснюють господарську діяльність, за сучасними підходами не вважаються навіть суб'єктами господарювання, тому говорити про господарсько-правове стимулювання їх розвитку зарано.

Польські та американські дослідники відмічають, що «американські бізнес-інкубатори продемонстрували, що вони прискорюють процес створення багатства з громадою, підвищуючи рівень успішності інкубаційних компаній над неінкубованими компаніями шляхом підбору підприємців з інтелектуальним та професійним капіталом. У процесі інкубаційні компанії створюють робочі місця як в інкубаторах, так і поза ними»³. Сучасні тенденції трансформації ролі, функцій бізнес-інкубаторів у бік зростання значення надання вдало поєданого комплексу якісних послуг обумовлюють потребу застосування нових підходів до надання публічної підтримки, оновлення на

¹ O'Neal T., *Evolving a successful university based incubator: lessons learned from the University of Central Florida (UCF) technology incubator*. *Engineering Management Journal* 2005, Vol. 17, No. 3, pp. 11.

² Knopp L., *State of the business incubation industry*. National Business Incubation Association, Athens, Ohio 2012, p. 17.

³ *Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України*. Київ, 2015. с. 162.

нових засадах господарсько-правового забезпечення стимулювання розвитку бізнес-інкубаторів.

Необхідно проаналізувати зарубіжний досвід діяльності бізнес-інкубаторів й інших країн, наприклад, Європи, докладніше. Далі зосередимо увагу на аналізі досвіду діяльності бізнес-інкубаторів і технопарків у Польщі, як найближчої до України та з відносно недавно схожим рівнем розвитку інноваційної інфраструктури. Також цікаво дослідити досвід передових скандинавських держав – Фінляндії та Норвегії, який може бути використаний українськими містами як безумовна складова комплексної моделі інноваційно-інвестиційного розвитку територій.

Перш за все окреслимо параметри регіональних систем інновацій, які формуються в європейських країнах. Регіональна система інновацій (РСІ) – це публічно-правова форма співпраці бізнесу, самоврядування і державної адміністрації, науково-дослідницьких, навчальних інституцій та неурядових організацій.

Головна мета регіональних систем інновацій – розвиток підприємництва та інноваційності в регіоні на принципах маркетингового менеджменту з використанням інформаційних технологій; їх основа – осередки інновації, малі й середні підприємства.

Види осередків інновації в Польщі:

- Центри трансферу технології.
- Інкубатори: 1) бізнес-, 2) академічні, 3) інноваційні.
- Технологічні парки (науково-технологічні, промислово-технологічні).
- Промислові парки.

Зазначимо, що у 2006 р. у Польщі діяло 77 осередків інновації, а 86 – формувалося. Як свідчить статистика, у ринковій економіці протягом перших п'яти років існування виживає близько 20–30% новоутворених підприємств. З досвіду бізнес-інкубаторів видно, що 60–80% фірм, які розпочали в них свою діяльність, продовжують успішно розвиватися на ринку.

Є принципова різниця між технопарком, кластером та інкубатором. Ряд існуючих компаній певної галузі для спільного користування інфраструктурою і об'єднання свого наукового потенціалу утворюють кластери в технопарку.

Натомість в інкубаторі створюються нові фірми, які, за бажання, зможуть у майбутньому приєднатися до кластерів.

Наведемо приклад успішної діяльності Краківського технопарку (КТП), заснованого в 1997 році, та інноваційного бізнес-інкубатора, який діє в його рамках. КТП розробив стратегію інноваційного розвитку Кракова, створив

3 900 робочих місць, залучив понад 500 млн. злотих інвестиційних ресурсів і очікує ще 400 млн., має 10 фірм і видав дозвіл на створення ще 22-х. КТП – спільний проєкт міста, регіону, держави та провідних краківських університетів.

Засновниками Краківського технопарку є:

- Ягеллонський університет;
- Гірничо-видобувна академія;
- Краківська політехніка;
- Місто Краків;
- Малопольське воєводство;
- Копальня ім. Т. Сендзіміра;
- Державне казначейство.

У Фінляндії створення муніципалітетами Агенцій економічного розвитку і бізнес-інкубаторів є досить поширеною та ефективною практикою. У Фінляндії діє 25 таких Агенцій.

Наведемо приклад роботи Агенції економічного розвитку АТ „Форум” (місто Керава), утвореної 1998 року.

• Засновники: 6 муніципалітетів і публічні навчальні заклади (50% акцій), приватні підприємства (50% акцій).

• Фінансування: муніципальні бюджети (90% коштів), державні програми, проєкти ЄС.

• Оточення: на території дії Агенції проживають 160 тис. людей, працює 8 тис. підприємств.

• Головне завдання Агенції – не отримання прибутку, а розвиток бізнесу на території муніципалітетів, створення нових робочих місць, промоушен міст.

Завдання АТ «Форум»:

- розвиток підприємництва,
- координування економічної стратегії шести міст,
- регіональний розвиток і підготовка проєктів, маркетинг територій,
- міжнародне співробітництво,
- розвиток мережевої інформаційної інтеграції.

Напрями діяльності Агенції економічного розвитку:

- Координування стратегії,
- Маркетинг,
- Надання комерційних послуг (економічні розрахунки, зв'язки з інвесторами, дотації запуску нових проєктів),
- Інформаційні послуги,

- Консультування (програма розвитку молодого підприємця – 6 місяців),
 - Надання послуг бізнес-інкубатора,
 - Координація проектів,
 - Адресний розвиток галузей (логістика, металообробка, туризм тощо).
- Маркетингова діяльність Агенції:
- замовлення маркетингових досліджень територій,
 - реклама муніципалітетів,
 - друк буклетів з інвестиційними пропозиціями (наприклад, продаж чи оренда обладнаних земельних ділянок або житла), їх поширення,
 - видання журналу муніципалітетів (200 тис. примірників).

Агенція може мати свій бізнес-інкубатор, опікуватися технологічним кластером і логістичним центром, іншими елементами регіональної системи інновацій, створеними на території муніципалітетів.

Мета бізнес-інкубатора – щорічно створювати 20 нових підприємств і збільшувати кількість підприємств у бізнес-інкубаторах. Критерій відбору – молоді перспективні підприємства (існують 1–3 роки). Контракт укладається на 2 роки. Підприємство сплачує за перебування в бізнес-інкубаторі 170 євро на рік, а також окремо – за оренду приміщення.

Послуги бізнес-інкубатора:

- допомога в розробці бізнес-плану і відповідних фінансових розрахунків,

- інформаційна підтримка та сприяння в одержанні інвестиції,
- необхідне бухгалтерське, правове та управлінське навчання,
- консультації менторів із вузькоспеціалізованих питань.

Головні клієнти бізнес-інкубаторів – підприємства з галузей:

- промислових послуг,
- інформаційних технологій,
- консалтингу,
- туризму,
- культурного відпочинку,
- інших професійних послуг.

Бізнес-інкубатор Агенції керується віртуально – підприємства не обов'язково мають знаходитися під одним дахом. Використовується спеціально розроблена комп'ютерна Інтернет-система управління клієнтами. Протягом року клієнтська база Агенції поповнюється на 200 нових підприємств.

Послуги Центру розвитку нових підприємств і консультаційного цілодобового телефонного центру для бізнесу є безкоштовними.

Нині Агенцією економічного розвитку складено спільний стратегічний план розвитку промисловості шести муніципалітетів, що є рідкісним для фінських міст явищем (зазвичай кожне місто має окремий план розвитку).

Цікавими та своєрідними є практики функціонування інноваційно-інвестиційних структур у Норвегії. В Агенції економічного розвитку Осло працює 100 осіб, з яких 35 – адміністрація та відділ бізнес-розвитку. Завдання відділу бізнес-розвитку: сприяти відкриттю якомога більшої кількості нових підприємств. Принцип роботи Агенції – „one stop shop” – надання в одному місці повного пакету інформації та документації для відкриття фірми. Окрім муніципальної Агенції, в Осло діє шість бізнес-інкубаторів.

Напрями діяльності Агенції:

- Агенція надає інформацію норвезькою та англійською мовами у своєму офісі й через Інтернет.
- Проводить спеціальні вечірні тренінги (оплата – 200 норвезьких крон за 3 години) для людей, які бажають відкрити бізнес. Навчання, зокрема, здійснюється за такими напрямками, як: бухгалтерський облік, патентування, сплата податків, ціноутворення, маркетинг.
- Надає безкоштовні консультації щодо розробки бізнес-плану та сплати податків для підприємців-початківців.
- Допомогає вибрати одну із 20 форм підприємницької діяльності, що дозволені норвезьким законодавством. Щорічно до Агенції звертається 10 тис. осіб.

У 2006 р. вирішили розпочати свій бізнес 2% жителів Осло, у місті було відкрито 12 тис. нових фірм, із них половина – у сфері обслуговування, причому третину фірм утворили жінки. Майже 20% підприємств заснували люди іноземного походження.

Тепер звернімося до практики діяльності Бізнес-інкубатора Інноваційного технопарку регіону Хедмарк (м. Хамер, Норвегія). Місто Хамер є центром 85-тисячного регіону Хедмарк, розташоване поблизу найбільшого озера Норвегії Міосо, в 200 км від Осло та налічує 28 тис. мешканців. Місцевий бюджет міста становить 1,5 млрд. норвезьких крон.

Характеристика Технопарку Хедмарка:

- До складу технопарку входять промисловий кластер і бізнес-інкубатор.
- Головні напрями роботи технопарку: біогазузі, а також біо- та комп'ютерні технології.
- Мета роботи технопарку – економічне зростання регіону Хедмарк.
- Сьогодні він отримує інвестиції від державної корпорації «Інновації Норвегії» та норвезьких банків. 25% інкубатора належить муніципалітету

Хамер. Технопарк є частиною державної Корпорації промислового зростання.

У бізнес-інкубаторі Хедмарка є вся необхідна інфраструктура та консультаційна підтримка для започаткування нового інноваційного бізнесу.

У процедурі відбору ідей для нового бізнесу бере участь як технопарк, так і відділи інновацій муніципалітетів та незалежні експерти. Фірма, яка потрапляє у бізнес-інкубатор, отримує фінансову підтримку в розмірі 50–200 тис. норвезьких крон на кожному етапі її підготовки до виходу на ринок.

Посилення інноваційності міста і використання сучасних технологій та підходів у його розвитку – необхідна складова добробуту й розвитку різних за розміром і спеціалізацією європейських міст. Акумуляовані вище практики створення різних осередків інновації вже починають застосовуватися в Україні та мають велике значення для посилення європейської інтеграції українських міст.

Підсумовуючи, визначимо фактори успіху осередків інновації в містах:

- Консолідація (співпраця місцевої влади, науковців, малих підприємств і недержавних організацій).
- Синергія (формування регіональної системи інновацій, створення спільних проєктів декількома територіальними одиницями).
- Мотивація (чітке розуміння потреби осередка інновації для міста та інформаційна робота з ключовою аудиторією).
- Маркетинг (використання всіх функцій маркетингу, а перш за все – аналіз потреб міста, його конкурентних переваг, сильних і слабких сторін з метою вибору правильної спеціалізації осередка інновації).
- Інформаційні технології (дозволяють спростити і зробити маловидатковим процес управління системою, з одного боку, і забезпечити доступ до інформації та сервісів більшій кількості користувачів – з другого).
- Фінансова підтримка (з боку місцевої влади, держави, приватного бізнесу, венчурних і благодійних фондів, міжнародних організацій).
- Інвестиційний клімат (створення сприятливого правового та економічного клімату, дотримання прав інвесторів).
- Професійні кадри (кваліфіковані проєктні менеджери допомагають створювати успішні інновації та бізнеси).
- Орієнтація на результат (досягнення цілей і обсягів відповідно до розробленого бізнес-плану).

Таким чином, на сьогодні основними актуальними напрямками і засобами стимулювання розвитку бізнес-інкубаторів можна визначити:

– врахування інкубаторизації інноваційної діяльності у розробці ключових стратегій економічного розвитку України із закріпленням цього завдання за відповідним(-и) органом(-ами) державної влади, відповідальним(-и) за промислову та інноваційну політику держави;

– створення особливих умов покращення інвестиційно-інноваційного клімату держави, зокрема, шляхом організації ринків вільного підприємництва, які популярні як у країнах, що стрімко розвиваються на зразок Китайської Народної Республіки, так і у високорозвинених державах¹;

– податкові пільги для суб'єктів інноваційної інфраструктури на перші 3 роки діяльності,

– спрощення порядку здачі в оренду комунального та державного майна, у першу чергу – при вищих навчальних закладах, зниження орендної плати;

– часткова фінансова підтримка з публічних фондів та/або забезпечення простішого доступу до українських та міжнародних, у тому числі, публічних грантів та програм підтримки.

Окремою тенденцією необхідно виділити *віртуалізацію консалтингової (або інформаційно-консультативної) діяльності бізнес-інкубаторів*, тобто надання ними характерних для цих суб'єктів послуг онлайн. При цьому значна частина українських бізнес-інкубаторів переймає усе більше консалтингових послуг і перестає виконувати інші класичні для бізнес-інкубаторів функції, зокрема надавати молодим підприємствам на пільгових умовах спеціально обладнані приміщення у оренду. Цей тренд насправді характерний і для деяких інших суб'єктів національної інноваційної системи, наприклад, консультативних центрів, наукових парків, акселераторів навіть тощо. Але таке перебільшення віртуалізації діяльності та фактична відмова від традиційних послуг позбавляє саме бізнес-інкубатори самобутності (адже вони виділяються з-поміж інших суб'єктів національної інноваційної системи саме задачею в оренду належним чином підготовлених та обладнаних приміщень) і перетворює їх на звичайні інформаційно-консультативні центри, що діють онлайн. У такому випадку стає складніше відрізнити численні суб'єкти інноваційної інфраструктури, які перейшли працювати тільки у віртуальну площину. Якщо вони і онлайн, і у реальних приміщеннях працюють, це дає їм явні переваги безпосереднього спілкування з клієнтами, інвесторами, можливість виступати площадкою для організації різноманітних зустрічей, проведення воркшопів, семінарів та інших заходів, що можуть бути джерелами надходжень нових прибутків.

¹ Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. Київ, 2015. С. 129.

Таким чином, вважаємо, що бізнес-інкубатори посідають чільне місце серед суб'єктів інноваційної інфраструктури (тобто, в інфраструктурній підсистемі національної інноваційної системи), надаючи унікальний комплекс супутніх послуг, потрібних для стартапів та інших малих і середніх підприємств, які лише починають свою діяльність, тому важливо врахувати необхідність оновлення їх законодавчого регулювання відповідно до сучасних тенденцій, у тому числі віртуалізації, наприклад, у проекті Інноваційного кодексу України¹.

З метою досягнення термінологічної одноманітності та підкреслення важливої ролі у національній інноваційній системі бізнес-інкубаторів пропонується усюди використати термін «бізнес-інкубатор», зокрема, у статтях 2.2.3, ч.3 ст. 2.7.1 проекту Інноваційного кодексу України, розробленого Науково-дослідним інститутом правового забезпечення інноваційної діяльності Національної академії правових наук України.

2.5 Наукові парки як суб'єкти національної інноваційної системи

Сучасні вимоги щодо розвитку національної інноваційної системи (далі – НІС) потребують удосконалення правового регулювання наукових парків. Після прийняття Законів України «Про науковий парк «Київська політехніка», «Про наукові парки» практика функціонування наукових парків свідчить про необхідність змін в законодавстві щодо організаційно-правової форми, завдань та функцій наукових парків (далі - НП).

За функціональним місцем в інноваційному процесі з участю закладів вищої освіти (далі – ЗВО) або наукових установ наукові парки є найбільш відповідною структурою для підтримки інноваційної діяльності та виконання завдань по комерціалізації наукових результатів. В той же час мета створення та функції наукових парків в статтях 3, 4 Закону України «Про наукові парки»² в сучасних умовах обмежують розвиток самих НП та їх наукової, науково-технічної діяльності. Відповідно до ст. 3 Закону України «Про наукові парки» науковий парк створюється з метою розвитку науково-технічної

¹ Проект Інноваційного кодексу України / Нац. акад. правов. наук України, НДП прав. забезп. іннов. розвитку, Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». Харків: Право, 2011. 136 с.

² Про наукові парки: Закон України від 25.06.2009. № 1563-VI. *Офіційний вісник України*. № 57. С. 11.