



Татомир Ірина. «Академічні єдинороги» як нова категорія економічної науки. *Економічний дискурс*. 2019. Випуск 2. С. 7-19.

DOI: <https://doi.org/10.36742/2410-0919-2019-2-1>

УДК 316.344.42

JEL Classification A22, I21, I25

Татомир Ірина

к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

м. Дрогобич, Україна

E-mail: Tatomur@gmail.com

«АКАДЕМІЧНІ ЄДИНОРОГИ» ЯК НОВА КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Анотація

Вступ. В останні роки в академічному середовищі збільшилась кількість осіб, які використовують професійні активи для формування стійких доходів, що веде до формування нового прошарку академічних кіл. Це зумовило необхідність введення у науковий обіг нової економічної категорії, яка б засвідчила привілейованість статусу учасників освітнього процесу в академічній ієрархії.

Методи. Матеріалами дослідження слугували праці вітчизняних та зарубіжних фахівців. У процесі підготовки статті використано такі загальнонаукові методи дослідження: аналізу, синтезу, конкретизації, наукової абстракції, логіко-графічної структуризації та узагальнення. Статистичною базою дослідження слугували дані Crunchbase Pro, Business Insider, JRC Technical Report, Vector.media.

Результати. Запропоновано ввести у науковий обіг нову економічну категорію «академічні єдинороги», яка б засвідчила привілейованість статусу учасників освітнього процесу в академічній ієрархії за величиною доходу від освітньої діяльності та обґрунтовано її методологічне значення для економічної науки. Внесено пропозицію щодо поділу «академічних єдинорогів» на «освітні компанії єдинороги», «вкладачів єдинорогів», «студентів єдинорогів», «єдинорогів підлітків» й виокремлено їх основні риси. Наведено приклади представників академічної спільноти, яким належить цей статус. Обґрунтовано спільні риси, які об'єднують усіх представників академічної спільноти за приналежністю до статусу «єдинорога».

Перспективи. Відбір «академічних єдинорогів» за фактом наявності необхідних якостей дасть можливість виокремити тих осіб серед представників академічної спільноти, які добилися найвищого рівня фінансової оцінки своїх професійних активів. Перспективи подальших досліджень слід спрямувати на формування списку потенційних лідерів, які стануть еталоном результативної праці для решти представників академічної спільноти.

Ключові слова: «академічні єдинороги», стартап-компанії, освітні онлайн-провайдери.

Вступ.

Говорячи про фінансові успіхи представників різних сфер діяльності, які успішно конкурують в ринковому середовищі, все частіше ми можемо бачити зростання їх числа і у академічних колах. Освітній ринок в останні роки ознаменувався появою перших мільйонерів та мільярдерів, які зуміли заробити свої статки завдяки наполегливій праці на науковій та дослідній ниві. Чимало із них заснували успішні стартап-компанії, які принесли їм світову славу. Вони є справжнім еталоном того як завдяки сумлінній і чесній праці можна добитися світового визнання та популяризувати свою діяльність. Історії їх успіхів змушують нас задуматись, яку важливу роль в житті кожного відіграє освіта.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Огляд економічної літератури [1; 2; 3] показав, що у науковій періодиці відсутній термін, який би характеризував найбільші фінансові успіхи представників академічної спільноти. Традиційно термін «капіталізація» згадується виключно стосовно компаній при оцінці їх вартості на ринку. Однак, мало хто розглядає цей термін по відношенню до суб'єктів академічного середовища і тих факторів, які підвищують або знижують їх особисту капіталізацію на ринку як професіоналів. Мова йде про освітян, які досягли вершин кар'єрного зростання, зумівши при цьому примножити свої статки, довести престижність професії викладача та підвищити репутаційні вигоди. Мало згадується в літературних джерелах і про молодих тинейджерів, які є новими інтелектуальними та фінансовими фаворитами академічних кіл.

Загально прийнятою вважається думка про віднесення представників академічної спільноти до класу наукової еліти, представники якої досягли найвищих висот у своїй сфері діяльності завдяки ерудитності та здатності до самовдосконалення. Теоретичного сенсу у протиставленні цих категорій немає, адже елітарність як економічна категорія є формою вираження певної підсистеми взаємовідносин, яка характеризує рівень матеріальних статків. Однак, у пропонувананих авторами [4; 5; 6] визначеннях мова не йде про шляхи збереження і накопичення капіталу та про популяризацію осіб, яким належить статус мільйонера чи мільярдера. Саме тому методологічним питанням нашого дослідження є необхідність введення у науковий обіг нової економічної категорії, яка б засвідчила привілейованість статусу учасників освітнього процесу в академічній ієрархії.

Мета.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних засад категорії «академічні єдинороги» та її значимості для економічної науки.

Методологія дослідження.

Матеріалами дослідження слугували праці вітчизняних та зарубіжних фахівців. У процесі підготовки статті використано такі загальнонаукові методи дослідження: аналізу, синтезу, конкретизації, наукової абстракції, логіко-графічної структуризації та узагальнення. Статистичною базою дослідження слугували дані Crunchbase Pro, Business Insider, JRC Technical Report, Vector.media.

Результати.

Інноваційною формою ведення підприємницької діяльності в усьому світі є стартапи – перспективні проекти з довгостроковим прибутком. Завдяки успішному розвитку бізнес-ідей чимало із них, за короткі періоди часу, з крихітних підприємств перетворилися на гігантів із світовим ім'ям, на зразок Hewlett-Packard, Youtube, Facebook, Microsoft, Apple, Google та ін. Доходи цих компаній сягають декількох мільярдів доларів США, що поправу дає підстави віднести їх до «єдинорогів».

Вперше термін «єдиноріг» був запропонований венчурним підприємцем *Айлін Лі* у 2013 р. для опису стартапів, розмір капіталізації яких перевищував 1 млрд дол. США. Найбільше вони

популяризувалися у сфері програмного забезпечення та онлайн-сервісах, фінансових технологіях, електронній комерції, охороні здоров'я та послугах на вимогу. В останні роки їх кількість суттєво збільшилась, у 2018 р. «єдиногогами» стали 53 компанії, в 2017 р. – 70 (на 60% більше у порівнянні з результатами 2016 р.). На початок 2019 року CB Insights виявила, що 315 компаній з усього світу можуть претендувати на членство в клубі «єдиногогів». Сміливі інноваційні проекти почали набирати оборотів і лише за період 2017-2018 рр. вони залучили більш як 341 млрд дол. США венчурних інвестицій [7], що дало підстави міцно вбудувати термін «єдиногог» у лексикон технологічних ринків. Бажання називатися єдиногогом впливає з того факту, що цей статус означає визнання сили та успіхів компанії.

Інтенсивними темпами почав розвиватися і ринок освіти, особливу популярність здобули сайти, що пропонують моно-освіту, які фокусуються на оволодінні навичками у конкретній сфері діяльності чи професії. Команди-розробники у складі найбільш професійних викладачів та потенційні інвестори миттєво відреагували на це пропозиціями та інвестиціями: вже з'явилася ціла низка молодих, але фінансово-успішних ресурсів в сфері освіти, які за популярністю та кількістю користувачів порівнюють з Facebook. Їх високі фінансові успіхи у цій індустрії, які обчислюються сотнями мільйонів доларів, сприяють щорічному зростанню цього ринку у світі на 20%. Такі обороти у сфері онлайн-освіти відобразилися і на доходах тих, хто навчає. Освітній ринок побачив талановитих, досвідчених, авторитетних лекторів, розмір доходу яких сягнув семизначних цифр. Враховуючи означене, сьогодні ми з впевненістю можемо говорити про появу перших єдиногогів і у академічних колах.

Під **«академічними єдиногогами»** пропонуємо розуміти освітні інституції, а також представників академічної спільноти науковців, викладачів, осіб, що навчаються, які за доволі короткі терміни, завдяки своїй науковій, викладацькій та дослідницькій діяльності досягають надзвичайно високого рівня дохідності. Для академічної спільноти фінансову планку пропонуємо поставити на рівні 1 млн дол. США, на відміну від технологічних компаній, де мінімальний рівень капіталізації для єдиногогів має сягати 1 млрд дол. Технологічні єдиногоги, як правило, досягають дозрівання після 5-7 р., хоча часто бувають винятки – не більше 3 років, демонструючи за цей час експоненційний ріст доходів та розміру аудиторії споживачів послуг. Для «академічних єдиногогів» цей період може коливатися від 7 до 12 р., адже у більшості випадків отримання такої великої суми доходу не може бути короткотривалим процесом.

Структурно усіх «академічних єдиногогів» пропонуємо розділити на чотири групи: «Освітні компанії єдиногоги», «Викладачі єдиногоги», «Студенти єдиногоги», «Єдиногоги підлітки».

«Освітні компанії єдиногоги» – нові глобальні освітні лідери, які прагнуть самостійно створювати інноваційні освітні продукти та проекти, максимально використовуючи потенціал існуючих технологій, для виходу на нові освітні ринки та розширення аудиторії слухачів, збільшуючи при цьому рівень капіталізації від десятків до сотень мільйонів доларів США, включаючи надходження від венчурних капіталістів та бізнес-ангелів.

Риси «освітніх компаній єдиногогів»:

- Орієнтація на глобальний ринок, адже для того, щоб проект став мільйонником потрібне ширше коло споживачів.

- Зосередженість на специфічній ніші, у якій мають можливість проявити себе та показати дієвість власного освітнього продукту, швидше за інших реагуючи на зміну попиту.

- Представлення нових зон буму в освітньому просторі, які будуть більш привабливі технологічним інвесторам.

- Прийняття практики відкритих освітніх інновацій.

- Є справжнім брендом якісної освіти.

- Постійний пошук та залучення кращих лекторів, власників популяризованих авторських курсів.

- Позиціонування продукту, який би вдало співвідносився з еталоном «ціна-якість».

- Унікальний підхід до обслуговування слухачів курсів та власні стратегії росту.
- Створення жорсткої конкуренції традиційним закладам освіти з усіх куточків світу та великим онлайн-провайдерам.
- Вони всіляко покладаються на кошти із венчурного гаманця для свого початкового фінансування, при цьому, ступінь їх фінансової залежності співвідноситься з прийнятою ними стратегією. Незважаючи на повсюдність і широту освітніх послуг як для дорослих, так і для дітей, провайдери онлайн змушені конкурувати й між собою за кошти інвесторів, які є більш прискіпливі, коли мова йде про проекти в галузі освіти в Інтернеті.
- Формування продуманого фінансового плану, який передбачав би наявність власних масштабних моделей монетизації.
- Пріоритетом діяльності та успіху є формування відносин із зовнішніми партнерами.
- Їх засновниками, зазвичай, є досвідчені ділові люди з сильними академічними знаннями та ступеннями.

Як правило, єдинокористувачі виростають із інтенсивно розвинутих освітніх ринкових ніш, однією з яких є онлайн-освіта. Зрілими «академічними єдинокористувачами» слід вважати провайдерів масових відкритих онлайн-курсів (МВОК) з високим рівнем капіталізації. Онлайн-дистрибуція надає їм можливість масштабувати прибуток, в той час, як традиційні заклади вищої освіти зіштовхуються з ефектом спадної дохідності. Інтенсивне інноваційне генерування вимагає від них слідування постійним інституційним трансформаціям та перманентним змінам, за якими інститути не поспівають і переходять у стан бифуркації. Макро-тиск змінює ігрове поле змушуючи їх адаптуватись або самоліквідуватись. Бажаний рівень капіталізації єдинокористувачі досягають за рахунок використання можливостей освітнього ринку та внутрішніх інновацій, які відкривають нові ніші, залучаючи все більшу кількість талантів.

Оскільки капіталізація провайдерів МВОК є у декілька разів вищою, ніж у традиційних закладах освіти, найбільш перспективні та креативні викладачі переходять у цю швидко зростаючу сферу. Так, у 2011 р. С. Трун професор з комп'ютерних наук в Стенфорді, реорганізувавши свій курс із штучного інтелекту, розбивши його на короткі сегменти, а не на цілодобові лекції, включивши до нього набори проблем і вікторин та додавши годину віртуального офісу через Google Hangouts, зумів збільшити зарахування магістрів Стенфорду з 200 до 160 000 осіб по всьому світу з більш ніж 190 країн. Це надихнуло його на заснування онлайн-комерційної компанії Udacity, яка сприяла популяризації чималого числа курсів.

У той же час інші його Стенфордські колеги Д. Коллер та Е. Нг заснували освітню компанію Coursera, яка публікує курси, які викладають професори провідних університетів Принстону, Мічигану та ін. Щоб не відставати від своїх колег професори Гарварду і МІТ оголосили про заснування edX – неприбуткової організації з початковими інвестиціями в 60 мільйонів доларів. Її очільник професор А. Агарвал (Anant Agarwal) запропонував використовувати вихідний код OpenedX, який привів компанію до цікавого співробітництва з Google, Стенфордським університетом, і навіть з такими країнами, як Франція і Китай.

Рівень капіталізації топових онлайн-провайдерів сьогодні вражає, у Coursera він складає 210,1 млн дол. США, Udemy – 173 млн дол. США, Udacity – 160 млн дол. США (табл. 1).

Таблиця 1. Рівень капіталізації найбільших освітніх онлайн-провайдерів*

Обсяг капіталізації	Онлайн-провайдери
210,1 млн дол. США	COURSERA
Раунд А (2012 р.) 22 млн дол. США	<i>Інвестори:</i> Kleiner Perkins, New Enterprise Associates
Раунд В (2013 р.) 63 млн дол. США	<i>Інвестори:</i> THE WORLD BANK GROUP, IFC Venture Capital Group, GSV Capital, Learn Capital, Laureate Education, Inc
Раунд С (2015 р.) 61,1 млн дол. США	<i>Інвестори:</i> New Enterprise Associates, EDBI, Black River Ventures, G Squared, IFC Venture Capital Group, Learn Capital, Times Internet, International Finance Corporation, Kleiner Perkins

Продовження табл. 1

Раунд D (2017 р.) 64 млн дол. США	Інвестори: GSV Asset Management, EG Capital Advisors, G Squared, Learn Capital, Kleiner Perkins, New Enterprise Associates Партнери: Scott Sandell, John Doerr
160 млн дол. США	UDACITY
Раунд А (2012 р.) 5 млн дол. США	Інвестори: CRV
Раунд В (2012 р.) 15 млн дол. США	Інвестори: Steve Blank, CRV, Andreessen Horowitz
Раунд С (2014 р.) 35 млн дол. США	Інвестори: Bertelsmann, Drive Capital, CRV, Andreessen Horowitz, Valor Capital Group
Раунд D (2015 р.) 105 млн дол. США	Інвестори: Drive Capital, CRV, Andreessen Horowitz, GV, Baillie Gifford
173 млн дол. США	UDEMY
Раунд А (2010-2011 рр.) 4 млн дол. США	Інвестори: MHS Capital, Lightbank, 500 Startups, Signia Venture Partners Партнери: Keith Rabois, Benjamin Ling, Naval Ravikant
Раунд В (2012 р.) 12 млн дол. США	Інвестори: MHS Capital, Learn Capital, Lightbank, Insight Venture Partners Партнери: Bill Pescatello, Brad Keywell, Eric Lefkofsky, Mark Sugarman
Раунд С (2014 р.) 32 млн дол. США	Інвестори: MHS Capital, Insight Venture Partners, Norwest Venture Partners Партнери: Bradley Twohig, Jeff Lieberman, Mark Sugarman, Sergio Monsalve
Раунд D (2015-2016 рр.) 125 млн дол. США	Інвестори: Norwest Venture Partners, Insight Venture Partners, Stripes Group Партнери: Larry Illg, Bradley Twohig, Jeff Lieberman, Ken Fox, Conrad Shang, Sergio Monsalve

*Джерело: складено автором на основі: [10]

Їх прибутковість не знаходиться під питанням, адже всі вони використовують доступні по відношенню до споживача бізнес-моделі [8, с. 62], конкуруючи за статус найбільш престижного провайдера.

В останні роки, кількість освітніх компаній, здатних просуватися до нових вливань капіталу та більших результатів, зростає в кожному раунді фінансування. Освіта, ще ніколи не бачила такого розміру і частоти мегафінансування, які ми бачимо сьогодні – здебільшого за рахунок Китаю. Трансформаційний потенціал edtech спокусив Китай стати одним з найбільших інвесторів й піонерів в сфері освітніх технологій у світі, поступаючись лише США, і цей ентузіазм не показує реальних ознак зменшення. Лише у 2015 році китайський уряд інвестував близько 1,07 млрд. дол. США у фінансування угод Edtech [9].

Однак, ряд економічних оглядачів занепокоєні з приводу того, чи престиж, пов'язаний із швидким досягненням високої цінності статусу «єдиного», примушує компанії намагатися виглядати більш цінним, ніж вони є насправді. Так, у своєму виступі в Стенфордському університеті в березні 2016 року голова **Securities and Exchange Commission (SEC) Мері Джо Уайт (Mary Jo White)**, попередила про виклики «нових моделей формування капіталу». Вона додала, що деякі компанії або підприємці можуть стати занадто орієнтованими на те, щоб одержати назву «єдиного», тому слід уважно вивчити наслідки цієї тенденції для інвесторів [11].

Процеси кристалізації нового прошарку академічних кіл, які використовують професійні активи для формування стійких доходів, торкнулися і ряду викладачів, яких пропонуємо відносити до почесного списку єдиного. **«Викладачі єдиного»** – освітяни, які активно займаються педагогічною та науково-дослідницькою діяльністю, пропонують освітні продукти й послуги високої якості, використовуючи при цьому інноваційні методи поширення знань, масштаб аудиторії слухачів, яких постійно зростає, а рівень доходу сягає декількох мільйонів доларів США. Вони є всесвітньо відомими, зробили значний внесок у розвиток суспільства, і стоять на вершині своєї професії. Це лідери академічних кіл. У число їх основних рис пропонуємо включити:

- Фанатична прихильність до улюбленої справи, при цьому дохід для них не є самоціллю, основою являється ідея, яку вони намагаються втілити у життя;

- Здатні постійно розвиватись та удосконалюватись, ніколи не стоять на місці та не бояться експериментувати.
- Вміють долати перешкоди і не шукають готових відповідей.
- Виступають драйверами інноваційного руху до нового бачення організації освітньої діяльності та поширення знань.
- Пропонують оригінальні і принципово нові ідеї як вдало подати навчальний матеріал, які не використовувались раніше в широкому форматі.
- Прагнуть самі придумувати і продавати нові освітні продукти.
- Вміють завойовувати аудиторії слухачів, постійно збільшуючи їх кількість.
- Мають визнану репутацію за якісне та інноваційне викладання.
- Їх учні постійно у числі переможців найбільш престижних міжнародних змагань.
- Орієнтовані на зміни та мобільність у сфері професійного академічного розвитку.
- Беруть участь у освітніх проектах міжнародного рівня (для прикладу, Global Teacher Prize, де преміальний фонд складає 1 млн дол. США).
- Досягають успіхів у наукових дослідженнях.
- Заробляють на життя через активний, постійний внесок у освітнє поле.

Однією з причин чому зараз професія викладача виглядає настільки успішною є можливість постійно розвиватися, а також справедлива винагорода за викладацькі та наукові досягнення. Незважаючи на скептичні настрої окремих економічних оглядачів [12, с. 20] щодо співпраці викладачів з рядом провайдерів масових відкритих онлайн-курсів (МВОК), які розглядають їх діяльність як спосіб розвитку прекарної зайнятості, відзначимо, що вона сприяла монетизації їх успіху та окреслила нові перспективи росту. Долучаючись до роботи в компаніях МВОК, професори автоматично отримали можливість підвищити свою капіталізацію, отримуючи фінансову винагороду вище ринкової.

Найбільшою кількістю «викладачів єдинорогів» славиться онлайн-платформа Udeу. Найпопулярнішим її інструктором у 2018 р. визнано Дж. Перселла (John Purcell's), на курс якого «Java для повних початківців» зареєстровано більш як 940 тис. студентів, сумарна кількість слухачів решти його курсів складає більш як 1,3 млн осіб. У 2015 р. дохід 10 провідних викладачів Udeу склав 17 млн дол. США [13]. «Золотою дитиною», первістком компанії, який створював найбільш затребувані споживачами курси був Алун Хілл (Alun Hill). З моменту розміщення першого курсу на платформі він заробив 650 тис. дол. США. Беззаперечним улюбленцем платформи став Роб Персіпваль (Rob Percival), який зумів монетизувати свої курси на суму більш як у 2,8 млн дол. США. Кількість таких фінансово успішних лекторів Udeу з кожним роком зростає. Якщо у 2010 р. платформа налічувала близько 1 тис. викладачів, середній дохід яких за популярний курс був не нижчим 50 тис. дол. США, то у 2018 р. їх кількість зросла до 24 тис. осіб. Цьому також сприяв зростаючий інтерес до викладання в Інтернеті, а також значні досягнення в галузі технологій, пов'язаних із створенням курсів, відео та публікаціями.

Найбільші суми коштів за той чи інший популярний курс зуміли заробити наступні топ-інструктори [14]: Віктор Бастос (Victor Bastos) – за півтора року 453 тис. дол. США за курс «Як стати веб-розробником з нуля», зумівши перетворити новобранців на професійних веб-розробників, Бесс Хо (Bess Ho) – 219 тис. дол. США за курс «Навчіться розробляти iPhone або iPad за 4 тижні»), Марк Лассофф (Mark Lassoff) – 162 тис. дол. США за курс «HTML і CSS для початківців», Зед Шав (Zed Shaw) – 127 тис. дол. США за курс «Дізнайся Python на важкому шляху»), Мігель Ернандес (Miguel Hernandez) – 97 тис. дол. США за курс: «Як створити чудове демо-відео для вашого бізнесу»), Хью Коллінгборн (Huw Collingbourne) – 88 тис. дол. США за курс «Програмування на Ruby для початківців».

Їх успіх залежить від декількох факторів, включаючи попит на тему, досвід лектора, відгуки студентів і, що важливо, власних маркетингових зусиль викладача. На відміну від викладачів університетів, які працюють в системі професійних цінностей та інституційних стимулів, лектори

Udemy, Coursera, Edx та інших онлайн-платформ мають ряд переваг. Більшість з них публікує свій перший курс протягом двох-чотирьох тижнів, а потім витрачає в середньому від 5 до 15 годин на місяць, щоб оновлювати матеріали курсу і відповідати на запитання студентів. Вони отримують початкову підтримку від провайдера і діляться порадами з кращих практик, а також мають можливість розробляти власні навчальні програми і навчати в основному того, що вони вважають за потрібне. Щоб допомогти інструкторам швидко створювати та публікувати дивовижні курси, Udemy працює над створенням спільноти інструкторів, яка обмінюється досвідом та найкращими практиками.

Досить часто Інтернет-інструктори працюють і як корпоративні тренери. Викладачам, які навчають дорослих або працюють в корпоративних навчальних центрах онлайн, платять набагато більше, ніж тим, хто викладає у традиційних університетах. Як правило, оплата здійснюється за кількість підготовлених осіб, а не за курс. Для прикладу у США корпоративний тренер має змогу заробити від 14 до 139 тис. дол. США на рік, при цьому середній дохід складає 54 тис. дол. США на рік [15]. Додатковим заробітком для лекторів також слугує можливість продажу власних виданих книг через Amazon Kindle, крім того, кожен раз, коли хтось натискає посилання на партнерську мережу Amazon на своєму сайті і купує книгу, яку рекомендує професор, він заробляє певний відсоток без будь-яких витрат. Чимало із професорів створюють навчальні інстаграм-акаунти, щоб ділитися корисними уроками не лише зі своїми учнями, а й іншими слухачами, при цьому заробляючи кошти від реклами на власному каналі YouTube шляхом просування товарів у своєму блозі.

Сам по собі визнаний факт, що в академічних колах зустрічаються «єдинокорги» і великий капітал є не такою вже рідкістю. Окрему групу становлять професори мультимільйонери. Найбільш яскравим представником «золотої десятки» є *Кірил Тейлор (Cyril Taylor)* – засновник університету Річмонда в Лондоні, який розробив програму обміну студентами, яка принесла користь студентам у всьому світі. Його статки від науково-педагогічної діяльності складають 675 млн дол. США.

Ще однією видатною постаттю є професор Кембріджського університету *Стівен Хокінг (Stephen Hawking)*, володар чималого числа нагород за наукові здобутки, включаючи Президентську медаль свободи, що є найвищою цивільною нагородою в США, який здобув популяризацію через свої наукові книги. Праця «Коротка історія часу» та викладацька діяльність принесли йому дохід у сумі 20 млн дол. США. Децхо поступається їм за розміром доходу професор Інституту Девіда Х. Коха в MIT *Роберт С. Лангер (Robert S. Langer)*, який є новатором з розробки різних медичних технологій, автор чималого числа грантів і патентів, засновник багатьох наукових і технологічних компаній, включаючи Acusphere, Living Proof і Seventh Sense, наймолодший в історії США представник трьох академій наук, який завдяки викладацькій та науково-дослідній діяльності зумів заробити 10 млн дол. США.

Незважаючи на рідкість такого феномену, для окремих академічних гуру освіта стала плацдармом досягнення статусу мільярдера та входження до почесного клубу «супер-єдинокоргів». Список найбагатших професорів світу [16] очолює *Генрі Самуелі (Henry Samueli)*, професор Університету Каліфорнії в Лос-Анджелесі (UCLA), власник компанії Anaheim Ducks, статки якого перевищують 3 млрд дол. США. Приєднався до ексклюзивного клубу професорів-мільярдерів ізраїльський криптограф та математик, професор Інституту Вейцмана *Аді Шамір (Adi Shamir)*, який зробив чимало наукових відкриттів, отримавши за це нагороди світового рівня, зумів заробити статок в 2,3 млрд дол. США. Третє місце по праву експерти віддають канадійцю, професору комп'ютерних наук в Стенфорді, засновнику компанії з виробництва гігабітних мереж Ethernet Granite Systems, *Девіду Черітон (David Cheriton)* доходи, якого сягають 1,7 млрд дол. США. Більшість інвестицій шістдесяти п'яти річний професор витрачає на стартапи, які оптимізують життя людей. Його компанія Arista Networks розробляє технологію, що дозволяє у декілька разів скоротити часові витрати у роботі серверів. Усі згадані професори активно долучають до роботи у своїх компаніях кращих випускників університетів, у яких викладають. Теперішня дискусія, яка точиться

навколо фінансових успіхів представників академічної спільноти, перейшла в площину приватного блага, змусивши задуматись наскільки перспективнішою стає кар'єра викладача.

Академічне середовище характеризується виходом на ринки і молодих єдинорогів, які мотивують великих й зрілих лідерів використовувати нові освітні можливості для розвитку стартап-проектів. Технології, які вони використовують рухаються набагато швидше, ніж нормативні рамки, які намагаються утримати їх під контролем. Найбільш активно студентське підприємництво зросло на кампусах університетів США та країн ЄС, які активно пропонують інкубатори, хакатони та мережеві заходи. Лише у США згідно Індексу міжнародної бізнес-інноваційної асоціації IMPACT [17] частка програм інкубаторів пов'язаних з університетами зросла до рекордних 42% у 2016 р. Найбільші суми коштів інвестували в стартап-проекти Університет Берклі та його найближчий сусід Стенфордський університет, який, починаючи з 1930 р., допоміг створити близько 40 тисяч компаній, включаючи LinkedIn, Netflix, Google і Nike. Якби всі ці компанії були зібрані колективно, вони становили б 10-ту найбільшу економіку в усьому світі.

Історія чітко продемонструвала, що студентські підприємці можуть також створювати високопродуктивні та прибуткові компанії. Молодими єдинорогами стали **«студенти-стартепери»**, які зуміли заробити свій перший мільйон навчаючись в університетах, деякі з них навіть покинули рідні стіни альма-матер для заняття підприємницькою діяльністю. Під **«студентами-єдинорогами»** пропонуємо розглядати молодих, амбітних, цілеспрямованих, сповнених ідей особистостей, які пропонують інноваційні технологічні рішення для різних сфер діяльності, заохочуючи венчурних капіталістів вкладати кошти у їх проекти, тим самим, підвищуючи репутацію навчальних закладів, у яких вони навчаються, отримуючи за це чималий дохід.

Тут, ми повинні розділити їх на дві групи. До першої віднесемо студентів, що навчаються і використовують технічні, консультативні академічні ресурси університетів для проведення досліджень, працюючи у їх науково-дослідних відділеннях чи інкубаційних центрах. До другої – талановитих випускників, які заснували власні капіталізовані стартапи у різних сферах діяльності, закріпивши за навчальними закладами, у яких вони навчалися, славу найбільш престижних за кількістю найбагатших випускників.

До числа рис, які характеризують «студентів єдинорогів» віднесемо:

- Бажання створювати інновації та висока вмотивованість.
- Невизначеність, яка підживлює апетит до створення та розвитку стартапів;
- Постійна жага до навчання.
- Активна участь у різного роду профільних заходах, пов'язаних із сферою їх інтересів.
- Не бояться проводити пітчінги перед потенційними інвесторами та бізнес-ангелами, переконуючи у доцільності вкладення коштів в їх проекти.
- Володіють вмінням переконувати команду, з якою вони працюють, і потенційних споживачів в унікальності пропонованого продукту.
- Беруть активну участь в різного роду конкурсах, що є їх репутаційною перевагою.
- Віра в успіх своєї справи, не здаються навіть, якщо з перших спроб реалізації проект зазнає поразки.
- Готові жертвувати всім, вкладати власні кошти і сили тільки для того, щоб тримати своє дітище на плаву.

Багато відомих успішних стартапів – дітища вчорашніх студентів. Видання Business Insider вирішило проаналізувати кількість випускників, які успішно відкрили подібні стартапи, в світових вишах. Лідерські позиції успішно закріпилися за іменитими університетами США, які займають 9 з перших 15 місць за кількістю технологічних стартапів. Перше місце в списку посів Стенфордський університет, який налічує 51 компанію єдиноріг. Слідом за ним ідуть Гарвардський та Каліфорнійський університети – 37 і 18 компаній, відповідно. Четвірку лідерів замикає Індійський технологічний інститут (табл. 2).

Таблиця 2. Університети-лідери за кількістю створених випускниками «компаній єдинорогів»*

Університет	Країна	К-сть єдинорогів
Стенфордський ун-т	США	51
Гарвардський ун-т	США	37
Ун-т Каліфорнії	США	18
Індійський технологічний інститут	Індія	12
Массачусетський технологічний інститут	США	9
Ун-т Пенсильванії	США	9
Оксфордський ун-т	Англія	8
Ун-т Тель-Авіва	Ізраїль	7
Ун-т Корнелла	США	6
Ун-т Південної Каліфорнії	США	6
Ун-т Ватерлоо	Канада	6
Бізнес-школа INSEAD	Франція	5
Вища школа менеджменту імені Отто Байсхайма	Німеччина	5
Ун-т Мічигана	США	5
Ун-т Бригама Янга	США	5

* Джерело: складено автором на основі: [18, 19]

Між віком академічних єдинорогів та зростанням їх ринкової капіталізації причинний зв'язок є незначним. Згідно із статистичними даними, середній вік стартапера – 25 років, однак все частіше серед них з'являються молоді бізнес-інноватори, яким не виповнилося ще й 16 р. Власну ринкову нішу завойовують **стартапери-підлітки**, яких пропонуємо віднести до категорії наймолодших єдинорогів, що за період шкільного навчання зуміли створити власні нестандартні фінансові проекти, заробивши на них свій перший мільйон доларів США. Мова йде про талановиту молодь, яка самостійно заробляє на життя завдяки своїм інтелектуальним здібностям, а не користується статусом чи фінансовими статками заможних батьків.

«Підлітків єдинорогів» характеризують наступні риси:

- Вміють цінувати себе і свою працю.
- Дізнаються ази фінансової грамотності.
- Зароблені кошти не витрачають на розваги, а інвестують у нові проекти.
- Вчатьсь виявляти і реалізовувати свої бажання.
- Наполегливі у своїх прагненнях до успіху, вміють ставити цілі і їх досягати.
- Мають цілком сформований погляд на життя.
- Впевнені в проектах, над якими працюють.

- Стають долларовими мільйонерами завдяки пошуку та розвитку ні на кого не схожій власної ринкової ніші.

Нові технології відчинили підліткам двері не тільки до піратського контенту та соціальних мереж, а й до відносно легкого заробітку. Щоб почати свій бізнес-проект їм достатньо мати доступ до Інтернету, сучасний гаджет і терпіння. Те, що нині підлітки знімають різні цікаві навчальні та ігрові відео, виставляючи їх в Інтернеті і заробляючи, при цьому, на рекламі, ні для кого уже не є секрет. Типовим їх прикладом є *Ешли Куоллс* з Лінкольн-Парку (штат Мічиган), яка в 2004 році, у віці 14 років, заради розваги створила сайт *WhateverLife.com*, витративши кілька десятків доларів на хостинг і купівлю домену. Дівчина викладала у відкритий доступ створені нею теми для популярного тоді *MySpace*, інструкції по роботі з HTML та інші корисні поради для тих, хто хоче якось прикрасити свою сторінку в Інтернеті, але не вміє. У першому чеку, який вона отримала, значилася сума 2700 дол. США, згодом вона заробила 5000, потім – 10000 дол. США. Популяризація її сайту серед користувачів зацікавила і потенційних рекламодавців, які складають 60% її заробітку. Через 3 роки після запуску сайту, в 2007 році, Ешли заробила свій

перший мільйон [20].

Власний соціальний сервіс MyYearBook.com. у 2005 р. розробили школярі старших класів, брат і сестра Девід і Катерина Кук (15 і 16 років), який за чотири роки діяльності заробив на рекламі, віртуальній валюті усередині ігор і платних підписках 20 млн дол. США., а у 2011 р. проєкт був куплений соціальною мережею Querasa за 100 млн дол. США. Справжнім хітом кінця 2009-2010 р. став Сервіс Chatroullete - інструмент для спілкування з випадковими незнайомими людьми з усього світу за допомогою відеочатів, розроблений 17 річним школярем Андрієм Терновським. Американські інвестори оцінили його проєкт в 50 млн дол. США, лише на рекламі він щоденно заробляв до 1,5 тис. дол. США. Активно приєднуються до мейкерського руху і українські школярі та студенти. Минулоріч на Всеукраїнському конкурсі моделювання «розумних» пристроїв STEAM-House вони представили три проєкти: віртуальна примірочна 3DLook, платформа для найму IT-фахівців YouTeam і платформа для дизайну меблів Pufetto, у які інвестиційна група U.Ventures погодилася вкласти 1,5 млн дол. США.

Підсумовуючи зазначимо, що всіх академічних єдинорогів характеризують такі риси:

- 1.«Єдинороги» є рідкісними історіями успіху для всіх учасників академічної спільноти.
- 2.Незважаючи на те, що їх кількість є невеликою, їх можна побачити в усьому світі.
- 3.Офіційне віднесення до статусу «єдинорога» залежить від величини фінансових надходжень представників академічної спільноти.
- 4.Багато з них змінили наше життя, зумівши запропонувати інноваційні методики навчання та успішні фінансові проєкти, які стосуються різних сфер діяльності.
- 5.Здатні створювати переваги.
- 6.Бум популярції єдинорогів підживлюється успіхами попередників та новими можливостями, які створює освітній ринок.
- 7.Підйом багатьох єдинорогів не є випадковим наслідком, а результатом клопіткої праці.
- 8.Вони дуже різноманітні з точки зору розвитку в різних секторах, бізнес-моделі, організаційної моделі та моделі зростання.

Висновки і перспективи.

Отже, як бачимо академічне середовище створює сприятливий ґрунт для розвитку фінансово успішних і талановитих лідерів, які вірять в успіх своєї справи, наполегливо ідуть до цілі, отримуючи визнання та примножуючи свої статки. Відбір «академічних єдинорогів» за фактом наявності необхідних якостей дасть можливість виокремити серед представників академічної спільноти тих осіб, які добилися найвищого рівня фінансової оцінки своїх професійних активів.

Перспективи подальших досліджень слід спрямувати на формування списку потенційних лідерів, які стануть еталоном результативної праці для решти представників академічної спільноти.

Список використаних джерел

1. Simon J. How to Catch a Unicorn. An exploration of the universe of tech companies with high. JRC Technical Report. European Union. 2016. 85 p.
2. Andrea U., Davide Ch., Vittorio Ch., Federico F. The role of business model design in the diffusion of innovations: an analysis of a sample of unicorn-tech companies. *In: International journal of innovation and technology management*. Published electronically 23 August 2018.
3. Kenney M., Zysman J. Unicorns, Cheshire cats, and the new dilemmas of entrepreneurial finance. *In: International Journal of Entrepreneurial Finance*. Volume 21, Issue 1: Venture Capital: 20th Anniversary Issue. Pp. 35-50. URL : <https://doi.org/10.1080/13691066.2018.1517430>. (дата звернення : 24.04.2019).
4. Скориніна-Погребна О. Формування економічної еліти в сучасному українському суспільстві. Монографія. – Харків : Інжек, 2012. 280 с.
5. Шевчук О.А. Еліта як домінанта розвитку людського капіталу : Монографія. Київ : Інтерсервіс, 2012. 248 с.
6. Михайлева Е.Г. Интеллектуальная элита в матрице современных цивилизационных изменений: Монография. Харьков: Изд-во НУА, 2007. 576 с.

7. Сурепин С. В каких сферах чаще всего появляются стартапы-единороги. Vector.media. URL : <https://vctr.media/v-kakikh-sferakh-chashhe-vsego-pojavljajutsja-startapy-edinorogi-5054>. (дата звернення : 24.04.2019).
8. Осецький В.Л., Татомир І.Л. Бізнес-моделі монетизації провайдерів масових відкритих онлайн-курсів. *Економічна теорія: Міжвідомчий науково-теоретичний журнал*. 2018. № 2. С. 59 – 76. URL : <https://doi.org/10.15407/etet2018.02.059>_(дата звернення : 24.04.2019).
9. The next generation of unicorns will come from the European edtech space. Finance Digest. 2017. URL : <https://www.financedigest.com/the-next-generation-of-unicorns-will-come-from-the-european-edtech-space.html>_(дата звернення : 24.04.2019).
10. Crunchbase Pro: Find, Track, & Analyze The Companies You Care About. URL : <https://www.crunchbase.com/organization/coursera#section-investors>. (дата звернення : 24.04.2019).
11. The Unicorn Start-up Phenomenon. 2019. URL : <https://www.britannica.com/topic/Unicorn-Start-up-Phenomenon-The-2075310>. (дата звернення : 24.04.2019).
12. Калхун К. Університет у кризі. *Журнал соціальної критики: Спільне*. 2011. №3: Політика освіти. С. 18-25.
13. Udemys Exodus, Amazons Gain. Groden, Claire (June 22, 2016). Inverse. Retrieved 25 September 2016.
14. A new way to make six figures on the Web: teaching. May 17, 2012. URL : <https://gigaom.com/2012/05/17/a-new-way-to-make-six-figures-on-the-web-teaching>. (дата звернення : 24.04.2019).
15. Corporate Trainer Salaries in the United States. 2019. URL : <https://www.indeed.com/salaries/Corporate-Trainer-Salaries>. (дата звернення : 24.04.2019).
16. Top 10 Highest Paid Teachers in The World. Top & Most Around The World. 2018. URL : <https://www.worldstopmost.com/2017-2018-2019-2020/news/most-popular-highest-paid-teachers-world-top-10-richest-list>. (дата звернення : 24.04.2019).
17. IMPACT Index Survey - for Entrepreneurship Centers. URL : <https://impactindex.inbia.org>. (дата звернення : 24.04.2019).
18. Jackson A. Here are the colleges that have produced the most founders of billion-dollar startups. Business Insider. 2017. URL : <https://www.businessinsider.com/colleges-founders-unicorn-startups-1-billion-2017-1>. (дата звернення : 24.04.2019).
19. Elkins K. More billionaires went to Harvard than to Stanford, MIT and Yale combined. May 18 2018. URL : <https://www.cnn.com/2018/05/18/the-universities-that-produce-the-most-billionaires.html>. (дата звернення : 24.04.2019).
20. Десять прикладів успішних проєктів, запущених молодими людьми у віці від 8 до 20 років. *fi.НОВИНИ*. 26.11.2011. URL : <https://news.finance.ua/ua/news/-/260354/desyat-prykladiv-uspishnyh-proektiv-zapushhenyih-molodymy-lyudmy-u-vitsi-vid-8-do-20-rokiv>. (дата звернення : 24.04.2019).

Статтю отримано: 26.04.2019 / Рецензування 31.05.2019 / Прийнято до друку: 20.06.2019

Iryna Tatomyr

PhD. (in Economics), Associate Professor
Departments of Economics and Management
Drohobych State Pedagogical University after Ivan Franko
Drohobych, Ukraine
E-mail: Tatomur@gmail.com

«ACADEMIC UNICORNS» AS A NEW CATEGORY OF ECONOMIC SCIENCE

Abstract

Introduction. In recent years, the number of people who use professional assets to generate sustainable incomes, which leads to the formation of a new stratum of academic circles has been an increase in the academic environment. This led to the need to introduce a new economic category into scientific circulation, which would have shown the privilege of the status of participants in the educational process in the academic hierarchy.

Methods. The materials of the research served the work of domestic and foreign specialists. General scientific methods

of research are used in the process of preparation of the article: analysis, synthesis, concretization, scientific abstraction, logical and graphic structuring and generalization. The statistical basis for the study was data of Crunchbase Pro, Business Insider, JRC Technical Report, Vêctor.media.

Results. It is proposed to introduce into the scientific circle a new economic category «academic unicorns», which would certify the privilege of the status of participants in the educational process in the academic hierarchy for the amount of income from educational activities and substantiates its methodological significance for economic science. The proposal was made to divide «academic unicorns» into «unicorns educational companies», «unicorn teachers», «unicorn students», «unicorns of adolescents» and their main features are outlined. Examples of academic community members who have this status are given. The common features, which unite all the representatives of the academic community for belonging to the status of unicorn, are substantiated.

Discussion. The selection of "academic unicorns" on the fact of possessing the necessary qualities will make it possible to distinguish those among the members of the academic community who have achieved the highest level of financial evaluation of their professional assets. Prospects for further research should be directed formation of the list of potential leaders who will become a benchmark of productive work for the rest of the academic community.

Keywords: academic unicorns, startup companies, educational online providers.

References

1. Simon, J. (2016). How to Catch a Unicorn. An exploration of the universe of tech companies with high. JRC Technical Report. European Union.
2. Andrea, U., Davide, Ch., Vittorio, Ch., & Federico, F. (2018). The role of business model design in the diffusion of innovations: an analysis of a sample of unicorn-tech companies. In: International journal of innovation and technology management. Published electronically 23 August.
3. Kenney, M., & Zysman, J. (2019). Unicorns, Cheshire cats, and the new dilemmas of entrepreneurial finance. In: International Journal of Entrepreneurial Finance. 21, 1: Venture Capital: 20th Anniversary Issue, 35-50. doi.org. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/13691066.2018.1517430>.
4. Skorynina-Pohrebna, O. (2012). *Formuvannya ekonomichnoyi elity v suchasnomu ukrayinskomu suspilstvi* [Formation of the economic elite in modern Ukrainian society]. Kharkiv, Ukraine: Inzhek.
5. Shevchuk, O.A. (2012). *Elita yak dominanta rozvytku lyudskoho kapitalu* [Elite as a Dominant of Human Capital Development]. Kyiv, Ukraine: Interservis.
6. Mikhaileva, E.G. (2007). *Intellektualnaya elita v matritse sovremennykh tsivilizatsionnykh izmeneniy* [Intellectual elite in the matrix of modern civilizational changes]. Kharkiv, Ukraine: Izd-vo NUA.
7. Surepin, S.V kakikh sferakh chashche vsego povavlyayutsya startapy-yedinorogi. *vctr.media*. Retrieved from <https://vctr.media/v-kakikh-sferakh-chashhe-vsego-povavlyayutsya-startapy-edinorogi-5054/>
8. Osetskiy, V.L., & Tatomyr, I.L. (2018). Biznes-modeli monetyzatsii provayderiv masovykh vidkrytykh onlayn-kursiv [Business models of monetization of providers of massive open online courses]. *Ekonomichna teoriya: Mizhvidomchyy naukovy-teoretychnyy zhurnal* [Economic Theory: Interdepartmental Scientific and Theoretical Journal]. 2, 59–76. doi.org. Retrieved from <https://doi.org/10.15407/etet2018.02.059>.
9. The next generation of unicorns will come from the European edtech space. (2017). Finance Digest. *www.financedigest.com*. Retrieved from <https://www.financedigest.com/the-next-generation-of-unicorns-will-come-from-the-european-edtech-space.html>
10. Crunchbase Pro: Find, Track, & Analyze The Companies You Care About. *www.crunchbase.com*. Retrieved from <https://www.crunchbase.com/organization/coursera#section-investors>
11. The Unicorn Start-up Phenomenon. (2019). *www.britannica.com*. Retrieved from <https://www.britannica.com/topic/Unicorn-Start-up-Phenomenon-The-2075310>
12. Kalkhun, K. (2011). Universytet u kryzi [University in crisis]. *Zhurnal sotsialnoyi krytyky: Spilne* [Journal of Social Criticism: Common], 3, 18-25.
13. Udem's Exodus, Amazon's Gain. Groden, Claire (2016). Inverse. Retrieved 25 September 2016.
14. A new way to make six figures on the Web: teaching (2012). *gigaom.com*. Retrieved from <https://gigaom.com/2012/05/17/a-new-way-to-make-six-figures-on-the-web-teaching/>.
15. Corporate Trainer Salaries in the United States (2019). *www.indeed.com*. Retrieved from <https://www.indeed.com/salaries/Corporate-Trainer-Salaries>
16. Top 10 Highest Paid Teachers in The World. – Top & Most Around The World. (2018). *www.worldstopmost.com*. Retrieved from <https://www.worldstopmost.com/2017-2018-2019-2020/news/most-popular-highest-paid-teachers-world-top-10-richest-list/>
17. IMPACT Index Survey - for Entrepreneurship Centers (2019). *impactindex.inbia.org*. Retrieved from

<https://impactindex.inbia.org/>

18. Jackson, A. (2017). Here are the colleges that have produced the most founders of billion-dollar startups. Business Insider. *www.businessinsider.com*. Retrieved from <https://www.businessinsider.com/colleges-founders-unicom-startups-1-billion-2017-1>

19. Elkins, K. (2018). More billionaires went to Harvard than to Stanford, MIT and Yale combined. *www.cnn.com*. Retrieved from <https://www.cnn.com/2018/05/18/the-universities-that-produce-the-most-billionaires.html>

20. Desyat prykladiv uspishnykh proektiv, zapushchenykh molodymy lyudmy u vitsi vid 8 do 20 rokiv (2011). *news.finance.ua*. Retrieved from <https://news.finance.ua/ua/news/-/260354/desyat-prykladiv-uspishnyh-proektiv-zapushhenyh-molodymy-lyudmy-u-vitsi-vid-8-do-20-rokiv>

Received: 04.26.2019 / Review 05.31.2019 / Accepted 06.20.2019

