

**АДАПТАЦИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ TPRA К СПЕЦИФИКЕ ВУЗОВСКИХ
РАЗРАБОТОК И ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ DATA DRIVEN ПОДХОДА ПРИ
ОЦЕНКЕ КОММЕРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕХНОЛОГИИ**

Сомонов В.В. (ИТМО)

**Научный руководитель – кандидат экономических наук, доцент Николаев А.С.
(ИТМО)**

Введение. В настоящее время в условиях постоянно растущей конкуренции и появления новых решений, требующих финансирования для дальнейшего развития, важно правильно и своевременно оценить коммерческий потенциал будущей разработки [1,2], чтобы избежать неэффективной траты средств и времени. Оценка разработок, в том числе и вузовских, также позволяет исследователям получить обратную связь относительно результатов их работ и понять, что необходимо доработать для достижения более высоких результатов [3]. Кроме того, она может стать стимулом для повышения инвестиционной привлекательности проекта и привлечь необходимые финансовые ресурсы, помочь при формировании стратегии развития технологий и инноваций, предоставляя информацию, необходимую для принятия решений на уровне государства или организации, позволяя определить эффективность инвестиций в научно-исследовательскую деятельность, выявить наиболее перспективные, полезные проекты и разработки, на которых стоит сконцентрировать внимание и ресурсы [4]. Оценка инновационных проектов и разработок позволяет определить их конкурентоспособность на мировом рынке и наметить направления для их улучшения, а также для сотрудничества и кооперации с другими организациями, вузами или научными центрами, что позволит ускорить процесс внедрения инноваций и повысит его эффективность.

Основная часть. Существующие подходы к оценке потенциала инновационных проектов отличаются субъективностью и зависят от мнения конкретных экспертов [5,6], имеющих свои предпочтения по используемым методам и ограничениям в перечне критериев оценки, не полностью учитывая техническую сложность проекта, его особенности, позволяющие повысить его конкурентоспособность на рынке, потребностей целевой аудитории, фокусируясь на получении выгод и возможных результатов в краткосрочный период, игнорируя их социальные и экологические последствия, что затрудняет объективное принятие управленческих решений, приводит может привести к выбору проектов с высокой доходностью на данный момент, но низким потенциалом для инноваций, либо разработке продуктов или технологий, не имеющих коммерческого потенциала, спроса на рынке и перспективы для роста в будущем.

Для преодоления этих недостатков все чаще внимание исследователей фокусируется на разработке новых или совершенствовании существующих подходов к оценке инновационных проектов, в том числе вузовских.

Вузы часто не обладают необходимым опытом и знаниями, доступом к сетям продаж, ресурсам и партнерствам, позволяющим успешно коммерциализировать свои разработки с учетом особенностей рынка, применяемого маркетинга, методов продаж и используемых бизнес-моделей у организаций, функционирующих в выбранной ими рыночной нише для создания инновационной продукции. Они имеют ограниченные связи с бизнес-сообществом и индустрией, не обеспечивающие достижение широкого рыночного проникновения, создавая продукт, не учитывающий специфику, потребности и требования рынка, который может не иметь рыночного спроса или не выдерживать соперничества с уже существующими на рынке решениями.

Одним из часто применяемых в промышленности и коммерции подходов к оценке инновационных проектов является определение уровня готовности технологии или продукта для коммерциализации методом TPRA (Technology and Product Readiness Assessment).

Первоначально метод TPRA был предложен А.В. Комаровым, разработавшим его совместно с коллегами для расширения возможностей, предоставляемых методами, базирующимися на шкале TRL, благодаря составленному перечню параметров и показателей проекта и алгоритмах их обработки [7].

Он основан на экспертном анализе технической зрелости, конкурентоспособности полученных результатов, рыночном потенциале, их готовности к внедрению на рынок, потенциальных рисков и преимуществ проекта.

Данный подход не учитывает специфику вузовской среды, оценку научной новизны получаемого результата, потенциала проекта для научной деятельности и возможности сотрудничества с другими подразделениями, учеными, бизнесом и потребителем, что делает текущие исследования актуальными и востребованными.

Выводы. В ходе исследования были проанализированы реализуемые вузовские инновационные проекты на примере Университета ИТМО, выявлены их отличительные особенности, и в сфере передовых производственных технологий, в частности. Оценен уровень их готовности.

Сформулированы рекомендации по адаптации метода TPRA для повышения точности оценки и проанализирована возможность использования data driven подхода для сбора данных о проектах, их анализе, оценке для последующего принятия решений по проекту (продукту), для его последующего улучшения, выявляя области для оптимизации технологии.

Список использованных источников:

1. Скоробогатов М.В., Ивлев И.Ю. Основные подходы и методы, используемые для оценки коммерческого потенциала инновационных проектов // Московский экономический журнал. –2018. – №5(3). – С. 138-145.
2. Тихонов Н.А. Оценка коммерческого потенциала инноваций // Экономический анализ: теория и практика. Инновационная деятельность. – 2012. –26 (281). – С. 42-47.
3. Александрова Т.В., Жуковская С.Л. О методике оценки эффективности инновационных проектов // Вестник академии знаний. – 2018. – 24 (1) . – С. 33-39.
4. Бурлаков В.В. Оценка конкурентоспособности инноваций - исходный элемент для осуществления инновационной стратегии // Известия МГТУ «МАМИ». – 2013. – 2 № 4(18) . – Т. 1. – С.147-152.
5. Зарубин М. А. Методы оценки инновационных идей при управлении подрывными инновациями // Молодой ученый. — 2021. — № 24 (366). — С. 238-239.
6. Петров А.Н., Сартори А.В., Филимонов А.В. Комплексная оценка состояния научно-технических проектов через уровень готовности технологий // Экономика науки. – 2016. – Т. 2. – № 4. – С.244-260.
7. Комаров А.В., Фелль Е.И., Матвеев Д.А. Фреймворк TPRA для комплексной оценки состояния научно-технологических проектов // Экономика науки. – 2022. – Т. 8. – № 3-4. – С.255-267.