

Вестник Самарского государственного экономического университета. 2024. № 9 (239). С. 85–94.  
Vestnik of Samara State University of Economics. 2024. No. 9 (239). Pp. 85–94.

Научная статья  
УДК 304.5:378.4

## Принципы построения механизма оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок университета

**Никита Юрьевич Зубарев**

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева,  
Самара, Россия, zubarev.ny@ssau.ru

**Аннотация.** В современной отечественной литературе активно обсуждается проблематика коммерциализации инновационных разработок университетов. Преобладающим является подход, состоящий в трансфере применяемых в бизнес-среде механизмов и инструментов, в том числе в части оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок. В то же время университеты обладают рядом существенных отличий от коммерческих организаций, что снижает эффективность применения таких механизмов без их глубокой адаптации к специфическим условиям функционирования высших учебных заведений. Построение механизма оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок университетов целесообразно начать с формулирования принципов, которые позволят таргетировать его применительно к внешней и внутренней среде функционирования учреждений высшей школы. В статье представлена разработанная автором система из семи таких специфических принципов, создающих основу для формирования целевого механизма оценки потенциала коммерциализации инновационных научно-технических разработок университета.

**Ключевые слова:** принципы, механизм, потенциал коммерциализации, оценка потенциала, научно-техническая разработка, университет

### **Основные положения:**

- ◆ университеты, как активные участники инновационной деятельности, испытывают объективную потребность в коммерциализации имеющихся научно-технических разработок;
- ◆ в настоящее время не сформирован готовый к применению в университетах механизм оценки потенциала коммерциализации разработок, что снижает эффективность деятельности в этом направлении;
- ◆ созданию механизма оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок должно предшествовать формирование принципов его построения на основе анализа текущих условий и особенностей функционирования университетов.

**Для цитирования:** Зубарев Н.Ю. Принципы построения механизма оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок университета // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2024. № 9 (239). С. 85–94.

## Principles of building a mechanism for assessing the potential of commercialization of scientific and technical developments of the university

Nikita Yu. Zubarev

Samara National Research University named after Academician S.P. Korolev, Samara, Russia, zubarev.ny@ssau.ru

**Abstract.** The problems of commercialization of innovative university developments are actively discussed in the contemporary Russian literature. The prevailing approach is the transfer of mechanisms and tools used in the business environment, including in terms of assessing the potential for commercialization of scientific and technical developments. At the same time, universities have a number of significant differences from commercial organizations, which reduces the effectiveness of using such mechanisms without their deep adaptation to the specific conditions of functioning of higher educational institutions. It is advisable to start building a mechanism for assessing the potential for commercialization of scientific and technical developments of universities by formulating principles that will allow it to be targeted in relation to the external and internal environment of the functioning of institutions of higher education. The article presents a system of seven such specific principles developed by the author, which create the basis for the formation of a target mechanism for assessing the potential of commercialization of innovative scientific and technical developments of the university.

**Keywords:** principles, mechanism, commercialization potential, potential assessment, scientific and technical development, university

### Highlights:

- ◆ universities, as active participants in innovation activities, have an objective need to commercialize existing scientific and technical developments;
- ◆ currently, a mechanism for evaluating the potential for commercialization of developments has not been formed ready for use at universities, which reduces the effectiveness of activities in this direction;
- ◆ the creation of a mechanism for assessing the potential for commercialization of scientific and technical developments should be preceded by the formation of principles for its construction based on an analysis of current conditions and features of the functioning of universities.

**For citation:** Zubarev N.Yu. Principles of building a mechanism for assessing the potential of commercialization of scientific and technical developments of the university // *Vestnik of Samara State University of Economics*. 2024. No. 9 (239). Pp. 85–94. (In Russ.).

### Введение

Университеты являются важными участниками инновационной деятельности на уровне национальной экономики. Данная роль присуща университетам имманентно, поэтому справедливо говорить о многовековой истории высших учебных заведений как центров производства инноваций. При этом создание теорий, описывающих вклад университетов в инновационное развитие общества, их взаимодействие с другими ключевыми участниками этого процесса, в первую очередь бизнесом и государством, активно стартовало только во второй половине XX в. Одной из

наиболее известных и признанных в научном сообществе теорий такого типа является тройная спираль (Triple Helix) Л. Лейдесдорфа и Г. Ицковича [1].

В настоящее время в научной среде не оспаривается роль университетов не только как генераторов научно-технических разработок, но и мест, где происходит их коммерциализация, другими словами, превращение в интересный рынок продукт (товар, услугу, технологию и т.д.). Крупные университеты создают множество таких разработок с разным потенциалом к коммерциализации. Потенциал определяется множеством факторов, в первую оче-

редь качеством самой новации. Но не менее важны для его оценки ресурсные возможности университета, уровень команды разработчиков, текущая рыночная конъюнктура. Тем самым встает вопрос об оценке потенциала коммерциализации различных научно-технических разработок применительно к складывающимся для каждого университета уникальным комбинациям перечисленных выше факторов. Гибкий и адаптирующийся под них механизм будет особенно востребован в условиях высокой турбулентности внешней среды.

Университеты действуют в своей парадигме, имеющей лишь частично пересечения с бизнес-моделями и государственным управлением. Тем самым вопросы управления инновационной деятельностью в университетах в целом и коммерциализации научно-технических разработок в частности требуют адресного изучения с учетом всего многообразия особенностей университетской среды. В то же время на текущем этапе в отечественной науке для практиков не предложены готовые механизмы оценки потенциала коммерциализации вузовских инновационных разработок, которые бы основывались на актуальных целях и вызовах, стоящих перед российскими университетами. В свою очередь, разработка такого механизма не будет эффективной, пока не сформулированы его базовые принципы.

Объектом исследования является процесс оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок университета. Предметом исследования в рамках научной статьи выступают управленческие отношения, возникающие в университете в процессе оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок.

Цель исследования заключается в разработке принципов построения механизма оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок университетов, которые сформируют требования к нему и заложат его ключевые свойства.

Далее проведем обзор литературы и проанализируем развитие теорий по оценке потенциала коммерциализации инновационных разработок.

Повышенное внимание к проблематике оценки потенциала коммерциализации вузов-

ских научно-технических разработок среди отечественных ученых можно определить в ретроспективе примерно 15 лет. Публикации конца 2000-х – начала 2010-х годов [2; 3] для оценки потенциала коммерциализации инноваций предлагают использовать три классических подхода – затратный, сравнительный и доходный. В отдельных случаях они дополняются иными экспертными оценками как источником информации для принятия решений.

Постепенно опора на экспертизу становится лейтмотивом предлагаемых механизмов и процедур оценки потенциала коммерциализации. Литературные источники 2010-х годов преимущественно посвящены данному подходу. В качестве характерного примера можно привести научный труд Е.В. Астафьева [4], где разбирается методика проведения оценки потенциала коммерциализации инноваций для центров трансфера технологий. В ее основе лежит опрос небольших (до 5 человек) групп экспертов, которые в ходе своей работы присваивают баллы по нескольким факторам. Затем баллы взвешиваются, и выводится итоговая оценка для каждой инновации. Этот и подобные им варианты оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок представляются достаточно грубыми и зависимыми от субъективных оценок экспертов, которые априори должны быть не только высоко компетентными в нескольких отраслях знаний – инженерии, маркетинге, патентных исследованиях и т.д., но и мотивированными на проведение глубоких экспертиз, требующих больших временных затрат.

В последние годы (особенно в 2020-х годах) исследователи все большее внимание при выстраивании механизма оценивания потенциала коммерциализации инноваций уделяют показателям уровня готовности технологий. Этот подход был заложен в трудах таких зарубежных исследователей, как J. Forsman [5], C. Graettinger, S. Miller, J. Siviу [6] и др. Российские ученые сейчас активно развивают это направление. Особенно хорошо по нему продвинулись сотрудники Севастопольского государственного университета, которые разработали алгоритм многокритериального оценивания и отбора научно-исследовательских проектов и разработок в зависимости от уровня их

коммерческого потенциала [7; 8]. Он базируется на показателях технологической (TRL), производственной и организационной (MRL) и рыночной (CRL) готовностей.

Уровни готовности технологий также являются центральным элементом методики, где оценка потенциала коммерциализации базируется на шести их видах: технологической готовности (TRL), производственной готовности (MRL), инженерной готовности (ERL), организационной готовности (ORL), конкурентных преимуществ и нетехнологических рисков (BRL) и рыночной готовности (CRL) [9].

Как мы видим, уровни готовности технологий трактуются различными авторами неоднозначно, но даже не это является основной проблемой, ограничивающей применение такого подхода к оценке коммерциализации и предопределяющей исчерпание потенциала ее развития [10]. В научном сообществе так и не преодолен барьер, связанный с избыточной ролью экспертов, которые в подавляющем большинстве предлагаемых методик должны оценивать все инновационные разработки, опираясь преимущественно на свои знания и компетенции [11].

Другим слабым местом рассмотренных выше методик и процедур является их излишняя универсальность с точки зрения сферы применения. При этом для разных типов организаций различия в коммерциализации научно-технических разработок связаны с дифференциацией на уровне стратегического целеполагания. Так, для венчурных фондов, научно-производственных предприятий (как организаций коммерческого типа) базовой целью выступает получение прибыли, на которую логично таргетировать механизм оценки инноваций, которые составляют их портфель. Цели развития университетов более разнообразны, прибыль выступает лишь одной из них (при этом базовые источники доходов не находятся в сфере коммерциализации разработок). Как следствие, механизмы оценки потенциала коммерциализации не могут быть одинаковы в первом и втором случаях, их различия носят стратегический характер.

Ключевой причиной, обуславливающей указанные слабые места в методиках оценки потенциала коммерциализации, является не-

достаточная проработка основ их построения, в первую очередь отсутствие разработанных принципов, формирующих базовые параметры оценочных методик и процедур.

## Методы

Специфических особенностей учреждений высшего образования много, но остановимся на важнейших, предопределяющих парадигму управления инновациями и их коммерциализации [12].

Во-первых, университеты имеют высокую зависимость от государственного финансирования как в направлении образовательной деятельности, так и научной. Для того чтобы иметь возможность максимизировать эффект от встраивания в бюджетные потоки, необходимо координировать сферу коммерциализации инноваций с целевыми ориентирами государственной политики в области науки и высшего образования. Это касается как выделенных приоритетов (например, обозначенных в п. 21 Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации [13]), так и отдельных показателей (например, количество патентов или количество разработанных и переданных для внедрения в производство в организациях, действующих в реальном секторе экономики, конкурентоспособных технологий и высокотехнологичной продукции и др.), рост значений которых способствует увеличению объемов субсидий и иных форм бюджетной поддержки. На развитие ведущих университетов в настоящее время сильное влияние оказывает программа «Приоритет-2030» [14], в рамках которой университеты получают крупные федеральные гранты. Для того чтобы претендовать на специальную (увеличенную) часть гранта, теперь университетам потребуются выходить на паритетное с государственным финансированием реальным сектором экономики научно-технических разработок либо покупку им готовых продуктов и технологий.

Отметим, что специальная часть гранта (может достигать 800 млн руб.) должна направляться университетами исключительно на проведение прикладных исследований, что в очередной раз подтверждает необходимость разработки эффективного механизма оценки по-

тенциала коммерциализации научно-технических разработок университета.

Во-вторых, российские университеты проходят трансформацию к предпринимательской модели (Университет 3.0) крайне медленно, образовательная и исследовательская функции продолжают явно доминировать [15]. Основные ограничения в этой области определяются сложившейся практикой работы с кадровым ресурсом и корпоративной культурой.

Рынок труда в отечественном высшем образовании может быть описан закрытой моделью, велика роль инбридинга, низка мобильность трудовых ресурсов. Как следствие, аутсорсинг, в том числе экспертизы, будет встречать сильное сопротивление. Важно активно использовать внутренние ресурсы, но в рамках их реальных компетенций. Корпоративная культура университетов ближе к клубной, ориентация на инновационность и предпринимательство достаточно низкая. Имеет место бюрократизация менеджмента, что приводит к большому значению нормативного закрепления процедур, следованию принятым в организации традициям и церемониям. Процессный подход к управлению преобладает, многие сотрудники, в том числе в научном блоке, гораздо сильнее ориентированы на процесс, чем на достижение результата. Однако определенная гибкость взаимодействия сотрудников, связанная с присутствием элементов матричной структуры (например, временные рабочие группы под определенные задачи) позволяет комбинировать процессный подход с проектным.

В-третьих, университетская среда в России характеризуется достаточно большим разнообразием. Всего в нашей стране более 700 организаций высшего образования, из которых почти 500 – государственные (в том числе муниципальные) и свыше 200 – частные. Преобладают в общем числе вузы с федеральной подведомственностью – их уже на протяжении ряда лет стабильно 448 единиц, в том числе 223 подведомственны Министерству науки и высшего образования, а остальные – более чем 10 федеральным органам исполнительной власти. Университеты проводят научные изыскания и реализуют инновационную функцию по большому количеству направ-

лений отраслевых знаний и рынков. Тем самым мы сталкиваемся с необходимостью грамотно сочетать универсализацию механизма оценки потенциала коммерциализации их разработок с его возможностью гибко подстраиваться под имеющееся многообразие университетов.

### Результаты

Собственно созданию механизма оценки потенциала предшествует формирование системы принципов его построения. Под принципами мы понимаем основы, руководящие начала для чего-либо, правила поведения [16]. Обобщая основные результаты проведенного выше обзора литературы в качестве предмета обсуждения предлагаем следующие 7 принципов построения механизма оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок университета.

1. *Опора на внутренние кадровые ресурсы университета.* Механизм оценки потенциала коммерциализации не даст должного эффекта, если недооценивать важность внутренних кадров и отводить им второстепенные роли в работе механизма. Поэтому при всей значимости внешних экспертиз, аутсорсинга оценочных функций их применение может быть только адресным в тех случаях, когда компетенций собственных кадров явно недостаточно, а потребность не удовлетворяется иным способом. Проводя аналогию с менеджментом в спорте, механизм оценки потенциала целесообразно разрабатывать под имеющийся ресурс, так же как тренер выбирает схему на игру, учитывая возможности игроков, находящихся в его распоряжении, а не неких идеальных лучших игроков на своих позициях.

Помимо всего прочего, данный принцип позволит значительно ускорить процесс оценки, сделать его менее затратным с финансовой точки зрения, а также привлечь профильные компетенции заинтересованных сотрудников. Другое дело, что потребуются четко контролировать работу для снижения вероятности предоставления недостоверной информации, а также не запрашивать от сотрудников данные, которые не могут быть ими сформированы ввиду отсутствия компетенций. Так, не стоит истребовать у разработчиков инновации

экспертные данные по открытому рынку: емкость, анализ конкурентов и т.д.

2. *Координация с отраслевым государственным регулированием.* Университеты – это в первую очередь образовательные и научные учреждения. Основным источником их доходов определяется бюджетным финансированием – как на образование, так и на науку. Тем самым поступления от деятельности по коммерциализации научно-технических разработок не являются значимой статьей вузовского бюджета, ради которой будет существенно перестраиваться базовая модель управления.

Более того, существует объективный запрос на формирование механизма оценки потенциала коммерциализации инноваций, дающего приоритет научно-техническим разработкам, под которые можно привлечь большее бюджетное финансирование. Тем самым в показатели оценки потенциала коммерциализации в аспекте привлечения государственной поддержки целесообразно включить те, которые присутствуют в соответствующих федеральных нормативно-правовых актах либо близки к ним по содержанию, в том числе количество результатов интеллектуальной деятельности, планируемых к регистрации в ходе выполнения проекта; количество разработанных и переданных для внедрения в производство в организациях, действующих в реальном секторе экономики, конкурентоспособных технологий и высокотехнологичной продукции; размер внебюджетных средств, привлеченных от организаций реального сектора экономики для разработки, внедрения и производства технологий (продуктов) и т.д.

3. *Интеграция в сложившуюся институциональную среду и корпоративную культуру.* Институциональная среда университетов, как и их корпоративная культура, достаточно закрытая область, куда «чужих» пускают в целом неохотно [17]. При этом ее нельзя назвать неконкурентной, просто взаимодействие между участниками внутренних процессов строится на своих законах, во многом не присущих коммерческим структурам.

Статус сотрудника университета – сложная категория, которая формируется на протяжении длительного периода времени и включает

в себя не только занимаемую должность, но и ученые звания и регалии, академический авторитет, связи в профессиональной среде и т.д. [18]. Представители администрации университета, отвечающие за коммерциализацию, в такой специфической иерархии редко могут конкурировать с руководителями и ключевыми участниками команды разработчиков. Это может становиться источником конфликтов в процессе оценивания научно-технических разработок различных авторских коллективов с разным «академическим весом».

Разрабатываемый механизм должен иметь максимальную защиту от такого рода «несовершенств» организационной культуры университетов. Важно правильно распределить роли среди участников процесса, принимая во внимание их реальный (а не только формальный) статус, обеспечить нормативное закрепление базовых оценочных процедур, минимизировать «вклад» экспертных оценок и коллегиальных решений, применяя их адресно.

4. *Сочетание универсальности и адаптивности.* Большое разнообразие российских университетов, широкое поле ведения научной деятельности не должны быть препятствием для формирования универсального механизма оценки потенциала коммерциализации инноваций. Разные подведомственности, размеры организаций, их образовательные и научные специализации не порождают потребности в создании обособленных механизмов – общего намного больше, чем различий.

В то же время универсальность механизма не тождественна его единообразию с точки зрения наполнения для каждого объекта применения. В него должны быть заложены возможности вариативного использования с учетом специфики каждого университета. Такой подход, сочетающий в себе жесткость и гибкость, позволит предоставить руководству вузов наиболее продуктивный инструмент оценки потенциала коммерциализации инновационных разработок, при этом базовый механизм не потеряет своей работоспособности и без дополнительных совершенствований.

5. *Применимость к научно-техническим проектам различного типа.* Данный принцип включает в себя два важных аспекта. Первый

связан с сохранением эффективности механизма оценки потенциала коммерциализации независимо от конкретных параметров научно-технической разработки. Их разнообразие не меньше, чем вариативность университетов, что обусловлено не только отраслевой принадлежностью, но и различными сроками реализации, объемами финансирования, уровнями готовности и т.д. И все эти факторы не должны быть препятствием на пути реализации механизма оценки.

Второй аспект принципа, наоборот, подчеркивает необходимость учета специфики каждой инновационной разработки при формировании оценки ее коммерческого потенциала. То есть целесообразно дифференцировать научно-технические разработки (вплоть до отсеечения некоторых на первой стадии оценочных процедур) по их ключевым параметрам, что будет прямо влиять на значения итоговой оценки потенциала коммерциализации.

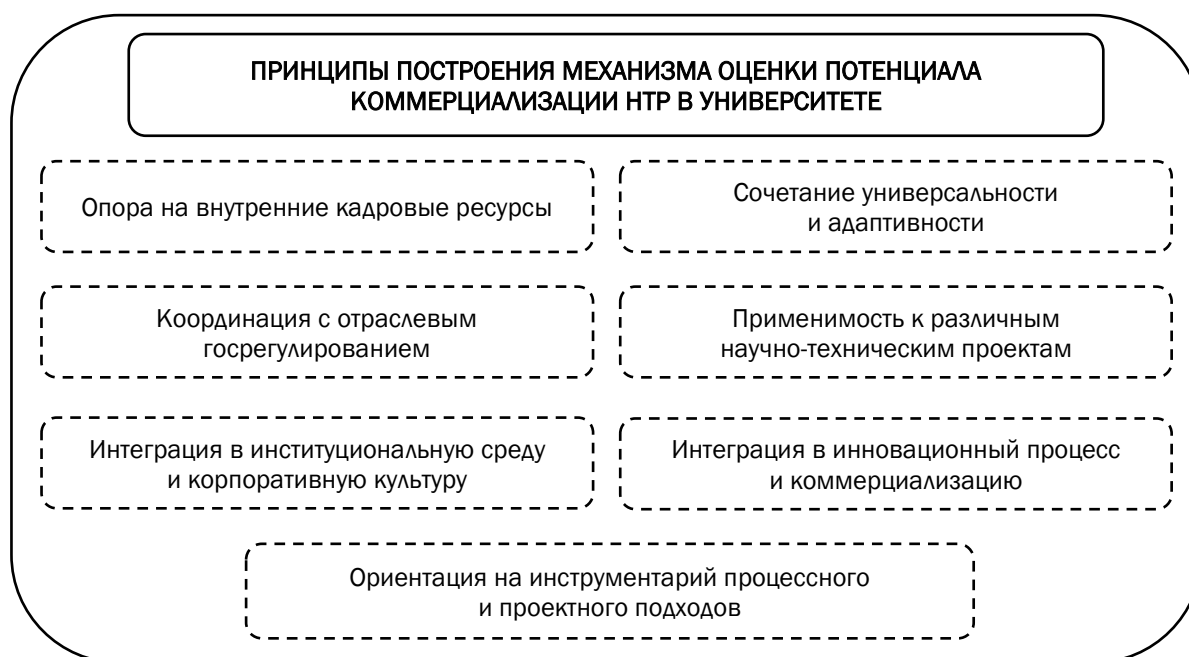
**6. Интеграция в процесс управления научно-техническими разработками в целом и их коммерциализацию в частности.** При всей важности оценочного процесса нельзя забывать о его зависимом и прикладном характере. Выставление оценок само по себе не приведет к коммерциализации научно-технической разработки. Поэтому присвоение раз-

работкам тех или иных оценок должно подразумевать запуск в их отношении определенных управленческих действий.

В этой связи целесообразно разделение научно-технических разработок по результатам оценивания на несколько категорий – как минимум на три. Лучшие будет правильно поддерживать имеющимися ограниченными ресурсами для реализации выявленного в процессе оценки потенциала коммерциализации. Вторую группу проектов доработать, устранить недостатки для повышения вероятности достижения рыночных целей. Самые слабые разработки отложить в резерв, не тратить на них время и усилия, по крайней мере без их кардинальной трансформации.

**7. Ориентация на применение инструментария процессного и проектного подходов.** Как было отмечено выше, в университетах в целом доминирует процессный подход к управлению. При этом существуют определенные предпосылки к реализации проектного подхода, особенно в сферах научной деятельности.

С точки зрения организации механизма оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок данный принцип подразумевает применение процессного подхода как основы функционирования механизма.



**Рис. Принципы разработки механизма оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок университета**

Иными словами, механизм должен базироваться на определенном алгоритме действий, взаимосвязанных между собой и сопряженных с текущей деятельностью университета. В то же время сами научно-технические разработки было бы правильно перевести в формат проектов, что потребует соответствующего их описания, преобразования команды разработчиков в команду проекта и т.д. Проектный подход к пониманию научно-технических разработок обеспечит их сопоставимость, что упростит создание общих «правил игры», а затем и методики оценки потенциала их коммерциализации.

Для удобства визуализации предлагаемые принципы разработки механизма оценки потенциала коммерциализации инноваций систематизированы на рисунке. Основное их предназначение – сформировать основу разработки механизма, который будет в наибольшей степени отвечать запросам университетов с учетом актуальных тенденций их развития в Российской Федерации.

### Обсуждение

В статье представлены разработанные автором принципы построения механизма оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок университета. Данная проблематика в отечественной науке поднимается впервые, что обуславливает научную новизну исследования. Прикладное значение работы состоит в применении принципов при формировании таргетированного для учреждений высшего образования механизма оценки потенциала коммерциализации их научно-технических разработок.

### Заключение

Создание адресного механизма оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок для университетов представляет собой дифференциацию применяемого в настоящее время универсального подхода, выступая тем самым закономерным этапом развития теории и практики оценочных процедур (от универсализации к дифференциации).

### Список источников

1. Etzkowitz H. The triple helix: university industry-government innovation in action. London : Routledge. 2008.
2. Родионова Е.М. Комплексная оценка коммерческого потенциала инновационного продукта вуза // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 19 (157). С. 147–155.
3. Тихонов Н.А. Оценка коммерческого потенциала инноваций // Экономический анализ: теория и практика. 2012. 26 (281). С. 42–47.
4. Астафьев Е.В. Методика проведения оценки потенциала коммерциализации технологических инноваций, проводимой центрами трансфера технологий // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 26. С. 75–80.
5. Forsman J. Awareness of technology readiness level (TRL) in analysis method development. GKN Aerospace. 2013.
6. Using the technology readiness levels scale to support technology management in the DoD's ATD. STO environments (A findings and recommendations report conducted for army CECOM) / C. Graettinger, S. Miller, J. Siviyy [et al.]. URL: <https://insights.sei.cmu.edu/library/using-the-technology-readiness-levels-scale-to-support-technology-management-in-the-dods-atdsto-environments-a-findings-and-recommendations-report-conducted-for-army-cecom/> (дата обращения: 14.03.2024).
7. Механизм отбора научно-исследовательских проектов университета по уровню их коммерческого потенциала / Р.Р. Аблаев, А.А. Митус, И.А. Гребешкова [и др.] // Московский экономический журнал. 2021. № 11. С. 447–464.
8. Алгоритм ранжирования научно-исследовательских проектов и разработок университета в зависимости от уровня их коммерческого потенциала / Б.А. Букач, К.Н. Митус, С.Н. Писарюк, А.М. Дребот // Вопросы инновационной экономики. 2021. Т. 11, № 4. С. 1627–1641.
9. Сартори А.В., Ильина Н.А., Манцевич Н.М. Концепция оценки потенциала коммерциализации результатов исследований и разработок // Высшее образование сегодня. 2019. № 6. С. 11–25.
10. Munoz-Penas J., Clarke A.H., Evald M.R. Building a commercialization capability: a dynamic capability view // Industrial Marketing Management. 2024. No. 117. Pp. 344–355.



11. Герасимов К.Б. Развитие процесса управления инновационным потенциалом организации // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2012. 1 (25). С. 12–19.
12. Nugent A., Chan H.F. Outsourcing university research commercialization to a sophisticated technology transfer office: evidence from Australian universities // Technovation. 2023. Vol. 125. URL: <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2023.102762> (дата обращения: 14.03.2024).
13. О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации : указ Президента РФ от 28.02.2024 № 145. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_470973/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_470973/) (дата обращения: 14.03.2024).
14. О мерах по реализации программы стратегического академического лидерства «Приоритет-2030» : постановление Правительства РФ от 13.05.2021 № 729. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_384628/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_384628/) (дата обращения: 14.03.2024).
15. Носонов А.М. Факторы формирования предпринимательских университетов в России // Современные проблемы науки и образования. 2020. № 4. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=29978> (дата обращения: 14.03.2024).
16. Аникушин С.В., Лысенков С.Г. Теоретико-философские аспекты понимания категории «принцип» // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2014. № 2 (62). С. 11–16.
17. Демин П.В. Корпоративная культура предпринимательского университета: потенциал измерения // Университетское управление: анализ и практика. 2017. Т. 21, № 2 (108). С. 65–75.
18. Орехова С.В., Никитина О.М. Внутренний рынок труда университета: проблема, неизбежность или целесообразность? // Экономика науки. 2023. Т. 9, № 3. С. 15–26.

#### References

1. Etzkowitz H. The triple helix: university industry-government innovation in action. London : Routledge. 2008.
2. Rodionova E.M. Comprehensive assessment of the commercial potential of a university's innovative product // Bulletin of Chelyabinsk State University. 2009. No. 19 (157). Pp. 147–155.
3. Tikhonov N.A. Assessing the commercial potential of innovations // Economic analysis: theory and practice. 2012. No. 26 (281). Pp. 42–47.
4. Astafiev E.V. Methodology for assessing the potential for commercialization of technological innovations carried out by technology transfer centers // Current issues in economic sciences. 2012. No. 26. Pp. 75–80.
5. Forsman J. Awareness of Technology Readiness Level (TRL) in Analysis Method Development. GKN Aerospace. 2013.
6. Using the technology readiness levels scale to support technology management in the DoD's ATD. STO environments (A findings and recommendations report conducted for army CECOM) / C. Graettinger, S. Miller, J. Siviý [et al.]. URL: <https://insights.sei.cmu.edu/library/using-the-technology-readiness-levels-scale-to-support-technology-management-in-the-dods-atdsto-environments-a-findings-and-recommendations-report-conducted-for-army-cecom/> (date of access: 14.03.2024).
7. A mechanism for selecting university research projects based on the level of their commercial potential / R.R. Ablaev, A.A. Mitus, I.A. Grebeshkova [et al.] // Moscow Economic Journal. 2021. No. 11. Pp. 447–464.
8. An algorithm for ranking university research projects and developments depending on the level of their commercial potential / B.A. Bukach, K.N. Mitus, S.N. Pisaryuk, A.M. Drebot // Issues of innovative economics. 2021. Vol. 11, No. 4. Pp. 1627–1641.
9. Sartori A.V., Ilyina N.A., Mantsevich N.M. Concept for assessing the potential for commercialization of research and development results // Higher education today. 2019. No. 6. Pp. 11–25.
10. Munoz-Penas J., Clarke A.H., Evald M.R. Building a commercialization capability: a dynamic capability view // Industrial Marketing Management. 2024. No. 117. Pp. 344–355.
11. Gerasimov K.B. Development of the process of managing the organization's innovative potential // Bulletin of Volga University named after V.N. Tatishchev. 2012. No. 1 (25). Pp. 12–19.
12. Nugent A., Chan H.F. Outsourcing university research commercialization to a sophisticated technology transfer office: evidence from Australian universities // Technovation. 2023. Vol. 125. URL: <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2023.102762> (date of access: 14.03.2024).

13. On the Strategy of scientific and technological development of the Russian Federation : decree of the President of the Russian Federation dated 28.02.2024 No. 145. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_470973/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_470973/) (date of access: 14.03.2024).

14. On measures to implement the strategic academic leadership program "Priority 2030" : decree of the Government of the Russian Federation dated 13.05.2021 No. 729. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_384628/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_384628/) (date of access: 14.03.2024).

15. Nosonov A.M. Factors in the formation of entrepreneurial universities in Russia // Modern problems of science and education. 2020. No. 4. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=29978> (date of access: 14.03.2024).

16. Anikushin S.V., Lysenkov S.G. Theoretical and philosophical aspects of understanding the category "principle" // Bulletin of St. Petersburg University of the Ministry of Internal Affairs of Russia. 2014. No. 2 (62). Pp. 11–16.

17. Demin P.V. Corporate culture of an entrepreneurial university: measurement potential // University management: analysis and practice. 2017. Vol. 21, No. 2 (108). Pp. 65–75.

18. Orekhova S.V., Nikitina O.M. Internal university labor market: problem, inevitability or expediency? // Economics of Science. 2023. Vol. 9, No. 3. Pp. 15–26.

#### ***Информация об авторе***

*Н.Ю. Зубарев* – аспирант кафедры экономики, начальник управления сопровождения инновационных проектов и программ Самарского национального исследовательского университета имени академика С.П. Королева.

#### ***Information about the author***

*N.Yu. Zubarev* – postgraduate student of the Department of Economics, Head of the Department for Support of Innovative Projects and Programs of the Samara National Research University named after Academician S.P. Korolev.

Статья поступила в редакцию 16.05.2024; одобрена после рецензирования 22.05.2024; принята к публикации 07.06.2024.

The article was submitted 16.05.2024; approved after reviewing 22.05.2024; accepted for publication 07.06.2024.