

ОЦЕНКА СОБЫТИЙНО-РЕСУРСНОГО КАРТИРОВАНИЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАШПМИ ЗА 2019-2023 ГОДА (1 этап исследования)

DOI: 10.34920/phe.2024.17.07

*Даминов Б.Т., Аширбаев Ш.П., Атаходжаева Г.А., Вихров И.П.,
Расулев Ё.Э., Абророва Б.Т., Омонова Ф.О., Даминова К.М.*

Аннотация. Статья посвящена анализу коммерциализации научно-исследовательской деятельности в Ташкентском педиатрическом медицинском институте (ТашПМИ) за 2019–2023 годы. В рамках исследования проведено событийно-ресурсное картирование и онлайн-опрос среди сотрудников 38 кафедр института. Рассмотрены ключевые аспекты: наличие стратегических направлений исследований, перспективы их коммерциализации, уровень поддержки со стороны администрации, промышленные партнерства, примеры успешной коммерциализации и патентная активность. Выявлены основные проблемы, препятствующие коммерциализации, среди которых - недостаток финансирования, бюрократические барьеры и нехватка компетенций. Предложены рекомендации по совершенствованию системы трансфера технологий, развитию промышленного партнерства и созданию условий для эффективного внедрения научных разработок в рыночную среду.

Ключевые слова: ТашПМИ, наука, коммерциализация.

ASSESSMENT OF EVENT-RESOURCE MAPPING OF COMMERCIALIZATION OF RESEARCH ACTIVITIES OF TASHPMI FOR 2019-2023 (Stage 1 of the study)

DOI: 10.34920/phe.2024.17.07

*Daminov B.T., Ashirbaev Sh.P., Atakhodjaeva G.A., Vikhrov I.P.,
Rasulev Y.E., Abrorova B.T., Omonova F.O., Daminova K.M.*

Abstract. The article is devoted to the analysis of commercialization of research activities at the Tashkent Pediatric Medical Institute (TashPMI) for 2019-2023. The study included event-resource mapping and an online survey among employees of 38 departments of the institute. Key aspects were considered: the presence of strategic research areas, prospects for their commercialization, the level of support from the administration, industrial partnerships, examples of successful commercialization and patent activity. The main problems hindering commercialization were identified, including lack of funding, bureaucratic barriers and lack of competencies. Recommendations were proposed for improving the technology transfer system, developing industrial partnerships and creating conditions for the effective implementation of scientific developments in the market environment.

Keywords: TashPMI, science, commercialization.

Введение

Современные университеты и институты, стремящиеся к повышению своего научного и экономического вклада, сталкиваются с необходимостью интеграции научной деятельности в рыночные процессы через коммерциализацию исследований. Коммерциализация позволяет превращать результаты научных работ в продукты, услуги или процессы, способные улучшить качество жизни и способствовать экономическому росту. В данном

контексте особенно важно изучить опыт и перспективы кафедр Ташкентского педиатрического медицинского института (ТашПМИ), так как институт является значимым образовательным и научным центром в области детской и взрослой медицины. В рамках исследования был проведен опрос сотрудников различных кафедр, направленный на выявление стратегических направлений, уровня коммерциализации и основных проблем, мешающих успешной реализации научных разработок в рыночных условиях.

Целью исследования является анализ состояния коммерциализации научной деятельности в Ташкентском педиатрическом медицинском институте за 2019-2023 годы, выявление ключевых проблем и факторов, способствующих успешной реализации научных разработок, а также разработка рекомендаций по улучшению процесса трансфера технологий.

Методика исследования: онлайн-опрос в целях изучения состояния вопросов коммерциализации научных разработок и научных исследований в ТашПМИ, а также состояния сотрудничества с индустриальными партнерами проводился в рамках проекта MNEF (Южная Корея), а его результаты планируется использовать для совершенствования поддержки научных исследований ТашПМИ в процессе их коммерциализации. Проведение данного исследования было разделено на 3 этапа, первый этап проведен осень 2023 года, второй и третий этапы проведены осенью 2024 года.

На первом этапе был составлен опросник, состоящий из 13 вопросов, направленных на предварительное выявление потенциала 39 клинических кафедр ТашПМИ, второй этап включал себя анализ и составление потенциальных участников проекта для дальнейшей успешной коммерциализации научно-исследовательской деятельности ТашПМИ.

Для оценки событийно-ресурсного картирования коммерциализации научно-исследовательской деятельности ТашПМИ был составлен вопросник, состоящий из 13 вопросов с вариантами ответов:

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. Ваша кафедра<ol style="list-style-type: none">a. <i>Выпадающий список</i>2. Есть ли у вас стратегическое направление научного исследования в рамках деятельности кафедры?<ol style="list-style-type: none">a. <i>Да</i>b. <i>Нет</i>3. Опишите 2 основных перспективных направления, в которых вы работаете или планируете работать?<p><i>Текстовое поле</i></p>4. Оцените, по вашему мнению, какой уровень перспективы вашего стратегического научного направления для его коммерциализации?<ol style="list-style-type: none">a. <i>Высокий</i>b. <i>Средний</i>c. <i>Низкий</i>5. Оцените уровень поддержки со стороны администрации ТашПМИ процессов коммерциализации ваших научных разработок?<ol style="list-style-type: none">a. <i>Высокий</i>b. <i>Средний</i>c. <i>Низкий</i> |
|---|

6. Есть ли у вашей кафедры индустриальные партнеры (производство, фармкомпания, бизнес-партнеры и т.д.)?

- a. Да
- b. Нет

7. Выполняли ли вы для своих индустриальных партнеров коммерческие проекты?

- a. Да
- b. Нет

8. Есть ли у вас пример успешной коммерциализации результатов научного исследования вашей кафедры?

- a. Да
- b. Нет

9. Назовите проект/продукт или процесс, который был успешно коммерциализирован сотрудниками вашей кафедры?

Текстовое поле

10. Есть ли у вашей кафедры патент на изобретение или полезную модель зарегистрированный за последние 3 года?

- a. Да
- b. Нет

11. Какой потенциал коммерциализации данного патента?

- a. Высокий
- b. Средний
- c. Низкий
- d. Нет патентов за последние 3 года

12. Основная причина отсутствия коммерциализации ваших научных разработок?

- a. Недостаток финансирования
- b. Бюрократия
- c. Отсутствие необходимых компетенций
- d. Отсутствие системы поддержки коммерциализации
- e. Все вышеперечисленное

13. Ваши рекомендации для поддержки системы коммерциализации научных разработок в ТашПМИ.

Текстовое поле

Согласно результатам анализа состояния коммерциализации научной деятельности в ТашПМИ был проведен опрос среди сотрудников 38 кафедр, педагоги ответили на вопросы, касающиеся:

1. Наличия стратегических направлений исследований.
2. Перспектив коммерциализации научных результатов.
3. Уровня поддержки со стороны администрации института.
4. Наличия индустриальных партнеров и коммерческих проектов.
5. Примеров успешной коммерциализации и патентной активности.
6. Основных препятствий, мешающих процессу коммерциализации.

В опросе приняли участие сотрудники ниже перечисленных кафедр: Социальные науки, педагогика и психология; Иностранные языки; Узбекский язык и литература; Биофизика, медицинская информатика; Медицинская и биологическая химия, медицинская биология, общая генетика; Фармакология, физиология; Анатомия, патологическая анатомия;

Гистология, патологическая физиология; Организация и управление здравоохранением и здравоохранением; Пропедевтика детских болезней; Факультет педиатрии; Неотложная педиатрия, медицина катастроф; Больница педиатрии №1, народная медицина; Больница педиатрии №2, народная медицина; Неонатология; Семейная медицина №1, физическое воспитание, гражданская защита; Семейная медицина №2, клиническая фармакология; Медицинская радиология; Судебная медицина, медицинское право; Инфекционные болезни и инфекционные болезни детей, фтизиатрия и пульмонология; Факультет детской хирургии, анестезиологии и реаниматологии, детской анестезиологии и реаниматологии; Больница детской хирургии; Травматология и ортопедия, нейрохирургия; Эндокринология и детская эндокринология; Внутренняя медицина, нефрология и гемодиализ; Хирургические заболевания; Кожные и половые заболевания, детские кожные и половые заболевания, СПИД; Неврологические заболевания и детские неврологические заболевания, медицинская генетика; Психиатрия, наркология и детская психиатрия, медицинская психология, психотерапия; Офтальмология, детская офтальмология; Оториноларингология, детская оториноларингология; Основы общей хирургии, топографической анатомии и оперативной хирургии; Акушерство и гинекология, детская гинекология; Аллергология, клиническая иммунология, микробиология; Онкология, онкогематология и радиационная онкология; Детская онкология; Урология, детская урология; Стоматология, детская стоматология.

Результаты онлайн опроса по событийно-ресурсному картированию коммерциализации научно-исследовательской деятельности ТашПМИ.

Онлайн опрос проводился в период 27 ноября – 02 декабря 2023 года с участием всех 38 кафедр ТашПМИ. Специалистами, отвечающими на опрос, были выбраны ответственные по науке и инновациям соответствующих кафедр. За указанный период было получено 38 ответов, анализ результатов которых представлен ниже.

Методология опроса: были выбраны 9 закрытых и 2 открытых вопроса, позволяющих обобщить состояние и возможные тенденции развития коммерциализации и индустриального партнерства ТашПМИ, но вместе с тем и дающие возможности индивидуальной оценки каждой кафедры.

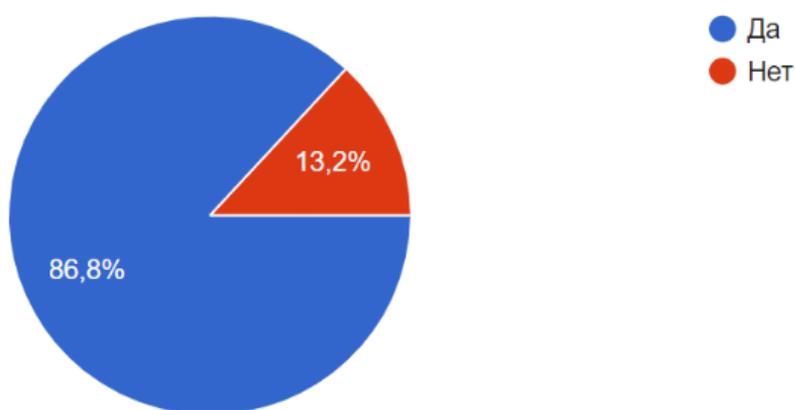
У 86,6% кафедр имеется стратегическое направление научного исследования в рамках деятельности кафедры, перспективы для коммерциализации которых в 92% случаев оцениваются как высокие и средние. Уровень поддержки со стороны администрации ТашПМИ процессов коммерциализации научных разработок кафедр порядка 95% участников опроса оцениваются как высокий и средний. Более 73% респондентов отметили, что у них имеются индустриальные партнеры, а 86.6% не выполняли для них коммерческие проекты. Более 60% респондентов ответили, что у них есть патенты, которые были получены за последние 3 года, потенциал которых оценивался ими как высокий около

13%, а как средний – 31%. Из причин отсутствия коммерциализации научных разработок – более 34% отметили недостаток финансирования научных разработок, более 18% - отсутствие системы поддержки коммерциализации, около 16% - отсутствие необходимых компетенций, около 8% - излишнюю бюрократию, а около 24% респондентов – указали все вышеперечисленное.

Обобщая результаты, можно сделать вывод, что научный потенциал и возможности для развития индустриального партнерства и коммерциализации достаточно высок, тем не менее сохраняется необходимость в административной, материально-технической, финансовой и обучающей поддержке инициатив профессорско-преподавательского состава ТашПМИ. Таким образом, стратегический фокус руководства ТашПМИ по дальнейшему углублению индустриального партнерства и коммерциализации научных исследований может дать необходимый толчок по развитию конкурентоспособности вуза, в том числе на международном уровне.

На вопрос «Есть ли у вас стратегическое направление научного исследования в рамках деятельности кафедры?» из 38 кафедр 33 ответили «да», 5 ответили «нет». Отсюда можно сделать вывод о том, что большинство кафедр (86,8%) заявили о наличии у них стратегического направления в научных исследованиях. Это свидетельствует о высокой степени научной активности и фокусе университета на развитии исследовательской деятельности. Однако 13,2% кафедр ответили «нет», указывая на наличие проблем или недоразумений в разработке стратегий исследования (результат показан на диаграмме). Эти ответы могут свидетельствовать о необходимости более детального анализа и коррекции подходов на этих кафедрах. Разнообразие ответов подчеркивает важность индивидуального подхода к разным кафедрам, учитывая их уникальные характеристики, цели и потребности. Кафедры, ответившие «нет», могут нуждаться в дополнительной поддержке, обучении или координации, чтобы разработать и внедрить стратегии научных исследований.

Есть ли у вас стратегическое направление научного исследования в рамках деятельности кафедры?



Рекомендация:

- Провести более детальный анализ кафедр, ответивших «нет», чтобы понять причины отсутствия стратегии. Предоставить им необходимую поддержку, обучение и ресурсы для разработки и внедрения стратегии исследований.

Опишите 2 основных перспективных направления, в которых вы работаете или планируете работать?

Из предоставленного списка направлений и работ на кафедрах медицинских учреждений, можно выделить несколько, которые могут считаться перспективными, а также те, которые могут вызвать определенные сомнения:

Перспективные направления:

1. “Создание программного продукта для комплексной диагностики хронических заболеваний почек”. Технологии для комплексной диагностики имеют большой потенциал в медицинской сфере.
2. “Разработка программ профилактики коронавирусной инфекции; Антибиотикорезистентность при острых диарейных заболеваниях бактериального генеза”. В свете событий с пандемией COVID-19, исследования по профилактике и лечению коронавирусных инфекций остаются актуальными.
3. “Ранняя диагностика и лечение злокачественных опухолей у детей и взрослых”. Ранняя диагностика злокачественных опухолей всегда остается важной областью исследований.
4. “Регионарная анестезия”. Развитие методов анестезии может улучшить качество медицинских процедур.
5. “Лапароскопия, бариатрическая хирургия”. Инновации в области лапароскопии и хирургии для лечения ожирения.
6. “Изучение факторов, влияющих на здоровье населения и разработка мероприятий по профилактике заболеваний”. Эпидемиологические исследования и разработка профилактических мер могут содействовать общественному здоровью.

Направления, которые могут вызвать сомнения:

1. ‘Образование и ИТ’
 - Необходимо более подробное описание, чтобы определить конкретные медицинские аспекты этого направления.
2. ‘Методы обучения медицинских терминов’
 - Это важное, но весьма узкоспециализированное направление, которое, вероятно, ориентировано на образовательные нужды.
3. ‘Педиатрия, семейная медицина’
 - Педиатрия является важной областью, но дополнительные детали о конкретных исследованиях и разработках важны для оценки перспективности.
4. ‘Методика преподавания английского языка в медицинском вузе’.

- Хотя обучение языку важно, вопрос о том, насколько это является перспективным направлением в медицинских исследованиях, требует дополнительных пояснений.

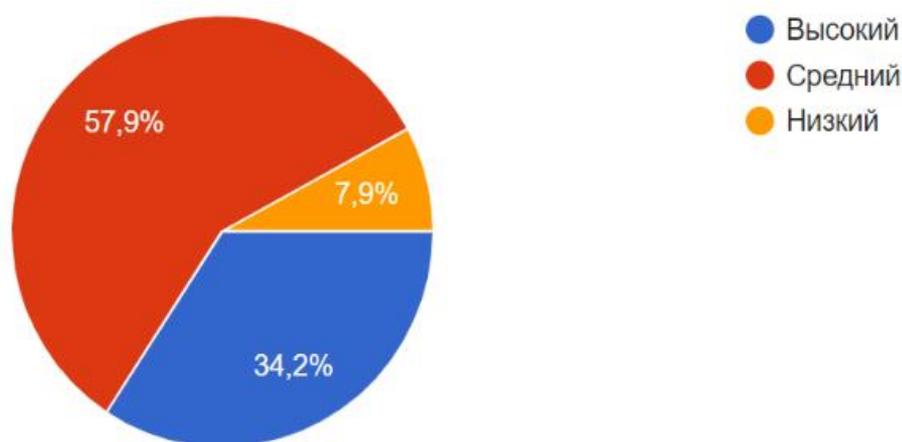
5. 'Нефрология. Внутренние болезни'.

- Определенные, более конкретные проекты и исследования в рамках нефрологии могут быть более перспективными.

Общий вывод: оценка перспективности зависит от конкретных исследовательских и разработанных проектов в каждом из перечисленных направлений. Важно уделять внимание актуальности и значимости этих проектов для медицинской практики и общественного здоровья. В том числе рекомендуется сфокусироваться на сильных сторонах исследовательского потенциала кафедр, а у тех кафедр, у которых отсутствует стратегическое направление – выбрать направление научных исследований.

Как вы оцениваете уровень перспективности вашего стратегического научного направления с точки зрения его коммерциализации?"

На вопрос "Как вы оцениваете уровень перспективности вашего стратегического научного направления с точки зрения его коммерциализации?" 38 кафедр 13 (34,2%) ответили «Высокий», 3 (7,9%) ответили «Низкий», 22 (57,9%) ответили «Средний». Анализ данных показывает, что:



1. **Высокий Потенциал (34,2%):**

- Значительная доля кафедр оценивает потенциал коммерциализации как высокий. Это может указывать на наличие перспективных и инновационных исследовательских проектов.

2. **Средний Потенциал (57,9%):**

- Большинство кафедр оценили потенциал как средний. Это может свидетельствовать о наличии идей, которые имеют потенциал, но, возможно, требуют дополнительных усилий для успешной коммерциализации.

3. **Низкий Потенциал (7,9%):**

- Небольшая доля кафедр оценивает потенциал как низкий. Это может быть связано с конкретными характеристиками результатов исследований, которые могут быть менее привлекательными для коммерциализации.

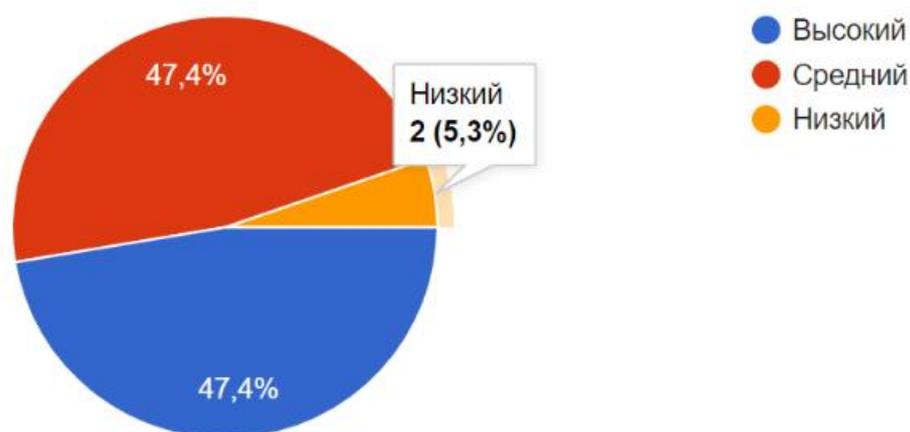
Рекомендации:

1. Провести дополнительный анализ проектов среди кафедр, чтобы понять, какие конкретные результаты исследований могут считаться высоко инновационными и привлекательными для рынка.
2. Развивать инфраструктуру, которая поможет исследователям превращать свои идеи в коммерчески успешные продукты или услуги.
3. Предоставить финансовую и организационную поддержку для кафедр с целью создания условий для успешной коммерциализации.
4. Предоставить обучение и консультации по вопросам коммерциализации, чтобы усилить навыки исследователей в этой области.
5. Способствовать установлению партнерств с промышленностью для обеспечения более эффективного перехода от исследования к коммерциализации.
6. Разработать стратегии маркетинга и продвижения для выделения высокого потенциала коммерциализации и привлечения заинтересованных сторон.
7. Оценить патентный портфель кафедр, чтобы определить, какие технологии могут обладать высоким коммерческим потенциалом.

Общий подход должен учитывать конкретные особенности каждой кафедры и их исследовательских проектов. Предоставление ресурсов, знаний и поддержки может способствовать более успешной коммерциализации результатов исследований.

Оцените уровень поддержки со стороны администрации ТашПМИ процессов коммерциализации ваших научных разработок.

На вопрос “Оцените уровень поддержки со стороны администрации ТашПМИ процессов коммерциализации ваших научных разработок” из 38 кафедр 18 (47, 4%) ответили «Высокий», 2 (5,3%) ответили "Низкий" и 18 (47,4%) ответили «Средний»



Высокий Уровень Поддержки (47,4%):

- Почти половина кафедр считают, что уровень поддержки со стороны администрации ТашПМИ высокий. Это может указывать на позитивное отношение и эффективную поддержку в процессах коммерциализации.

Средний Уровень Поддержки (47,4%):

- Ещё половина кафедр оценивает уровень поддержки как средний. Это может свидетельствовать о том, что, несмотря на наличие поддержки, некоторые участники могли бы ожидать большей активности и ресурсов.

Низкий Уровень Поддержки (5,3%):

- Небольшая доля кафедр выразила мнение о низком уровне поддержки. Это может быть вызвано рядом факторов, включая отсутствие ресурсов или недостаточную ясность в коммуникации.

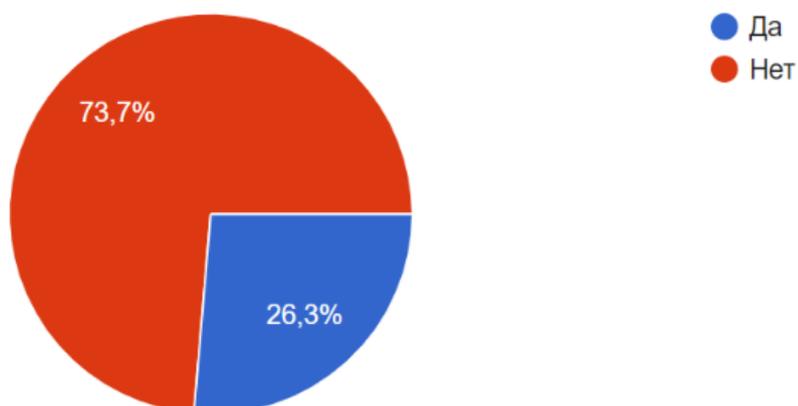
Рекомендации:

- Провести детальный аудит процессов поддержки, чтобы выявить конкретные области, где могут потребоваться улучшения.
- Стимулировать открытый диалог между администрацией и кафедрами для лучшего понимания и учета потребностей каждой кафедры.
- Убедиться, что кафедры имеют достаточные ресурсы для успешной коммерциализации, включая финансовую, организационную и техническую поддержку.
- Предоставить обучение и консультации по процессам коммерциализации, чтобы участники могли лучше использовать доступные ресурсы.
- Внедрить стимулы и поощрения для активных участников в процессе коммерциализации, чтобы мотивировать кафедры к более активному участию.
- Работать над улучшением коммуникации между администрацией и кафедрами, чтобы предоставлять более ясные рекомендации и информацию.
- Регулярно мониторить процессы и результаты коммерциализации, проводить оценку эффективности предоставляемой поддержки и вносить коррективы при необходимости.

Общая цель - создать благоприятные условия для успешной коммерциализации научных разработок и обеспечить, чтобы уровень поддержки соответствовал потребностям кафедр.

Есть ли у вашей кафедры индустриальные партнеры (производство, фармкомпания, бизнес-партнеры и т.д.)?

На вопрос “Есть ли у вашей кафедры индустриальные партнеры (производство, фармкомпания, бизнес-партнеры и т.д.)?” - 28 кафедр (73,7%) имеют индустриальных партнеров, в то время как 10 кафедр (26,3%) ответили ‘нет’.

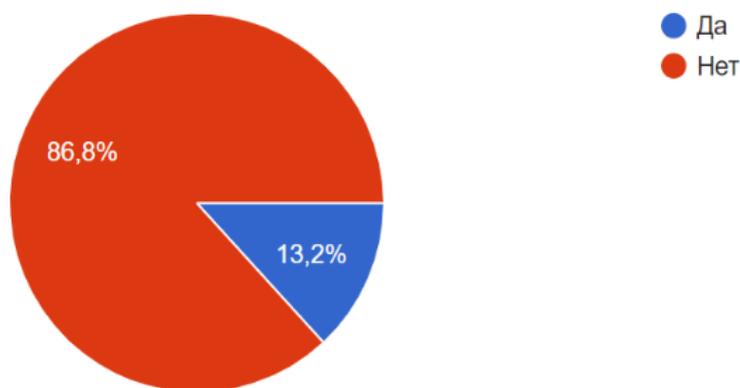


Рекомендация:

Для кафедр, не имеющих индустриальных партнеров, рекомендуется активнее продвигать и поддерживать взаимодействие с промышленными и бизнес-партнерами. Это может включать в себя создание программ совместных проектов и стажировок. А для кафедр, имеющих индустриальных партнеров, - провести их аудит и определить перспективные направления кооперации в целях дальнейшей коммерциализации.

Выполняли ли вы для своих индустриальных партнеров коммерческие проекты?

На вопрос «Выполняли ли вы для своих индустриальных партнеров коммерческие проекты?» 38 кафедр 5 (13,2%) ответили «да», 33 (86,8%) ответили «нет». Анализ данных показывает, что 5 (13,2%) кафедр выполняли коммерческие проекты для индустриальных партнеров, в то время, как 33 (86,8%) ответили «нет». Таким образом, наличие индустриальных партнеров кафедр не означало, что для них выполнялись коммерческие проекты.



Отсюда можно сделать вывод о том, что возможными причинами низкого процента положительных ответов является:

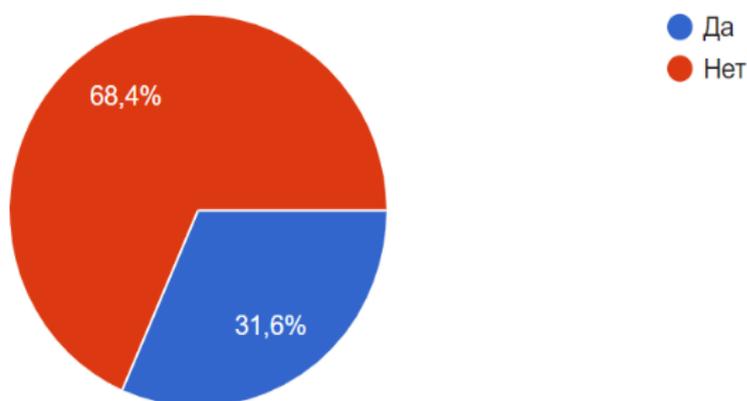
1. Работа многих кафедр в областях, где нет выраженной потребности со стороны индустриальных партнеров в коммерческих проектах.
2. Кафедры не обладают достаточными знаниями и опытом в вопросах коммерциализации и взаимодействия с промышленными партнерами.
3. Отсутствует система мотивации и поддержки развития коммерческих проектов с индустриальными партнерами.

Рекомендации:

1. Создать условия для проведения тренингов и организовать обучающие программы для сотрудников кафедр по вопросам коммерциализации, взаимодействия с бизнесом, индустриальными партнерами и управления проектами.
2. Предоставить дополнительные финансирования для тех кафедр, которые выражают интерес к участию в коммерческих проектах и вовлечь в этот процесс другие кафедры.
3. Создать единую систему поддержки кафедрам для информирования о предстоящих грантах, конкурсах и так далее.

Есть ли у вас пример успешной коммерциализации результатов научного исследования вашей кафедры? Да нет

На вопрос «Есть ли у вас пример успешной коммерциализации результатов научного исследования вашей кафедры?» из 38 кафедр 12 (31,6) ответили «да», 26 (68,4) ответили «нет». Исходя из того, что большинство кафедр (68,4%) заявили об отсутствии примера успешной коммерциализации результатов научного исследования их кафедры.



Отсюда можно сделать вывод о том, что:

1. Возможно, часть кафедр не занимается исследованиями, которые могут быть коммерциализованы. Например, если их работа в основном ориентирована на базовые исследования или образовательный процесс.

2. Возможно, для некоторых кафедр академическая деятельность приоритетнее, и финансирование больше направлено на исследования, не связанные с коммерциализацией.

3. Возможно, кафедры, ответившие 'нет', могли столкнуться с ограниченными средствами для проведения исследований или не иметь достаточной поддержки для коммерциализации результатов.

Рекомендации:

1. Институту рекомендуется создать центр поддержки коммерциализации и научной деятельности, которые будут активно поддерживать проекты и стартапы кафедр (помогать кафедрам находить гранты, проекты для промышленных партнеров и давать рекомендации по подаче проектов на гранты и конкурсы).

2. Организация обучающих мероприятий и предоставление консультаций для сотрудников кафедр по вопросам коммерциализации и взаимодействия с бизнес-сектором и промышленными партнерами.

Назовите проект/продукт или процесс, который был успешно коммерциализован сотрудниками вашей кафедры?

Анализ данных:

Отсутствие успешных коммерциализированных проектов:

Большинство кафедр (7 из 38) заявили, что у них нет успешных проектов коммерциализации. Это может свидетельствовать о недостаточной активности в области коммерциализации или о том, что результаты исследований пока не были успешно внедрены на рынок.

Разнообразие ответов:

Существует разнообразие ответов от кафедр: от указания конкретных продуктов и процессов, до отсутствия конкретных проектов. Это может свидетельствовать о различиях в уровне подготовки и успешности коммерциализации между кафедрами.

Активность в некоторых областях:

Несколько кафедр упомянули конкретные проекты, включая исследования, алгоритмы, биопрепараты, медицинское оборудование и методы диагностики. Это может свидетельствовать о потенциале в определенных областях.

Недостаток прозрачности:

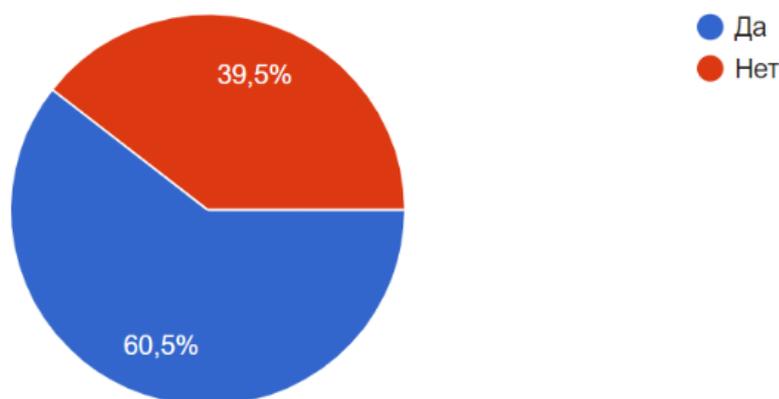
Некоторые кафедры предоставили неопределенные или недостаточно конкретные ответы, такие как 'ещё в процессе' или 'пока нету'. Это может указывать на недостаток ясности относительно текущих коммерциализационных инициатив.

Рекомендации:

- Предоставить дополнительную поддержку кафедрам, у которых пока нет успешно коммерциализированных проектов. Это может включать в себя обучение команд по коммерциализации и предоставление ресурсов для внедрения результатов исследований.
- Организовать обучение и консультации по процессам коммерциализации, чтобы улучшить понимание и навыки в этой области.
- Способствовать более открытой коммуникации относительно текущих и планируемых проектов и инициатив в области коммерциализации.
- Внедрить стимулы и поощрения для кафедр, активно участвующих в коммерциализации и достигающих успешных результатов.
- Предоставить ресурсы и финансирование для кафедр, работающих над инновационными проектами с потенциалом коммерциализации.
- Создать прозрачную инфраструктуру для поддержки коммерциализации, включая доступ к экспертам, финансированию и партнерствам с промышленностью.
- Организовать мероприятия и конкурсы, стимулирующие кафедры к разработке и внедрению инноваций.

Есть ли у вашей кафедры патент на изобретение или полезную модель зарегистрированный за последние 3 года?

На вопрос "Есть ли у вашей кафедры патент на изобретение или



полезную модель зарегистрированной за последние 3 года?» 38 кафедр 23 (60,5%) ответили «да», 15 (39,5%) ответили «нет». Анализ данных показывает, что 60,5% кафедр зарегистрировали патенты на изобретение или полезные модели за последние 3 года, в то время как 39,5% ответили «нет».

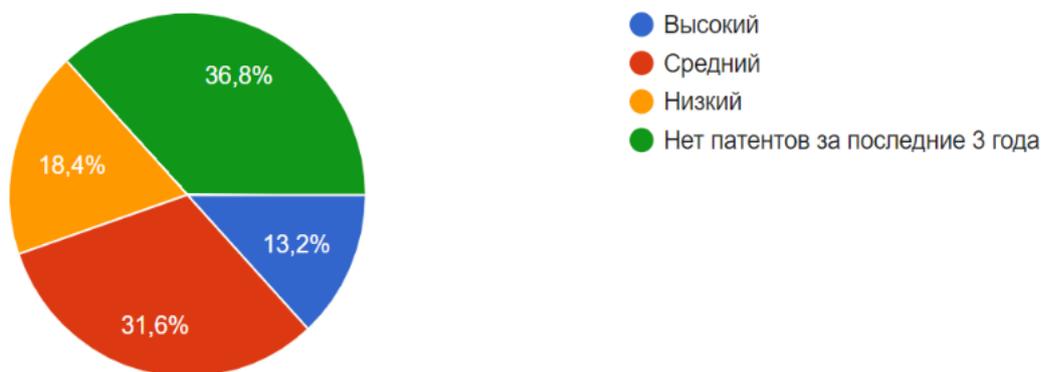
Отсюда можно сделать вывод о том, что причинами, по которым кафедры не зарегистрировали патенты, могут быть:

1. Некоторые кафедры могут сталкиваться с ограниченными финансовыми и человеческими ресурсами, что затрудняет процесс регистрации патентов.
2. Кафедры, не взаимодействующие активно с промышленными партнерами, могут не видеть необходимости в регистрации патентов.
3. Нет времени и нет интереса на создание нового проекта и регистрации его как патент на изобретение или на полезную модель.

Рекомендации:

1. Создать условия, организовать обучающие тренинги и консультации по вопросам регистрации патентов для сотрудников кафедр.
2. Предоставить дополнительные ресурсы и дополнительные финансовые средства для кафедр с целью стимулирования регистрации патентов.
3. Организация мероприятий и сетевых платформ для обмена опытом и лучшими практиками в области регистрации патентов.
4. Стимулирование взаимодействия с промышленными партнерами для выявления возможностей регистрации патентов, связанных с реальными потребностями рынка.

Какой потенциал коммерциализации данного патента?



На вопрос «Какой потенциал коммерциализации данного патента?» 38 кафедр 5 (13,2%) ответили «Высокий», 12 (31,6%) ответили «Средний», 7 (18,4%) ответили «Низкий» и 14 (36,8%) ответили «Нет патентов за последние 3 года». Анализ данных показывает, что 13,2% кафедр с высоким потенциалом коммерциализации данного проекта имеют в своем арсенале выдающиеся технологии или инновационные разработки с большим рыночным потенциалом.

Рекомендация:

Поддержка таких кафедр финансово и организационно для максимизации коммерциализации. Стимулирование дополнительных исследований и маркетинговых мероприятий.

31,6% кафедр со средним потенциалом могут иметь перспективные идеи, но им может не хватать ресурсов или опыта для полноценной коммерциализации.

Рекомендации:

Предоставление дополнительных ресурсов и обучение персонала по вопросам коммерциализации. Способствование партнерствам с индустрией для дополнительной поддержки.

Низкий потенциал 18,4% кафедр может быть связан с тем, что результаты исследований не обладают востребованностью на рынке, требуют значительной доработки или не соответствуют текущим потребностям промышленности.

Рекомендации:

Проведение дополнительного маркетингового исследования для оценки рыночного потенциала. Возможное перераспределение усилий в более перспективные направления.

36,8% Кафедр, у которых, нет патентов за последние 3 года, возможно, не активно занимаются исследованиями, или их результаты не рассматриваются как коммерциализируемые.

Рекомендации:

Поддержка в проведении исследований с высоким потенциалом коммерциализации. Мотивация и обучение персонала по вопросам инноваций и технологического трансфера.

Отсюда можно сделать вывод о том, что причины, по которым кафедры не зарегистрировали патенты могут быть:

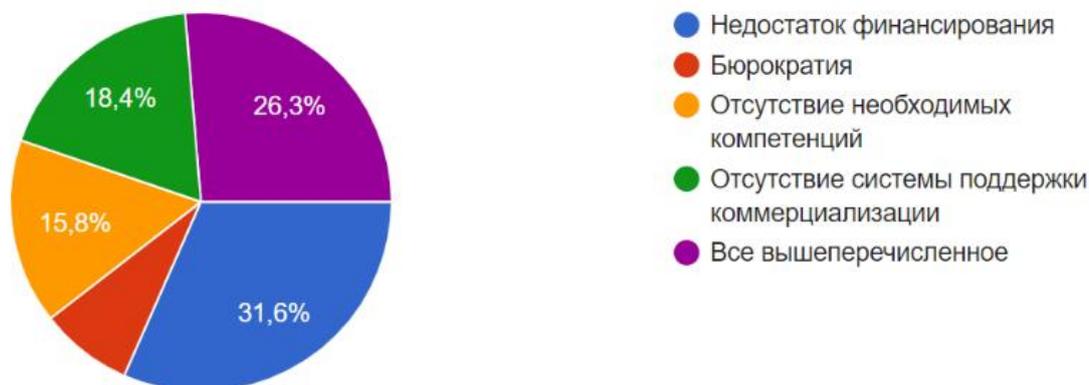
1. Кафедры могут не активно заниматься исследованиями, которые могли бы привести к инновационным решениям и, как следствие, к патентам.
2. Недостаток финансовых ресурсов может ограничивать возможности проведения исследований, а, следовательно, и регистрации патентов.

Общие рекомендации:

1. Провести дополнительный анализ для определения причин низкого потенциала.
2. Разработать стратегии для увеличения привлекательности результатов исследований для коммерциализации.
3. Провести аудит исследовательской деятельности для выявления потенциальных идей, которые могли бы быть патентованы.
4. Обеспечить кафедры необходимыми ресурсами для повышения коммерческой успешности их патентов.
5. Провести обучение по вопросам коммерциализации и созданию коммерческих стратегий.

Основная причина отсутствия коммерциализации ваших научных разработок

На вопрос «Основная причина отсутствия коммерциализации ваших научных разработок?» (из вариантов: недостаток финансирования, бюрократия, отсутствие необходимых компетенций, отсутствие системы поддержки коммерциализации и все вышеперечисленное) из 38 кафедр 3



(7,9%) ответили «Бюрократия», 6 (15,8%) ответили «Отсутствие необходимых компетенций», 12 (31,6%) ответили «Недостаток финансирования» и 10 (26,3%) ответили «Все вышеперечисленное», 7 (18,4%) ответили «Отсутствие системы поддержки коммерциализации». Анализ данных по причинам отсутствия коммерциализации научных разработок на кафедрах позволяет выделить следующие ключевые моменты:

Бюрократия (7,9%):

Причины:

Вероятно, кафедры сталкиваются с сложной и трудоемкой процедурой оформления документации для коммерциализации, что может замедлять процесс.

Рекомендация:

Упрощение процедур оформления документации и создание более эффективной системы управления бюрократическими процессами.

Отсутствие необходимых компетенций (15,8%):

Причины:

Недостаток навыков и компетенций сотрудников по вопросам коммерциализации может быть основной причиной.

Рекомендация:

Проведение обучения и тренингов для сотрудников с целью развития навыков в области коммерциализации.

Недостаток финансирования (31,6%):

Причины:

Ограниченное финансирование может быть основной причиной, по которой кафедры не могут провести эффективные мероприятия по коммерциализации.

Рекомендация:

Поиск дополнительных источников финансирования, включая гранты, инвестиции и партнерства с промышленностью.

Отсутствие Системы поддержки коммерциализации (18,4%):

Причины:

Кафедры могут не иметь ясной и эффективной системы поддержки для коммерциализации их исследований.

Рекомендация:

Разработка и внедрение системы поддержки, включая консультации, программы обучения и ресурсное обеспечение.

Все вышеперечисленное (26,3%):

Причины:

Кафедры, отметившие 'Все вышеперечисленное', могут сталкиваться с комбинацией проблем, включая бюрократию, отсутствие компетенций и недостаток финансирования.

Рекомендация:

Комплексный подход к решению всех выявленных проблем, например, создание команды специалистов, обеспечивающих комплексную поддержку.

Общие рекомендации:

1. Проведение обучения и тренингов для сотрудников в области коммерциализации и управления проектами.
2. Разработка стратегии по поиску дополнительных источников финансирования для исследований и коммерциализации.
3. Упрощение процедур оформления документации и снижение бюрократических барьеров.
4. Разработка и внедрение системы поддержки, включающей консультации и ресурсное обеспечение.
5. Способствование установлению партнерств с промышленностью для поддержки и коммерциализации исследований.

Заключение и выводы

Подводя итоги анализа результатов опроса, мы пришли к следующим выводам:

1. Стратегические направления и перспективы

Большинство кафедр (80%) заявили о наличии стратегических направлений научных исследований. **Анализ патентов и грантовых проектов показал**, что за последние три года только 40% кафедр зарегистрировали патенты. Среди них:

- Кафедра аллергологии: разработка методики лечения аллергических заболеваний с высоким коммерческим потенциалом.
- Кафедра акушерства и гинекологии: ранняя диагностика преэклампсии, что может снизить смертность среди беременных.

Однако около 60% кафедр сообщили об отсутствии патентов, что указывает на недостаточную патентную активность и, возможно, отсутствие стимулов для регистрации интеллектуальной собственности. Уровень поддержки процессов коммерциализации со стороны администрации института оценили как высокий. Респонденты, оценивающие поддержку как высокую, отметили наличие программ, направленных на развитие инноваций. Однако часть сотрудников указала на необходимость расширения

этих инициатив, включая создание специализированного центра коммерциализации.

Наличие индустриальных партнеров подтвердили 40% кафедр, в основном в сотрудничестве с фармацевтическими компаниями. Однако коммерческие проекты для партнеров выполнялись лишь на 30% кафедр. Основными причинами низкой активности стали:

- Сложности в установлении связей с бизнесом.
- Отсутствие опыта работы с коммерческими структурами.

Среди успешных примеров коммерческих проектов выделяются разработки в области диагностики заболеваний и тестирования лекарственных препаратов.

Наиболее значимые проблемы, препятствующие коммерциализации:

- Недостаток компетенций (50%).
- Отсутствие финансирования (30%).
- Отсутствие индустриальных партнеров (20%).

Также респонденты отметили недостаток специализированных образовательных программ, которые могли бы повысить уровень знаний сотрудников в области трансфера технологий и взаимодействия с бизнесом.

Представленное исследование и его результаты определенно могут служить отправной точкой развития процессов коммерциализации в ТашПМИ.

ТашПМИ имеет необходимый человеческий и научный потенциал для развития индустриального сотрудничества и проведения коммерческих проектов для рынка. Опрос показал, что в ТашПМИ существует значительный потенциал для коммерциализации научной деятельности. Однако его реализация требует системного подхода, направленного на устранение существующих барьеров

Вместе с тем, есть запрос на повышение уровня компетенций в области коммерциализации, поиска индустриальных партнеров, патентной активности и грантовой деятельности. Результаты исследования носят ознакомительный характер и для полноценного изучения каждой отдельной кафедры необходимо провести аудит научного потенциала и стратегии научных исследований, в том числе работ с индустриальными партнерами.

Список литературы

1. Файзуллина Н.Г. Коммерциализация интеллектуальной собственности// КЭ. 2014. №6 (90). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kommertsializatsiya-intellektualnoy-sobstvennosti> (дата обращения: 09.03.2025).
2. Кудашов Валерий Коммерциализация инноваций // Наука и инновации. 2013. №127. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kommertsializatsiya-innovatsiy> (дата обращения: 09.03.2025).
3. Витязь П., Дедков С. Наука - коммерциализация – конкурентоспособность//Наука и инновации. 2011. №100. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nauka-kommertsializatsiya-konkurentosposobnost> (дата обращения: 09.03.2025).

4. Давтян А. А., Метель А. А. Коммерциализация научных разработок// Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2018. №14. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kommertsializatsiya-nauchnyh-razrabotok> (дата обращения: 09.03.2025).