

29.11.2018

В НААН представили кластерну систему трансферу інновацій

На засіданні бюро Президії Національної академії аграрних наук розглянули кластерну систему трансферу інновацій із захистом інтелектуальних прав наукових установ на засадах комерційної концесії ([Національна академія аграрних наук України](#)).

Представлена система розмежовує методи і механізми наукової і інноваційної діяльності, визначає участь партнерів-провайдерів у розробках наукових установ, реалізації бізнес-моделей трансферу інновацій на механізмах комерційної концесії або франчайзингу. «Для розвитку агропромислового комплексу потребує реформування аграрної науки на інноваційній основі. Це означає максимальне залучення інтелектуального потенціалу наукових установ щодо впровадження прогресивних інструментів та методів модернізації виробничої бази, зниження її ресурсоємності і енергозалежності, збільшення продуктивності і прибутковості виробництва», – наголосив Перший віце-президент НААН М. Гладій.

Результатами реалізації кластерної системи має стати сформована ринково-адаптована підприємницька мережа НААН, збільшення капіталізації нематеріальних активів установ, їхнє долучення до інноваційно-інвестиційних бізнес-проектів з повним комплексом захисту прав інтелектуальної власності на основі договорів комерційної концесії. Для бізнесу це можливість отримати доступ до проектів трансферу інновацій.

За результатами обговорення запропоновано скоригувати Програму інноваційно-інвестиційного розвитку НААН відповідно до запропонованою кластерної системи, розробити пакет договірних документів, сформувати інноваційні кластери та залучити в них стартапи галузі наукоємного бізнесу.

Участь в обговоренні взяли науковці Науково-дослідного інституту інтелектуальної власності Національної академії правових наук України, Інституту досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва, Громадської спілки «Аграрний союз України», ННЦ «Інститут аграрної економіки», Інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків НААН.