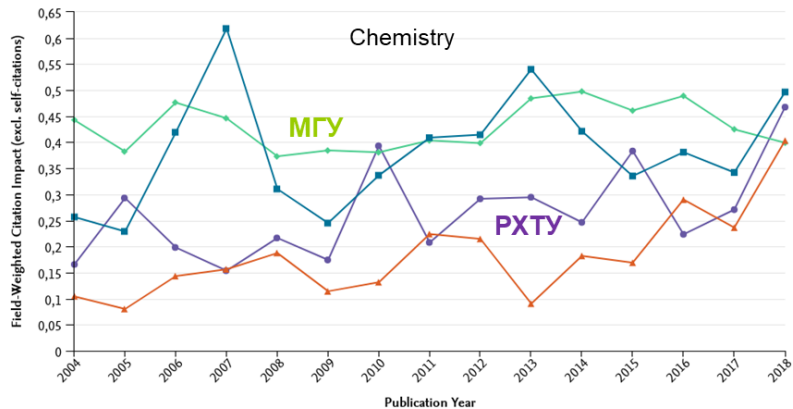


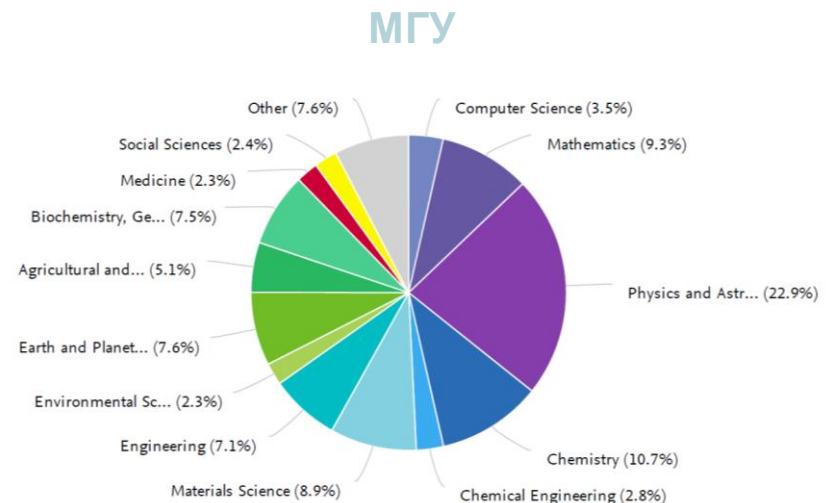
Отбор научных партнеров

1. Наличие твердых, доказуемых (статьи, патенты, зарубежные коллаборации, промышленные партнеры) компетенций в заданной области знаний
2. Соответствие стоимости сотрудничества стадии проекта
3. Понятная и устраивающая Компанию политика по IP
4. Положительный опыт ведения проектов с Компанией
5. Наличие лабораторной базы для проведения необходимых исследований
6. Возможность софинансирования государством
7. Уровень проактивности, бизнес подход

Пример наукометрического анализа (по п.1.)



Field-weighted impact – уровень научной значимости нормированной к среднемировому. **Средний по миру = 1**



Некоторые аспекты работы с научными партнерами

1. Четкий запрос, ожидания в рамках технической части
2. Мотивация «3-2-1» -> «1-2-3»
3. Управление изменениями – краеугольный камень научных проектов
4. Игра вдолгую, начиная с тестовых проектов
5. IP и опционы на выкуп прав
6. Заказчик должен быть не менее «умным»
7. NDA значит немного
8. Ориентация на постепенный трансфер компетенций и перевод проекта внутрь компании к этапу ранней коммерциализации