|  |
| --- |
|  **Գիտական և տեխնոլոգիական ձեռներեցության ծրագիր (STEP)****«Գաղափարից դեպի բիզնես»** **դրամաշնորհային մրցույթ**Ստորև ներկայացված է «Գաղափարից դեպի բիզնես» մրցույթի հայտի ձևը, որը կազմվել է ստանդարտ բիզնես պլանին շատ մոտ տարբերակով: Բիզնես պլանի կազմումը, անկախ նրանից, թե տեխնոլոգիաների մշակումը որ փուլում է, օգտակար է նոր վենչուրային ձեռնարկություն հիմնելու համար, սակայն կարող է ծառայել նաև որպես գործիք՝ գտնելու հնարավոր բիզնես գործընկերներ կամ ներդրողներ, ովքեր հետաքրքրություն կցուցաբերեն Ձեր տեխնոլոգիական նախագծի նկատմամբ: Խնդրում ենք **ՉՆԵՐԱՌԵԼ** որևէ **գաղտնի գործարար տեղեկատվություն**:  |
| **I. Ընդհանուր տեղեկություններ**  |
| 1. Խնդրում ենք համառոտ նկարագրել (առավելագույնը 100 բառ) Ձեր տեխնոլոգիական արտադրանքը/ծառայությունը՝ կենտրոնանալով այն հիմնական խնդրի վրա, որի լուծմանը ուղղված է Ձեր տեխնոլոգիան:

       |
| 1. Տեխնոլոգիական արտադրանքի/ծառայության անվանում՝
 |
| *Հնարավոր ներդրողներ կամ գործընկերներ ներգրավելու համար ծրագրի անվանումը պետք է լինի կարճ և չպարունակի գիտական տերմիններ:* 3. Թիմի ղեկավար՝       4. Կազմակերպություն(ներ)/հաստատություն(ներ), որը ներկայացնում է թիմը       5. Կազմակերպություն/հաստատություն, որտեղ իրականացվելու են աշխատանքները (եթե տարբերվում է կետ 4-ից)՝       |
|  6. Թիմի անդամների ընդհանուր թիվը (ներառյալ թիմի ղեկավարը)՝       |
| **II. Ծրագրի ամփոփ նկարագիր** |
| **Ներկայացրե՛ք Ձեր տեխնոլոգիական արտադրանքի/ծառայության ամփոփ նկարագիրը (առավելագույնը 1 էջ): Ամփոփ նկարագրում պետք է նշել Ձեր արտադրանքի/ծառայության հիմնական առանձնահատկությունները (կենտրոնանալով այն խնդրի վրա, որը լուծում կստանա Ձեր տեխնոլոգիայի միջոցով), Ձեր բիզնեսի ռազմավարությունը և ֆինանսական կանխատեսումները: Խորհուրդ ենք տալիս այս հատվածը լրացնել հայտադիմումի մյուս հարցերին պատասխանելուց հետո:**

|  |
| --- |
| **III. Ձեր արտադրանքի/ծառայության նկարագիրը** |

Այս հատվածը լրացնելիս խնդրում ենք օգտվել Հավելված III-ում բերված բացատրական բառարանից (առավելագույնը 2 էջ): |
|  |
| 1. Առաջարկվող տեխնոլոգիան շուկայում առկա ի՞նչ որոշակի խնդիր(ներ) է լուծելու: Խնդրում ենք նկարագրել ընդհանուր հասկանալի, ոչ գիտական բառապաշարով:
 |
|        |
| 1. Խնդրում ենք համառոտ նկարագրել Ձեր տեխնոլոգիական արտադրան­քի/ծառայության գաղափարը՝ նշելով այն հիմնական կարևոր առանձնահատկու­թյունները, որոնք նպաստում են 1-ին հարցում նկարագրված խնդրի լուծմանը:

      1. Ձեր տեխնոլոգիայի ո՞ր առանձնահատկությունները լուրջ արժեք կստեղծեն ապագա օգտագործողների և գնորդների համար: Ի՞նչում է կայանում Ձեր տեխնոլոգիայի նորարարությունը:
 |
|        |
| 1. Ունեցե՞լ եք հանդիպումներ կամ քննարկումներ հավանական օգտագործողների կամ գնորդների հետ: Եթե այո, ապա ի՞նչ են տվել Ձեզ այդ հանդիպումները կամ քննարկումները:

     1. Մշակման ո՞ր փուլում է այժմ Ձեր արտադրանքը/ծառայությունը՝
* **Կոնցեպտուալ փուլ**
* **Լաբորատոր նախատիպ**
* **Արտադրական նախատիպ**
* **Վաճառքի համար պատրաստի արտադրանք/ծառայություն:**
1. Ո՞րն է առևտրայնացման/շուկա մուտք գործելու Ձեր ռազմավարությունը՝
* **տեխնոլոգիայի արտոնագրում**
* **ռազմավարական ալյանս**
* **հետազոտությունների և մշակումների պայմանագիր**
* **սկսնակ ընկերություն:**
1. **Որո՞նք են այն տեխնիկական և բիզնեսի զարգացման քայլերը, որոնք անհրաժեշտ է իրականացնել հաջորդ տարի Ձեր տեխնոլոգիական արտադրանքը/ծառայությունը շուկա ներմուծելու համար: Որքա՞նով են դրանք համապատասխանում Ձեր ռազմավարության երկարաժամկետ նպատակներին: Խնդրում ենք ներքևում նշել ծրագրի իրականացման քայլերը քրոնոլոգիական հերթականությամբ:**

       |
|  |
| **IV. Շուկայի վերլուծություն** |
| Շուկայի պահանջարկի հիմնավորումը բիզնես պլանի ամենակարևոր ասպեկտն է: Որևէ գյուտի նկատմամբ առևտրային հետաքրքրությունը որոշելը պահանջում է մի շարք ուսումնասիրու­թյունների իրականացում՝ օգտագործելով տարբեր նյութեր, այդ թվում՝ արտադրական տվյալների շտեմարաններ, ընկերությունների հաշվետվություններ, ոլորտի նկարագրություններ, միտումներ, ոլորտային հրապարակումներ, կապեր, գնորդների պահանջարկի ու շուկայի հետազոտություններ, կանխատեսումներ, փորձագետների տեղեկատվական հարցազրույցներ, քննարկումներ հնարավոր օգտագործողների, գնորդների և ապագա գործընկերների հետ: Այս հատվածում պետք է սահմանեք Ձեր արտադրանքի, գործընթացի կամ ծառայության նկատմամբ առկա պահանջարկը և պահանջարկի չափը: Այս հատվածը պետք է կազմի առավելագույնը 2 էջ: |
| 1. Գնորդների ի՞նչպիսի կարիքներ կհոգա Ձեր տեխնոլոգիական արտադրանքը կամ ծառայությունը:

      1. Նշե՛ք Ձեր թիրախային գնորդներին (հնարավորության դեպքում բերեք օրինակներ): Ունե՞ք հնարավոր գնորդների կարծիքը:

     1. Ինչպե՞ս է ներկայումս լուծված խնդիրն առանց Ձեր նորարարության:

      1. Ո՞րն է թիրախային շուկան՝ տեղական, միջազգային, թե՞ երկուսը միասին:
 |
|       |
| 1. Ի՞նչպիսի անհայտ գործոնների հետ Դուք կարող բախվել:
 |
|       |
| 1. Արդյո՞ք առաջարկվող տեխնոլոգիական արտադրանքը/ծառայությունը շրջադարձային կլինի տեղական կամ միջազգային շուկայի համար: Կամ արդյո՞ք այս արտադրանքը գոյություն ունեցող որևէ այլ արտադրանքի կատարելագործումն է:

     1. Մշակվում է արդյո՞ք նմանատիպ արտադրանք կամ ծառայություն այլոց կողմից: Եթե այո, ապա բացահայտե՞լ եք, թե ովքեր են հնարավոր մրցակիցները: Խնդրում ենք ներառել տեղեկատվություն առանձին մրցակիցների և նրանց տեխնոլոգիաների մասին:
 |
|       |
| 1. Ակնկալվու՞մ է որևէ հասարակական և/կամ կրթական օգուտ Ձեր տեխնոլոգիական արտադրանքի/ծառայության արդյունքում:

       |
|  |
| **VI. Ֆինանսավորում և ելք** |
| Այս հատվածը պետք է կազմի առավելագույնը 1 էջ:1. Նկարագրե՛ք Ձեր առևտրայնացման ծրագրի հետ կապված եկամտային աղբյուրները (արտոնագրում, ուղղակի վաճառք և այլն):

     1. Ձեր հաշվարկով ի՞նչ գումար անհրաժեշտ կլինի Հատված III-ում Ձեր թվարկած ծրագրի զարգացման քայլերն իրականացնելու համար: Խնդրում ենք մեկնաբանել այդ ֆինանսական միջոցների օգտագործումը:

      1. **Ո՞րտեղից եք ձեռք բերելու համապատասխան** ֆինանսական **միջոցները (օրինակ անձնական միջոցներ, տեղական ներդրողներ, պետական ծրագրեր, CRDF Global):**

      1. Ե՞րբ եք ակնկալում հասնել «ինքնաֆինանսավորման» սահմանին (ամսական եկամուտները հավասար են կամ գերազանցում են ամսական ծախսերը):

     1. Եթե նախատեսում եք հիմնել նոր ընկերություն Ձեր առաջարկած նորարարության համար, արդյո՞ք պլանավորում եք շարունակել ընկերության գործունեությունը տարիների ընթացքում: Եթե ոչ, ապա նախատեսե՞լ եք ելքային ռազմավարություններ և որոշե՞լ եք, թե որ ընկերությունների համար Ձեր տեխնոլոգիաները կարող են ապագայում երբևէ շահավետ ձեռքբերում հանդիսանալ:

      |
|  |
| **VIII. Մտավոր սեփականություն** |
| Այս հատվածը լրացնելիս խնդրում ենք օգտվել Հավելված III-ում բերված բացատրական բառարանից: |
| ՆՇՈՒՄ. հայտատուները լիարժեք պատասխանատվություն են կրում մտավոր սեփականության մասին տեղական օրենքի պահանջները պահպանելու համար: CRDF Global կազմակերպությունը չի կարող պատասխանատվություն կրել մտավոր սեփականության իրավունքի պաշտպանության համար: |
| 1. Մտավոր սեփականություն, որը **գրանցվել է** **հայտը ներկայացնելուց** **առաջ կամ ներկայացման պահին**:Նշում կատարեք բոլոր անհրաժեշտ վանդակներում. | 2. Մտավոր սեփականություն, որն **ստեղծվելու է ծրագրի ընթացքում:** Նշում կատարեք բոլոր անհրաժեշտ վանդակներում. |
| Նոու-հաու | [ ]  Այո | [ ]  Ոչ | Նոու-հաու | [ ]  Այո | [ ]  Ոչ |
| Առևտրային գաղտնիքներ | [ ]  Այո | [ ]  Ոչ | Առևտրային գաղտնիքներ | [ ]  Այո | [ ]  Ոչ |
| Ապրանքանիշեր | [ ]  Այո | [ ]  Ոչ | Ապրանքանիշեր | [ ]  Այո | [ ]  Ոչ |
| Հեղինակային իրավունք | [ ]  Այո | [ ]  Ոչ | Հեղինակային իրավունք | [ ]  Այո | [ ]  Ոչ |
| Արտոնագրեր | [ ]  Այո | [ ]  Ոչ | Արտոնագրեր | [ ]  Այո | [ ]  Ոչ |
|  |  |  |  |  |  |
| 3. Ստորին աղյուսակում թվարկե՛ք Ձեր ունեցած բոլոր արտոնագրերը, որոնք առնչվում են առաջարկվող նորարարությանը: Նշե՛ք արտոնագրի համարը, ամսաթիվը, անվանումը և կարգավիճակը: Նկարագրե՛ք արտոնագրի կարգավիճակը՝ պատասխանելով հետևյալ հարցերին.* Արտոնագիրը գրանցվե՞լ է, թե՞ շնորհվել է:
* Արտոնագրման ո՞ր գործակալություն(ներ)ին է(են) ներկայացվել այն՝ տեղական, թե՞ միջազգային:
 |
| Պատենտի համար | Ամսաթիվ | Անվանում | Կարգավիճակ |
|       |       |       |       |
|       |       |       |       |
|       |       |       |       |
|       |       |       |       |
|       |       |       |       |
| 4. Դուք ուսումնասիրե՞լ եք արտոնագրերի միջազգային շտեմարանները՝ տեսնելու արդյո՞ք Ձեր նորարարությունը կապ ունի մտավոր սեփականության գրանցված իրավունքների հետ: Եթե այո, ապա նկարագրե՛ք Ձեր տեխնոլոգիական արտադրանքին/ծառայությանն առնչվող մտավոր սեփականության ոլորտը: Արդյո՞ք Ձեր նորարարությունը բախվում է առկա որևէ մտավոր սեփականության շահերին: Ի՞նչ այլ արտոնագրեր կան գրանցված, որոնք նման են այս տեխնոլոգիային:      |
| **VII. Թիմ** |
| **1. Նշե՛ք համառոտ տեղեկություններ թիմի անդամների փորձառության, լիազորությունների և հմտությունների մասին: Ինչու՞ պետք է հաղթի այս թիմը: Լրացրե՛ք կես էջի չափով**:      **2. Թիմի անդամներ** Թվարկե՛ք բոլոր մասնակիցների անունները և պաշտոնները: Առաջինը նշե՛ք թիմի ղեկավարին: Անհրաժեշտության դեպքում ավելացրե՛ք: |
| **1. Անուն** (ինչպես անձնագրում) |
|  ԱԶԳԱՆՈՒՆ, անուն, հայրանուն |
| Համառոտ նշե՛ք թիմի անդամի դերը ծրագրում (ներառյալ տեղեկություններ կրթության և մասնագիտական փորձի մասին)՝ |
|       |
| Սեռ՝ | [ ]  արական [ ]  իգական |
| Ծննդյան ամսաթիվ՝ |       |
| **2. Անուն** (ինչպես անձնագրում) |
|  ԱԶԳԱՆՈՒՆ, անուն, հայրանուն |
| Համառոտ նշե՛ք թիմի անդամի դերը ծրագրում (ներառյալ տեղեկություններ կրթության և մասնագիտական փորձի մասին)՝ |
|       |
| Սեռ՝ | [ ]  արական [ ]  իգական |
| Ծննդյան ամսաթիվ՝ |       |
| **3. Անուն** (ինչպես անձնագրում) |
|  ԱԶԳԱՆՈՒՆ, անուն, հայրանուն |
| Համառոտ նշե՛ք թիմի անդամի դերը ծրագրում (ներառյալ տեղեկություններ կրթության և մասնագիտական փորձի մասին)՝ |
|       |
| Սեռ՝ | [ ]  արական [ ]  իգական |
| Ծննդյան ամսաթիվ՝ |       |
|

|  |
| --- |
| X. Մասնակցություն CRDF Global-ի նախկին ծրագրերում |

1. Դուք դիմե՞լ եք CRDF Global-ի այլ մրցույթներին և/կամ ծրագրերին մասնակցելու համար:* Այո
* Ոչ

2. Եթե այո, ապա ստացե՞լ եք դրամաշնորհ:* Այո
* Ոչ

3. Խնդրում ենք նշել ծրագրի անվանումը՝       |
| IX. Ստորագրությունների թերթիկ |
|  |
| **Ծրագրի անվանում՝**  |
|  |
| **Թիմի ղեկավար՝** |
| **Դիմելաձև՝** [ ]  Պրն. [ ]  Տկն. [ ]  Օր. [ ]  Դոկտոր |
| **Անուն՝** Ազգանուն, անուն, հայրանուն |
| **Պաշտոն՝**       |
| **Աշխ. հեռախոս՝**       |
| **Ֆաքս՝**      |
| **Էլ.փոստ՝**       |
| **Թիմի ղեկավարի ստորագրություն և ամսաթիվ՝** |

**ՀԱՎԵԼՎԱԾ I**

**CRDF Global-ի նախկին դրամաշնորհային ծրագրի նկարագրություն (շարունակվող ծրագրերի համար)**

|  |  |
| --- | --- |
| CRDF Global-ի դրամաշնորհ թիվ՝ |  |
| Նախկին ծրագրի անվանում՝ |  |
| Սկիզբ՝ (ամիս/տարի) |  | Ավարտ (ամիս/տարի) |  |
| Խնդրում ենք համառոտ նկարագրել CRDF Global-ին ներկայացրած Ձեր նախկին ծրագիրը: Ներկայացրե՛ք նախկին ծրագրի նպատակները, և արդյո՞ք իրագործել եք ծրագրով նախատեսված բոլոր նպատակները: Եթե ոչ, ապա նշե՛ք, թե ինչն է խոչընդոտ հանդիսացել: Խնդրում ենք թվարկել բոլոր համապատասխան հրապարակումներն ու հաշվետվությունները, որոնք հրապարակվել են որպես Ձեր դրամաշնորհի արդյունք:  |
| Ինչպե՞ս են նախկին ծրագրի արդյունքները հիմք հանդիսանալու Ձեր նոր ծրագրի աշխատանքների կատարման համար: Խնդրում ենք նշե՛լ ծրագրի տեխնիկական և բիզնեսի զարգացման արդյունքները (նախկին STEP դրամաշնորհային ծրագրի համար) և բացատրե՛ք, թե ինչպես եք ներառելու այդ արդյունքները Ձեր առաջարկած նոր ծրագրում: |

**ՀԱՎԵԼՎԱԾ II**

**Աջակցության նամակի ձև**

[կազմակերպության ֆիրմային ձևաթուղթ]

[ամսաթիվ]

[Կազմակերպության/Ընկերության անվանում

Հասցե`

հեռ./ֆաքս`

էլ.փոստի հասցե`]

Թեմա՝ Աջակցության նամակ, STEP ծրագրի մասնակցության հայտ [թիմի ղեկավարի անուն, ազգանուն]

Հարգելի տիկնայք և պարոնայք,

Այս նամակով հաստատում եմ, որ [Կազմակերպության/Ընկերության անվանում] տեղյակ է, որ առաջարկվող [ծրագրի անվանում] ծրագրի շրջանակում իրականացվելիք աշխատանքները կատարվելու են իր տարածքում: Ֆինանսավորում ստանալու դեպքում [Կազմակերպության/Ընկերության անվանում] ընկերությունը կաջակցի այս ծրագրի իրականացմանը առանց լրացուցիչ փոխհատուցման պահանջի:

Հարգանքով՝

[կազմակերպության/ընկերության լիազոր ներկայացուցչի ստորագրություն]

[ստորագրող անձի անուն, ազգանուն]

**ՀԱՎԵԼՎԱԾ III**

**Բառարան**

**Ինքնաֆինանսավորման սահման (Breakeven)`** ծախսերն ու եկամուտները հավասար են, առկա է ոչ շահույթ, ոչ կորուստ, նաև՝ ֆինանսական արդյունք, որն արտացոլում է ոչ շահույթ, ոչ կորուստ:

**Արտադրական նմուշ (Commercial Prototype)`** որևէապրանքի արտադրական նախատիպային մոդել, որը նախագծվում է ամբողջական ցիկլով շահագործման փորձարկում անցնելու համար: Փորձարկման արդյունքների հիման վրա փոփոխվում և կրկին փորձարկվում է նախատիպային մոդելը: Նախատեսված արդյունքներն ստանալու դեպքում տվյալ արտադրանքը հաստատվում է զանգվածային արտադրության համար:

**Կոնցեպտուալ փուլ (Concept)`** կոնցեպտուալ փուլի նպատակն է արագորեն գնահատել նոր արտադրանքի ստեղծման հնարավորությունը: Այս գործընթացի հիմքում ընկած են գնորդների կարիքները և արտադրանքի նպատակային մասնագրերը, որոնց հիման վրա հետագայում կազմվում են կոնցեպտուալ նախագծերն ու հնարավոր տեխնիկական լուծումները: Այս լուծումները ներկայացնում են արտադրանքի ձևը, աշխատանքային սկզբունքներն ու առանձնահատկությունների մոտավոր նկարագրությունը: Հաճախ կոնցեպտներն ուղեկցվում են արտադրական նմուշների և փորձարարական նախատիպերի ստեղծմամբ, որոնք օգնում են կատարել վերջնական ընտրություն:

**Հետազոտությունների և մշակումների պայմանագիր (Contract R&D)`** գործիք, որը սահմանում է պարտադիր իրավական ուժ ունեցող գնման հարաբերություն կազմակերպության և որևէ ստացողի միջև և պարտավորեցնում է վերջինիս մատակարարել կազմակերպության կողմից մանրամասն նկարագրված որևէ ապրանք կամ մատուցել որևէ ծառայություն, իսկ կազմակերպությանը պարտավորեցնում է վճարել այդ ապրանքի կամ ծառայության դիմաց:

**Հեղինակային իրավունք (Copyrights)`** տպագիր, ձայնագրված և տեսագրված տարբերակով որևէ գրական, երաժշտական կամ արվեստի ստեղծագործություն կրկնօրինակելու, արտոնագրելու և այլ կերպ օգտագործելու բացառիկ իրավունք: 1978թ. հունվարի 1-ին կամ դրանից հետո օրենքով նմանատիպ իրավունք շնորհող գործերը պաշտպանված են հեղինակի կամ ստեղծագործողի կյանքի ողջ ընթացքում և նրա մահվանից հետո՝ 50 տարվա ընթացքում:

**Ելքային ռազմավարություն (Exit Strategy)`** ելքային ռազմավարություն, ելքային պլան կամ ռազմավարական ելք արտահայտությունները ներկայացնում են որևէ մեկի ընկերության սեփականության կամ ընկերության գործունեության որևէ մասի փոխանցման եղանակը: Ձեռներեցները և ներդրողները մշակում են որևէ ընկերությունում իրենց ներդրած կապիտալի փոխհատուցման ձևեր: Այդպիսի օրինակներ են նախնական հրապարակային առաջարկը (initial public offering - IPO) կամ ոլորտի մեկ այլ ավելի խոշոր դերակատարի կողմից ձեռքբերումը:

**Նոու-հաու՝ (Know-How)՝** տեղեկատվություն/գիտելիք, որը թույլ է տալիս որևէ անձի կատարել որևէ առաջադրանք կամ աշխատեցնել որևէ հատուկ սարք կամ իրականացնել որևէ գործընթաց:

**Լաբորատոր նմուշ (Laboratory Prototype)`** արտադրանքի մշակման այս փուլում կոնցեպտուալ նմուշի հիման վրա ստեղծվում է աշխատանքային մոդել (նախատիպ): Եթե տեխնոլոգիան իրենից ներկայացնում է որևէ գործընթաց կամ ոչ շոշափելի արտադրանք, ապա մշակման գործընթացում տեխնոլոգիան վերածվում է աշխատանքային մոդելի կամ ունենում է իրական գործառույթ: Նախատիպի միջոցով ստեղծվում է վերջնական արտադրանքին հնարավորինս մոտ արտադրանք: Նախնական նախատիպը բոլոր փորձարկումներն անցնելուց և փորձարկումների արդյունքների հիման վրա համապատասխանաբար փոփոխվելուց հետո, ինչպես նաև վերջնական նախատիպը ստանալու համար գործընթացները կրկին կատարելուց հետո, այդ նախատիպային նմուշից ստացվում է վերջնական արտադրանքը:

**Ծրագրի իրականացման քայլեր (Milestones)՝** տեխնոլոգիայի մշակման գործընթացում որևէ էական փոփոխություն առաջացնող կամ նոր փուլ մտցնող գործողություն կամ միջոցառում: Ծրագրի զարգացման քայլերը կարող են լինել տեխնիկական բնույթի կամ ունենան բիզնեսի զարգացման ուղղվածություն:

**Պատենտ (Patents)`** կառավարության կողմից գյուտարարին տրված բացառիկ իրավունք՝ որոշակի տարիների ընթացքում գյուտն արտադրելու, օգտագործելու կամ վաճառելու համար:

**Եկամտային աղբյուրներ (Revenue Streams)`** եկամտային աղբյուրը բիզնես գործունեության մեջ ստեղծվող անկախ միավոր է եկամուտ ստանալու և ռիսկերը նվազեցնելու նպատակով: Ընկերությունների մեծ մասն ունեն երեքից հինգ եկամտի աղբյուր, որը չնայած կարող է տատանվել ընկերության զարգացման ընթացքում: Եթե չլինեն եկամտային աղբյուրներ, ինչպիսիք են արտոնագրումը, հովանավորչությունները, գովազդը, հարակից վճարումները կամ միջնորդավճարները, ուրեմն դա բիզնես չէ:

**Ռազմավարական ալյանս (Strategic Alliance)`** երկու կամ ավելի անկախ ընկերությունների համագործակցության համաձայնագիր՝ ընդհանուր նպատակների իրագործման ուղղությամբ միասին աշխատելու նպատակով: Ի տարբերություն համատեղ ձեռնարկությունների, որոնց դեպքում ընկերությունները հիմնում են նոր ձեռնարկություն իրենց նպատակներն իրականացնելու համար, ռազմավարական ալյանսում ընդգրկված ընկերությունները համագործակցում են՝ մնալով անկախ և գործելով անհատականորեն:

**Սկսնակ ընկերություն (Start-Up)`** ընկերությունկամ ժամանակավոր գործող կազմակերպություն, որը փնտրում է կրկնվող և ընդլայնման ենթակա բիզնես մոդել: Այս ընկերությունները հիմնականում նորաստեղծ են և գտնվում են զարգացման և շուկաների ուսումնասիրման փուլում:

**Տեխնոլոգիայի արտոնագրում (Technology Licensing)`** համաձայնագիր, որով մտավոր սեփականության սեփականատերը վճարման դիմաց թույլ է տալիս մյուս կողմին օգտագործել, փոխել և/կամ վերավաճառել տվյալ սեփականությունը:

**Առևտրային գաղտնիք (Trade-Secrets)`** գաղտնի գործընթաց, եղանակ, մեթոդ և այլն, որն օգտագործվում է մասնագիտական, առևտրային և բիզնես գործունեության մեջ առաջընթաց ապահովելու համար:

**Ապրանքանիշ (Trademarks)`** ցանկացած անվանում, խորհրդանիշ, պատկեր, տառ, բառ կամ նշան, որոնք արտադրողի կամ վաճառողի կողմից ընդունվում և օգտագործվում են իրենց ապրանքները նշագրելու և դրանք արտադրվող կամ վաճառվող այլ նմանատիպ ապրանքներից տարբերակելու նպատակով: Ապրանքանիշը հանդիսանում է որպես սեփականություն և գրանցվում է Պատենտների և ապրանքանիշերի գրանցման գործակալության կողմից՝ այդ ապրանքանիշի սեփականատիրոջն օգտագործման բացառիկ իրավունք շնորհելու համար: