УНТЦ – Украинский научно-технологический центр

Коммерциализация интеллектуальной собственности: *Новые возможности*

Коммерциализация научных достижений
Баку, Азербайджан, 15 октября 2007

Что необходимо для того, чтоб достичь успеха в бизнесе?

Виктор Корсунь
Заместитель исполнительного директора УНТЦ (США)
vic.korsun@stcu.int

Для начала, я бы хотел обратить Ваше внимание ...

Это выступление в американском стиле для западной аудитории. Поэтому, если что-то покажется Вам странным, знайте, что это просто другая культура. Но именно подобную информацию получают Ваши коллеги и конкуренты из США.

Что необходимо Вам для того, чтоб начать успешный бизнес?

4 вещи:

- первое: план
- второе: коллектив
- третье: деньги
- четвертое: расчет времени и удача

- и, также, может, и пятое: …Ваша технология.

Также необходим ЭНТУЗИАЗМ. Ваш энтузиазм.

Как и в науке…

Необходимо провести сотню экспериментов для того, чтоб найти необходимую новую информацию…

Эврика!

То же самое и в бизнесе.

Вы должны делать новые и новые попытки, до тех пор, пока кто-то скажет…

ДА!

Мышление, ориентированное на успех, все, что называется НЕУДАЧЕЙ, называется *опытом и обучением*.

Сколько попыток начать свой бизнес стали успешными в США?

Одна из **10**

Что произошло с остальными 9?

Менеджеры (ОПЫТНЫЕ менеджеры) этих 9 компаний, которые одержали НЕУДАЧУ, вошли в состав руководства других старт-ап компаний.

Для чего подходит моя технология: лицензирования или начала нового бизнеса?

• Если это эволюционное совершенствование существующего товара, тогда…

технология обычно больше подходит для лицензирования.

•Если это революционно новый товар, улучшенный в 100 раз, тогда…

это может подойти для открытия компании, если Вы ориентируетесь на рынок в $10-$50-$100 миллионов и больше.

Вам необходимо иметь важный инструмент, который называется…

30-секундная реклама в лифте
(Elevator Pitch).

Этой рекламой можно пользоваться, если кто-то спросит Вас :

Как дела? Как Вы? или
Что у Вас нового? Я давно Вас не видел.

Вы должны знать ее напамять!

30 секундная Реклама в Лифте **(Elevator Pitch)**

Напишите ответы и заранее их выучите.

1. Что нужно рынку?
2. Кому это необходимо, и скольким людям это необходимо?
3. Какое уникальное преимущество Вашей технологии?
4. Каким образом Вы сможете победить потенциальных конкурентов?

Ваша реклама должна быть настолько убедительной, чтоб человек обратился к Вам и сказал:

“Расскажите мне больше”, дал свою визитку и назначил следующую встречу.

У Вас есть много вопросов.

1. Что такое лицензионное соглашение, которое Вы подпишите с компанией, которая хочет лицензировать Ваши патенты?
2. Что такое Бизнес план?
3. Что такое маркетинг? Кто мои конкуренты?
4. Что такое стратегия выхода? Какие возможности у интеллектуальной собственности?
5. Зачем мне необходимы международные патенты?
6. Каких людей мне нужно искать, чтоб помогли мне?
7. Что такое Networking или как установить деловые контакты?
8. Почему бы им просто не дать нам деньги?

Сегодня я бы хотел поговорить про инвестора и про Вас.

Перед тем, как обратиться к инвестору (или партнеру), Вы ДОЛЖНЫ решить все вопросы между собой, то есть между организациями, институтами, отделами и учеными.

Все Ваши отношения должны быть зафиксированы письменно, подписаны и обязательны с точки зрения права.

Риски инвестора огромны, а Ваша работа заключается в том, чтоб минимизировать их.

Что такое бизнес план?

Это план того, как заработать деньги!

На какие части Бизнес плана инвестор смотрит в первую очередь?

- Резюме (executive summary)
- Состав руководства
- Финансовое планирование

Раздел Резюме ДОЛЖЕН рассказать инвестору все, что ему нужно знать про Ваши деловые возможности, на одной странице.

Раздел Резюме должен показать ему, как компания будет получать прибыль. Эта информация должна быть такой, которой можно верить.

Я советую Вам попросить друга, консультанта или бизнес советника помочь Вам написать это раздел хорошо.

Помните, рассудительный инвестор отклонит 99% бизнес планов, которые получит, по множеству разных причин.

Разделы Бизнес плана

1. Короткая информация для Инвестора;
2. Цели компании;
3. Товары и услуги;
4. Маркетинговый анализ:
   - Потребности рынка, конкуренция, главные конкуренты, маркетинговая стратегия, ценовая стратегия, стратегия продвижения товара, стратегия продаж;
5. Состав руководства;
6. Финансовое планирование на 5 лет:
   - Предположения, анализ рентабельности, наличный оборот;
7. План выхода.

Очень важно: Бизнес план должен быть хорошо написан, последовательный, а также написан грамотно на английском языке. Воспользуйтесь помощью для его написания.

Инвестор ищет ГАРАНТИЙ:

- Технология защищена патентами,
- Рисками можно управлять,
- Он может Вам доверять,
- У Вас надежный коллектив,
- Технология полезна,
- Из нее можно сделать товар,
- Кто-то купит этот товар, если он будет продаваться,
- Купят его по указанной Вами цене,
- Существует БОЛЬШОЙ рынок,
- Благоприятное время на рынке,
- Благоприятные экономическая и политическая ситуации,
- Ваша и его страны не создадут препятствий,
- Ваше дело будет прибыльным для него и принесет ему ОЧЕНЬ ХОРОШЕЕ возвращение его инвестиций.

Что необходимо инвестору? Прибыль!!!

Патенты

Инвестора не интересует Ваша технология.

Его интересует Ваша ЗАЩИЩЕННАЯ технология и прибыль, которую она принесет!

Для защиты технологий у Вас должны быть патенты

Инвестору необходимы гарантии того, что…

если Ваша компания продаст товаров на $100 миллионов, конкуренты не продадут другой товар на $900 миллионов.

Ваш патент должен быть защищен <u>во всем мире</u>!

В Европе, в США,

В таких странах как Украина, Россия, Грузия, Азербайджан, Узбекистан, Молдова,

в Канаде, Японии, Австралии и других.

НЕТ ПАТЕНТА – НЕТ УСПЕХА!

Лучший путь для этого это <u>PCT – Соглашение по патентной кооперации</u>.

Если Вы не получаете патент по PCT

Ваш конкурент сможет продублировать Ваш патент в каждой стране, где Вы НЕ зарегистрировались… *а это будет обозначать потерю денег для Вашего инвестора*.

Без PCT большие компании НЕ будут даже разговаривать с Вами!

Рассудительный инвестор отдаст Ваш патент для просмотра своему патентному поверенному. Инвестор заплатит ему, что бы убедиться, что Ваш патент конкурентноспособный.

Теперь, ВЫ решайте, Вам необходим азербайджанский, грузинский, украинский, российский, узбецкий, молдавский патент или PCT....подготовленный патентным поверенным.

Вопросы**?**

Патентная презентация и пример описания технологии (TPF)

Риски инвестора

Инвестор рискует.

Но для того, что бы он все-таки инвестировал в Ваш проект, Ваш Бизнес план должен показать, что рисками можно управлять и делать это будете Вы.

Его главные опасения заключаются в том, что он потеряет деньги, если Вы не достигните успеха.

Что такое риски?

Перспектива и рост рынка

Руководство

Технология

Прибыльность

Экономическая стабильность

Политическая стабильность

Возможность получить и вернуть свои деньги назад в свою страну.

Технологические риски

Инвестора беспокоит, что технология

- На ранней стадии;
- Только прототип;
- Не доказана;
- Не достаточно проверена;
- Требует значительного развития;
- Очень дорогая в производстве, и
- Никто не купит.

Технология является необходимой… , но ее недостаточно.

Руководство

Инвестора необходимо убедить, что руководство именно в таком составе справится с заданием.

Кто должен быть в Вашей команде?

- Президент (ученый-изобретатель не может быть президентом)
- Вице-президент по продажам и маркетингу … Вы должны быть уверенны,
  что он сможет продать лед в Сибирь!
- Бухгалтер …честный и опытный.

Каждый человек имеет разные обязанности.
Но ВСЕ ищут денег!!!

Кто еще может Вам помочь?

Юристы,
Маркетинговые консультанты,
Специалисты по ведению деловой документации
Уважаемые бизнесмены,
Известные технологические эксперты.

...Все люди, про которых Вы и не думали.

Это интересно, но Вы не сможете все это сделать самостоятельно !

УНТЦ посоветует Вам, как найти этих людей.

Маркетинг

Самое главное: Вам нужен РЫНОК!

Инвестор хочет, чтоб у Вас был рынок на 100 миллионов долларов.
Что такое рынок?

Рынок описывает, кто купит товар, который Вы будете продавать.

Например, маркетинговое исследование показывает, что рынок рентгеновских систем составляет 1 биллион долларов. Если цена одного элемента 100,000 долларов, это означает, что есть 10,000 потенциальных покупателей (больниц) на этот товар на этот год. ($100 тыс x 10 тыс = $1 Б).

<u>ВАШ</u> рыночный потенциал будет частью общей стоимости.

Если Вы считаете, что Вы можете получить 10% рынка (за несколько лет), тогда Ваша часть на рынке - $100 миллионов (10% с $1 Б).

Это означает, что Вы будете производить 1,000 единиц каждый год, что составляет 84 единицы в месяц.

Чтоб Вы не думали про то, какой процент всего рынка Вы можете получить, инвестор хочет, чтоб Ваша часть была минимум $100 миллионов.

Что должен показать Маркетинговый план?

- Знаете ли Вы, что продаете?
- Есть ли у Вас товар?
- Знаете ли Вы, кто его будет покупать?
- Знаете ли Вы, сколько людей его купят?
- Рынок растет, или он начал развиваться и остановился?
- Как Вы будете определять цену своего товара?
- Как Вы будете соответствовать Вашему рынку?

Хороший маркетинговый план может быть самой сложной частью Бизнес плана для Вас, потому что он не есть техническим.

Я советую Вам воспользоваться услугами консультанта по маркетингу или бизнес советника для его написания.

Хорошее маркетинговое исследование и анализ

…осветят два основных момента, которые важны для маркетинга:

1. Сколько покупателей будет у Вашего товара, и
2. Какую цену они захотят заплатить.

Эта информация будет влиять непосредственно на Ваше финансовое планирование и возможности получения прибыли для Вашей компании.

Поэтому, все данные и анализ должны базироваться на точной и выверенной информации.

Общая сумма должна быть такой, которой можно верить и реалистичной, подтвержденной, проверенной информацией и фактами.

Конкуренция

Значительная часть Маркетингового плана является серьезной дискуссией о конкуренции.

Если Вы думаете, что Ваша технология настолько революционна, что конкурентов не существует – Вы ошибаетесь!

Инвестор не поверит Вам, и будет считать, что у Вас нет понимания рынка.

Имейте в виду: конкуренции всегда больше, чем может показаться.

Существует бизнес конкуренция и технологическая конкуренция.

Бизнес и технологическая конкуренция

Бизнес конкуренция - компании, которые имеют “второстепенные” товары, по сравнению с Вами.

Технологическая конкуренция – это Ваши друзья и коллеги, как по всему миру, так и рядом с Вами, которые работают в Вашей научной области и которые могут “перейти Вам дорогу”, если Вы не будете в курсе дела.

Конкуренция существует во многих формах

Искать:

1) Существующие второстепенные товары, которые очень дорого изменять,
2) Товары, к которым привыкли покупатели, и которые не будут меняться.
3) Другие технологии, которые отвечают потребностям клиентов,

Вам необходимо определить, какая конкуренция существует, что это за компании и КАК ВАША КОМПАНИЯ

(НЕ ВАША ТЕХНОЛОГИЯ) может их победить.

Покупатели не всегда купят лучшее и самое дешевое.

Высокая технология не всегда лучшая для покупателя.

Потеря денег в конкуренции

Если конкуренция занимает часть рынка, которую Вы считаете своей, тогда в мире бизнеса считается, что Вы потеряете деньги в конкуренции.

…Это иногда сложно понять, потому что обычно мы не верим, что мы теряем деньги, которых никогда не имели.

Но в мире бизнеса это означает, что дела у Вас идут не настолько хорошо, как Вы говорили, как следствие, инвестор теряет деньги, которые он надеялся заработать, потому что Вы предвидели их как прибыль.

Если Вы не достигните запланированных результатов, могут быть серьезные последствия для Вашего руководства.

Технология

Знаю, что тут Вы сделаете отличную работу.

Главное не пропустите то, что является крайне важным, когда Вы говорите про свою технологию:

- Какое уникальное преимущество Вашей технологии и
- Как Ваша технология обойдет конкурентов.

Написание маркетинговой части

Отнеситесь очень серьезно к написанию Маркетинговой части Вашего Бизнес плана. Я не преувеличиваю важность правильно написанного Маркетингового плана.

Маркетинговый план это двигатель Вашей компании!

Он использует рынок для создания компании.

Я объясню:

БЕЗ РЫНКА, МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН НИЧЕГО НЕ СТОИТ!

Финансовое планирование

Финансовое планирование в конце Бизнес плана должно показать детальную смету и шкалу прибыли на 5 лет.

Финансовая картина должна подтверждаться фактами:

- Как будут использоваться деньги,
- Как будет производится товар,
- Как Вы будете продавать Ваш товар,
- Какую прибыль получите,
- Какие будут расходы и
- Сколько Вы заработаете.

Доверие

Основная цель Вашего Бизнес плана и выбора руководства – убедить инвестора, что он может ДОВЕРИТЬ Вам заработать для него деньги.

Вы должны разговаривать с инвестором

ОТКРОВЕННО!

Если Вы не откровенны с ним… он никогда не вернется и скажет своим коллегам не обращаться к Вам!

Если Вы не были откровенны САМИ С СОБОЙ…

Ваш инвестор узнает об этом.

Как он об этом узнает? ОН ПРОСТО БУДЕТ ОБ ЭТОМ ЗНАТЬ.

ВАШИ СЛОЖНОСТИ

Я уверен, Вы знаете, как себя чувствуют, когда западный инвестор приезжает в Ваши лаборатории, которые не могут Вас представить должным образом. Дают о себе знать годы пренебрежения и отсутствия финансовой помощи!

Уверенность инвестора может ослабеть, когда он увидит плохие офисы и корпуса, старое оборудование, которое не отвечает западным стандартам.

Не прячьтесь и не смущайтесь. Держитесь.

Вы должны знать, что ВЫ можете предложить такое, что было бы более привлекательным для инвестора, чем работать в своей стране.

Преимущества для инвестора

Посмотрите на преграды, которые должен преодолеть инвестор, чтоб работать с Вами:

Переезды
Язык
Оборудование
Правовая система
Система соглашений
Финансовая система
Политика

Инвестор знает, что работать в другой стране, особенно в той, которая до недавнего времени не признавала патентное право и право собственности частных предприятий - рискованно. Он знает, что тут риски большие, чем в его стране.

Знайте, что Вы предлагаете

Вы должны знать, что Вы предлагаете ему такое, что он не сможет получить нигде в другом месте.

Гениальная ли эта идея?

Является ли это умение и опыт, которых он не найдет в своей стране?

Является ли коллектив преданным своему делу?

Является ли это решительностью, которая бросается в глаза и убеждает?

Это ли профессионалы за меньшую цену?

Будьте откровенны с собой и решительны с тем, что Вы предлагаете.

Еще немного реализма…

Отклонения от предложенного Вами плана являются сигналом тревоги для инвестора. Финансовые недостатки и коррупция сразу рушат отношения, раз и навсегда.

Инвестор расскажет всем, что Вам нельзя доверять. Вы не сможете получить финансирование в будущем, и что самое главное, у других ученых также из-за Вас возникнут проблемы.

Будьте готовы – ВАМ ПРИДЕТСЯ ГОВОРИТЬ И ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ СО МНОГИМИ ИНВЕСТОРАМИ.

Вы услышите много “НЕТ”. Это НОРМАЛЬНО и не означает, что Ваша технология не годится. Это часть процесса поиска денег.

Может понадобится 1-2 года для того, чтоб найти первого инвестора или партнера.

Стоимость Вашей работы

При определении стоимости работы, Вы с инвестором возьмете к вниманию следующие факторы:

- Стадия разработки технологии.
- Сколько инвестиций уже потрачено.
- Насколько большой рынок и как быстро он растет.
- Какие риски?
  - Технические риски
  - Рыночные риски
  - Менеджмент риски
  - Другие.

Оценка Ваших альтернатив

Скажем так: если инвестор считает, что стоимость составляет 1 миллион долларов, а Вы – 20 миллионов долларов, вряд ли Вы придете к согласию.

Поэтому решите, насколько Вам нужен успех, и так ли важно отстаивать свое мнение…*что Ваша технология стоит столько …и не меньше*.

Оцените потенциальные Выгоды успеха, по сравнению с ничем или откладыванием дела на следующий год.

Помните... 100% от ноля - это ноль.

С другой стороны, если Ваша компания действительно успешна, ее стоимость будет расти, и Ваша часть будет расти соответственно, тогда размер успеха перевесит важность того, кто каким процентом компании владеет.

Решите, какой баланс Вас устраивает.

Вы можете почувствовать, что Вас использовали и относятся к Вам несправедливо, по сравнению с инвестором. Но остановитесь и подумайте: стоят ли Ваши чувства того, чтоб остановить дело?

Инвестор не возражает, чтоб Вы заработали деньги. Поэтому Вы не должны возражать по поводу его прибыли также.

Оценка Ваших альтернатив

Снова… помните: лучшее соглашение - враг хорошего соглашения.

Не ждите Лучшего СОГЛАШЕНИЯ!

Когда ждешь появления “лучшего”, “хорошее” может исчезнуть, время и возможности могут быть упущены.

Формальное соглашение

Соглашение между Вами и инвестором или партнером составляет основу Вашей общей работы.

Подписание соглашения – главный этап. Теперь у Вас есть формальный и правовой путь сотрудничества, и каждый имеет права, предусмотренные и защищенные соглашением.

Вы должны ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ УСЛОВИЙ, КОТОРЫЕ ПОДПИСАЛИ!

Сколько денег я буду получать?

Количество будет зависеть от:

- Условия рынка диктуют стоимость.
- Что получают другие похожие компании.
- Ваша стадия разработки товара.
- Риски– маркетинговые и технологические.

…но после того как Вы используете эти деньги, Вам необходимо будет больше денег, и Вы будете искать новых инвесторов.

…Я никогда не говорил, что будет легко.

Где я найду деньги?

Вы не можете просто сказать, что инвесторов здесь нет.

Попробуйте получить рекомендации и советы от Ваших коллабораторов по проектам УНТЦ.

Посещайте собрания предпринимателей, венчурные ярмарки и форумы инвесторов. Такие мероприятия тут происходят.

Некоторые из них УНТЦ спонсирует; Вы будете иметь возможность встретиться и с западными частными предпринимателями и компаниями.

Разговаривайте с участниками мероприятий

На ЛЮБОЙ встрече, где вас попросят представить себя,

Используйте Вашу рекламу в лифте.

На обедах или фуршетах во время конференций, садитесь рядом с незнакомцами.
Не садитесь с коллегами и друзьями.

…Есть ли у него или нее деньги? Не похоже.

Вы можете узнать, знает ли Ваш сосед кого-то, кто может инвестировать в Вашу компанию.

НЕ СПРАШИВАЙТЕ ЕГО ИЛИ ЕЕ ПРО ДЕНЬГИ!

Установление деловых отношений

Будьте готовы разговаривать с ними. У Вас НЕ БУДЕТ много времени.

Делегация из Вашего института должна общаться с людьми на конференциях, выставках, других мероприятиях.

На протяжении года УНТЦ финансировал поездки ученых в США на встречи и выставки. И снова, еще больше возможностей для Вас найти финансирование. Используйте свою рекламу в лифте.

Если Вы приехали в университет США или Национальную лабораторию, попросите о встрече с их ОТДЕЛОМ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ дополнительно к встрече с учеными.

НЕ ПРОСИТЕ У НИХ ДЕНЕГ. ПОПРОСИТЕ ИХ РЕКОМЕНДАЦИИ.

Все это называется поиском деловых отношений.

Помогайте друг другу

В Ваших институтах, если к Вам приехали западные посетители, заинтересованные в технических проектах, начните презентацию с Вашей рекламы в лифте.

…Вашим нетехническим гостям это понравится.

Поделитесь списком Ваших контактов со своими коллегами.

Все эти подходы – чудесный путь поиска деловых отношений и ПОМОЩИ ДРУГ ДРУГУ. Если один из Вас достигнет успеха, тогда будет легче следующему.

Не рассчитывайте на кого-то другого, чтоб сделать это.

Главный специалист по коммерциализации технологий (ГСКТ) – только один человек, в то время как в институте работает много ученых. Каждый из них должен приложить максимум усилий для совместного с ГСКТ поиска инвестора и поиска денег.

Что бы Вы ПРИНЯЛИ МАКСИМАЛЬНОЕ УЧАСТИЕ В ПОИСКЕ инвесторов И ДЕНЕГ!

…Помните, как я сказал, какой была роль у каждого члена коллектива на самом деле? Да, правильно, ИСКАТЬ ДЕНЬГИ.

Нет пути избежать этой ответственности, так что привыкайте. В конце концов, это ВАША ответственность, Ваше ЖЕЛАНИЕ и Ваша ТЕХНОЛОГИЯ.

Итак**:** что нужно, чтоб достичь успеха в бизнесе**?**

Вы знаете, что одной технологии недостаточно.

Необходим план, команда…

Деньги и ЭНТУЗИАЗМ! Нужны Вы!

Вы! ***. . . Каждая изобретательная и дисциплинированная Ваша частичка.***

Спасибо за время и внимание!

Вопросы**?**

Виктор Корсунь
Заместитель исполнительного директора УНТЦ (США)

vic.korsun@stcu.int