



УНТЦ – Український науково-технологічний центр

**Комерціалізація інтелектуальної власності:
*Нові можливості***

Science to Business Workshop
Baku, Azrbaijan October 15th, 2007

Що потрібно для того, щоб досягти успіху в бізнесі?

Віктор Корсун
Заступник виконавчого директора УНТЦ (США)
vic.korsun@stcu.int

Перед початком я б хотів дещо зазначити...

Ця промова готувалася в Американському стилі для західної аудиторії. Тому, якщо вам щось буде здаватися дивним, знайте, що це просто інша культура. Але саме подібну інформацію отримують ваші колеги та конкуренти із США.

Що вам потрібно для того, щоб розпочати успішний бізнес?

4 речі:

- перше: план
- друге: колектив
- третє: гроші
- четверте: розрахунок часу й удача

- і, так, може й п'яте: ...Ваша технологія.

Також потрібен ЕНТУЗІАЗМ. Ваш ентузіазм

Як і в науці...

Потрібно провести сотні експериментів для того, щоб знайти необхідну нову інформацію...

Еврика!

Те саме і в бізнесі.

Ви маєте робити нові й нові спроби, доки хтось скаже...

ТАК!

**Мислення, орієнтоване на успіх, все, що зветься
НЕВДАЧЕЮ, називає *досвідом та навчанням.***

Скільки спроб розпочати свій бізнес досягли успіху в США?

Одна з **10**

Що сталося з іншими 9?

Менеджери (ДОСВІДЧЕНІ менеджери) цих 9 компаній, які зазнали
НЕВДАЧІ, ввійшли до складу керівництва інших
старт-ап компаній

Для чого підходить моя технологія: ліцензування чи початку нового бізнесу?

- Якщо це еволюційне вдосконалення існуючого товару, тоді...

технологія зазвичай краще підходить до ліцензування.

- Якщо це революційно новий товар, покращений у 100 разів, тоді...

це може підійти для започаткування компанії, якщо ви орієнтуєтесь на ринок \$10-\$50-\$100 мільйонів і більше.

Вам необхідно мати важливий інструмент,
який називається...

30-секундна реклама в ліфті (Elevator Pitch).

Цією рекламою можна користуватися, коли будь-хто запитає вас :

*Як справи? Як Ви? чи
Що у Вас нового? Я давно Вас не бачив.*

Ви маєте знати її як *Отче наш!*

30 секундна Реклама в Ліфті (Elevator Pitch)

Напишіть відповіді завчасно і вивчіть їх.

1. Що потрібно на ринку?
2. Хто це потребує, та скільки людей це потребують?
3. Яка унікальна перевага Вашої технології?
4. Як саме Ви зможете перемагати потечійних конкурентів?

Ваша реклама має бути настільки переконливою, щоб людина звернулася до Вас і сказала:

“Розкажіть мені більше”, дала свою візитку і призначила наступну зустріч.

У Вас є багато запитань.

1. Що таке ліцензійна угода, яку ви укладете з компанію, котра хоче ліцензувати Ваші патенти?
2. Що таке Бізнес план?
3. Що таке маркетинг? Хто мої конкуренти?
4. Що таке стратегія виходу? Які можливості інтелектуальної власності?
5. Навіщо мені потрібні міжнародні патенти?
6. Яких людей я маю шукати, щоб допомогли мені?
7. Що таке Networking або як встановити ділові контакти?
8. Чому б їм просто не дати нам гроші?

Сьогодні я б хотів поговорити про інвестора і про вас.

Перед тим, як звернутись до інвестора (чи партнера), ви **МУСИТЕ** вирішити всі питання між собою, тобто між організаціями, інститутами, відділами і вченими.

Всі ваші стосунки мають бути зафіксованими письмово, підписаними та обов'язковими з погляду права.

Ризики інвестора величезні, а ваша робота полягає в тому, щоб мінімізувати їх.

Що таке бізнес план?

Це план того, як заробити гроші!

На які частини Бізнес плану інвестор дивиться в першу чергу?

- Виконавче резюме
- Склад керівництва
- Фінансове планування

Виконавче резюме **МУСИТЬ** розповісти інвестору все, що йому треба знати про ваші ділові можливості, на одній сторінці.

Виконавче резюме має показати йому, як компанія буде отримувати прибутки. Ця інформація має бути такою, якій можна вірити.

Я раджу Вам попросити друга, консультанта чи бізнес радника допомогти вам написати це резюме добре.

Пам'ятайте, розсудливий інвестор відхилить 99% бізнес планів, які отримає, з багатьох різних причин.

Розділи Бізнес плану

1. Стисла інформація для Інвестора;
2. Цілі компанії;
3. Товари та послуги;
4. Маркетинговий аналіз :
 - Потреби ринку, конкуренція, головні конкуренти, маркетингова стратегія, цінова стратегія, стратегія просування товару, стратегія продажів;
5. Склад керівництва;
6. Фінансове планування на 5 років:
 - Припущення, аналіз рентабельності, обіг готівки;
7. План виходу.

Дуже важливо: Бізнес план має бути добре написаним, послідовним, а також написаним грамотно англійською мовою. Скористайтеся допомогою для його написання.

Інвестор шукає ГАРАНТІЙ:

- Технологія захищена патентами,
- Ризиками можна керувати,
- Він може вам довіряти,
- У вас надійний колектив,
- Технологія корисна,
- З неї можна зробити товар,
- Хтось купить цей товар, якщо він буде продаватися,
- Куплять його за вказаною вами ціною,
- Існує ВЕЛИКИЙ ринок,
- Сприятливий час для ринку,
- Сприятлива економічна і політична ситуація,
- Ваша та його країна не створять перешкод,
- Ваша справа буде прибутковою для нього та принесе йому ДУЖЕ ДОБРЕ повернення його інвестицій.

Що потрібно інвестору?

Прибуток!!!

Патенти

Інвестора не цікавить ваша технологія.

Його цікавить ваша ЗАХИЩЕНА технологія та прибутки, які вона принесе!

Для захисту технологій у вас мають бути патенти

Інвестору необхідні гарантії того, що...

коли ваша компанія продасть товарів на \$100 мільйонів,
конкуренти не продадуть іншого товару на \$900
мільйонів.

Ваш патент має бути захищеним у всьому світі!

В Європі, в США,
В таких країнах як Україна, Росія, Грузія,
Азербайджан, Узбекистан, Молдова,
в Канаді, Японії, Австралії, та ін.

НЕМАЄ ПАТЕНТУ – НЕМАЄ УСПІХУ!

Та найкращий шлях для цього це РСТ – Угода з патентної кооперації.

Якщо ви не отримаєте патент по РСТ

Ваш конкурент зможе продублювати ваш патент в кожній країні, де ви НЕ зареєструвалися... а це означатиме втрату грошей для вашого інвестора .

Без РСТ великі компанії НЕ будуть навіть розмовляти з вами!

Розсудливий інвестор віддасть ваш патент для перегляду своєму патентному повіреному. Інвестор заплатить йому, щоб упевнитись, що ваш патент конкурентноспроможний

Тепер, ВИ вирішуйте, чи вам потрібен український патент чи РСТ....підготовлений патентним повіреним.

Перерва.

Питання?

Patent presentation & TPF template

Ризики інвестора

Інвестор ризикує.

Але для того, щоб він все-таки інвестував у ваш проект, ваш Бізнес план має показати, що ризиками можна керувати і робити це будете ви.

Його головним побоюванням є те, що він втратить гроші, якщо ви не досягнете успіху.

Що таке ризики?

Перспектива та зростання ринку	Прибутковість
Керівництво	Економічна стабільність
Технологія	Політична стабільність
Можливість отримати та повернути свої гроші назад в свою країну.	

Технологічні ризики

Інвестор хвилюється, що технологія

- На ранній стадії;
- Тільки прототип;
- Не доведена;
- Не достатньо перевірена;
- Потребує значного розвитку;
- Дуже дорога у виробництві, та
- Ніхто не купить.

Технологія є необхідною... але недостатньою.

Керівництво

Інвестора треба переконати, що керівництво саме в такому складі впорається із завданням.

Хто має бути у вашій команді?

- Президент (вчений-винахідник не може бути президентом)
- Віце-президент з продаж та маркетингу ... ви маєте бути впевнені, що він зможе продати лід у Сибір!
- Бухгалтер ...чесний та досвідчений.

*Кожна особа має різні обов'язки.
Але вони ВСІ шукають грошей!!!*

Хто ще може вам допомогти?

Юристи,
Маркетингові консультанти,
Фахівці з ведення ділової документації
Поважні бізнесмени,
Відомі технологічні експерти.

...Всі люди, про яких ви й не думали

...Але ви не зможете все це зробити самотійно !

УНТЦ порадить вам, як знайти цих людей

Маркетинг

Найважливіше: вам потрібен РИНОК!

Інвестор хоче, щоб у вас був ринок на 100 мільйонів доларів.

Що таке ринок?

Ринок описує хто купить товар, який ви будете продавати.

Наприклад, маркетингове дослідження показує, що ринок рентгенівських систем складає 1 більйон доларів. Якщо ціна одного елемента 100,000 доларів, це значить, що є 10,000 потенційних покупців (лікарень) на цей товар на рік.

(\$100 тис x 10 тис = \$1 Б)

ВАШ ринковий потенціал буде частиною загальної вартості.

Якщо ви вважаєте, що ви можете досягти 10% ринку (за декілька років), тоді ваша частка на ринку -- \$100 мільйонів (10% з \$1 Б).

Це значить, що ви будете виробляти 1,000 одиниць щороку, що складає 84 одиниці на місяць.

Що б ви не думали про те, який відсоток всього ринку ви можете досягти, інвестор хоче, щоб ваша частка була мінімум \$100 мільйонів.

Що повинен показати Маркетинговий план?

- Чи знаєте ви, що продаєте?
- Чи є у вас товар?
- Чи знаєте ви, хто його купуватиме?
- Чи знаєте ви, скільки людей його куплять?
- Чи ринок зростає, чи він почав розвиватися та зупинився?
- Як ви будете визначати ціну свого товару?
- Як ви реагувати на свій ринок?

Хороший маркетинговий план може бути найважчою частиною Бізнес плану для вас, тому що він не є технічним.

Я раджу вам скористатися послугами консультанта з маркетингу або бізнес радника для його написання.

Хороше маркетингове дослідження та аналіз

...висвітлять два основних моменти, що є важливими для маркетингу:

1. Скільки покупців буде для вашого товару, та
2. Яку ціну вони захочуть заплатити.

Ця інформація буде впливати безпосередньо на ваше фінансове планування та можливість отримання прибутку для вашої компанії.

Тому, всі дані та аналіз мають базуватися на точній та вивченій інформації.

Загальна сума має бути такою, якій можна вірити та реалістичною, підтвердженою, перевіреною інформацією та фактами.

Конкуренція

Значна частина Маркетингового плану є серйозною дискусією про конкуренцію.

Якщо ви думаєте, що ваша технологія настільки революційна, що конкурентів не існує – ви помиляєтеся! Інвестор не повірить вам і вважатиме, що ви не розумієте ринку.

Майте на увазі: конкуренції завжди більше, ніж здається.

Існує бізнес конкуренція та технологічна конкуренція.

Бізнес і технологічна конкуренція

Бізнес конкуренція - компанії, які мають “другорядні” товари, у порівнянні з вами.

Технологічна конкуренція – це ваші друзі та колеги, як по всьому світу так і поряд з вами, які працюють у вашій науковій галузі та які можуть “перейти вам дорогу”, якщо ви не будете в курсі справи.

Конкуренція існує в багатьох формах

Шукати:

- 1) Існуючі другорядні товари, які дуже дорого змінювати,
- 2) Товари, до яких звикли покупці та які не будуть змінюватись.
- 3) Інші технології, що відповідають потребам клієнтів,

Ви маєте визначити, яка конкуренція існує, що це за компанії та ЯК ВАША КОМПАНІЯ (НЕ ВАША ТЕХНОЛОГІЯ) може їх побороти.

Покупці не завжди купляють найкраще та найдешевше.
Вища технологія не завжди краща для покупця.

Програш грошей у конкуренції

Якщо конкуренція займає частку ринку, яку ви вважаєте своєю, тоді в бізнесовому світі вважається, що ви програєте гроші в конкуренції.

...Це іноді важко зрозуміти, тому що зазвичай ми не віримо, що ми втрачаємо гроші яких ніколи не мали.

Але в бізнесовому світі це значить, що справи у вас йдуть не настільки гарно, як ви казали, як наслідок інвестор втрачає гроші, які він сподівався він заробить, тому що ви передбачали їх як прибуток.

Коли ви не досягаєте передбачуваних результатів, можуть бути серйозні наслідки для вашого керівництва.

Технологія

Знаю, що тут ви зробите відмінну роботу.

Не пропустіть лише те, що є надзвичайно важливим, коли ви говорите про свою технологію:

- Яка унікальна перевага вашої технології та
- Як ваша технологія обійде конкурентів.

Написання маркетингової частини

Поставтеся дуже серйозно до написання Маркетингової частини вашого Бізнес плану. Я не перебільшую важливість правильно написаного Маркетингового плану.

Маркетинговий план це двигун вашої компанії!
Він використовує ринок для створення компанії.

Я поясню:

**БЕЗ РИНКУ, МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН НІЧОГО НЕ
ВАРТИЙ!**

Фінасове планування

Фінасове планування в кінці Бізнес плану має показати детальний кошторис та шкалу прибутків на 5 років.

Фінансова картина має підтверджуватися фактами:

- Як будуть використовуватися гроші,
- Як буде вироблятися товар,
- Як ви будете продавати ваш товар,
- Скільки прибутку ви отримаєте,
- Які будуть витрати та
- Скільки ви заробите.

Довіра

Основна мета вашого Бізнес плану та вибору керівництва – запевнити інвестора, що він може ДОВІРИТИ вам заробити для нього гроші.

Ви маєте розмовляти з інвестором
ВІДВЕРТО!

Якщо ви не відверті з ним... він ніколи не повернеться та скаже своїм колегам не звертатися до вас!

Якщо ви не були відверті САМІ З СОБОЮ...

Ваш інвестор дізнається про це.

Як він про це узнає?

ЦЕ ЗНАТИ.

ВІН ПРОСТО БУДЕ ПРО

ВАШІ ТРУДНОЩІ

Я впевнений ви знаєте, як почуваються, коли західний інвестор приїжджає до ваших лабораторій, які не можутьгідно вас представити. Даються взнаки роки нехтування і відсутність фінансової підтримки!

Впевненість інвестора може послабшати , коли він побачить погані офіси і корпуси, старе обладнання, що не відповідає західним стандартам.

Не ховайтеся і збентежуйтесь. Тримайтеся.

Ви маєте знати, що ВИ можете запропонувати таке, що було би більш привабливим для інвестора, ніж працювати у своїй країні.

Перешкоди для інвестора

Погляньте на перешкоди, які має долати інвестор, щоб працювати з вами:

Переїзди

Мова

Обладнання

Правова система

Система угод

Фінансова система

Політика

Інвестор знає, що працювати в іншій країні, особливо в тій, що донедавна не визнавала патентного права і права власності приватних підприємств, - ризиковано. Він знає, що тут ризики більші, ніж у його країні.

Знайте, що ви пропонуєте

Ви маєте знати, що ви пропонуєте йому такого, що він не зможе отримати ніде в іншому місці.

Чи це геніальна ідея?

Чи це вміння та досвід, який він не знайде у своїй країні?

Чи це відданий своїй справі колектив?

Чи це рішучість, яка впадає у вічі і переконує?

Чи це більш професійні фахівці за меншу ціну?

Будьте відверті з собою та рішучими з тим, що ви пропонуєте.

Ще реалізму...

Відхилення від запропонованого вами плану є сигналом тривоги для інвестора. Фінансові недоліки та корупція зразу ж руйнують стосунки, раз і назавжди.

Інвестор розкаже всім, що вам не можна довіряти. Ви не зможете отримати фінансування в майбутньому, і що важливіше, інші вчені також будуть мати проблеми через вас.

Будьте готові – ВАМ ДОВЕДЕТЬСЯ ГОВОРИТИ ТА ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРИ З БАГАТЬМА ІНВЕСТОРАМИ.

Ви почуєте багато “НІ.” Це НОРМАЛЬНО і не означає, що ваша технологія не годиться. Це частина процесу пошуку грошей.

Може знадобитися 1-2 роки для того, щоб знайти першого інвестора чи партнера.

Вартість вашої роботи

При визначенні вартості роботи, ви з інвестором візьмете до уваги такі фактори:

- Стадія розробки технології.
- Скільки інвестицій вже витрачено.
- Наскільки великий ринок і як швидко він зростає.
- Які ризики?
 - Технічні ризики
 - Ринкові ризики
 - Менеджмент ризики
 - Інші.

Оцінка ваших альтернатив

Скажімо так: якщо інвестор вважає, що вартість складає 1 мільйон доларів, а ви – 20 мільйонів доларів, то навряд ви дійдете згоди.

Тому вирішіть, наскільки вам потрібен успіх, чи так важливо відстояти свою думку...*що ваша технологія коштує стільки...і не менше.*

Оцініть потенційні вигоди успіху проти нічого чи відкладення справи на інший рік.

Пам'ятайте... 100% від нуля - це нуль.

З іншого боку, якщо ваша компанія справді успішна, її вартість буде зростати, і ваша частка буде зростати відповідно, тоді розмір успіху переважить важливість того, хто володіє яким відсотком компанії.

Вирішіть, який баланс вас влаштує.

Ви можете відчувати, що вас використали і ставляться до вас несправедливо порівняно з інвестором. Але зупиніться та подумайте: чи ваші почуття варті того, щоб зупинити справу?

Інвестор не заперечує, щоб ви заробили гроші. Тому ви не маєте заперечувати щодо його прибутку також.

Чи альтернативи дісно кращі?

Знову... пам'ятайте: краща угода - ворог хорошої угоди.

Не чекайте КРАЩОЇ УГОДИ!

Коли чекаєш на появу “кращої”, “хороша” може зникнути та час і можливості можуть бути втрачені.

Формальна угода

Угода між вами та інвестором чи партнером становить основу вашої спільної роботи.

Підписання угоди – головний етап. Тепер у вас є формальний та правовий шлях співпраці та кожний має права, передбачені та захищені угодою.

ВИ МАЄТЕ ДОТРИМУВАТИСЯ УМОВ, ЯКІ ПІДПИСАЛИ!

Скільки грошей я буду отримувати?

Кількість буде залежити від:

- Умови ринку диктують вартість.
- Що отримують інші схожі компанії.
- Ваша стадія розвитку товару.
- Ризики – маркетингові та технологічні.

...та після того, як ви використаєте це, вам потрібно буде інше та ви будете шукати нових інвесторів.

...Я ніколи не казав, що буде легко.

Де я знайду гроші?

Ви не можете просто сказати, що інвестори тут не існують.

Спробуйте отримати рекомендації та поради від ваших колабораторів по проектах УНТЦ.

Відвідайте засідання підприємців, венчурні ярмарки і форуми інвесторів. Такі події тут відбуваються.

Деякі з них УНТЦ спонсорує; ви матимете змогу зустрітися із західними приватними підприємцями і компаніями.

Розмовляйте з учасниками подій

На БУДЬ-ЯКІЙ зустрічі, де вас просять представити себе,

використовуйте вашу рекламу в ліфті.

На обідах чи фужетах під час конференцій, сідайте поряд з незнайомцями.

Не сідайте з колегами та друзями.

...Чи в неї чи нього є гроші? Не схоже.

Ви можете дізнатися, чи ваш сусід знає когось, хто може інвестувати у вашу компанію.

НЕ ПИТАЙТЕ ЙОГО ЧИ ЇЇ ПРО ГРОШІ!

Налагодження ділових стосунків

Будьте готові розмовляти з ними. У вас НЕ БУДЕ багато часу.

Делегація з вашого інституту має спілкуватися з людьми на конференціях, виставках та інших зборах.

Протягом року УНТЦ фінансував поїздки вчених до США на зустрічі та виставки. Знову, це більше можливостей для вас знайти фінансування. Використовуйте свою рекламу в ліфті.

Якщо ви приїхали до університету США чи Національної лабораторії, попросіть переговорити з їх ВІДДІЛОМ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ на додаток до зустрічі з вченими.

НЕ ПРОСІТЬ В НИХ ГРОШЕЙ. ПОПРОСІТЬ ЇХНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ.

Все це зветься пошуком ділових стосунків.

Допомогайте один одному

У ваших інститутах, якщо до вас приїхали західні відвідувачі, зацікавлені у технічних проектах, почніть презентацію з вашої реклами в ліфті.

...Вашим нетехнічним гостям це сподобається.

Поділіться списком ваших контактів із своїми колегами.

Всі ці підходи – чудовий шлях пошуку ділових стосунків і **ДОПОМОГИ ОДИН ОДНОМУ**. Якщо один з вас досягне успіху, тоді буде легше наступному.

Не розраховуйте на когось іншого, щоб зробити це.

Головний спеціаліст з комерціалізації технологій (ГСКТ) – тільки одна людина, тоді як в інституті працює багато науковців. Кожен з них має докласти максимум зусиль для спільного з ГСКТ пошуку інвестора і пошуку грошей.

ЩОБ ВИ БРАЛИ МАКСИМАЛЬНУ УЧАСТЬ У ПОШУКУ ІНВЕСТОРІВ ТА ГРОШЕЙ!

...Пам'ятаєте, як я казав, якою була роль кожного члена колективу насправді? Так, правильно, ШУКАТИ ГРОШІ.

Немає шляху уникнути цієї відповідальності, так що звикайте. В кінці кінців, це ВАША відповідальність, ваше БАЖАННЯ та ваша ТЕХНОЛОГІЯ.

Отже: Що потрібно щоб досягти успіху в
бізнесі?

Ви знаєте, що самої технології
недостатньо.

Потрібен план, команда...

Гроші та ПРИСТРАСТЬ! Потрібні ви!

**Ви! . . . Кожна винахідлива та
дисциплінована ваша частинка.**

Дякую за час і увагу!

Питання?

Вік Корсун
STCU Deputy Executive Director (US)

vic.korsun@stcu.int