

INTERNATIONAL CONFERENCE ON KNOWLEDGE-BASED DEVELOPMENT  
UN Economic Commission for Europe

*Положительный опыт в области Трансфера Технологий,  
Планировании Бизнеса и Коммерциализации  
Интеллектуальной собственности*

**Что необходимо для того, чтобы достичь успеха в бизнесе?**

Минск, Беларусь

Июнь 11, 2009

*Виктор Корсунь*

*Заместитель исполнительного директора УНТЦ (США)*

*УНТЦ – Украинский научно-технологический центр*

*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**

# 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.

# 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 во всем мире!**

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 РСТ –  
Соглашение по патентной кооперации.

## Если Вы не получаете патент по РСТ

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

Без РСТ большие компании НЕ будут даже разговаривать с Вами!

# 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 <sup>16</sup> свою страну.

# Технологические риски

Инвестора беспокоит, что технология

- На ранней стадии;
- Только прототип;
- Не доказана;
- Не достаточно проверена;
- Требуется 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 !

# 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.

# 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.

# 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.

# 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 НЕ ИМЕЕТ  
ЦЕННОСТИ!**

# 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 производиться 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!

# 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.*

# 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

# 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 нуля - это ноль.*

# 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.

# 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.

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

# 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 деньги? Не похоже.*

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

***НЕ СПРАШИВАЙТЕ ЕГО ПРО ДЕНЬГИ!***

# 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.

Каждый из института должен приложить максимум усилий для 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