



Program „Kreator Innowacyjności -
Wsparcie Innowacyjnej
Przedsiębiorczości Akademickiej”



Rozwój Środowiska Firm Innowacyjnych

Projekt “Systemowe Wsparcie
Wynalazczości Studenckiej”

Prof. Andrzej Rabczenko
Kielce 23 - 24 marca 2012

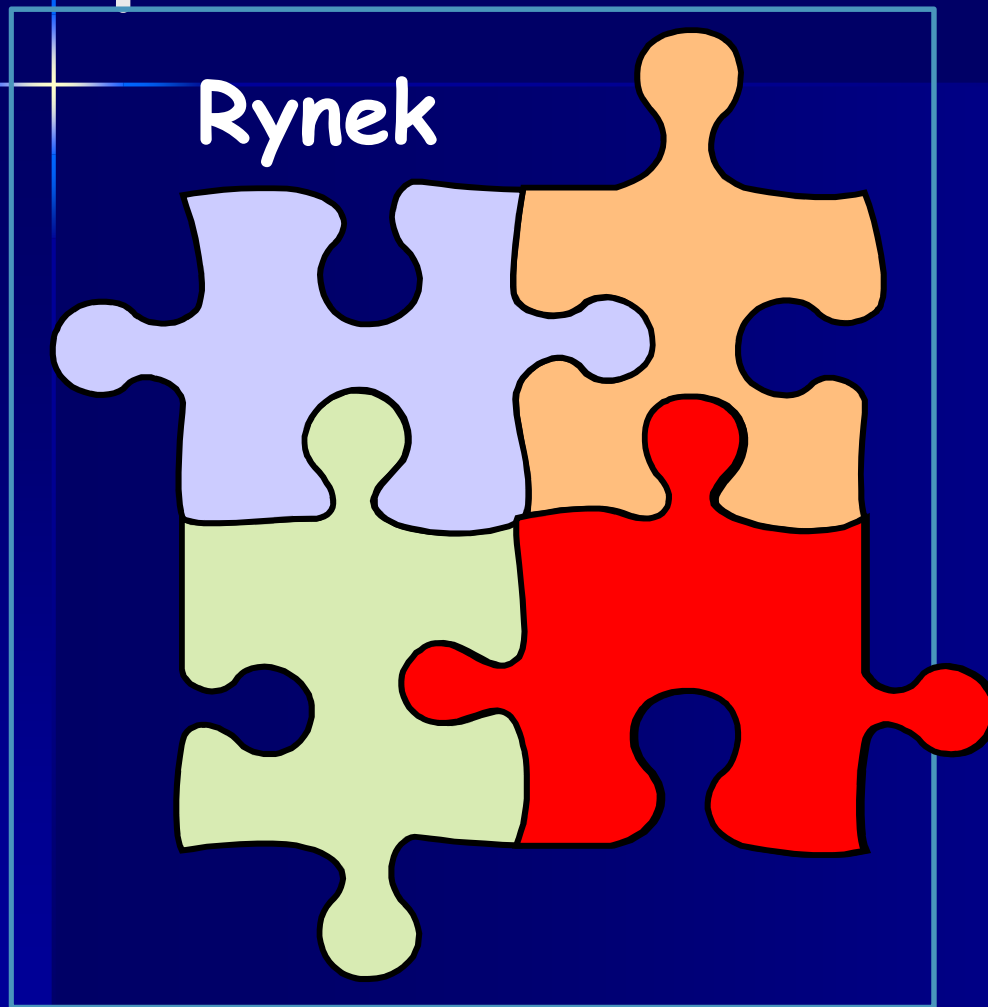
Część 1

JAK ZREALIZOWAĆ KOMERCYJNY POMYSŁ?

Inwencja, a Innowacja

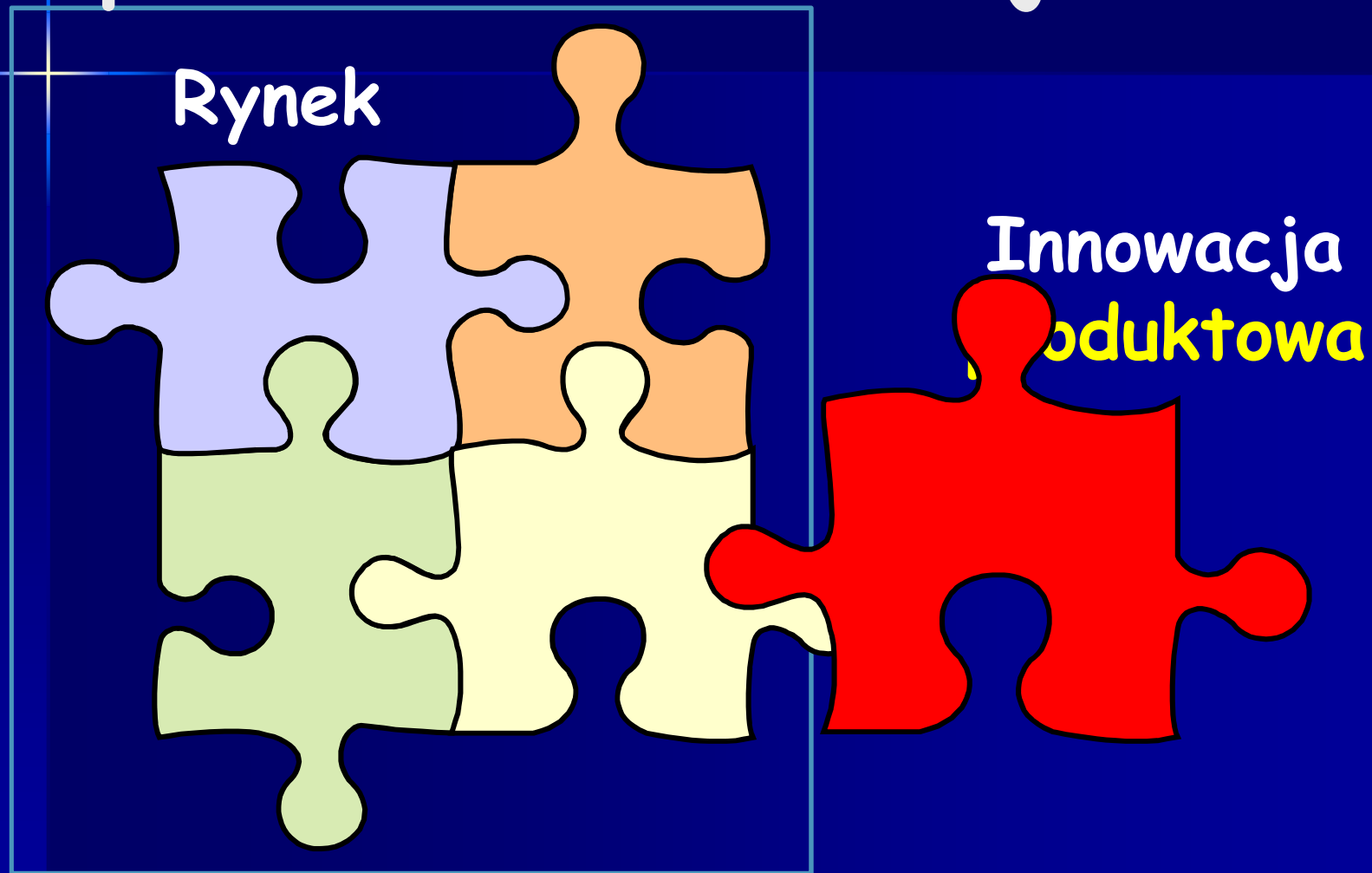
- Inwencja
- Komercyjny pomysł
- Materializacja pomysłu
- Innowacja
- Dyfuzja innowacji

Wprowadzenie innowacji



Innowacja
procesowa

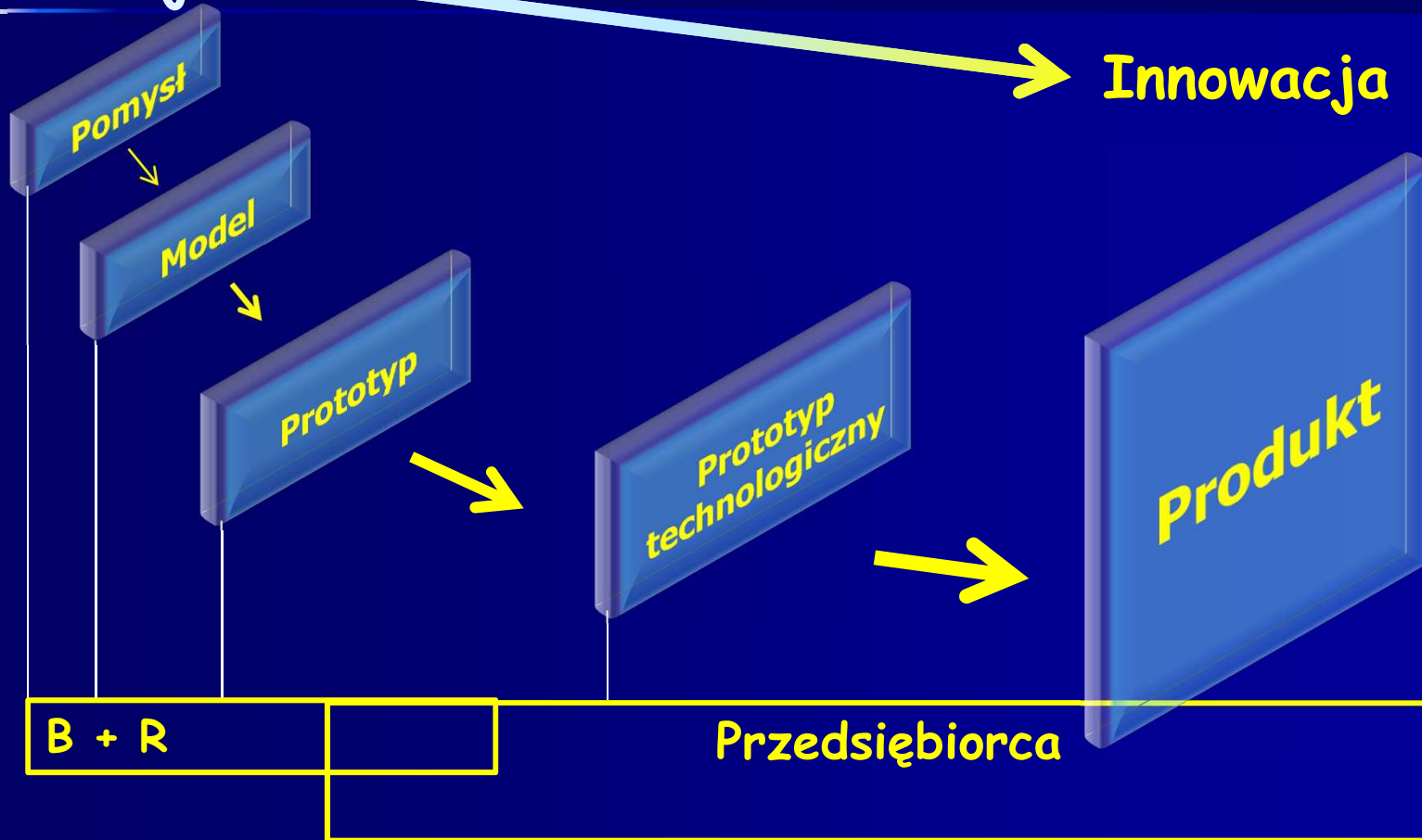
Wprowadzenie innowacji



Proces komercjalizacji

Inwencja

Innowacja



Droga do innowacji

Wizja

Technologia
produkcyjna

Ścieżki:

- Technologia
- Organizacja
- Finansowanie
- Dokumentacja

Część 1

ROMANTYZM

CZY ZIMNA KALKULACJA?

Innowacja jako inwestycja

- Każda innowacja to zdarzenie ekonomiczne mające dalsze skutki finansowe
- Wymiar społeczny, czy bezpieczeństwo mają również wymiar ekonomiczny

Decyzja o wdrożeniu innowacji

Producent, by wdrożyć innowację musi:

- Przewidzieć cenę i warunki sprzedaży
- Przewidzieć wpływy ze sprzedaży
- Oszacować pełne koszty wdrożenia
- Podjąć ryzyko

Użyteczne słowa

- **Wartość przyszła (FV)** – kwota którą otrzymamy w przyszłości
- **Wartość bieżąca (PV)** – dzisiejsza wartość przyszłej wartości
- **Dyskonto (D)** – różnica między przyszłą, a bieżącą wartością
 $D = FV - PV$
- **Stopa dyskontowa (r)** = D/PV w %

Użyteczne słowa

- **Nakłady inwestycyjne** - ile trzeba zainwestować w przedsięwzięcie
- **Wartość bieżąca inwestycji (PV)** - suma dyskontowanych wpływów
- **Wartość bieżąca netto (NPV)** - wartość bieżąca inwestycji minus nakłady inwestycyjne
$$NPV = PV - I$$

Wewnętrzna stopa zwrotu - IRR

Inne przedstawienie tego samego
problemu: **CZY INWESTOWAĆ?**

IRR - równoległy parametr do NPV:
wielkość stopy dyskontowej przy
założeniu, że $NPV = 0$

Miara sukcesu inwestora

Porównajmy inwestycję ze złożeniem pieniędzy w banku.

Rozumowanie:

- W banku dziś deponujemy 100 zł, za rok otrzymujemy 100 zł + X zł (odsetki)
- Gdy w efekcie inwestycji mamy za rok 100 + X zł oznacza, że dziś warta jest ona 100 zł!
- Bez znaczenia jest, czy inwestujemy 100, 50, czy 150 zł

NPV, IRR

Stopa dyskont.	IRR	Iwest. 70,-zł NPV	Wartość bieżąca 01.01. 2012 PV	Nakład 01.01. 2012 - I	Dochód 01.01. 2013	Dochód 01.01. 2014	Dochód 01.01. 2015	Dochód 01.01. 2016	Dochód 01.01. 2017
13%	43%	19	89	-70	100				
	20%	9	79	-70	0	100			
	13%	0	70	-70	0	0	100		
	9%	-8	62	-70	0	0	0	100	
	7%	-15	55	-70	0	0	0	0	100
Suma			355						
	141%	285	355	-70	100	100	100	100	100

Czy IRR i NPV to jedyne parametry decyzyjne?

NPV i IRR wynikają z założonych, wymiernych danych

Ochrona środowiska i technologie „środowiskowe” rządzą się prawami odrębnymi - bezpieczeństwo i komfort życia są niepoliczalne

Część 2

FORMY KOMERCJALIZACJI

Jak to wykonać?

Przedsiębiorstwo, ale jakie?

- Dlaczego sp. z o.o.?
- A może s.c. albo s.j.?
- A może ... ?

Wspólnicy

- Plusy
- Minusy
- Konsekwencje zapisów umowy
- Umowa, a konflikt

Część 3

JAK ZAROBIĆ NA WIEDZY?

Przypomnienie

- **Wynalazek** to: nowe (w skali światowej) rozwiązanie dotyczące techniki, ujawniane publicznie w procesie udzielania ochrony, posiadające poziom wynalazczy (nieoczywistość), nadające się do przemysłowego stosowania (potencjalna gotowość do realizacji).
- **Wzór użytkowy** to: nowe (w skali światowej) i użyteczne rozwiązanie (może być oczywiste) o charakterze technicznym, dotyczące kształtu, budowy lub zestawienia przedmiotu o trwałej postaci.
- **Wzór przemysłowy** to: nowa i posiadająca indywidualny charakter postać wytworu lub jego części nadana mu w szczególności przez cechy linii, konturów, kształtów, kolorystykę, strukturę lub materiał wytworu oraz przez jego ornamentację.
- **Topografia układu scalonego** to: rozwiązanie polegające na przestrzennym, wyrażonym w dowolny sposób, rozplanowaniu elementów, z których co najmniej jeden jest elementem aktywnym oraz wszystkich lub części połączeń układu scalonego.

Po co komu patent?

- Czystość
- Zdolność
- Kiedy patentować?
- A może nie patentować?

Inne metody ochrony

- Know-How
- Wysoki koszt inwestycji
- Szybkość uruchomienia produkcji
- Zablokowanie rynku towarem
- Stałe ulepszanie (upiększanie) wyrobu
- Wprowadzenie silnej marki
- ...

Dlaczego patentujemy?

Z chęci zysku

Część 4

BIZNES PLAN NIE JEST STRASZNY

Co jest potrzebne dla biznesplanu?

Najważniejsza są wyobrażenia i wiedza:

- **Wyobrażenia** jest niezbędna, by cały proces inwestycji, a potem produkcji rozbić w czasie na poszczególne elementy przynoszące wpływy i przynoszące koszty
- **Wiedza** jest niezbędna, by poszczególnym elementom przypisać właściwe wielkości wpływów, czy kosztów

Planowanie:

- Droga od pomysłu do użytkownika jest długa i ciernista
- Ta droga zaczyna się od końca do początku
- Na tej drodze podejmujemy decyzje
- Podstawa: Przychód > Koszt (NPV > 0)

Przesłanki decyzji

Twarde myślenie odwrotne:

Wizja

2



1

Realia

Realia to całość procesu

- Grupa docelowa
- Zdolność nabywcza
- Szacunkowa cena
- Serwis
- Dostarczenie - transport
- Magazynowanie
- Opakowanie
- Koszty bieżące produkcji
- Nowe narzędzia, szkolenia ...
- Materiały
- Opis technologii
- Certyfikacja
- Prototyp technologiczny
- Prototyp
- Model
- Pomysł

Koszt kapitału
Koszt wejścia na rynek
Koszt nasycenia rynku
Koszt ochrony prawnej



NPV

Co jeszcze w biznes planie
należy uwzględnić?

Pozycjonowanie produktu

Początek to grupa docelowa

- Charakterystyka
- Potrzeby
- Zdolność nabywcza
- Dlaczego kupią ten produkt?
- Konkurencja
- SWOT

Dotarcie do klienta

- Informacja ważniejsza niż produkt
- „Reklama jest dźwignią handlu“!

Wejście na rynek

- Sprzedaż
- Nasycenie rynku
- Gwarancja
- Rękojmia
- Zobowiązanie serwisu

Część 5

KREATYWNOŚĆ to SZTUKA i TECHNIKA

Okno Johari

Obszar otwarty	Wiem, że nie wiem	Wiem, że wiem
Obszar ukryty	Nie wiem, że nie wiem	Nie wiem, że wiem
	Niewiedza	Wiedza

Jak wydobyć ukryte?



Burza mózgów

- Zespół twórczy
 - Temat
 - Moderator
 - Osób: 7-21; optimum 10-12
 - Brak krytyki
 - Zapis
- Zespół analityczny

70!

Burza mózgów

- **INKUBACJA**
- **ZEBRAĆ pomysły**
- **ODCEDZIĆ**
- **POGRUPOWAĆ**
- **RANKING**
- **ANALIZA**
- **ZADANIA**

Inne rodzaje

- Odwrotna burza mózgów
- Analiza morfologiczna
- Indywidualny brainstorming
- Odwrotna inżynieria
- 6 - 3 - 5
- Analiza wartości

Analiza wartości

- Czy można prościej?
- Czy można taniej?
- Czy można lepiej?
- Czy można dodać funkcję?

Uwagi końcowe

- Sukces to 5% szczęścia i 95% pracy
- Sukces nie znosi amatorów
- Droga do sukcesu wiedzie przez dżunglę
- Gdy nie wiesz - spytaj
- Gdy upadniesz - podnieś się
- Przegrana bitwa to nie porażka - to doświadczenie

Dziękuję za uwagę