

**УНИВЕРСИТЕТ «ТУРАН-АСТАНА»**



**ПОЛОЖЕНИЕ**  
**об акселерационных программах для стартапов**

**Астана, 2025**

№ Ун-873

« 04 » 02 2025 ж. /г.

**Об утверждении «Положения об  
акселерационных программах для  
стартапов»**

На основании Программы развития университета на 2025–2029 годы и в целях развития предпринимательских инициатив среди студентов, а также поддержки стартапов, направленных на инновационное развитие экономики, **ПРИКАЗЫВАЮ:**

1. Утвердить «Положение об акселерационных программах для стартапов» (Приложение №1).
2. Контроль за исполнением настоящего приказа возложить на проректора по науке и инновациям Смоилова С. Ж.

РЕКТОР



Г. ДЖАПАРОВА

ВНЕСЕН:

Руководитель ЦП  
К. Шебеко



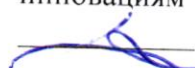
СОГЛАСОВАН:

Первый проректор  
К. Даубаев



Проректор по науке и  
инновациям

С. Смоилов



## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                     |   |
|---------------------------------------------------------------------|---|
| 1. Общие положения .....                                            | 3 |
| 2. Структура программы .....                                        | 3 |
| 2.1 Сроки программы и форматы акселерации .....                     | 3 |
| 2.2 Основные форматы акселерации .....                              | 3 |
| 2.2.1. Интенсивные программы (Bootcamp).....                        | 3 |
| 2.2.2. Менторские программы .....                                   | 3 |
| 2.2.3. Виртуальные программы .....                                  | 4 |
| 2.2.4. Программы с инвестированием .....                            | 4 |
| 2.2.5. Программы с выходом на международные рынки.....              | 4 |
| 2.2.6. Гибридные программы.....                                     | 4 |
| 2.2.7. Акселерация с фокусом на социальное предпринимательство..... | 5 |
| 3. Роль и функции менторов и тренеров .....                         | 5 |
| 3.1. Конфиденциальность и юридические аспекты.....                  | 5 |
| 3.2. Роль менторов .....                                            | 6 |
| 3.3. Роль тренеров.....                                             | 6 |
| 3.4. Функции менторов и тренеров .....                              | 6 |
| 3.5. Формы взаимодействия с менторами и тренерами .....             | 6 |
| 3.6. Ожидаемые результаты от работы с менторами и тренерами .....   | 7 |
| 4. Оценка стартапов.....                                            | 7 |
| 4.1. Ключевые критерии для оценки стартапов.....                    | 7 |
| 4.1.1. Прогресс в достижении целей программы.....                   | 7 |
| 4.1.2. Стадия развития продукта .....                               | 7 |
| 4.1.3. Финансовые показатели.....                                   | 7 |
| 4.1.4. Маркетинг и привлечение пользователей .....                  | 7 |
| 4.1.5. Командная динамика и лидерские качества .....                | 8 |
| 4.1.6. Потенциал для масштабирования .....                          | 8 |
| 4.1.7. Инновационность и конкурентоспособность .....                | 8 |
| 5. Конечная оценка и выпуск стартапов.....                          | 8 |
| Демонстрация достижений.....                                        | 8 |
| Конечная оценка .....                                               | 8 |
| 6. Заключительные положения.....                                    | 8 |
| 6.1. Конфиденциальность в акселерационных программах .....          | 8 |
| 6.2. Защита интеллектуальной собственности.....                     | 9 |
| 6.3. Изменения и дополнения в акселерационную программу .....       | 9 |
| 6.4. Ответственность участников программы.....                      | 9 |

## **1. Общие положения**

1.1 Цель реализации акселерационных программ для стартапов: предоставить стартапам возможность ускоренного роста через доступ к обучению, финансированию и экспертной поддержке. Программы предназначены для стартапов, работающих в сфере IT, консалтинга и других направлений бизнеса и предусматривают открытость для внешних инвесторов и менторов. Ожидаемые результаты: увеличение числа коммерчески успешных инновационных проектов университета и создание условий для их выхода на рынок.

1.2 Критерии отбора стартапов для участия в программах акселерации определяются профильной кафедрой, вносящей представление проректору по науке и инновациям о включении стартапа в программу. Как правило, учитываются стадия, на которой находится стартап, инновационность и уникальность идеи, наличие команды, потенциал рынка, характеристика продукта и технологии, характеристика бизнес-модели, социальная миссия, потенциал для инвестиций и партнерств, готовность к акселерации, юридические аспекты, прогнозируемый результат акселерации. Критерии должны обеспечить отбор стартапов с наибольшим потенциалом и способных получить максимальную пользу от акселерации. Участники стартапа обращаются к заведующему профильной кафедрой. На основе анализа их обращения кафедра готовит представление на имя проректора по науке и инновациям, который принимает решение о включении стартапа в акселерационную программу.

## **2. Структура программы**

2.1 Сроки программы и форматы акселерации определяются профильной кафедрой в зависимости от целей программы, ресурсов и стадии развития стартапов.

### **2.2 Основные форматы акселерации**

#### **2.2.1. Интенсивные программы (Bootcamp)**

Описание: краткосрочные и интенсивные курсы, которые могут длиться от нескольких недель до нескольких месяцев. Стартапы в таких программах проходят через серию мастер-классов, тренингов и консультаций с менторами.

Основные особенности:

Концентрированное обучение и работа с менторами.

Фокус на конкретных аспектах (разработка продукта, маркетинг, финансы и др.).

Ограниченное количество участников, что позволяет глубже работать с каждым стартапом.

Окончание программы может сопровождаться демонстрацией (Demo Day) для инвесторов и партнеров.

#### **2.2.2. Менторские программы**

Описание: стартапы получают индивидуальное или групповое менторство от экспертов и успешных предпринимателей. Это может быть более продолжительный формат, включающий не только обучение, но и практическое руководство в процессе работы над проектом.

Основные особенности:

Стартапы получают регулярные консультации и обратную связь от менторов.

Менторы помогают стартапам в решении конкретных бизнес-задач (выход на новые рынки, привлечение инвестиций и др.).

ЮРИСТ  
*А.А.*

Может включать онлайн-сессии, личные встречи или комбинированный формат.

### **2.2.3. Виртуальные программы**

Описание: Программы акселерации, которые проводятся онлайн.

Основные особенности:

Использование онлайн-платформ для обучения, встреч с менторами и инвесторами.

Программы могут быть гибкими по времени, что позволяет стартапам работать в своем темпе.

Менторская поддержка через видеоконференции, вебинары, форумы и чаты.

### **2.2.4. Программы с инвестированием**

Описание: стартапам предлагается начальное финансирование в обмен на долю в компании. Эти программы часто ориентированы на стартапы, которые уже имеют минимально жизнеспособный продукт (MVP) и могут продемонстрировать перспективы роста.

Основные особенности:

Предоставление стартового капитала в обмен на долю в компании.

Программы могут фокусироваться на помощи в привлечении инвестиций и выводе на рынок.

### **2.2.5. Программы с выходом на международные рынки**

Описание: фокусируются на подготовке стартапов к выходу на международные рынки, помогают стартапам адаптировать свой продукт для различных регионов, изучить особенности зарубежных рынков и наладить контакты с международными инвесторами и партнерами.

Основные особенности:

Интенсивное обучение по вопросам международных экономических отношений, правовых и культурных особенностей новых рынков.

Помощь в налаживании партнерств с международными компаниями и инвесторами.

Могут включать поездки в другие страны для прямых встреч с потенциальными партнерами и клиентами.

### **2.2.6. Гибридные программы**

Описание: сочетают элементы онлайн- и оффлайн-форматов, обеспечивая гибкость для участников.

Основные особенности:

Совмещение онлайн и оффлайн элементов.

Возможность гибко подстраиваться под графики участников.

Возможность получить менторскую помощь как в реальном времени, так и в отложенном формате.

ЮРИСТ  
*А.А.*

### **2.2.7. Акселерация с фокусом на социальное предпринимательство**

Описание: ориентированы на стартапы, решающие социальные, экологические или другие важные общественные проблемы.

Основные особенности:

Акцент на социальных, экологических и этических аспектах бизнеса.

Форматы акселерации могут комбинироваться и адаптироваться в зависимости от специфики программы и целей участников программы. Стартапы могут выбирать наиболее подходящий формат в зависимости от своей стадии развития, отрасли и долгосрочных целей.

## **3. Роль и функции менторов и тренеров**

В программы акселерации целесообразно привлекать менторов и тренеров, которые обладают:

- Практическим опытом в сфере стартапов, особенно в отрасли, где работают стартапы.
- Успешной карьерой в предпринимательской деятельности или управлении крупными проектами.
- Специализированными знаниями в области финансов, маркетинга, продаж, управления командой, юридических аспектов стартапа, привлечения инвестиций и других важных областей.
- Сетью контактов, которая может быть полезна для стартапов в поиске инвесторов, партнеров, клиентов.

Менторы могут быть привлечены через:

- Профессиональные сети (LinkedIn, специализированные конференции и мероприятия).
- Партнерства с крупными корпорациями, другими университетами и исследовательскими центрами.
- Платформы для поиска менторов, которые специализируются на стартапах (например, AngelList, Founder Institute и другие).

В первоочередном порядке целесообразно привлекать персонал университета (ППС и другие специалисты).

При отборе менторов следует учитывать:

- Репутацию и профессиональную историю менторов.
- Готовность и желание менторов активно работать со стартапами.
- Совместимость с культурой программы и стартапов.

### **3.1. Конфиденциальность и юридические аспекты**

Менторы и тренеры должны подписывать соглашения о конфиденциальности и, если это необходимо, соглашения об интеллектуальной собственности, чтобы избежать возможных юридических конфликтов в процессе работы с инновационными идеями стартапов.

ЮРИСТ

### 3.2. Роль менторов

Менторы играют ключевую роль в акселерационных программах.

- Долгосрочная поддержка и руководство: Менторы обычно более опытни и могут предложить стратегическое руководство, делясь своим опытом. Их задача — помогать стартапам в принятии стратегических решений, поддерживать их на протяжении нескольких месяцев или даже лет.
- Мотивация и вдохновение: Менторы играют важную роль в поддержании морального духа стартапа, особенно в трудные моменты.
- Решение специфических проблем: Менторы часто являются экспертами в определенных областях и могут помочь стартапу решить конкретные проблемы (привлечь инвесторов, улучшить бизнес-модель, выйти на новый рынок и др.).
- Налаживание контактов: Менторы играют роль связующих звеньев, помогая стартапам налаживать связи с инвесторами, потенциальными партнерами или клиентами.

### 3.3. Роль тренеров

Тренеры фокусируются на обучении и подготовке стартапов к конкретным задачам. Это может включать:

- Обучение новым навыкам: Тренеры проводят тренинги, мастер-классы и вебинары, обучая стартапы необходимым навыкам).
- Разработка и тестирование бизнес-моделей: Тренеры могут помогать стартапам разрабатывать и улучшать бизнес-модели, а также тестировать идеи с точки зрения жизнеспособности и устойчивости.
- Консультирование по специфическим вопросам (помочь стартапу подготовиться к презентации для инвесторов, предложить новые способы взаимодействия с клиентами и др.).

### 3.4. Функции менторов и тренеров

Коучинг и наставничество: Менторы и тренеры помогают стартапам не только в конкретных вопросах, но и развивают у основателей лидерские качества, предпринимательские навыки, помогают учиться на своих ошибках.

Проверка идей: Тренеры и менторы могут помочь стартапам протестировать свои идеи и гипотезы, прежде чем они будут реализованы.

Составление стратегии роста: Менторы помогают стартапам определиться с путем развития, в том числе по привлечению инвестиций, улучшению операционной эффективности и расширению на новые рынки.

Психологическая поддержка: Стартапы сталкиваются с множеством трудностей, и менторы часто оказывают психологическую поддержку, особенно в стрессовых ситуациях.

### 3.5. Формы взаимодействия с менторами и тренерами

Регулярные встречи для обсуждения прогресса и трудностей.

Открытые консультации: стартапы могут обращаться к менторам или тренерам за советом в любое время по мере возникновения вопросов.

ЮРИСТ

Групповые сессии: могут проводиться групповые тренинги и мастер-классы для нескольких стартапов сразу, что позволяет обмениваться опытом.

Оценка прогресса: Менторы и тренеры могут следить за прогрессом стартапов, отслеживая достижения и корректируя стратегию по мере необходимости.

Менторы и тренеры по согласованию с участниками стартапа могут использовать другие формы взаимодействия, обусловленные особенностями стартапа.

### **3.6. Ожидаемые результаты от работы с менторами и тренерами**

Улучшение бизнес-модели: улучшение привлекательности для инвесторов.

Привлечение инвестиций: подготовка к питч-сессиям, что повышает вероятность привлечения инвестиций.

Ускорение роста: стартапы могут быстрее преодолевать барьеры и достигать более высоких темпов роста.

## **4. Оценка стартапов**

Процесс оценки стартапов в акселерационных программах включает оценку прогресса и результатов, а также корректировку стратегии и поддержку.

### **4.1. Ключевые критерии для оценки стартапов**

#### **4.1.1. Прогресс в достижении целей программы**

Согласование с целями: каждый стартап должен иметь четко определенные цели, которые должны быть достигнуты в рамках программы (разработка продукта, привлечение первых клиентов, увеличение выручки и др.).

Исполнение плана: насколько стартапы следуют намеченному бизнес-плану или стратегии, а также как эффективно адаптируют их в ответ на внешние и внутренние изменения.

#### **4.1.2. Стадия развития продукта**

Минимально жизнеспособный продукт (MVP): проводится оценка, насколько стартап продвинулся в разработке MVP и готов ли он представить его рынку.

Тестирование и валидация идеи: оценка того, насколько хорошо стартап протестировал свою бизнес-идею на рынке. Стартапы должны проводить исследование потребностей клиентов, иметь обратную связь и корректировать продукт в ответ на результаты.

#### **4.1.3. Финансовые показатели**

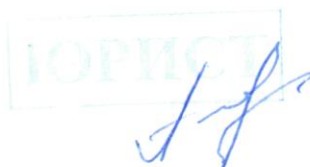
Привлечение инвестиций: привлечение внешнего финансирования в ходе программы или достижение других финансовых целей (увеличение выручки, улучшение финансовых показателей и др.).

Экономика роста: способность стартапов эффективно использовать доступные ресурсы для роста, генерирование доходов, способность масштабироваться.

#### **4.1.4. Маркетинг и привлечение пользователей**

Клиенты: Оценка привлечения и удержание целевой аудитории (анализ активности пользователей, роста числа клиентов или пользователей, количество отзывов и рекомендаций и др.).

ЮРИСТ



Каналы привлечения: эффективность используемых стартапами маркетинговых каналов (SEO, контент-маркетинг, платная реклама и др.) и их способность масштабировать эти каналы.

#### **4.1.5. Командная динамика и лидерские качества**

Слаженность команды: Оценка взаимодействия между членами команды, распределения ролей, эффективности работы и решения возникающих конфликтов.

Лидерство: Способность основателей стартапа принимать важные решения, вести команду, адаптироваться к вызовам и вдохновлять своих сотрудников.

#### **4.1.6. Потенциал для масштабирования**

План расширения: Оценка стратегии масштабирования стартапа, а также его способности адаптировать продукт или услуги для выхода на новые рынки.

Подготовка к международному расширению: оценить готовность к международной экспансии, включая адаптацию продукта, юридические вопросы и локализацию.

#### **4.1.7. Инновационность и конкурентоспособность**

Уникальность предложения: Оценка наличия конкурентных преимуществ и уникальных технологических решений.

Анализ конкурентного окружения: Оценка стратегии стартапа относительно существующих конкурентов и его работы над улучшением своего конкурентного положения.

### **5. Конечная оценка и выпуск стартапов**

#### **Демонстрация достижений**

На финальной стадии акселерации стартапы демонстрируют свои достижения на демо-дне перед инвесторами, что помогает им получить дальнейшее финансирование или поддержку.

#### **Конечная оценка**

Конечную оценку успешности программы акселерации выносит профильная кафедра (оформляется протоколом заседания).

### **6. Заключительные положения**

#### **6.1. Конфиденциальность в акселерационных программах**

В ходе реализации акселерационных программ обеспечивается надлежащий уровень конфиденциальности и защиты интеллектуальной собственности.

При необходимости заключается соглашение о конфиденциальности, которое обязывает стороны (менторов, тренеров и др.) не разглашать либо использовать информацию, полученную в ходе взаимодействия с стартапом, если на то нет письменного согласия стартапа.

В соглашении определяется, какая информация считается конфиденциальной (бизнес-план, финансовые данные, технологические решения, маркетинговые стратегии и др.), сроки действия соглашения и возможные последствия в случае его нарушения.

ЮРИСТ

## 6.2. Защита интеллектуальной собственности

Защита интеллектуальной собственности может включать:

- Патенты: юридическое право на исключительное использование изобретения.
- Авторские права: в случае создания оригинального контента (программного обеспечения, дизайна, материалов и др.), стартапы могут зарегистрировать авторские права.
- Товарные знаки: бренд, логотип и др.

Торговые секреты: конфиденциальная информация (рецепты, методы производства, маркетинговые стратегии и др.).

При необходимости может заключаться соглашение о правах на интеллектуальную собственность, определяющее права на интеллектуальную собственность, созданную в ходе акселерационной программы. Если стартап работает с менторами или другими участниками, целесообразно заранее согласовать, кто будет владельцем интеллектуальной собственности, созданной в процессе работы.

Менторы, тренеры и другие участники могут подписывать соглашения, которые уточняют, что они не будут претендовать на какие-либо права на интеллектуальную собственность стартапа, если только это не оговорено заранее.

## 6.3. Изменения и дополнения в акселерационную программу

В акселерационные программы по соглашению участников могут вноситься изменения и дополнения.

## 6.4. Ответственность участников программы

Участники программы несут ответственность за выполнение условий программы в соответствии с действующим законодательством.

Первый проректор



К. Ж. Даубаев

Проректор по науке и инновациям



С. Ж. Смоилов

Директор департамента науки и инновации



В. А. Досмагамбетова

Руководитель центра предпринимательства



К. К. Шебеко

ЮРИСТ

