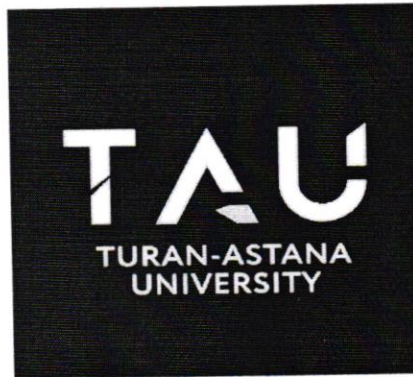


«ТҰРАН-АСТАНА» УНИВЕРСИТЕТІ



**СТАРТАПТАРҒА АРНАЛҒАН АКСЕЛЕРАЦИЯЛЫҚ БАҒДАРЛАМАЛАР
ТУРАЛЫ ЕРЕЖЕ**

Астана, 2025

1. Жалпы ережелер

1.1. Акселерациялық бағдарламалардың мақсаты:

Стартаптарға оқыту, қаржыландыру және сарапшылық қолдау арқылы жедел өсу мүмкіндігін беру.

Шарттар: Бағдарламалар IT, консалтинг және басқа да бизнес салаларында жұмыс істейтін стартаптарға арналған және сыртқы инвесторлар мен менторлар үшін ашық.

Күтілетін нәтижелер: Университеттің коммерциялық табысты инновациялық жобаларының санын арттыру және олардың нарыққа шығуына жағдай жасау.

1.2. Бағдарламаға қатысу шарттары

Стартаптарды акселерациялық бағдарламаларға іріктеу критерийлері профильдік кафедрамен анықталады, ол стартапты бағдарламаға қосу туралы ғылым және инновациялар жөніндегі проректорға ұсыныс енгізеді.

Әдетте, стартаптың даму кезеңі, идеяның инновациялығы мен бірегейлігі, команда құрамы, нарық әлеуеті, өнім мен технология сипаттамасы, бизнес-модель, әлеуметтік миссия, инвестиция мен серіктестік әлеуеті, акселерацияға дайындық, заңдық аспектілер және акселерацияның болжамды нәтижелері ескеріледі.

Қатысушылар профильдік кафедра менгерушісіне жүгінеді. Кафедра олардың өтінішін талдап, ғылым және инновациялар жөніндегі проректорға стартапты акселерациялық бағдарламаға қосу туралы ұсыныс дайындайды.

2. Бағдарлама құрылымы

Бағдарлама мерзімі мен акселерация форматтары профильдік кафедрамен бағдарламаның мақсаттары, ресурстары және стартаптардың даму кезеңіне байланысты анықталады.

Акселерацияның негізгі форматтары:

1. Интенсивті бағдарламалар (Bootcamp):

- Сипаттама: Қысқа мерзімді, бірнеше аптадан бірнеше айға дейін созылатын интенсивті курстар.
- Негізгі ерекшеліктері:
 - Мастер-класстар, тренингтер және менторлармен консультациялар.
 - Өнімді әзірлеу, маркетинг, қаржы және басқа да нақты аспектілерге назар аудару.
 - Қатысушылар саны шектеулі, бұл әр стартаппен терең жұмыс істеуге мүмкіндік береді.
 - Бағдарлама соңында инвесторлар мен серіктестерге арналған демонстрация (Demo Day) өткізіледі.

2. Менторлық бағдарламалар:

- Сипаттама: Стартаптар сарапшылар мен табысты кәсіпкерлерден жеке немесе топтық менторлық алады.
- Негізгі ерекшеліктері:
 - Тұрақты консультациялар және кері байланыс.
 - Бизнес мәселелерін шешуде менторлардың көмегі.
 - Онлайн-сессиялар, жеке кездесулер немесе аралас формат.

3. Виртуалды бағдарламалар:

- Сипаттама: Онлайн форматта өткізілетін акселерациялық бағдарламалар.
- Негізгі ерекшеліктері:
 - Оқу, менторлармен және инвесторлармен кездесулер үшін онлайн платформаларды пайдалану.
 - Уақыт бойынша икемділік, стартаптарға өз қарқынымен жұмыс істеуге мүмкіндік береді.
 - Видеоконференциялар, вебинарлар, форумдар және чаттар арқылы менторлық қолдау.

4. Инвестициялық бағдарламалар:

- Сипаттама: Стартаптарға компаниядағы үлеске айырбас ретінде бастапқы қаржыландыру ұсынылады.
- Негізгі ерекшеліктері:
 - Компаниядағы үлеске айырбас ретінде бастапқы капитал беру.
 - Инвестиция тарту және нарыққа шығуға көмек көрсету.

5. Халықаралық нарыққа шығу бағдарламалары:

- Сипаттама: Стартаптарды халықаралық нарықтарға шығуға дайындауға бағытталған.
- Негізгі ерекшеліктері:
 - Халықаралық экономикалық қатынастар, құқықтық және мәдени ерекшеліктер бойынша интенсивті оқыту.
 - Халықаралық компаниялар мен инвесторлармен серіктестік орнатуға көмек.
 - Шетелге сапарлар ұйымдастыру.

6. Гибридті бағдарламалар:

- Сипаттама: Онлайн және оффлайн форматтарды біріктіретін бағдарламалар.
- Негізгі ерекшеліктері:
 - Онлайн және оффлайн элементтерді біріктіру.
 - Қатысушылардың кестесіне икемді бейімделу.
 - Менторлық көмекті нақты уақытта және кейінге қалдырылған форматта алу мүмкіндігі.

7. 7. Әлеуметтік кәсіпкерлікке бағытталған акселерация

- Сипаттама: Бұл бағдарлама әлеуметтік, экологиялық немесе өзге де маңызды қоғамдық мәселелерді шешуге бағытталған стартаптарға арналған.
- Негізгі ерекшеліктері:
 - Бизнес жүргізудің әлеуметтік, экологиялық және этикалық аспектілеріне баса назар аударылады.

Акселерация форматтары бағдарлама ерекшеліктері мен қатысушылардың мақсаттарына байланысты біріктіріліп, бейімделуі мүмкін. Стартаптар өздерінің даму кезеңі, саласы және ұзақ мерзімді мақсаттарына сәйкес келетін ең қолайлы форматты таңдай алады.

3. Менторлар мен тренерлердің рөлі мен функциялары

Акселерациялық бағдарламаларға менторлар мен тренерлерді тарту орынды, олар келесі қасиеттерге ие болуы тиіс:

- Стартаптар саласында, әсіресе стартаптар жұмыс істейтін салада практикалық тәжірибесі болуы;
- Кәсіпкерлік қызметте немесе ірі жобаларды басқаруда табысты мансапқа ие болуы;
- Қаржы, маркетинг, сату, команда басқару, стартаптың құқықтық аспектілері, инвестиция тарту және басқа да маңызды салаларда арнайы білімге ие болуы;

- Стартаптарға инвесторлар, серіктестер, клиенттер табуға көмектесетін байланыс желісінің болуы.

Менторларды келесі жолдармен тартуға болады:

- Кәсіби желілер арқылы (LinkedIn, арнайы конференциялар мен іс-шаралар);
- Ірі корпорациялармен, басқа университеттермен және зерттеу орталықтарымен серіктестік арқылы;
- Стартаптарға мамандандырылған менторларды іздеу платформалары арқылы (мысалы, AngelList, Founder Institute және басқалар).

Бірінші кезекте университеттің персоналын (оқытушылар мен басқа мамандарды) тарту орынды.

Менторларды іріктеу кезінде келесі факторларды ескеру қажет:

- Менторлардың беделі мен кәсіби тарихы;
- Менторлардың стартаптармен белсенді жұмыс істеуге дайындық пен ықыласы;
- Бағдарлама мен стартаптардың мәдениетіне сәйкестігі.

3.1. Құпиялылық және құқықтық аспектілер

Менторлар мен тренерлер құпиялылық туралы келісімдерге және қажет болған жағдайда зияткерлік меншік туралы келісімдерге қол қоюы тиіс, бұл стартаптардың инновациялық идеяларымен жұмыс істеу барысында мүмкін болатын құқықтық қақтығыстарды болдырмау үшін қажет.

3.2. Менторлардың рөлі

Менторлар акселерациялық бағдарламаларда маңызды рөл атқарады:

- Ұзақ мерзімді қолдау және басшылық: Менторлар әдетте тәжірибелі болып келеді және стратегиялық басшылық ұсына алады, өз тәжірибелерімен бөліседі. Олардың міндеті – стартаптарға стратегиялық шешімдер қабылдауда көмектесу, оларды бірнеше ай немесе тіпті жылдар бойы қолдау.
- Мотивация және шабыттандыру: Менторлар стартаптың моральдық рухын сақтауында маңызды рөл атқарады, әсіресе қиын сәттерде.
- Арнайы мәселелерді шешу: Менторлар көбінесе белгілі бір салаларда сарапшы болып табылады және стартаптарға нақты мәселелерді шешуде көмектесе алады (инвесторлар тарту, бизнес-модельді жақсарту, жаңа нарыққа шығу және т.б.).
- Байланыстар орнату: Менторлар стартаптарға инвесторлармен, әлеуетті серіктестермен немесе клиенттермен байланыс орнатуға көмектесетін байланыстырушы буын ретінде әрекет етеді.

3.3. Тренерлердің рөлі

Тренерлер стартаптарды нақты тапсырмаларға дайындауға және оқытуға бағытталған:

- Жаңа дағдыларды үйрету: Тренерлер тренингтер, мастер-класстар және вебинарлар өткізіп, стартаптарды қажетті дағдыларға үйретеді.
- Бизнес-модельдерді әзірлеу және тестілеу: Тренерлер стартаптарға бизнес-модельдерді әзірлеуге және жақсартуға, сондай-ақ идеяларды өміршеңдік және тұрақтылық тұрғысынан тестілеуге көмектесе алады.

- Арнайы мәселелер бойынша кеңес беру: Тренерлер стартаптарға инвесторларға арналған питчингке дайындалуға, клиенттермен өзара әрекеттесудің жаңа тәсілдерін ұсынуға және т.б. көмектесе алады.

3.4. Менторлар мен тренерлердің функциялары

- Коучинг және наставничество: Менторлар мен тренерлер стартаптарға нақты мәселелерде ғана емес, сонымен қатар негізін қалаушылардың көшбасшылық қасиеттерін, кәсіпкерлік дағдыларын дамытуға, қателіктерінен сабақ алуға көмектеседі.
- Идеяларды тексеру: Тренерлер мен менторлар стартаптарға идеялары мен гипотезаларын жүзеге асырмас бұрын тестілеуге көмектесе алады.
- Өсу стратегиясын құру: Менторлар стартаптарға даму жолын анықтауда, соның ішінде инвестиция тарту, операциялық тиімділікті жақсарту және жаңа нарықтарға шығу бойынша көмектеседі.
- Психологиялық қолдау: Стартаптар көптеген қиындықтарға тап болады, және менторлар көбінесе, әсіресе стресстік жағдайларда, психологиялық қолдау көрсетеді.

3.5 Менторлар және тренерлермен өзара әрекеттесу формалары

- Тұрақты кездесулер: Прогресс пен қиындықтарды талқылау үшін тұрақты кездесулер өткізу.
- Ашық консультациялар: Стартаптар туындаған сұрақтар бойынша кез келген уақытта менторлар мен тренерлерден кеңес ала алады.
- Топтық сессиялар: Бірнеше стартаптар үшін бірлескен тренингтер мен мастер-класстар өткізу, бұл тәжірибе алмасуға мүмкіндік береді.
- Прогресті бағалау: Менторлар мен тренерлер стартаптардың жетістіктерін бақылап, қажет болған жағдайда стратегияны түзетеді.
- Басқа өзара әрекеттесу формалары: Менторлар мен тренерлер стартап қатысушыларымен келісіп, стартаптың ерекшеліктеріне байланысты басқа өзара әрекеттесу формаларын қолдана алады.

3.6. Менторлар мен тренерлермен жұмыстың күтілетін нәтижелері

- Бизнес-модельді жақсарту: Инвесторлар үшін тартымдылықты арттыру.
- Инвестиция тарту: Питч-сессияларға дайындық, бұл инвестиция тарту мүмкіндігін арттырады.
- Өсу қарқынын жеделдету: Стартаптар кедергілерді тезірек жеңіп, жоғары өсу қарқынына қол жеткізе алады.

4. Стартаптарды бағалау

Акселерациялық бағдарламалардағы стартаптарды бағалау процесі прогресс пен нәтижелерді бағалауды, сондай-ақ стратегияны түзетуді және қолдауды қамтиды.

4.1. Стартаптарды бағалаудың негізгі критерийлері

4.1.1. Бағдарлама максаттарына жету прогресі

- Мақсаттармен сәйкестік: Әрбір стартап бағдарламаның шеңберінде қол жеткізілуі тиіс нақты анықталған мақсаттарға ие болуы керек (өнімді әзірлеу, алғашқы клиенттерді тарту, кірісті арттыру және т.б.).
- Жоспарды орындау: Стартаптар бизнес-жоспарға немесе стратегияға қаншалықты сәйкес келеді және сыртқы және ішкі өзгерістерге қаншалықты тиімді бейімделеді.

4.1.2. Өнімді әзірлеу кезеңі

- Минималды өміршең өнім (MVP): Стартаптың MVP әзірлеуіндегі ілгерілеуі және оны нарыққа ұсынуға дайындығы бағаланады.
- Идеяны тестілеу және валидациялау: Стартаптың бизнес-идеясын нарықта қаншалықты жақсы тестілеуі. Стартаптар клиенттердің қажеттіліктерін зерттеп, кері байланыс алып, өнімді нәтижелерге сәйкес түзетуі керек.

4.1.3. Қаржылық көрсеткіштер

- Инвестиция тарту: Бағдарлама барысында сыртқы қаржыландыру тарту немесе басқа қаржылық мақсаттарға қол жеткізу (кірісті арттыру, қаржылық көрсеткіштерді жақсарту және т.б.).
- Өсу экономикасы: Стартаптардың қол жетімді ресурстарды тиімді пайдалану, табыс генерациялау және масштабтау қабілеті.

4.1.4. Маркетинг және пайдаланушыларды тарту

- Клиенттер: Мақсатты аудиторияны тарту және ұстап тұруды бағалау (пайдаланушылардың белсенділігі, клиенттер санының өсуі, пікірлер мен ұсыныстар саны және т.б.).
- Тарту арналары: Стартаптар қолданатын маркетингтік арналардың тиімділігі (SEO, контент-маркетинг, ақылы жарнама және т.б.) және осы арналарды масштабтау қабілеті.

4.1.5. Командалық динамика және көшбасшылық қасиеттер

- Команданың үйлесімділігі: Команда мүшелерінің өзара әрекеттесуін, рөлдерді бөлуді, жұмыс тиімділігін және туындайтын қақтығыстарды шешуді бағалау.
- Көшбасшылық: Стартап негізін қалаушылардың маңызды шешімдер қабылдау, команданы басқару, қиындықтарға бейімделу және қызметкерлерін шабыттандыру қабілеті.

4.1.6. Масштабтау әлеуеті

- Кеңейту жоспары: Стартаптың масштабтау стратегиясын және жаңа нарықтарға шығу үшін өнімді немесе қызметтерді бейімдеу қабілетін бағалау.
- Халықаралық кеңеюге дайындық: Өнімді бейімдеу, құқықтық мәселелер және локализацияны қоса алғанда, халықаралық экспансияға дайындықты бағалау.

4.1.7. Инновациялылық және бәсекеге қабілеттілік

- Ұсыныстың бірегейлігі: Бәсекелестік артықшылықтар мен бірегей технологиялық шешімдердің болуын бағалау.
- Бәсекелестік ортаны талдау: Стартаптың қолданыстағы бәсекелестерге қатысты стратегиясын және өзінің бәсекелік позициясын жақсарту бойынша жұмысын бағалау.

5. Стартаптарды қорытынды бағалау және түлектерді шығару

5.1. Жетістіктерді көрсету: Акселерацияның соңғы кезеңінде стартаптар өз жетістіктерін инвесторлар алдында демо-күнде көрсетеді, бұл оларға қосымша қаржыландыру немесе қолдау алуға мүмкіндік береді.

5.2. Бағдарламаның табыстылығын қорытынды бағалау: Акселерациялық бағдарламаның табыстылығын профильдік кафедра бағалайды (отырыс хаттамасымен рәсімделеді).

6. Қорытынды ережелер

6.1. Акселерациялық бағдарламалардағы құпиялылық

Акселерациялық бағдарламаларды іске асыру барысында тиісті деңгейде құпиялылық пен зияткерлік меншікті қорғау қамтамасыз етіледі. Қажет болған жағдайда, тараптар (менторлар, тренерлер және т.б.) стартаппен өзара әрекеттесу барысында алынған ақпаратты стартаптың келісімінсіз жарияламауға немесе пайдаланбауға міндеттейтін құпиялылық туралы келісім жасалады. Келісімде құпия ақпарат болып саналатын мәліметтер (бизнес-жоспар, қаржылық деректер, технологиялық шешімдер, маркетингтік стратегиялар және т.б.), келісімнің әрекет ету мерзімі және оны бұзған жағдайда туындайтын салдарлар айқындалады.

6.2. Зияткерлік меншікті қорғау

Зияткерлік меншікті қорғау келесі аспектілерді қамтиды:

- Патенттер: өнертабысқа ерекше пайдалану құқығы.
- Авторлық құқықтар: егер түпнұсқа контент (бағдарламалық қамтамасыз ету, дизайн, материалдар және т.б.) жасалса, стартаптар авторлық құқықтарды тіркей алады.
- Тауар белгілері: бренд, логотип және т.б.
- Коммерциялық құпиялар: құпия ақпарат (рецепттер, өндіріс әдістері, маркетингтік стратегиялар және т.б.).

Қажет болған жағдайда, акселерациялық бағдарлама барысында жасалған зияткерлік меншікке құқықтарды анықтайтын келісім жасалуы мүмкін. Егер стартап менторлармен немесе басқа қатысушылармен жұмыс істесе, жұмыс барысында жасалған зияткерлік меншіктің иесі кім болатынын алдын ала келісу орынды. Менторлар, тренерлер және басқа қатысушылар, егер бұл алдын ала келісілмесе, стартаптың зияткерлік меншігіне ешқандай құқық талап етпейтінін нақтылайтын келісімдерге қол қоя алады.

6.3. Акселерациялық бағдарламаларға қатысушылардың келісімі бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізілуі мүмкін.

6.4. Бағдарлама қатысушылары бағдарламаның шарттарын қолданыстағы заңнамаға сәйкес орындауға жауапты.

Келісілді:

Бірінші проректор

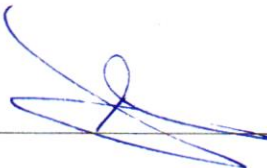
 — К. Ж. Даубаев

Ғылым және инновациялар
жөніндегі проректор

A handwritten signature in blue ink, consisting of a series of loops and a long horizontal stroke, positioned above a horizontal line.

С. Ж. Смоилов

Кәсіпкерлік орталығының
жетекшісі

A handwritten signature in blue ink, featuring a large loop and a long horizontal stroke, positioned above a horizontal line.

К.К. Шебеко