

Центр развития предпринимательства и инноваций

ЦРПиИ - центры развития предпринимательства и инноваций (бизнес инкубатор/бизнес акселератор/стартап академия/технопарк/офис коммерциализации/центры прототипирования), созданные в регионах Казахстана при организациях образования (ВУЗы).

Бизнес инкубатор – это организация, занимающаяся поддержкой стартап-проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до её коммерциализации.

Бизнес акселератор - компания, бизнес которой состоит в помощи другим компаниям (резидентам акселератора).

Стартап Академия – бизнес-площадка для развития стартап-проектов, обучению предпринимательским навыкам ведения бизнеса.

Технопарк – территориальная, научная, технологическая и техническая база для реализации инновационных проектов.

Офис коммерциализации – организация (структурное подразделение организации), которая ориентирована на создание дохода от использования результатов научных исследований, выполненных в вузах.

Центры прототипирования - удобная площадка, где стартапы и другие малые и средние предприятия могут создать прототип своего изделия.

Стратегические цели и задачи развития ЦРПиИ

Концепция развития ЦРПиИ тесно связана со стратегией развития образования через предпринимательство. При этом преследуются следующие **цели создания ЦРПиИ:**

- содействие изменениям в регионе, способствующих обеспечению продуктивных рабочих мест и формированию нового имиджа региона;
- создание развитой инфраструктуры, в первую очередь для МСБ, базирующихся в ЦРПиИ и способных работать на партнерских началах с крупными различными промышленными и научно-техническими компаниями региона;
- обеспечение высокими технологиями и инновациями развития местной промышленности и экспортно-импортной деятельности в необходимом для местной промышленности направлении;
- содействие укреплению связей между университетом и местной промышленностью;
- обеспечение формирования и роста новых предприятий, продвигающих новые технологии;
- создание среды, способствующей взаимообмену ресурсами, людьми, идеями, оборудованием между наукой и промышленностью региона;
- развитие студенческого и преподавательского предпринимательства, коммерциализация проектов.

Эффективность использования модели могут привести к решению целого ряда задач, среди которых можно выделить следующие:

- оздоровление экономической активности регионов, развитие внутренних рынков, диверсификация нашего региона;
- рост числа малых предприятий, повышение их жизнеспособности и, следовательно, расширение налогооблагаемой базы региона;
- наиболее полное использование ресурсов области, включая трудовые, производственные, технологические, природные и др.;
- повышение инновационной активности бизнеса в целом, внедрение новых технологий;
- создание и укрепление связей между малым бизнесом и другими сторонами экономики (крупным бизнесом, государственным, финансовым сектором и др.), а также межрегиональных и международных связей, способствующих укреплению экономических систем;
- рост занятости уровня жизни населения.

Целевая группа:

- начинающие студенты предприниматели;
- преподаватели;
- научные деятели.

Направление деятельности ЦРПиИ:

- развитие студенческого и преподавательского предпринимательства;
- коммерциализация проектов.

Услуги:

- обучение на основе программы акселерации практическим деловым навыкам, необходимым для успешного развития предпринимателем собственного дела;
- консультирование предпринимателей по вопросам экономической, финансовой, инвестиционной и налоговой деятельности;
- разработка и оформление учредительных документов создаваемых предприятий и фирм, их регистрация;
- услуги информационно-справочного характера.
- проведение кейс-чемпионатов по решению проблем различных мероприятий;
- предпринимательский бизнес-лагерь для школьников;
- услуги тестирования и создания прототипов на базе лабораторий, технопарков и центров прототипирования.

3 главных ошибок при создании концепции работы ЦРПиИ.

Стартап академия – площадка для акселерации и инкубации стартап-проектов.

Стартап Академия объединяет в себе деятельность акселератора и инкубатора. Для начала проведем сравнение работы акселератора и инкубатора.

Понятие акселератора:

Основная задача акселератора – это обучение, т.е проведение акселерации. Акселерация – это ограниченный во времени процесс ускоренного обучения стартапа-проекта навыкам ведения бизнеса.

Акселераторы зарабатывают на получении доли в компании и последующей продаже этой доли, поэтому часто работают в связке с венчурным фондом (фонд дает инвестиции, акселератор — образовательную программу, нетворкинг, инфраструктуру).

Инкубация не равно акселерация.

Инкубация отличается от акселерации в первую очередь тем, что предоставляет инфраструктурную, а не экспертную поддержку стартапу. Например, рабочее место, участие в мероприятиях или юридическую поддержку. Также, как правило, инкубация значительно более длительный процесс, позволяющий созреть в первую очередь людям, а не конкретным проектам.

Обучение не равно акселерация.

Некоторые организации занимаются оказанием образовательных услуг (тренинги, курсы, программы), построенных по программам, приближенных к тем, что проходят участники акселерационных программ. Но это не означает и не может приравнять их к акселератору и ставить их заслуги на один уровень.

Несмотря на то, что в стране наблюдается острый недостаток предпринимательского образования и чем больше его будет, тем лучше, чем доступнее оно будет без потери качества, тем лучше.

Стартап Академия так же должна проводить образовательные мероприятия, в частности, тренинги

Проведение стартап-мероприятий не равно акселерация.

У нас проходит довольно много различных мероприятий для предпринимателей. Все они ценны с точки зрения развития предпринимательского климата, даже если плохо организованы и недостаточно ценны по контенту. Стартап - мероприятия не являются акселерацией, потому что имеют другие цели и другие мотивации их организаторов.

АКСЕЛЕРАЦИЯ

Основа работы СтартапАкадемии это акселерационная программа:

Разработанная Региональной Стартап Академией программа акселерации, состоит из 5 этапов, ниже подробнее о каждом этапе:

1 этап. Подготовительный этап:

- 1.1 Поиск идей, соответствующих приоритетным секторам экономики области
- 1.2 Курсы предпринимательства
- 1.3 Тестирование гипотез в РТЦ, технопарках, лабораториях.
- 1.4 Построение бизнес модели
- 1.5 Отбор проектов ежеквартально

2 этап. Первичная Акселерация со Менторство (1 месяц):

- 2.1 Пары менторов отбирают проекты;

- 2.2 Networking; Деловые игры;
- 2.3 Бизнес вечера (приглашения предпринимателей для проведения мастер-классов, тренингов);
- 2.4 Посещение предприятий и организаций;
- 2.5 Курсы по направлениям (дизайн, программирование, бухгалтерия, продвижение в соц. сетях);
- 2.6 Написание Бизнес Плана;
- 2.7 Обучение в рамках акселерационной программы (приложение 1)

3 этап. Фандрайзинг (1 месяц)

- 3.1 Проведение DemoDay и Питчингов;
- 3.2 Снятие видеороликов проектов (30 сек, 2 мин);
- 3.3 Запуск «Супермаркета проектов»/ ценовое распределение/ при поддержке АПИ;
- 3.4 Продажа/ финансирование:
 - Гранты
 - Кредитование БВУ (в том числе при поддержке Фонда «Даму»)
 - Клуб Бизнес ангелов (совместно с РПП «Атамекен», АПИ);
 - Инвестирование;
 - Венчурные фонды

4 этап . Запуск Проектов (1 месяц)

Соменторство (по необходимости)

- 4.1 Создание продукта
- 4.2 Маркетинг
- 4.3 Брендинг и PR
- 4.4 Продажи

5 этап. Самостоятельное ведение бизнеса

- 5.1 Получение прибыли
- 5.2 Создание рабочих мест
- 5.3 Выплата налогов
- 5.4 Выставка Франшиз проектов StartUp Академии

Основным этапом акселерационной программы и отправной точкой для стартапа является DEMOday.

Стартап- ивенты

Проведение качественных Стартап- ивентов очень важно для репутации и дальнейшего набора проектов. Также целью некоторых ивентов является прокачка проектов действующих резидентов акселерации. Чем чаще проводит ивенты, точнее создавать вокруг себя «стартап тусовку», тем качественнее и прибыльнее будут проекты.

Перечень стартап-ивентов:

- 1. Startup Weekends
- 2. Кейс-чемпионаты

3. Speed Dating
4. Бизнес-вечера
5. Разовые массовые тренинги
6. Startup battle

Ниже, коротко о каждом ивенте:

StartupWeekends

StartupWeekends - это главная часть в предотборном этапе проектов для будущей акселерации. Startup Weekend — это мировой формат работы со стартапами.

В течении 3 дней генерируются бизнес - идеи, создаются проектные команды, которые после этапа обучения представляют отработанные бизнес-модели. StartupWeekends проводятся для улучшения качества проектов. Итогом проведенного мероприятия становится выбора от 1-5 проектов на акселерационную программу. Для отбора собирается команда экспертов из числа действующих предпринимателей и работников Стартап Академии.

Цель:

- Дать азы предпринимательства для людей с проектами на уровне идеи;
- Подготовить будущих стартаперов к этапу отбора проектов;
- Распространение идеи предпринимательства в вашем регионе.

Как проходит Startup Weekends

1. Разработка тренинга «Откуда берутся идеи»
2. Сбор аудитории не менее 50 чел
3. Проведение тренинга для аудитории
4. Организация командной работы по 10 человек
5. Дача времени на проработку проектов
6. Представление идей участников мероприятия
7. Выбор от 1-5 проектов участниками экспертной команды.

Кейс – чемпионаты

Бизнес-кейс– это специально подготовленный учебный материал, который отражает конкретную проблему, требующую управленческих решений со стороны компании.

Целью бизнес-кейса является развитие предпринимательских качеств, способности к анализу, синтезу и креативному мышлению, умение чётко и структурировано излагать свои мысли.

Для Бизнес – акселератора это поиск новых партнеров, менторов и источников финансирования деятельности бизнес – акселератора.

Целевая аудитория: школьники или студенты.

Впервые очередь кейс должен вызывать у участников ваших кейс - чемпионатов интерес и желание устроить «мозговой штурм».

Успешность бизнес-кейса зависит от трёх критериев:

1. Достаточный объём первичных и статистических данных;
2. Участие топ-менеджера компании в ходе написания кейса;

3. Наличие захватывающей бизнес-ситуации, позволяющей применить разнообразные методы анализа при поиске решения.

Этапы кейс – чемпионата.

1 этап:

После получения разработанного кейса от компании-организатора и утверждения условий проведения чемпионата, призового фонда **бизнес – акселератор** совместно с компанией организатором официально объявляет о начале сбора заявок на участие.

2 этап:

Формирование команд-участников путем регистрации команды через онлайн - форму.

* Компания-организатор определяет количество участников в команде и сроки регистрации.

3 этап:

Рассылка бизнес-кейса и приложения о решении кейса командам-участникам.

* При большом количестве команд-участников, при желании компании-организатора, можно организовать отборочный тур. Также можно собрать комиссию из числа специалистов университета.

4 этап:

В определенную компанией-организатором дату проводится сам кейс-чемпионат. Бизнес – акселератор берет на себя организацию всего мероприятия и подготовку материала для судей. Каждому судье предоставляется лист оценочный лист с определенными критериями оценки.

* Компания-организатор собирает комиссию, жюри.

У команды- участника есть от 5 до 7 минут для представления своего решения перед жюри.

5 этап:

Определение победителей и вручение призов. Призы являются неотъемлемой частью мотивации для решения кейса.

* Количество победителей выбирает компания-организатор.

SpeedDating

Бизнес версия «быстрых свиданий»

SpeedDating - ивент, организованный с целью получения нетворкинга, бизнес-контактов, но самое главное обратная связь от действующих предпринимателей, по формату минутных свиданий.

Целевая аудитория: резиденты бизнес – акселератора.

Успешность SpeedDating-а зависит от:

1. Одно соответствие сферы бизнеса приглашаемого ментора и сферы проекта вашего резидента.
2. Соотношение менторов/резидентов.
3. Насколько хорошую обратную связь приглашенные менторы смогут дать по проектам резидентов.

Как проводится SpeedDating

1 этап:

- Найти менторов-участников из числа действующих предпринимателей, финансовых специалистов. Главные критерии: опыт, который они могут передать резидентам.
- Подготовка резидентов. Чтобы получить реальные ответы на вопросы, резидентам нужен короткий питч. Они должны быть готовы быстро (за 30 сек.) рассказать о своем проекте. Если проекту есть, что показать, это обязательно нужно сделать.

2 этап:

SpeedDating проходит в 1 день. Длительность зависит от количества участников-резидентов. В согласованную дату вы проводите ивент. Теперь о концепции **SpeedDating**.

Как проходит SpeedDating

На классическом Speed Dating каждый резидент будет иметь 10–15 встреч тет-а-тет с действующими предпринимателями и бизнесменами (менторы). Менторы размещаются за столиками с номерами. Резиденты через каждые 5-7 минут последовательно пересаживаются от одного ментора к другому. Резидент рассказывает о своем проекте, о достижениях, на каком этапе его проект находится и т.д.

Итог: для «прокачки» проектов вы привлекаете новых практиков бизнеса.

Бизнес-вечер/ Бизнес-завтрак

Вечерняя мотивационная встреча с образовательными элементами, на которой гость-предприниматель рассказывает историю своего бизнеса.

Цель: повышение мотивации резидентов.

Успешность Бизнес-вечера/ Бизнес-завтрак зависит от:

1. Гостя и его истории, о каком опыте расскажет и какой «урок преподаст» резидентам

Как проходит Бизнес-вечер

Залог хорошего бизнес-вечера/ **Бизнес-завтрак** это непринуждённая обстановка и прямой разговор. Желательно организовать кофе-брейк для всех участников во время Бизнес-вечера. Концепция Бизнес-завтрака – это встреча с гостем за завтраком.

StartupBattle

Конкурс, в котором выбирают лучший стартап-проект.

Такой конкурс желательно делать, как минимум областным.

Цель: развитие предпринимательской среды в регионе, поддержка начинающих стартаперов.

Успешность StartupBattle зависит от:

1. Агитация предстоящего ивента, от этого зависит какое количество стартаперов подадут заявки на участие. Больше участников – тем, больше качественных проектов вы сможете отобрать в следующий этап.

2. Немаловажный фактор для участников – призовой фонд, т.е. денежный приз или ценные призы: стажировки, сертификаты на обучающие тренинги.

Этапы StartupBattle.

1 этап:

Поиск спонсоров на призовой фонд, ценные призы для призеров. Пиар предстоящего ивента. Онлайн - сбор заявок.

2 этап:

Старт и завершения приема онлайн - заявок..

3 этап:

Рассылка общей информации о **StartupBattle**: основные правила, регламенты выступления, критерии отбора и т.д.

*Желательно проведение тренинга по питчингу для всех участников, установить единый шаблон-структуры питча, еще раз озвучить правила.

4 этап:

При большом количестве заявок проведение отборочного этапа, при котором членами комиссии отсеивается часть проектов.

*Комиссию можно собрать из числа работников бизнес – акселератора, с привлечением экспертов со стороны.

5 этап:

Организаторская работа.

Отработка списка жюри. Техническое обеспечение помещения. Подготовка шорт-листа прошедших стартап - проектов, листов оценки с критериями.

6 этап:

День StartupBattle.

Измерение характеристики Региональных ЦРПИИ:

- Выполнение государственного задания указанного в Стратегии Развития области до 2030 года;
- Проходимость акселерации не менее 50 человек в неделю ;
- Не менее 25 резидентов в любой момент времени;
- Количество выплаченных налогов;
- Количество созданных рабочих мест;
- Количество открытых ТОО, ИП;
- Сумма привлеченных инвестиций.

Задачи касательно инвесторов ЦРПИИ:

- Создание стартап культуры среди предпринимателей, обучение их культуре инвестирования.
- Сделать каждую инвестицию каждого бизнес – ангела прибыльной
- Увеличить эффективность посевных инвестиций
- Диверсифицировать риски вложений за счет синдицирования сделок и экспертизы
- Находить лучшие проекты для сделок в Казахстане и за рубежом

- Создать комфортную среду для профессионалов, давать знания и опыт

Приложение №1

1	Тема 1: Особенности создания и развития стартапов. Стартапы: какие бывают стартапы, и каковы условия их превращения в зрелый бизнес.
2	Тема 2: Продукт, рынок, бизнес-модель, команда. Бизнес-модель – основа конкурентоспособности и стратегии компании. Параметры бизнес-модели.
3	Тема 3: Внешнее финансирование стартапа: когда оно становится необходимым и где его найти. Типы инвесторов, где искать инвесторов. Способы представления проекта инвесторам.
4	Тема 4: Рыночное продвижение. Типовое распределение инвестиционных затрат. Концепции и инструменты прорыва на рынок. Первые продажи – тестирование гипотез. Разработка маркетингового плана стартапа.
5	Тема 5: Оптимизация расходов на команду и персонал. Подбор команды стартапа. Компетенции и роли в команде. План затрат стартапа на ФОТ.
8	Тема 6: Финансовая часть стартапа. Переход от бизнес-модели к модели финансовой. <ul style="list-style-type: none">• Составление финансового раздела инвестиционного предложения.• Затраты на открытие фирмы и содержание команды• Выход инвестора из компании или проекта• Принципы оценки капитализации компаний• Сведения об основных методах оценки интеллектуальной собственности
7	Тема 7: Переговоры с инвестором. Структурирование сделок. Защита проекта внутри корпорации.