

Положение об акселерационной программе для потребителей услуг унитарной некоммерческой организации «Фонд развития инноваций Краснодарского края»

1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение об акселерационной программе для потребителей услуг унитарной некоммерческой организации «Фонд развития инноваций Краснодарского края» (далее соответственно – Положение, Фонд) разработано в целях развития субъектов малого и среднего предпринимательства, являющихся субъектами инновационной деятельности Краснодарского края, а также физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями и применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», являющихся субъектами инновационной деятельности, и физических лиц, заинтересованных в начале осуществления предпринимательской деятельности, являющихся субъектами инновационной деятельности, в рамках подпрограммы «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства и стимулирование инновационной деятельности в Краснодарском крае» государственной программы Краснодарского края «Социально-экономическое и инновационное развитие Краснодарского края» и определяет порядок участия указанных лиц, в акселерационной программе, критерии отбора, устанавливает основные требования по проведению, содержанию и результату акселерационной программы.

В случае организации (содействия в организации) и/или реализации соответствующей акселерационной программы лицами, которые осуществляют акселерационную программу в рамках сотрудничества с Фондом, заказчиком выступает Фонд.

1.2. В настоящем Положении для целей его применения используются следующие понятия:

Потребитель услуг (Участник, Заявитель) – субъект инновационной деятельности, соответствующий основному понятию, установленному Законом Краснодарского края от 5 апреля 2010 г. № 1946-КЗ «О государственной поддержке инновационной деятельности в Краснодарском крае», зарегистрированный и осуществляющий свою деятельность на территории Краснодарского края, и являющийся:

- индивидуальным предпринимателем или юридическим лицом, которые соответствуют критериям, установленным Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», сведения о которых включены в Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства;

- физическим лицом, не являющимся индивидуальным предпринимателем и применяющим специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход»;

- физическим лицом, заинтересованным в начале осуществления предпринимательской деятельности.

Представитель участника – уполномоченное участником лицо, непосредственно получающее Услугу Фонда.

Услуга Фонда (применительно к настоящему Положению) – деятельность по организации и/или реализации акселерационной программы в рамках оказания государственной поддержки потребителям услуг в целях реализации подпрограммы «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства и стимулирование инновационной деятельности в Краснодарском крае» государственной программы Краснодарского края «Социально-экономическое и инновационное развитие Краснодарского края» посредством Фонда, в том числе с привлечением лиц, осуществляющих акселерационную программу в рамках сотрудничества с Фондом, направленная на достижение цели оказания Услуги Фонда в пределах направлений расходования средств субсидии бюджета субъекта Российской Федерации на финансирование деятельности Фонда.

Цель оказания Услуги Фонда – развитие участников акселерационной программы в сфере инновационной деятельности, включая, но не ограничиваясь: коммерциализация инновационного проекта (определение приоритетного клиентского сегмента инновационного проекта и подтверждение ценности инновационного проекта первыми продажами, предпродажами и интервью); знакомство с методологиями создания и развития технологического стартапа, тестирования гипотез, экономикой проекта; экспертная поддержка в вопросах создания, развития и продвижения инновационного проекта; обучение навыкам публичной презентации инновационного проекта; нетворкинг: знакомство с единомышленниками, экспертами, представителями бизнеса и власти; продвижение инновационного проекта в другие регионы, страны, масштабирование; маркетинг и PR инновационного проекта; встречи с инвесторами и грантодателями.

Партнер Фонда (далее - Партнер) – индивидуальный предприниматель, предприятие/организация различной организационно-правовой формы, оказывающие консультационные и/или образовательные услуги в соответствии с видами деятельности по ОКВЭД, предусматривающими возможность оказания таких услуг, и заключившие с Фондом договор на оказание услуг по организации (содействию в организации) и/или реализации соответствующей акселерационной программы Фонда.

Акселерационная программа – услуги Фонда, направленные на ускоренное развитие инновационных проектов Участников, включающие в себя стартовое обучение, диагностическую сессию и расширенную программу.

Стартовое обучение акселерационной программы – серия обучающих мероприятий для Участников, целью которых является знакомство с методологиями создания и развития инновационного проекта.

Диагностическая сессия акселерационной программы – встреча экспертов с Участниками и/или представителями участников на предмет состоятельности инновационного проекта, статуса разработки, продаж, конкурентоспособности и

компетенций команды проекта. По итогам проведения диагностических сессий Участникам выдаются рекомендации по развитию инновационного проекта.

Расширенная акселерационная программа – детальная работа Участников, отобранных на конкурсной основе, с экспертами или иными лицами с целью ускоренного развития проекта Участника. Завершающим отчетным мероприятием в рамках расширенной программы является демонстрационный день (далее - Demo day) – мероприятие, на котором Участник (представители Участника) выступают перед экспертами, инвесторами, покупателями или другими заинтересованными лицами.

Эксперт – лицо, обладающее компетенциями (знания, опыт) в сфере создания, разработки, продвижения инновационного проекта либо в сфере консультирования инновационных проектов (представители институтов развития инновационного предпринимательства, фондов, консалтинговых компаний и пр.).

Команда проекта – совокупность отдельных лиц и групп, привлеченных Участником к выполнению проекта.

1.3. Фонд вправе по собственному усмотрению вносить изменения в настоящее Положение.

1.4. Заявитель (Участник) самостоятельно несёт все расходы, связанные с подачей Заявки на участие в акселерационной программе Фонда. Фонд/Партнер Фонда не несет ответственности за какие-либо убытки Заявителя (Участника), связанные с подачей заявки, с участием в акселерационной программе, в т.ч. связанные с любыми вносимыми Фондом/Партнером Фонда изменениями, с приостановлением или отменой проведения акселерационной программы.

1.5. Участнику, которому оказана любая из услуг, включённых в акселерационную программу Фонда (стартовое обучение, диагностическая сессия или расширенная программа), считается получившим поддержку в рамках деятельности Фонда.

2. Подача заявки для участия в акселерационной программе

2.1. Участвовать в акселерационной программе Фонда может потребитель услуг, подавший запрос на получение услуги Фонда, являющийся субъектом инновационной деятельности в соответствии с понятием, установленным Законом Краснодарского края от 5 апреля 2010 г. № 1946-КЗ «О государственной поддержке инновационной деятельности в Краснодарском крае», и соответствующий следующим критериям:

2.1.1. Для субъектов малого и среднего предпринимательства:

2.1.1.1. Зарегистрирован в установленном порядке на территории Краснодарского края в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя;

2.1.1.2. Соответствует требованиям, установленным Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» – включен в Единый реестр

субъектов малого и среднего предпринимательства в качестве субъекта малого и среднего предпринимательства;

2.1.1.3. Не находится в стадии реорганизации, ликвидации или банкротства.

2.1.2. Для физического лица, не являющегося индивидуальным предпринимателями и применяющего специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» и физического лица, заинтересованного в начале осуществления предпринимательской деятельности:

2.1.2.1. Зарегистрирован в установленном порядке на территории Краснодарского края;

2.1.2.2. Не находится в процедуре банкротства физического лица;

2.1.3. Для каждого потребителя слуг:

2.1.3.1. Реализует и (или) планирует реализовывать на территории Краснодарского края инновационный проект. Проект должен быть описан в соответствующих пунктах Соглашения-анкеты, представлять новое или усовершенствованное технологическое решение и/или продукт, решать актуальные технико-экономические задачи, в т.ч. повышать эффективность внутренних процессов, экономить финансовые и временные ресурсы.

2.2. Лицо, заинтересованное в участии в Акселерационной программе Фонда, подает заявку путем заполнения соответствующей Соглашения-анкеты на участие в акселерационной программе (далее – Соглашение-анкета) по форме, размещенной на сайте Фонда.

В целях подтверждения регистрации физического лица на территории Краснодарского края необходимо предоставить копию документа, подтверждающего такую регистрацию.

Заявитель, может подать заявку на участие в акселерационной программе одним из следующих способов:

- при личном визите по месту нахождения Фонда/Партнера Фонда;
- путем направления скан копии на адрес электронной почты Фонда/Партнера Фонда или путем заполнения электронной формы.

2.3. Услуги Фонда не могут быть оказаны Заявителю в случаях:

- если обратившееся за получением Услуги Фонда лицо является кредитной организацией, страховой организацией (за исключением потребительских кооперативов), инвестиционным фондом, негосударственным пенсионным фондом, профессиональным участником рынка ценных бумаг, ломбардом, участником соглашений о разделе продукции, осуществляет предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса, является нерезидентом Российской Федерации в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о валютном регулировании и валютном контроле, за исключением случаев, предусмотренных международными договорами Российской Федерации;

- обратившийся за получением Услуги Фонда Заявитель отказался от получения соответствующей Услуги Фонда;

- имеются обстоятельства, являющиеся основанием для отказа в оказании Услуг Фонда Заявителю, перечисленные в пункте 2.4 настоящего Положения;
- неполучения (несвоевременного получения) Фондом средств субсидии бюджета субъекта Российской Федерации на финансирование деятельности Фонда;
- отсутствия финансирования на оказание определенных видов услуг в текущем периоде.

2.4. Основанием для отказа Заявителю в оказании Услуг Фонда является наличие следующих обстоятельств:

- не представлены документы, определенные соответствующими нормативными правовыми актами, принимаемыми в целях реализации государственных программ (подпрограмм) Российской Федерации, государственных программ (подпрограмм) субъектов Российской Федерации, в том числе настоящим Положением, или представлены недостоверные сведения и документы;

- не выполнены условия оказания Услуг Фонда;

- ранее в отношении заявителя было принято решение об оказании аналогичной Услуги Фонда (условия оказания которой совпадают, включая форму, вид и цели ее оказания) и сроки ее оказания не истекли;

- с момента признания заявителем допустившим нарушение порядка и условий оказания Услуг Фонда, в том числе не обеспечившим целевого использования средств поддержки, прошло менее чем три года.

Оказание потребителям Услуг Фонда, оплаченных за счет средств субсидий, выделенных Фонду в рамках одного финансового года (сметы) на организацию деятельности Фонда, отличных от вновь запрашиваемых (услуг, отличных по форме, видам и целям), не лишает их права обращения в Фонда для получения таких Услуг Фонда.

3. Процедура оказания Услуг Фонда в рамках проведения акселерационной программы

3.1. В рамках осуществления деятельности по организации и/или реализации акселерационной программы Фонд:

3.1.1. Обеспечивает учет лиц, обратившихся в Фонд, получивших государственную поддержку.

3.1.2. Организует прием заявок на получение услуг в рамках акселерационной программы по месту нахождения Фонда в его рабочие часы и через Интернет.

3.1.3. Заключает соглашения о сотрудничестве и/или договоры с лицами, организующими и/или реализующими соответствующие мероприятия.

3.1.4. Оплачивает партнерам Фонда Услуги, оказанные потребителям Фонда, в рамках сотрудничества с Фондом за счет средств субсидий, выделенных Фонду в рамках одного финансового года (сметы) на организацию деятельности Фонда.

3.1.5. Размещает на сайте Фонда следующие формы документов, принятые соответствующим приказом исполнительного директора Фонда:

- Соглашение-анкета;
- Положение об акселерационной программе для потребителей услуг унитарной некоммерческой организации «Фонд развития инноваций Краснодарского края».

3.2. В рамках осуществления деятельности по организации и/или реализации акселерационной программы Фонд:

3.2.1. Определяет объем Услуг Фонда и предельный объем денежных средств, выделяемых акселерационную программу, в пределах направлений расходования средств субсидии бюджета субъекта Российской Федерации на финансирование деятельности Фонда.

3.2.2. Проводит активности, связанные с привлечением Участников в акселерационную программу.

3.2.3. Согласовывает представленные Партнером Фонда кандидатуры экспертов и иных лиц, которые взаимодействуют с Участниками.

3.2.4. Контролирует качество Услуг Фонда, оказанных Участникам лицами, осуществляющими организацию (содействие в организации) и/или реализацию соответствующей акселерационной программы.

3.2.5. Размещает на официальном сайте Фонда объявление о проведении набора на участие в акселерационной программе Фонда, которое должно содержать: условия набора, место, срок и порядок предоставления заявок на участие.

Помимо официального сайта Фонда информация о проведении набора на участие в акселерационной программе Фонда также может размещаться в средствах массовой информации и в иных источниках информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

3.2.6. В целях подтверждения принадлежности, обратившегося за получением Услуги Фонда лица к категории СМСП Фонд/Партнер Фонда (в случае направления Заявителем анкеты через Партнера Фонда) проверяет наличие сведений о юридическом лице или индивидуальном предпринимателе в едином реестре СМСП на официальном сайте Федеральной налоговой службы (<https://rmsp.nalog.ru>).

3.2.7. Анализирует информацию на предмет наличия ограничений в отношении заявителя, предусмотренных разделом 2 настоящего Положения.

3.2.8. Содействует в выполнении технической работы по заполнению Соглашения-анкеты Участника и иных обязательных форм документов Фонда, связанных с оказанием соответствующей услуги Фонда.

3.2.9. В случае отказа Участнику в предоставлении услуги информирует его о принятом решении (с указанием причин отказа) путем направления ответа на адрес электронной почты заявителя, указанный в Соглашении-анкете.

3.3. В рамках осуществления деятельности по организации и/или реализации акселерационной программы Фонда Партнер Фонда:

3.3.1. Разрабатывает график проведения акселерационной программы в соответствии с целевым результатом акселерации проектов, а также пожеланиями привлекаемых экспертов и спикеров.

3.3.2. Обеспечивает проведение акселерационной программы в соответствии с разработанным и согласованным с Фондом графиком: стартовое обучение, диагностическая сессия, расширенная программа.

3.4. Порядок и условия предоставления Услуги, в том числе формат и график мероприятий, согласовываются Фондом и Партнером Фонда и отражаются в соответствующем соглашении/договоре на оказание услуг.

3.5. В рамках получения Услуг Фонда Участник (представитель Участника):

3.5.1. Заполняет и передает в Фонд Соглашение-анкету Потребителя по утвержденной исполнительным директором Фонда форме, размещенной на сайте Фонда.

Заявитель, может передать в Фонд Соглашение-анкету Потребителя одним из следующих способов:

- при личном визите в Фонд/Партнеру Фонда по месту его нахождения;
- путем направления скан копии на адрес электронной почты Фонда/Партнера Фонда или путем заполнения электронной формы.

3.5.2. Предоставляет следующие данные:

сведения о наличии печати или отсутствии печати (для субъектов малого и среднего предпринимательства) (заполняется в соглашении – анкете).

доверенность или ее копию, верность которой засвидетельствована выдавшим ее лицом, в случае, когда за Услугой Фонда обратился представитель Участника, действующий на основании доверенности;

заявление о соответствии вновь созданного юридического лица и вновь зарегистрированного индивидуального предпринимателя условиям отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства, установленным Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» по форме, утвержденной федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере развития предпринимательской деятельности, в том числе среднего и малого бизнеса (в случае, если Участник относится к вновь созданным или вновь зарегистрированным) (для субъектов малого и среднего предпринимательства);

иные сведения, необходимые для оказания Услуги Фонда.

3.5.3. Заявитель вправе приложить к Соглашению-анкете документы, подтверждающие реализацию Заявителем инновационного проекта, в том числе, но не исключая иного: публикации, сертификат участников и/или победителей профильных мероприятий и конкурсов, действующие охранные документы или заявки на получение таковых, лицензионное соглашение, подача заявки или поддержка в профильных институтах развития инновационного предпринимательства (справка, скриншот, договор, письмо и пр.),

рекомендательные письма от органов власти, ВУЗов, технопарков, профильных общественных и предпринимательских объединений, фондов, экспертных объединений и компаний-разработчиков, частных отраслевых экспертов и пр.

Отсутствие, указанных в настоящем пункте документов не является причиной для отказа в получении Услуги Фонда.

3.5.4. Подтверждает при подаче заявки, что информация, материалы к Заявке не являются конфиденциальными, в т.ч. коммерческой тайной Заявителя.

3.6. Все документы, поступающие от Заявителя, должны быть удостоверены подписью уполномоченного лица (за исключением подачи документов в электронном виде).

3.7. Непредоставление перечисленных в пункте 3.5 сведений и документов не является основанием для отказа в приеме Соглашения-анкеты потребителя. Однако в срок не более 5 (пяти) рабочих дней с момента поступления Соглашения-анкеты потребителя без соответствующих документов потребитель (представитель потребителя) должен быть информирован о невозможности оказания Услуги Фонда на основании части 5 статьи 14 Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

3.8. Заявитель вправе отозвать заявку в любое время. Заявка считается отозванной с момента получения Фондом соответствующего уведомления от Заявителя, при этом документы, предоставленные Заявителем в Фонд, не возвращаются.

Заявитель, пропустивший в течении акселерационной программы три и более мероприятия акселерационной программы (лекции, семинары, вебинары, круглые столы, тренинги и мастер-классы, воркшопы, публичные мероприятия, личные или групповые встречи с экспертами) считается отозвавшим свою заявку.

3.9. В случае представления Заявителем Соглашения-анкеты на участие в акселерационной программе и других данных за пределами срока приема документов, указанного в объявлении о проведении набора на участие в акселерационной программе Фонда, Фонд оставляет за собой право пригласить такого Заявителя на участие в текущей программе акселерации (в случае появления свободного места) либо на участие в следующей программе акселерации, организуемой Фондом.

3.10. Участник (представитель Участника) принимает участие в активностях и мероприятиях, предусмотренные в рамках акселерационной программы.

3.11. Участник (представитель Участника) бережно относится к имуществу Фонда и Партнера Фонда, уважительно и корректно относится к экспертам и персоналу Партнера Фонда, представителям Фонда, а также другим Участникам.

3.12. Участник по запросу сотрудника Фонда в течение 1 (одного) рабочего дня с даты получения соответствующего запроса предоставляет информацию Фонду относительно развития своего проекта, а также информацию о

деятельности Партнера Фонда, реализующего акселерационную программу, связанной с развитием проекта Участника.

3.13. Фонд (Партнер Фонда) взаимодействует с Участником (представителем Участника) по указанным последним контактными данным (телефон, электронная почта) в Соглашении-анкете.

4. Стартовое обучение акселерационной программы

4.1. Партнер Фонда разрабатывает этап стартового обучения акселерационной программы, определяет его структуру и формат проведения, подбирает информацию для раздаточного материала, подбирает экспертов и спикеров, обладающих квалификацией, знаниями и навыками, достаточными для оказания соответствующих Услуг Фонда и согласовывает их с Фондом, назначает ответственных лиц за проведение мероприятий, при необходимости устанавливает формы контроля полученных знаний Участником (представителем Участника).

4.2. Партнер Фонда проводит стартовое обучение, представляющее собой практико-ориентированные интерактивные мероприятия. Мероприятия позволяют обеспечить вовлечение Участников в процесс обучения, направленный на формирование практических умений и проработку их инновационных проектов, и в обязательном порядке включает мероприятия по направлениям:

- реализация акселерационной программы, в том числе цели и задачи акселерационной программы, основные этапы акселерационной программы, а также права и обязанности Участника программы;

- целеполагание и методики, в том числе методология фокусировки, инструменты проверки бизнес-гипотез;

- как строится работа с командами в расширенной акселерационной программе;

- разбор кейсов предыдущей акселерационной программы и/или кейсов экспертов, спикеров;

- принципы “Customer Development” или “jobs to be done”, проблемное и решенческое интервью, вопросы, сценарий интервью, выбор клиентского сегмента;

- практическое применение “Customer Development” или “jobs to be done”: тест выбранного клиентского сегмента, составление гипотез, вопросов для интервью;

- об экономике инновационного продукта (бизнес – модель, способы монетизации инновационного проекта, об инвестициях, когда и сколько привлекать).

4.3. Партнер Фонда обеспечивает общее количество экспертов на этапе стартового обучения акселерационной программы не менее 3 (трех) человек. Стартовое обучение может проходить в очном и (или) заочном (с применением технологий дистанционного взаимодействия) форматах.

4.4. Партнер Фонда в процессе стартового обучения акселерационной программы передает участникам мероприятия раздаточный материал, если такой используется при проведении мероприятия.

4.5. По факту реализации стартового обучения акселерационной программы Партнер Фонда собирает отзывы участников о проведенном мероприятии (не менее 20% от общего числа участников стартового обучения).

4.6. После проведения стартового обучения Партнер Фонда оформляет для Фонда отчет о реализации стартового обучения, форма и состав отчета согласовывается Фондом и Партнером отдельно путем подписания соглашения/договора на оказание услуг.

4.7. В случае замены согласованных ранее экспертов, привлеченных к стартовому обучению, Партнер Фонда не позднее, чем за 1 рабочий день до начала работ, представляет на согласование в Фонда кандидатуры новых экспертов с подтверждением их компетенций.

4.8. Конкретные условия проведения стартового обучения в акселерационной программе согласовываются между Фондом и Партнером Фонда путем подписания соглашения/договора на оказание услуг.

5. Проведение диагностических сессий

5.1. Партнер Фонда в рамках проведения акселерационной программы Фонда в качестве индивидуальной экспертной поддержки проводит диагностические сессии для Участников акселерационной программы.

5.2. В целях качественного проведения диагностической сессии Партнер Фонда:

5.2.1 Разрабатывает график проведения диагностических сессий, который должен содержать в себе:

- информацию о прохождении диагностической сессии командой;
- информацию о количестве Участников акселерационной программы, принимающих участие в диагностической сессии.

5.2.2. Выбирает экспертов из числа согласованных с Фонда, обладающих квалификацией, знаниями и навыками, достаточными для проведения диагностических сессий.

В случае замены согласованных ранее экспертов, привлеченных к проведению диагностических сессий, Партнер Фонда не позднее, чем за 1 рабочий день до начала работ, представляет на согласование в Фонда кандидатуры новых экспертов с подтверждением их компетенций.

5.2.3. Назначает ответственных лиц за проведение диагностической сессии.

5.2.4. Обеспечивает Участникам обратную связь по их проектам.

5.2.5. Обеспечивает каждому Участнику продолжительность общения с экспертом не менее 30 минут. Обеспечивает возможность общения Участника как минимум с 2 (двумя) экспертами.

5.2.6. Составляет график взаимодействия Участников и экспертов на диагностической сессии в рамках акселерационной программы.

График взаимодействия доводится до сведения Участников и экспертов в день проведения диагностической сессии.

5.2.7 Проводит диагностическую сессию согласно разработанному графику. Диагностическая сессия может проходить в очном и (или) заочном (с применением технологий дистанционного взаимодействия) форматах.

5.2.8. Обеспечивает заполнение экспертами оценочных ведомостей в отношении каждого Участника с обязательным указанием критериев оценки Проекта, предусмотренных Приложением №2 к настоящему Положению.

5.2.9. Собирает обратную связь от экспертов после проведения диагностических сессий по каждому Участнику в форме таблицы результатов диагностической сессии, а также подготавливает индивидуальные рекомендации для развития инновационного проекта Участника.

Рекомендации по развитию проекта предоставляются Партнером Фонда Участникам в электронном виде в течение 10 рабочих дней с момента окончания диагностической сессии путем направления на адрес электронный почты, указанного в Соглашении-анкете Участника.

5.3. Партнер Фонда по факту реализации второго этапа акселерационной программы (диагностической сессии) собирает отзывы участников о проведенном мероприятии (не менее 20% от общего числа участников диагностической сессии).

5.4. Партнер Фонда после проведения диагностической сессии оформляет для Фонда отчет о проведенной диагностической сессии, форма и состав отчёта согласовывается между Фондом и Партнером в соглашении/договоре на оказание услуг.

5.5. В случае замены согласованных ранее Фондом экспертов, привлеченных к диагностической сессии, Партнер Фонда не позднее, чем за 1 рабочий день до начала работ, представляет в Фонд на согласование кандидатуры новых экспертов с подтверждением их компетенций.

5.6. Конкретные условия проведения диагностической сессии в акселерационной программе согласовываются между Фондом и Партнером путем подписания соглашения/договора на оказание услуг.

6. Отбор в расширенную акселерационную программу

6.1. В расширенной акселерационной программе могут принять участие Участники, прошедшие стартовое обучение, диагностическую сессию и отбор.

6.2. Отбор проводится для определения лучших проектов, рекомендованных к индивидуальной работе в рамках расширенной программы, которая требует более глубоко погружения Партнера Фонда и его экспертов в проект на продолжительный срок для достижения поставленных целей.

6.3. Отбор проводится сформированной конкурсной комиссией Фонда. Комиссия должна состоять из не менее 5 человек и может включать в себя представителей Фонда, экспертов Партнера Фонда, которые принимали участие

в диагностических сессиях, а также представителей органов исполнительной власти, представителей технологического бизнеса. Персональный состав комиссии утверждается решением Исполнительного директора Фонда.

6.4. Комиссия оценивает Участника на основании информации и данных, представленных Участником в Соглашении-анкете, а также информации экспертов Партнера Фонда, содержащиеся в оценочных ведомостях и таблицах результатов диагностической сессии. Итоговые оценки экспертов носят рекомендательный характер и учитываются комиссией в совокупности с комментариями экспертов и отдельными оценками по каждому критерию, отраженными в ведомости.

Ведомость должна содержать свод оценок экспертов по каждому критерию и их комментарии относительно каждого проекта, прошедшего диагностическую сессию. Примерная форма оценочной ведомости и критерии, по которым оценивается проект, установлены приложением к настоящему Положению.

6.5. Для осуществления своих функций комиссия имеет право приглашать Участников на заседания и заслушивать их.

6.6. Решение по отбору Участников принимается большинством голосов от числа присутствующих на заседаниях членов комиссии путем голосования. При равенстве голосов голос председателя комиссии является решающим. Результаты отбора оформляются протоколом комиссии.

6.7. Фонд в течении 7 (семи) рабочих дней после проведения отбора подводит итоги и публикует результаты на сайте Фонда.

6.8. Участник акселерационной программы, не прошедший отбор в текущую расширенную программу, имеет право участвовать в следующем отборе.

7. Расширенная акселерационная программа

7.1. Расширенная акселерационная программа направлена на максимальное достижение целей и потребностей Участников. В расширенной акселерационной программе могут принять участие Участники, прошедшие отбор согласно разделу 6 настоящего Положения. Число участников расширенной программы определяется Фондом.

7.2. При реализации расширенной акселерационной программы для оказания услуг Партнер Фонда должен:

7.2.1. Разработать этап расширенной акселерационной программы, предложить Фонду тематики образовательной части программы и индивидуальных и (или) групповых встреч исходя из отраслевой специфики и стоящих задач у Участников.

7.2.2. Определить форматы мероприятий и встреч расширенной акселерационной программы, привлечь трекеров, спикеров, экспертов и других лиц, согласовывая их с Фондом, разработать графики проведения акселерационной программы. Встречи и мероприятия могут проходить в очном

и (или) заочном (с применением технологий дистанционного взаимодействия) форматах.

7.2.3. Отобрать и предложить Фонду форматы мероприятий расширенной акселерационной программы из следующего перечня, исходя из того, в каком формате эффективнее подать образовательный материал:

- лекции;
- семинары;
- вебинары;
- круглые столы;
- тренинги и мастер-классы;
- воркшопы;
- публичные мероприятия;
- личные или групповые встречи с экспертами.

Формат мероприятий расширенной акселерационной программы утверждается Фондом.

7.2.4. Провести расширенную акселерационную программу согласно разработанному графику.

7.2.5. Провести индивидуальные консультации не реже 1 раза в неделю для каждого участника, а также групповые мероприятия.

7.2.6. После проведения каждого мероприятия и индивидуальной консультации сформировать отчет в свободной форме и предоставить его в Фонд в течении периода, установленного в соответствующем соглашении/договоре между Фондом и Партнером.

7.2.7. Обеспечить еженедельное подведение промежуточных итогов работы каждого Участника в расширенной акселерационной программе путем заполнения отчета по форме, которая согласовывается между Фондом и Партнером в соглашении/договоре на оказание услуг.

7.2.8. По факту реализации расширенной акселерационной программы оформляет для Фонда отчет о проведенной программе, форма и состав отчёта согласовывается Фондом и Партнером путем подписания соглашения/договора на оказание услуг.

7.2.9. Провести демонстрационный день в формате коротких выступлений Участников (Demo Day), на котором Участники (представители участников) представляют свои проекты венчурным инвесторам, экспертам, представителям региональной инновационной инфраструктуры, СМИ и органам региональной власти, в том числе:

- отправить при поддержке Фонда приглашения потенциальным гостям Demo Day с учетом профилей Участников – частным инвесторам, инвестиционным фондам, грантодателям, представителям государственных и частных корпораций, представителям органов власти и СМИ и др.;

- организовать проведение мероприятия, подготовить программу мероприятия, составить график выступлений Участников и довести его до сведения Участников, обеспечить Участникам комфортные условия для выступления;

- организовать видеосъемку демонстрационного дня акселерационной программы (не менее 80% мероприятия). На видеозаписи должен быть виден выступающий, его презентация;

- организовывать фотосъемку демонстрационного дня (не менее 20 кадров). Фото должны четко фиксировать: дату съемки, Участника (представителя Участника), выступающего, ведущего и давать возможность определить среднее количество участников мероприятия.

7.2.10. По окончании расширенной акселерационной программы оценить результаты акселерационных проектов, прошедших расширенную акселерационную программу. Оценка результатов осуществляется отдельно по каждому проекту.

7.2.11. По факту реализации расширенной программы собрать отзывы участников о проведенной акселерационной программе (не менее 20% от общего числа Участников расширенной программы).

7.2.12. В случае замены согласованного ранее эксперта, спикера и иного лица, участвующего в расширенной акселерационной программе, привлеченного к реализации расширенной акселерационной программы, не позднее, чем за 1 сутки до начала работ представить в Фонд на согласование кандидатуры новых специалистов с подтверждением их компетенций.

7.3. Конкретные условия проведения расширенной программы согласовываются между Фондом и Партнером путём подписания соглашения/договора на оказание услуг.

8. Стоимость Услуг Фонда

8.1. Участник акселерационной программы Фонда получает услуги в рамках акселерационной программы безвозмездно. При этом следует учитывать, что у стороны, получившей доход в виде безвозмездно полученной услуги, может возникнуть обязательство по уплате налога.

8.2. Услуги, оказываемые Партнером Фонда в рамках реализации акселерационной программы Фонда, оплачиваются Фондом на условиях заключенного соглашения и/или договора в пределах средств субсидий, выделенных Фонду в рамках одного финансового года (сметы) на организацию деятельности Фонда.

9. Результат оказанных Услуг Фонда

9.1. Результатом оказанных Услуг Фонда является полученный Участником (представителем Участника) исчерпывающий объем информации в порядке, установленном разделом 4, 5 и 7 настоящего Порядка, выраженный в документарной или бездокументарной форме, в зависимости от способа получения Услуг.

10. Контроль качества Услуг Фонда

10.1. Контроль качества и сроков оказания Услуг осуществляется Фондом и включает в себя выявление нарушений положений, установленных настоящим

Положением, рассмотрение жалоб Участников (представителей Участников), принятие решений и подготовку ответов на обращения целевых потребителей (представителей потребителей).

10.2. Основными критериями качества являются воспринимаемая ценность и выгода для Участника. При определении данных критериев учитываются следующие показатели: отсутствие жалоб и претензий от Участников, отсутствие фактов срывов установленных сроков проведения мероприятий, отсутствие низких оценок удовлетворенности от Участников.

10.3. Формами контроля оказания Услуг Фонда являются:

- рассмотрение и анализ документов, подтверждающих оказание Услуг Фонда;

- контроль уровня удовлетворенности Участников (представителей Участников) качеством предоставления Услуг Фонда лицами, которые осуществляют организацию (содействие в организации) и/или реализацию мероприятий в рамках сотрудничества с Фондом, осуществляемый путем опроса Участников (представителей Участников) с использованием средств связи;

- рассмотрение Фондом обращений Участников (представителей Участников) на действия (бездействие) партнеров Фонда и иных лиц, которые осуществляют организацию (содействие в организации) и/или реализацию мероприятий;

- анализ отзывов Участников мероприятий.

11. Порядок оспаривания решений и действий (бездействия) Фонда

11.1. Обратившееся за получением Услуг Фонда лицо, не получившее или получившее не в полной мере Услуги Фонда, имеет право обжаловать действия (бездействие) специалистов Фонда и иных лиц, которые осуществляют организацию (содействие в организации) и/или реализацию мероприятий в рамках сотрудничества с Фондом.

11.2. Обжалование осуществляется путем предоставления жалобы в письменном виде на имя исполнительного директора Фонда, оформленной в свободной форме.

11.3. Рассмотрение жалоб осуществляется исполнительным директором Фонда в срок не более 30 дней от даты поступления жалобы.

11.4. По итогам рассмотрения жалобы принимается одно из следующих решений:

- о признании жалобы обоснованной и удовлетворении требований об устранении допущенных нарушений;

- о признании жалобы необоснованной (с обязательным указанием причин такого вывода) и отказе от удовлетворения требований.

ПРИНЯТО:

Приказом Исполнительного
директора унитарной
некоммерческой организации
«Фонд развития инноваций
Краснодарского края»
№ ____ от «__» _____ 2024 г.

УТВЕРЖДЕНО:

Решением Наблюдательного совета
унитарной некоммерческой организации
«Фонд развития инноваций
Краснодарского края»
Протокол № ____
от «__» _____ 2024 г.

**Оценочная ведомость участников диагностических сессий акселерационной
программы унитарной некоммерческой организации
«Фонд развития инноваций Краснодарского края»**

Название команды	
Коротко суть проекта	
ФИО эксперта	
1. Анализ продукта	
Стадия развития продукта	
Ценностное предложение	
Целевая аудитория	
Инновационность продукта	
Глубина научной проработки	
Конкурентное преимущество	
Доступность каналов продвижения	
Количество набранных баллов	
Комментарий эксперта	
2. Анализ бизнеса	
Рынок и емкость рынка	
Экспортный потенциал	
Бизнес-модель	
Юнит-экономика	
Партнеры	
Продажи	
Метрики роста	
Капиталоемкость	
Финансирование	
Команда	
Коммуникация команды на встрече	
Количество набранных баллов	
Комментарий эксперта	

Критерии оценок

Анализ продукта

Стадия развития продукта

- 0 - Идея, нет прототипа или MVP. На рынке не проверялся
- 1 - Проведены базовые исследования, но без прототипа или MVP
- 2 - MVP протестирован, но требует доработки, продаж нет.
- 3 - MVP протестирован, есть первые продажи
- 4 - Есть первая версия продукта, есть продажи и первые повторные продажи.
- 5 - Полностью готовый продукт, активно используется на рынке.

Ценностное предложение

- 0 - Полное отсутствие ценностного предложения.
- 1 - Предложение слабо сформулировано и не соответствует потребностям. Основано на предположениях основателей, без проверки на аудитории
- 2 - Ценностное предложение частично релевантно для рынка на основе анализа рынка/интервью.
- 3 - Адекватное ценностное предложение, есть первые продажи, но можно улучшить.
- 4 - Сильное ценностное предложение, соответствующее ожиданиям клиентов (есть повторные продажи и первые постоянные клиенты).
- 5 - Идеальное ценностное предложение, полностью удовлетворяющее спрос. Предложения под разные сегменты

Целевая аудитория

- 0 - Целевая аудитория не определена.
- 1 - Целевая аудитория определена, но слишком общая
- 2 - Аудитория определена на крупные сегменты, но требует дополнительного анализа
- 3 - Есть ABCD сегментация, на уровне гипотез
- 4 - Есть ABCD сегментация и уже проверены
- 5 - Есть ABCD сегментация, описаны персоны и уже проверены

Инновационность продукта

- 0 - Инновационность отсутствует
- 1 - Продукт повторяет существующие решения.
- 2 - Небольшие отличия, легко копируем.
- 3 - Новые подходы, но конкуренты могут скопировать в течение года.
- 4 - Используются инновации, копирование затруднено.
- 5 - Прорывная инновация, не имеющая аналогов, копирование практически невозможно.

Глубина научной проработки

- 0 - Нет научной основы.
- 1 - Слабая научная проработка, много вопросов.
- 2 - Низкий уровень исследований.
- 3 - Адекватный уровень научной проработки.
- 4 - Глубокая научная проработка с достаточной базой данных.
- 5 - Всеобъемлющая научная проработка с сильной научной поддержкой.

Конкурентное преимущество

- 0 - Нет конкурентных преимуществ.
- 1 - Преимущества на уровне слов.
- 2 - Преимущества очевидны, но требуют подтверждения.
- 3 - Значительные конкурентные преимущества на уровне продукта, но можно быстро скопировать

- 4 - Существенные конкурентные преимущества, трудоёмко скопировать
- 5 - Существенные, уникальные конкурентные преимущества на уровне продукта и технологии. Защита от копирования.

Доступность каналов продвижения

- 0 - Каналы продвижения отсутствуют.
- 1 - Каналы продвижения крайне ограничены
- 2 - Существуют некоторые каналы, но их недостаточно. Экономика или не сходится или сходится в 0
- 3 - Основные каналы продвижения определены, но требуют улучшений. Есть каналы, где экономика положительная, но прибыль маленькая
- 4 - Доступные каналы хорошо определены и проработаны. Экономика в основных сходится с запасом
- 5 - Каналы продвижения полностью подготовлены и обеспечивают широкий охват. Есть лидерство в одном из каналов

Анализ бизнеса

Рынок и емкость рынка

- 0 - Рынок не считали
- 1 - Узкий рынок и высокая конкуренция (B2C: <100 тыс. чел.), (B2B: до 1 000 компаний). Рынок с высокой конкуренцией, ограниченным числом потенциальных клиентов, и трудностями в выходе на новых клиентов.
- 2 - Малый рынок и ограниченные возможности (B2C: 100 тыс. – 1 млн чел.), (B2B: 1 000 – 10 000 компаний). Возможности для роста ограничены, высокий уровень конкуренции, но потенциально доступен для нишевых продуктов.
- 3 - Средний рынок и умеренная конкуренция (B2C: 1 – 10 млн чел.), (B2B: 10 000 – 100 000 компаний). Умеренная конкуренция, рынок достаточно сегментирован, существует хороший потенциал для экспансии при условии правильного позиционирования.
- 4 - Большой рынок и значительный потенциал роста (B2C: 10 – 100 млн чел.), (B2B: 100 000 – 1 млн компаний). Значительный потенциал роста, возможность развивать продукт на нескольких сегментах рынка, есть пространства для инноваций и расширения.
- 5 - Огромный рынок, низкая конкуренция, высокий потенциал (B2C:>100 млн чел.), (B2B: более 1 млн компаний). Низкая конкуренция, высокая диверсификация и большой потенциал для масштабирования, возможность работы с глобальными корпорациями и большими клиентскими базами.

Экспортный потенциал

- 0 - Отсутствие экспортного потенциала. Продукт не адаптирован для других рынков, высокая зависимость от локальных факторов (законодательство, язык, культурные особенности), масштабирование на другие рынки невозможно.
- 1 - Низкий экспортный потенциал. Продукт может быть адаптирован для некоторых рынков, но требует значительных изменений. Барьеры, такие как законодательство, языковые и культурные особенности, делают масштабирование сложным.
- 2 - Ограниченный экспортный потенциал. Продукт может быть выведен на ограниченное число рынков при условии адаптации, но остается зависимым от специфических локальных факторов, таких как законодательные или технические требования.
- 3 - Умеренный экспортный потенциал. Продукт может выйти на другие рынки с минимальными адаптациями. Основные барьеры преодолимы, но существует зависимость от локальных требований на отдельных рынках.
- 4 - Высокий экспортный потенциал. Продукт практически готов к выходу на международные рынки, требуется минимальная адаптация. Существуют значительные возможности для масштабирования, хотя могут быть незначительные барьеры на некоторых рынках.

5 - Полный экспортный потенциал. Продукт легко масштабируется на международные рынки без необходимости значительных изменений. Минимальные законодательные, культурные или технические барьеры. Продукт адаптирован для глобальной аудитории и может быть представлен на различных рынках практически без изменений.

Бизнес-модель

0 - Бизнес-модель отсутствует.

1 - Бизнес-модель слабая и непродуманная.

2 - Есть гипотезы монетизации, но не проверены

3 - Модель монетизации адекватная, есть первые продажи, общая экономика бизнеса не понятна

4 - Хорошо разработанная бизнес-модель с ясной и проверенной стратегией монетизации.

5 - Полностью проработанная бизнес-модель с проверенными путями получения дохода.

Юнит-экономика

0 - Юнит-экономика не рассчитывалась

1 - Юнит-экономика отрицательная, продукт убыточен при текущей модели

2 - Юнит-экономика не сходится, но есть потенциал для улучшений.

3 - Юнит-экономика сходится, но показатели на пределе рентабельности.

4 - Юнит-экономика сходится, бизнес начинает приносить прибыль.

5 - Юнит-экономика хорошо сходится, продукт приносит стабильную прибыль.

Партнеры

0 - Отсутствие партнеров

1 - Партнеры малозначимы или отсутствуют важные связи.

2 - Есть партнеры, но они не влияют на развитие

3 - Партнеры есть, но требуется улучшение сотрудничества.

4 - Стратегические партнеры в наличии, но с ограниченным влиянием.

5 - Партнеры существенно способствуют успеху проекта.

Продажи

0 - Продаж нет

1 - Продукт запущен, но продажи минимальны. Есть несколько пробных продаж, но нет устойчивого потока клиентов. Стратегия продаж только начинает внедряться, процессы не автоматизированы, а команда продаж отсутствует или состоит из одного-двух человек.

2 - Продажи начались, но остаются нерегулярными. Продукт продается, но объемы продаж низкие и непостоянные. Существует минимальная клиентская база, процессы продаж частично автоматизированы, но масштабирование продаж сильно зависит от ручной работы команды, состоящей из нескольких человек.

3 - Стабильные, но умеренные продажи. Продажи происходят регулярно, существует постоянный поток клиентов, и выручка растет. Основные процессы продаж автоматизированы, но требуется значительное участие команды из нескольких продавцов для поддержания роста и масштабирования. Аналитика не выстроена

4 - Высокие стабильные продажи, автоматизированные процессы. Сформирована устойчивая клиентская база, продажи растут, и большинство процессов продаж автоматизировано. Команда продаж хорошо структурирована и эффективно использует инструменты CRM и автоматизации для привлечения клиентов и закрытия сделок. Выстроена аналитика

5 - Очень высокие продажи, полностью автоматизированные процессы и масштабируемая структура. Объемы продаж велики и стабильно растут. Все процессы продаж полностью автоматизированы, что позволяет минимизировать участие человеческих ресурсов.

Существуют четко настроенные каналы продаж, CRM-системы, и крупная команда продаж, способная быстро масштабироваться на новые рынки без потерь в эффективности.

Метрики роста

- 0 - В компании нет аналитики, не могут показать цифры
- 1 - Рост отсутствует, метрики стагнируют.
- 2 - Медленный рост (до 5% в месяц).
- 3 - Умеренный рост (5-15% в месяц).
- 4 - Уверенный рост (15-30% в месяц).
- 5 - Высокий рост (>30% в месяц).

Капиталоемкость

- 0 - Продуктоемкость слишком высока для внедрения
- 1 - Очень высокие затраты на производство.
- 2 - Высокие затраты, но управляемые.
- 3 - Средний уровень продуктоемкости.
- 4 - Низкие затраты на производство.
- 5 - Очень низкая продуктоемкость, выгодное производство.

Финансирование

- 0 - Финансирование отсутствует.
- 1 - Очень ограниченные финансовые ресурсы.
- 2 - Финансирование присутствует, но недостаточно для развития проекта.
- 3 - Средний уровень финансирования, но требуется поиск дополнительных ресурсов.
- 4 - Достаточное финансирование для развития проекта. (хватит на год работы команды)
- 5 - Полностью обеспечено финансирование с резервами на непредвиденные расходы.

Команда

- 0 - Отсутствие компетентных специалистов.
- 1 - Минимальные компетенции, требуется дополнительное обучение.
- 2 - Базовые знания, но недостаток опыта.
- 3 - Средний уровень компетенций и опыта.
- 4 - Высокий уровень компетенций.
- 5 - Эксперты мирового уровня (имеют успешные проекты, продажа бизнеса).

Коммуникация команды на встрече

- 0** - Серьезные проблемы с коммуникацией. Члены команды не могут договориться, часто возникают конфликты, которые мешают продуктивной работе. Нет согласованности в обсуждении ключевых вопросов.
- 1** - Коммуникация затруднена, часто случаются недопонимания. Команда плохо взаимодействует, участники не вовлечены в дискуссии, и обмен идеями минимален.
- 2** - Команда способна обсуждать вопросы, но встречаются сложности в организации дискуссий. Иногда возникают недоразумения, и обсуждения не всегда приводят к конструктивным выводам.
- 3** - Эффективная коммуникация. Команда способна решать возникающие проблемы в процессе встреч, дискуссии продуктивны, но могут иногда происходить незначительные недоразумения или пробелы в обсуждениях.
- 4** - Продуктивная коммуникация. Все участники вовлечены, обсуждения конструктивны и хорошо структурированы. Однако команда не всегда задает дополнительные вопросы или проявляет инициативу для глубинного анализа.
- 5** - Исключительная коммуникация. Все участники активно вовлечены, обсуждения конструктивны, продуктивны и инициативны. Команда задает глубокие вопросы, активно решает любые проблемы, и эффективно работает над улучшением процессов.