

ПОЛОЖЕНИЕ

О порядке организации и проведению акселерационной программы «Бизнес-акселератор для сферы креативных индустрий»

Содержание:

1. Общие положения.
2. Отборочный этап.
3. Обучающий этап.
4. Этап наставничества.
5. Демо-день

1. Общие положения

Список терминов и сокращений

Организатор – заказчик акселерационной программы «Бизнес-акселератор для сферы креативных индустрий» обособленное подразделение Микрокредитной компании Ростовский муниципальный фонд поддержки предпринимательства (далее – МКК РМФ ПП) – центр развития предпринимательства «Новый Ростов» в соответствии соглашением о предоставлении из бюджета города Ростова-на-Дону субсидии от 25.12.2024 г.

Оператор – исполнитель акселерационной программы «Бизнес-акселератор для сферы креативных индустрий» - Союз «Торгово-промышленная палата Ростовской области» в соответствии с договором на оказание услуг № 17-ЦРП от 10.10.2025 г.

Наставник – трекер участника бизнес-акселератора на период акселерации проекта с этапа наставничества до демо-дня. Наставник работает с группой участников и помогает им решать задачи, указанные в п. 4.1 настоящего Положения, а также сформулировать уникальную цель проекта, проработать план ее достижения и направить на результат. Основной задачей наставника является выявление проблемных мест и зон роста бизнес-проекта участника бизнес-акселератора, содействие в коммерциализации и продвижении проекта, путем рекомендаций по улучшению его ключевых направлений.

Бизнес-идея – первичная бизнес-модель, которая содержит информацию о потребности целевой аудитории и продукте и/или услугах, удовлетворяющих данную потребность.

Бизнес-проект – детально проработанная бизнес-модель, которая, помимо бизнес-идей, содержит информацию о финансовой, организационной и технологической (если применимо) модели ее реализации, а также маркетинговые анализ и план.

1.1. Программа бизнес-акселератора для сферы креативных индустрий – обучающая программа, направленная на проработку продукта и бизнес-проекта в целом, его популяризация и расширение рынков сбыта для проектов участников акселератора, повышение навыков и компетенций в реализации (продвижении) созданных (создаваемых) бизнес-проектов, состоящая из нескольких этапов: обучение, работа с наставниками, упаковка и презентация.

Цель акселерационной программы – выявление и содействие коммерциализации и продвижению бизнес-проектов субъектов малого и среднего предпринимательства, самозанятых лиц, желающих организовать собственное дело в сферах креативных индустрий, способствующих росту экономической активности города Ростова-на-Дону, направленных на реализацию творческого потенциала, а также импортозамещение товаров и услуг.

Бизнес-акселератор для сферы креативных индустрий (далее – бизнес-акселератор) включает:

- проведение обучающего тренинга не менее трех аудиторных часов, в том числе лекции по истории бренда на примере российских брендов в области креативных индустрий, а также бизнес-игры по аудиту бренда участников программы;

- работу с наставниками, нетворкинг, обмен опытом, отбор проектов с наибольшим потенциалом для эффективной их презентации. Презентацию бизнес-проектов по итогам работы с наставниками;

- экскурсию на производственное предприятие, находящееся в Ростовской области, имеющее производственные мощности, специализирующееся на производстве изделий категории «Народно-художественные промыслы»;

- демо-день.

Бизнес-акселератор состоит из четырех последовательных этапов: отборочный, обучающий, этап наставничества, демо-день.

Обучающий этап, работа с наставниками, демо-день проходят на территории муниципального центра развития предпринимательства «Новый Ростов» по адресу г. Ростов-на-Дону, ул. Красноармейская, 170, строение 9,11 (вход с ул. Горького, д.151).

1.2. Участники бизнес-акселератора для развития креативных индустрий (далее - участники бизнес-акселератора) – граждане РФ в возрасте от 18 лет, в том числе

- руководители или представители субъектов малого и среднего предпринимательства, зарегистрированных в городе Ростове-на-Дону, реализующих или планирующих реализовать проекты в сферах креативных индустрий, указанных в п. 1.3. настоящего Положения;

- самозанятые – физические лица, не являющиеся индивидуальными предпринимателями и применяющие специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», зарегистрированные в городе Ростове-на-Дону по месту жительства, либо проживающее на территории города Ростова-на-

Дону на основании свидетельства о регистрации по месту пребывания, в случае отсутствия регистрации по месту жительства в городе Ростове-на-Дону по месту постоянного проживания, реализующие или планирующие реализовать проекты в сферах креативных индустрий, указанных в п. 1.3. настоящего Положения.

1.2.1. Требования к участникам бизнес-акселератора:

- наличие сведений о юридическом лице или индивидуальном предпринимателе в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства на официальном сайте Федеральной налоговой службы (<https://ofd.nalog.ru/>);
- наличие сведений о физическом лице, не являющемся индивидуальным предпринимателем и применяющим специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» на сайте <https://npd.nalog.ru/check-status/>;
- в отношении субъекта МСП отсутствует проведение процедур реорганизации, ликвидации или несостоятельности (банкротства) в соответствии с законодательством Российской Федерации, приостановления деятельности в порядке, предусмотренном Кодексом РФ об административных правонарушениях;
- в отношении самозанятого отсутствует проведение процедуры банкротства в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- не допускаются к участию в бизнес-акселераторе победители бизнес-акселератора для сферы креативных индустрий и производственных проектов 2023 и 2024 гг.

1.3. Сфера деятельности участников – содержание бизнес-проекта (бизнес-идеи) соответствует одной или нескольким сферам деятельности в области креативных индустрий, в том числе:

Сфера	Вид деятельности
Народные художественные промыслы и ремесла и производство мебели	Производство изделий народных художественных промыслов, производство изделий с использованием авторского дизайна или на базе авторского дизайна. Производство мебели
Арт-индустрия	Деятельность коммерческих художественных галерей, торговля розничная произведениями искусства в коммерческих художественных галереях
	Деятельность в области фотографии
	Деятельность художников
	Деятельность в области художественного творчества прочая
Культурное наследие	Деятельность библиотек и архивов
	Деятельность музеев
	Деятельность по охране исторических мест и зданий, памятников культуры

Отдых и развлечения	Деятельность самостоятельных экскурсоводов и гидов по предоставлению экскурсионных туристических услуг
	Деятельность по организации конференций и выставок
	Деятельность по организации отдыха и развлечений прочая
Мода (включая ювелирное дело)	Нанесение рисунка на текстильные изделия и готовую одежду
	Пошив готовых текстильных изделий по индивидуальному заказу населения, кроме одежды
	Изготовление прочих текстильных изделий по индивидуальному заказу населения, не включенных в другие группировки
	Пошив одежды из кожи по индивидуальному заказу населения
	Пошив и вязание прочей верхней одежды по индивидуальному заказу населения
	Пошив нательного белья по индивидуальному заказу населения
	Пошив и вязание прочей одежды и аксессуаров одежды, головных уборов по индивидуальному заказу населения
	Пошив меховых изделий по индивидуальному заказу населения
	Изготовление вязаных и трикотажных чулочно-носочных изделий по индивидуальному заказу населения
	Изготовление прочих вязаных и трикотажных изделий, не включенных в другие группировки по индивидуальному заказу населения
	Пошив обуви и различных дополнений к обуви по индивидуальному заказу населения
	Изготовление ювелирных изделий и аналогичных изделий по индивидуальному заказу населения
Книжное дело	Производство бижутерии и подобных товаров
	Производство текстильных изделий, одежды; производство изделий из кожи
	Издание книг
	Виды издательской деятельности прочие
Исполнительские искусства	Деятельность по письменному и устному переводу
	Изготовление печатных форм и подготовительная деятельность
Исполнительские искусства	Производство музыкальных инструментов
	Образование в области культуры

	Деятельность учреждений культуры и искусства
Кино, телевизионные программы и фильмы	Производство кинофильмов, видеофильмов и телевизионных программ
	Деятельность монтажно-компоновочная в области производства кинофильмов, видеофильмов и телевизионных программ
	Деятельность по распространению кинофильмов, видеофильмов и телевизионных программ
	Деятельность в области демонстрации кинофильмов
Программное обеспечение	Разработка компьютерного программного обеспечения
Видеогames	Издание компьютерных игр
Медиа и СМИ	Издание газет
	Издание журналов и периодических изданий
	Деятельность в области радиовещания
	Деятельность в области телевизионного вещания
	Деятельность web-порталов
	Деятельность информационных агентств
Реклама и пиар	Деятельность в сфере связей с общественностью
	Деятельность рекламных агентств
Дизайн	Деятельность специализированная в области дизайна
	Производство игр и игрушек
Архитектура и урбанистика	Деятельность в области архитектуры
Гастрономия	Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания
Музыка	Деятельность в области звукозаписи и издания музыкальных произведений
	Деятельность композиторов

2. Отборочный этап

2.1. Отборочный этап.

2.1.1. Информация об отборе участников в бизнес-акселератор размещается на официальном сайте «подкрышой.рф», а также в социальных сетях, реклама в сети Интернет, а также на сайте Оператора.

2.1.2. Прием заявок участников осуществляется онлайн через web-страницу на отдельном домене <http://крематив-на-дону.рф>.

Начало приема заявок – 20 октября 2025 г. Срок приема заявок – до 01 ноября 2025 года включительно. Срок может быть продлен по согласованию с Организатором. Отбор заявок должен быть окончен не позднее чем за два дня до начала обучающего этапа.

Прием заявок в бизнес-акселератор проводится до достижения количества 50 заявок от 50 участников, соответствующих требованиям п. 1.2. настоящего Положения и при наличии описания бизнес-идеи (бизнес-проекта) в заявке.

2.1.3. Перечень необходимых документов для участия в бизнес-акселераторе.

Лица, указанные в п. 1.2. настоящего Положения, для участия в бизнес-акселераторе проходят регистрацию на web-странице <http://крематив-на-дону.рф>, заполняют форму заявку с описанием бизнес-проекта.

В заявке обязательно указываются:

- Ф.И.О. участника, контактный телефон, электронная почта, город регистрации;

- принадлежность к категории участника согласно п. 1.2. настоящего Положения, ИНН для субъектов МСП и самозанятых, наименование юридического лица (Ф.И.О. ИП, самозанятого), информация о лице направляемом от субъекта МСП (в случае, если участником будет не руководитель);

- название и описание бизнес-проекта (идеи), в т.ч. конкурентные преимущества, проблемы, решаемые продуктом/ услугой, рынок, источники финансирования, степень коммерциализации (привлеченные инвестиции), достигнутый прогресс, состав и компетенция команды проекта (при наличии).

Приложением к заявке являются:

- согласие участника на обработку его персональных данных;
- согласие участника на фото, видеосъемку для размещения в сети Интернет.

2.1.4. Сведения, указанные в пп. 1.2., 1.3. и 2.1.3 настоящего Положения, проверяются Оператором.

2.1.5. Основанием для отказа в принятии заявки для участия в бизнес-акселераторе являются:

- несоответствие участника (заявителя) требованиям, указанным в п. 1.2., 1.3. настоящего Положения;
- не предоставление документов, определенных в п. 2.1.3. настоящего Положения в полном объеме;
- представление документов, указанных в п. 2.1.3. настоящего Положения не в полном объеме, либо, содержащей недостоверные или неполные сведения.

Отказ направляется участнику (заявителю) по адресу электронной почты, указанному в заявке, в течение срока проведения отбора, но не позднее чем за два дня до начала обучающего этапа.

2.1.6. На обучающий этап бизнес-акселератора, после проведения оценки поданных заявок, допускаются заявки участников, соответствующие требованиям п. 1.2. и п. 1.3. настоящего Положения, а также представившие документы согласно п. 2.1.3. настоящего Положения.

Перед официальным открытием обучающего этапа участник должен будет предоставить (показать) Оператору оригинал паспорта для подтверждения данных, указанных в заявке.

3. Обучающий этап

3.1. Обучающий этап включает:

- лекцию от основного наставника этапа наставничества по истории бренда на примере не менее одного российского бренда в области креативных индустрий продолжительностью не менее одного аудиторного часа;

- обучающий тренинг (бизнес-игра) не менее двух аудиторных часов, в рамках которого проводится аудит одного известного российского бренда с целью проработки построения платформы бренда. Оператор по согласованию с Организатором формирует из числа заявок 5 команд по 10 участников для участия в бизнес-игре обучающего этапа методом жеребьевки при регистрации на обучающий этап.

Каждая команда в рамках бизнес-игры готовит защиту по платформе бренда предложенного российского бренда с целью определения команды победителя и присвоения дополнительного бонусного балла к оценке домашнего задания;

- домашнее задание сроком исполнения не более двух дней с даты проведения обучающего этапа с целью отбора не менее 20, но не более 25 участников в этап наставничества, которое включает аудит собственного бренда бизнес-проекта (проработка платформы бренда) участника бизнес-акселератора, который включает определение миссии и архетипов бренда, ценности, фирменную айдентику, ключевые смыслы бренда, целевую аудиторию и позиционирование.

Для проверки домашнего задания будет привлечен основной наставник этапа наставничества. В этап наставничества должны пройти не менее 20, но не более 25 участников на основании следующей бальной оценки, по согласованию с Организатором:

№	Критерии оценки для перехода в этап наставничества	Значения критерия в баллах (0 – отсутствует, 1 – на среднем уровне, 2 – в достаточной мере)
1	Степень проработки платформы бренда	0-1-2
2	Уникальность и/или импортозамещение, и/или инновационный подход	0-1-2
3	Бонусный бал по итогам бизнес-игры (при наличии)	0 – нет, 1 - есть

4. Этап наставничества

4.1. Задачи этапа наставничества:

- проведение аудита текущей ситуации в системе маркетинга субъектов МСП (самозанятых) – наставляемых;
- выявление проблемных мест и зон роста в коммуникационной стратегии, товарной и сбытовой политике, системе ценообразования наставляемых;
- разработка рекомендаций по улучшению ключевых направлений маркетинговой деятельности наставляемых;
- разработка тактического плана реализации маркетинговой стратегии наставляемыми (на период – 6 месяцев).

4.2. Основной наставник (эксперт) имеет высшее образование, опыт работы в области построения маркетинговой стратегии предприятий не менее 15 лет, является членом Гильдии маркетологов, компетентен в вопросах позиционирования, анализа рынка, системного анализа, имеет практический опыт разработки и реализации маркетинговых стратегий на различных рынках. Основной наставник организует проведение наставничества лично, работает с группой на протяжении всего проекта.

4.2.1. Со стороны приглашенных наставников будут участвовать действующие предприниматели и/или эксперты, имеющие соответствующую квалификацию (документ о высшем образовании и/или повышении квалификации, и/или профессиональной переподготовке) и опыт работы в области бизнес-планирования, экономики и финансов ведения бизнеса, маркетинга и разработки маркетинговой стратегии, юриспруденции, креативных индустрий не менее 4 лет.

4.2.2. Наставники (эксперты и/или предприниматели) приглашаются по мере потребностей наставляемых, но не менее трех раз за время проекта. Количество наставников – не менее 4.

В число наставников входят эксперты в области:

- маркетинга;
- применения нейросетей для бренда (практические инструменты создания визуала в конкретных нейросетях (не менее двух);
- бизнес-планирования, в том числе построения финансовой модели;
- юриспруденции, в частности требований к бизнесу в рамках закона о рекламе;
- фото- и видео-контента с целью продвижения бренда.

4.3. Организация процесса наставничества.

4.3.1. Проведение основным наставником мастер-классов по построению маркетинговой стратегии субъектов МСП.

4.3.2. Презентация наставляемых, заполнение брифа.

4.3.3. Разбор каждого бизнеса наставляемого, обсуждение проблем, ошибок, целей.

4.3.4. Постановка задач и построение плана реализации проектов наставляемых.

4.3.5. Выдача рекомендаций от основного наставника (что и как делать).

4.3.6. Подготовка наставляемых к презентации проекта на заключительный день этапа наставничества.

Презентация обязательно должна содержать обязательные разделы:

- представление (наставляемые должны представиться, охарактеризовать свой бизнес-проект, его ценности для потребителей (уникальное предложение, конкурентное преимущество));

- обозначить проблемы, которые решает их бизнес-проект;

- рассказать о команде проекта (официальные работники или привлекаемые на определенную задачу на условиях гражданско-правовых взаимоотношений);

- показать примеры ранее выполненных заказов;

- представить экономику проекта (среднегодовая выручка, основные затраты, точка безубыточности /срок окупаемости, стоимость товаров/работ/услуг);

- обозначить две-три основные цели на 2026 год.

4.3.7. Длительность работы - 10 встреч, время проведения каждой не менее 3-х аудиторных часов. Последняя, 10-ая встреча включает презентации участников акселератора согласно п.4.3.6. настоящего Положения. Время презентации каждого проекта не менее 5 минут. Допуском к презентации является посещение участником этапа наставничества не менее чем 6 встреч с наставником (наставниками) из 9, а также наличие презентации, подготовленной согласно п.4.3.6 настоящего Положения.

Периодичность занятий – не менее 3 раз в неделю.

Длительность этапа наставничества – не более трех недель.

Для перехода участников этапа наставничества в следующий этап, жюри, сформированным Оператором по согласованию с Организатором, проводится оценка презентации бизнес-проектов участников во время 10 встречи.

По окончании этапа, согласно критериям, в следующий этап проходят не менее 7 лучших бизнес-проектов не менее 7 участников, набравших наибольшее количество баллов на последнем занятии по следующим критериям:

№	Критерии	Значения критерия в баллах (0 – отсутствует, 1 – на среднем уровне, 2- в достаточной мере)
1.	Степень маркетинговой проработки проекта	0-1-2
2.	Степень финансово-организационной проработки проекта	0-1-2
3.	Креативность /импортозамещение /инновационный подход	0-1-2

4.	Степень реализации проекта (бизнес-идея или проект реализуется (активные продажи)	0 / 2
----	---	-------

Обязательным требованием для перехода в следующий этап является наличие сведений о соответствующем субъекте МСП на день подведения итогов этапа наставничества в едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства (для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей), а для самозанятых наличие сведений о физическом лице, не являющемся индивидуальным предпринимателем и применяющим специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» на сайте <https://npd.nalog.ru/check-status/>. Проверка осуществляется Оператором.

4.3.8. Дополнительно к занятиям по наставничеству проводится экскурсия на производственное предприятие, находящееся в Ростовской области, имеющее производственные мощности, специализирующееся на производстве изделий категории «Народно-художественные промыслы».

5. Демо-день

5.1. Результаты работы бизнес-акселератора презентуются на демо-дне.

5.2. Демо-день будет проходить в центре развития предпринимательства «Новый Ростов» по адресу: город Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 151.

5.3. Участники этапа будут презентовать свои проекты в течение 5-минут. Требования к презентации будут направлены Оператором каждому участнику заранее на этапе прохождения этапа наставничества.

Программа состоит из следующих блоков:

- экспертная сессия, включающая презентацию не менее 7 участников бизнес-акселератора, перешедших в данный этап. Каждая презентация длится не более 5 минут. Презентация должна отвечать требованиям, указанным в п. 4.3.6 настоящего Положения;

- блок приглашенного эксперта (бизнес-тренера, предпринимателя) с мотивирующим участников выступлением с полезной информацией о критических точках в разных аспектах ведения бизнеса не менее одного часа;

- работу маркета в течение демо-дня;

- награждение победителей бизнес-акселератора.

5.4. По результатам презентаций, сформированное Оператором по согласованию с Организатором, жюри оценивает проекты участников по следующим критериям:

№	Критерии	Значения критерия в баллах (0 – отсутствует, 5 - в достаточной мере)
1.	Степень маркетинговой проработки проекта	0-5
2.	Степень финансово-организационной проработки проекта	0-5

3.	Креативность /импортозамещение /инновационный подход	0-5
4.	Перспективы коммерциализации проекта	0-5

5.5. В качестве членов жюри могут привлекаться эксперты этапа наставничества, а также квалифицированные специалисты-практики в области построения и развития бизнеса, инвесторы. Заседание жюри проходит без участников бизнес-акселератора. Жюри определит не менее 3 победителей.

По результатам экспертной сессии выделяются не менее 3 бизнес-проектов, готовых к запуску в городе Ростове-на-Дону, набравших наибольшее количество баллов в порядке ранжирования.

5.6. На демо-день приглашаются 25 участников акселератора, из которых 7, перешедших в данный этап, эксперты, наставники, представители общественных объединений предпринимателей и другие заинтересованные организации, представители СМИ, руководители и представители субъектов малого и среднего предпринимательства, а также самозанятые граждане, зарегистрированные в городе Ростове-на-Дону.