

# Критерии отбора проектов GCIP- Kazakhstan

## КАТЕГОРИИ

- ВИЭ
- Энергоэффективность
- Эффективное использование  
ВОДЫ
- Зеленое строительство
- Транспорт
- Управление отходами
- Современные материалы и  
химикаты

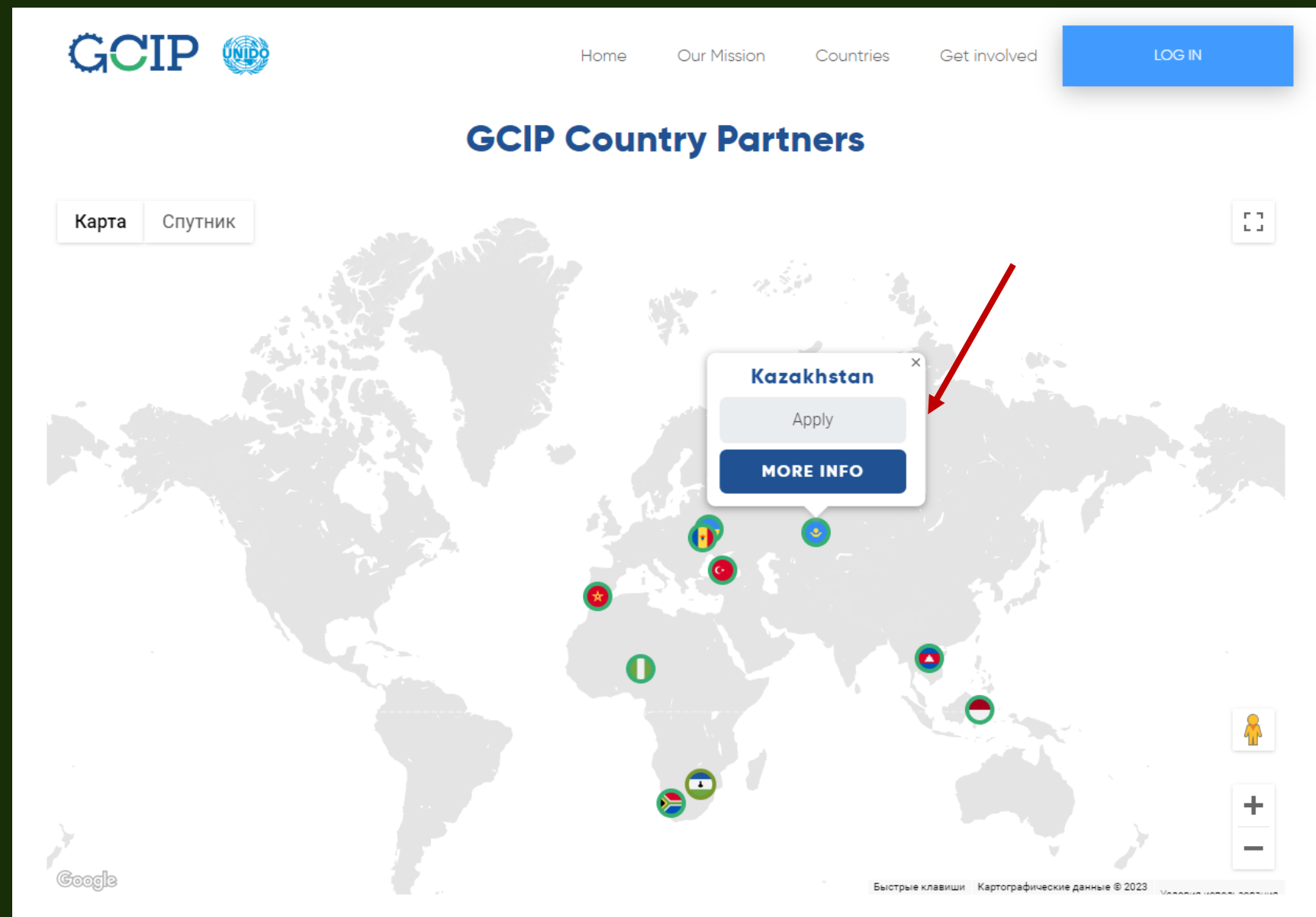


# ЭТАПЫ



# Вебсайт для подачи заявки

Сайт: <https://gcip.tech/>



The screenshot shows the application form for the 2023 GCIP Accelerator. At the top, there are logos for GCIP and UNIDO, and a navigation menu with 'Home', 'Our Mission', 'Countries', 'Get involved', and a blue 'LOG IN' button. The main heading is 'GCIP Accelerator'. Below it, there is a red and blue text block: 'To participate in the 2023 GCIP Accelerator, the team/company must be represented by at least two committed people. Team member details will be collected in Section 2.' Below this, there is a blue heading: 'Please, insert team leader information'. The form consists of several input fields: 'First name \*', 'Surname \*', 'Gender \*' (with a dropdown menu), 'Position in the team/company \*', 'Email \*', 'Confirm email \*', 'Phone number \*', 'Mobile number', 'Date of birth \*' (with a date picker), and 'ID number'. The bottom of the page has a Google logo and some small text: 'Быстрые клавиши | Картографические данные © 2023 | Метки (показать/скрыть) |

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, КОТОРЫЕ  
РАЗРАБОТАЛИ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО  
КОНЦЕПЦИИ (PROOF OF CONCEPT)  
(TRL 3), НО НЕ ПРОДВИНУЛИСЬ  
ДАЛЬШЕ ДЕМОНСТРАЦИИ  
ПРОТОТИПА ТЕХНОЛОГИИ (TRL 6)

ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ ПРАВО  
СОБСТВЕННОСТИ ИЛИ  
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ  
ДОСТУП К  
СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ  
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ  
СОБСТВЕННОСТИ

**КТО МОЖЕТ  
ПОДАВАТЬ**

ФИЗИЧЕСКИЙ АДРЕС В СТРАНЕ  
GSP, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ПРОЕКТА  
В КАЗАХСТАНЕ

МИНИМУМ 2  
ЧЕЛОВЕКА

# КРИТЕРИИ ОТБОРА НА АКСЕЛЕРАЦИЮ

## 1. Команда:

1. 2 члена команды, которые будут выделять время как минимум половину своего рабочего времени

## 2. Технология:

2. Есть ли у команды свобода использования (доступа) технологии и коммерциализации ее? Если команда не владеет своей ИС, есть ли у них четкий путь к доступу, владению и коммерциализации ИС?

## 3. Продукт:

3. Удовлетворить ключевую национальную потребность или удовлетворить ключевую потребность развивающихся/стран с формирующимся рынком? Обладать огромным потенциалом для сокращения выбросов парниковых газов или обеспечат другие значительные экологические преимущества (качество воздуха, воды, лесов и т. д.). Решить хотя бы одну из Целей ООН в области устойчивого развития (ЦУР) существенным образом?

## 4. Рынок:

4. Может ли это предприятие масштабироваться до:  
Значительного вклада в национальный ВВП  
Создать значительное количество новых рабочих мест  
Получения более 10 млн долларов дохода в течение 5 лет (или другой целевой показатель масштабируемости, определенный на национальном уровне)  
Выйти на глобальные рынки

Подать до 29 апреля, можно успеть на пре-акселерацию

## 7 модулей

продолжительностью  
до 2 недель (онлайн),  
охватывающих 5 из 20  
бизнес-элементов GCIP

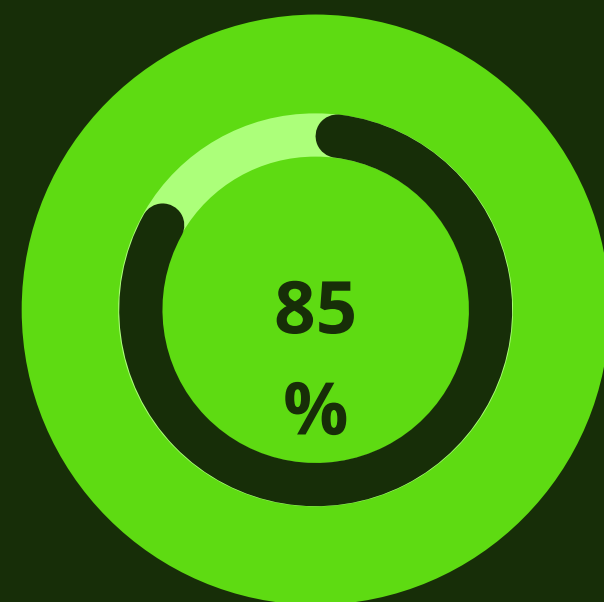
- Проблема (боль) (90 минут)
  - Решение
- Технологические преимущества  
и ИС (90 минут)
  - Сегментация клиентов
  - Beachhead\* (90 minutes)
    - Elevator Pitch

## Кульминация

Кульминацией является  
инструктаж по  
презентации и  
двухминутный питчинг  
(более 2 часов)

Общая  
продолжительность

**10.5+ часов**



# ПЕРВЫЙ РАУНД ОТБОРА

## КОМИССИЯ

Судьи из академических, исследовательских, деловых и венчурных сообществ, включая опытных профессоров, инженеров, предпринимателей, бизнес-ангелов и венчурных инвесторов, экспертов по окружающей среде и юристов.

## СУДЬИ ИЩУТ:

- Производственные компании с захватывающими технологиями, которые могут изменить отрасль.
- Компании, производящие товары или оказывающие услуги, с инновационной бизнес-моделью, которая может дать им устойчивое конкурентное преимущество.
- Технологии, которые работают или выглядят так, как будто они могут работать; это часто трудно различить на этой ранней стадии, но вы должны четко дисквалифицировать продукт или услугу, которые явно нарушают законы физики.
- Перспективные команды: по крайней мере один или два человека, авторитет которых может привлечь других талантливых людей, чтобы помочь им выйти на определенный рынок.



# Модули акселерации

1. Инновация бизнес-модели
2. Проверка бизнес-модели
3. Соответствие продукту/рынку
4. Рынки и путь к ним
5. Валидация продукта/технологии
6. Финансы
7. Финансирование
8. Правовые вопросы
9. Команда и Совет директоров
10. Защита интеллектуальной собственности и стратегия
11. Устойчивое развитие
12. Отслеживание и монетизация воздействия
13. Резюме и презентация для инвесторов
14. Интерактивная сессия «Investor Pitch»
15. Поиск клиентов (интерактив)
16. Корпоративное партнерство
17. Отношения с государственными органами, правила и финансирование
18. Проектное финансирование
19. Ангельские инвестиции и венчурный капитал
20. Краудфандинг
21. Выход на глобальный уровень
22. Следующие шаги / Путь к успеху (интерактивный)



# Предварительное судейство и официальное судейство на национальном конкурсе

**По окончании акселерации, у вас будут наработаны все необходимые компетенции, необходимые для получения инвестиций и продвижения проектов**

## **Критерии отбора победителей:**

1. Описание деятельности
2. Обнаружение клиентов (боль)
3. Валидация продукта/технологии
4. Тактика выхода на рынок / модель продаж
5. Финансы и финансирование
6. Юридические вопросы
7. Команда
8. Устойчивость

## Критерии отбора национальный конкурс:

1. Знают ли они, каковы все необходимые функциональные действия их предполагаемого бизнеса
2. Обнаружение клиентов (боль). Определена ли боль клиентов, которую технология может решить?
3. Была ли технология (физика) проверена третьей стороной, чтобы продемонстрировать, что она работает? Подтверждено ли что продукт может быть прибыльно произведен и масштабирован?
4. Есть ли у команды, конкретная, проверенная клиентами модель роста продаж от первоначальных пилотных до доминирующей доли рынка в сегменте плацдарма
5. Насколько достоверны и обоснованы прогнозы доходов и всех затрат? Есть ли у них четкая, конкретная и логичная стратегия в отношении источников финансирования

## Критерии отбора национальный конкурс:

6. Является ли ИС команды их собственной, патентоспособной и защищенной
7. Заслуживает ли доверия нынешняя команда, обладающая соответствующими навыками и соответствующими связями для достижения критически важных показателей «Продукт и рынок» за 18 месяцев
8. Насколько значительны чистые экологические и социальные выгоды от этого предприятия? Соответствуют ли выгоды конкретным целям в области устойчивого развития (ЦУР) значимым образом?
9. Презентация инвесторам

# КОНТАКТЫ

**Национальный технический эксперт и координатор  
проекта – Сауле Бишимбаева**

**+77172799925**

**+77012748800**

**Email: s.bishimbayeva @igtipc.org**

**Национальный административный ассистент – Жасулан Уган**

**77172799926**

**+77011209768**

**Email: zh.ugan@igtipc.org**