ПРИЛОЖЕНИЕ 10

**Рекомендации к структуре ВКР в форме стартапа**

Структура ВКР в форме стартапа может включать в себя следующие разделы:

**1. Введение**

Резюме стартап-проекта (является завершающим этапом работы и рекламным документом стартап-проекта):

− название стартап-проекта;

− цели и стратегия стартап-проекта;

− уникальность продукта (технологии или услуги);

− предполагаемые результаты стартап-проекта;

− горизонт расчета результатов стартап-проекта;

− источники и условия финансирования стартап-проекта;

− наличие интеллектуальной собственности (лицензии, патенты, ноу-хау, авторские права и т. п.);

− интегральные показатели экономической эффективности стартап-проекта (накопленная чистая прибыль проекта, срок окупаемости и др.);

− риски проведения стартап-проекта;

− потенциал стартап-проекта.

**2. Основная часть**

1. Методология разработки стартап-проекта:

− анализ рынка и обоснование актуальности выбора темы/проблемы, на решение которой направлен стартап-проект;

− описание и обоснование выбора методологии разработки стартап-проекта.

1. Бизнес-модель и бизнес-план стартап-проекта:

**− общая характеристика стартап-проекта и сферы деятельности.** В данный раздел рекомендуется включить следующую информацию:

* основная бизнес-идея стартап-проекта;
* общие исходные данные и условия реализации;
* сфера деятельности;
* анализ внешней среды стартап-проекта;
* оценка рынка сбыта;
* описание потребителей нового продукта (технологии или услуги);
* оценка конкурентов и конкурентной среды;
* динамика развития, характеристика рыночных и отраслевых позиций бизнеса (в перспективе двух — пяти лет).

− **описание продукта (технологии или услуги) (предоставляется информация о продукте (технологии или услуге), которая будет получена по результатам реализации стартап-проекта).** В данный раздел рекомендуется включить следующую информацию:

* наименование продукции и ее основные технико-экономические и потребительские (область применения) характеристики продукции;
* внешнее оформление продукции (особенности дизайна и упаковки);
* возможные продукты-заменители (субституты) и комплиментарные (сопутствующие) товары и услуги;
* инновационность продукта (технологии или услуги) и его конкурентные преимущества;
* наличие или необходимость получения документов разрешительного характера, в том числе лицензий;
* степень готовности к производству и/или реализации;
* наличие сертификата качества (при его наличии);
* экологическая безопасность, утилизация отходов (при наличии);
* условия поставки продукции (при наличии);
* гарантийное и сервисное обслуживание (при наличии);
* анализ жизненного цикла продукта и основные направления по изменению ассортимента,совершенствования (модернизации, диверсификации) продукции.

Оптимальным будет включение в приложение к бизнес-плану фотографий, рисунков, чертежей, макетов, эскизов, схем, натурального образца и других форм отражения, которые предоставляют предметное представление о продукте (технологии или услуге).

**− маркетинговый анализ, стратегия и сбыт продукта (технологии или услуги)**. В данный подраздел рекомендуется включить следующую информацию:

* анализ текущего состояния и перспектив рынка (отрасли) (динамика развития (в том числе, появление новых игроков, динамика объёма продаж, ключевые изменения и тенденции, текущая стадия жизненного цикла рынка); барьеры входа в отрасль (включая законодательные ограничения, ограничения доступа к ключевым ресурсам, ограничения по масштабу производства); скорость инноваций и технологических изменений в отрасли; степень государственного регулирования рынка (отрасли); данные о сезонности спроса или предложения; иную существенную информацию));
* анализ и описание конкурентов (позиция на рынке (местоположение, доля рынка), текущие и прогнозные производственные мощности, основная стратегия конкурентной борьбы, конкурентные преимущества и недостатки); сильные и слабые стороны субъекта хозяйствования;
* потребители продукции (описание структуры (основных сегментов) рынка по социально-демографическим, экономическим, географическим, психографическим признакам, по поведенческим особенностям потребителей, целевые сегменты рынка с учетом критериев сегментации); требования потребителей к продукции и возможности субъекта хозяйствования по их соблюдению;
* SWOT-анализ;
* цены на продукцию, ценовая стратегия и тактика предприятия, система скидок;
* каналы распространения товара и система товародвижения (транспортировка, хранение, контакт с потребителями);
* стратегия рекламы и продвижения продукта (технологии или услуги);

**− производственный план.** В этот раздел рекомендуется включить следующую информацию:

* описание месторасположения предприятия (размеры земельного участка (производственной/строительной площадки), близость к рынку сбыта и сырья; достаточность площади; наличие и качество прилегающей инфраструктуры и коммуникаций, требуемые изменения и улучшения; иные важные характеристики, которые обусловили выбор производственной/строительной площадки);
* краткое описание производственного процесса (тип производства, структура производственного цикла, схема технологического процесса, производственных потоков) или описание основных бизнес-процессов на операционной (эксплуатационной) стадии реализации проекта. Если часть производственного процесса или отдельные бизнес-процессы предполагается передать на аутсорсинг, необходимо указать основных предполагаемых субподрядчиков, виды и условия выполнения ими работ);
* план объема производства и реализации продукции в разрезе продуктов;
* потребность в основных фондах (земельном участке, зданий, оборудовании, производственном инвентаре, транспортных средствах) с указанием необходимого количества, цены за единицу, общей стоимости. Для зданий указывается необходимость либо в строительстве нового здания с определением общей сметной стоимости, либо возможности аренды здания (площадь, стоимость и сроки аренды). Для необходимого оборудования указывается также тип и модель оборудования, завод-изготовитель (при использовании лизинга – стоимость лизинговых платежей и сроки лизинга);
* потребность в оборотных фондах (сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие, топливо, тара, запасные части, электроэнергия) с указанием необходимого количества в стоимостном и натуральном выражении. Необходимо указать условия закупки материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, возможных поставщиков;
* потребность в персонале и расходов на персонал. Необходимо указать потребность в различных категориях персонала, указать форму и систему оплаты труда, величину заработной платы для каждой категории персонала, размер отчислений на социальные нужды;
* расчет амортизационных отчислений;
* расчет производственных издержек на планируемый объем сбыта, прямые (переменные) и общие (постоянные) затраты на производство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета текущих затрат на производство;

**− организационный план.** В этот раздел рекомендуется включить следующую информацию:

* организационно-правовая форма собственности стартап-проекта;
* организационная структура (описание команды стартап-проекта, распределение обязанностей, описание среды и стиля управления стартап-проектом);
* сведения о партнерах;
* календарный график работ стартап-проекта;

− **финансовый план (комплексная финансовая модель стартап-проекта)**, в том числе:

* основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов;
* план доходов и расходов с учетом планов продаж и ценовой политики;
* план движения денежных потоков с учетом операционных затрат капитальных затрат и привлечения финансовых источников;
* критический объем продаж (точка безубыточности или порог рентабельности) и запас финансовой прочности предприятия;
* общая потребность в финансировании (в разбивке по основным категориям инвестиционных затрат);
* предполагаемая структура источников финансирования.

**− направленность, эффективность и конкурентоспособность стартап-проекта. У**казанный раздел должен раскрывать оценку проекта, его эффективность и направленность:

* инвестиционные показатели окупаемости стартап-проекта;
* прогнозируемые показатели эффективности стартап-проекта (накопленная чистая прибыль, срок окупаемости и др.);

**− риски и гарантии.** В этот раздел рекомендуется включить следующую информацию:

* описание возможных рисков и форс-мажорных обстоятельств;
* анализ чувствительности проекта к внешним факторам и рискам;
* способы управления рисками (их снижения, распределения между участниками) и предлагаемые гарантии инвесторам.

1. **Индивидуальное задание.** Содержание данного раздела будет связано со спецификой направления подготовки/специальности, по которой обучается член команды стартапа.
2. **Заключение**

В заключении должны содержаться результаты реализации или коммерциализации (при наличии) стартап-проекта и/или перспективы его развития.

1. **Список использованных источников и литературы**

Оформляется в соответствии с требованиями, установленными локальными нормативными актами образовательной организации.

**6. Приложения**

В приложениях следует отражать:

* 1. Полную информацию о компании (регистрационные документы и пр.).
  2. Фотографии, чертежи, патентную информацию о продукции.
  3. Результаты маркетинговых исследований.
  4. Фотографии и схемы предприятия.
  5. Схемы по организационной структуре предприятия.
  6. Финансово-экономические расчеты (таблицы, графики).
  7. Нормативные документы и законодательные акты, подтверждающие описанные риски по стартап-проекту.