

Министерство образования и спорта Республики Карелия

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Республики Карелия «Петрозаводский автотранспортный техникум»
(ГАПОУ РК «ПАТТ»)

Рассмотрено Методическим советом

Протокол № от « » 2022 г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
для обучающихся
по написанию выпускной квалификационной работы
в форме стартапа

Петрозаводск
2022

Разработчики: Ширяева Ю.И., преподаватель

Кунжина О.Н., методист

Одобрена на заседании предметно-цикловой комиссии – *наименование ПЦК*

Протокол № «_» от _____ Председатель ПЦК _____

Зарегистрирована в Методическом центре ГАПОУ РК «Петрозаводский автотранспортный техникум»

№ _____ Методист _____

Методические рекомендации разработаны в соответствии с Положением о подготовке и защите выпускной квалификационной работы в ГАПОУ РК «Петрозаводский автотранспортный техникум» и предназначены для обучающихся ГАПОУ РК «Петрозаводский автотранспортный техникум». Данные методические рекомендации в адаптированной для обучающихся манере раскрывают изложения технологические этапы разработки стартапа.

СОДЕРЖАНИЕ:

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....
2. ТРЕБОВАНИЯ К НАПИСАНИЮ СТАРТАПА.....
 - 2.1 Резюме.....
 - 2.2 Описание идеи и технической разработки и уникальное торговое предложение - УТП.....
 - 2.3 Анализ рынка
 - 2.4 Маркетинговый план
 - 2.5 Производственный план.....
 - 2.6 Организационный план.....
 - 2.7 Финансовый план.....
 - 2.8 Риски и гарантии.....

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

В настоящее время система среднего профессионального образования находится в процессе активной модернизации: происходит обновление содержания образования, внедряются новые технологии, формы и методы учебной и педагогической деятельности, усложняются требования к профессиональным компетенциям не только педагогов, но и обучающихся

Появляются и новые формы защиты выпускных квалификационных работ. С 2021 в Автотранспортном техникуме реализуется практика написания ВКР в форме стартапа.

В целях систематизации написания подобных работ разработаны методические рекомендации по выполнению ВКР в части проектирования стартапа. Методические рекомендации предназначены для обучающихся, поэтому содержание адаптировано под их восприятие и понимание.

В данных методических рекомендациях приводятся основные разделы стартапа, их содержание и рекомендации по наполнению этих разделов.

2. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО НАПИСАНИЮ СТАРТАПА

Дорогой друг, поздравляю!!!! Тебе в голову пришла идея для СТАРТАПА!!!!

Теперь, в твоём взбудораженном мозгу носится вопрос: КАК ВОПЛОТИТЬ ИДЕЮ В ЖИЗНЬ???!!!!!

Давай попытаемся следовать алгоритму:

1. Протестируй идею. Создайте анкету для опроса потенциальных клиентов и запустите её на любой бесплатной платформе. (Например Google). Если после опроса убедились, что твоя идея «приживётся», переходим к следующему этапу.

2. Проводим исследование с помощью SWOT-анализа.

SWOT-анализ – это комплексное исследование сильных и слабых сторон проекта, а также возможностей и угроз, обусловленных влиянием внутренних и внешних факторов:

	Возможности	Угрозы
SWOT анализ	В данном разделе Ты отражаешь реальные возможные события, которые положительно повлияют на бизнес компании.	В данном разделе Ты отражаешь возможные события, которые отрицательно повлияют на бизнес компании. Например, прогнозируемое повышение закупочных цен на сырье в следствии неурожая/изменения курса валют, анонсированное изменения законодательства (например, повышение налогов) и т.д.
Сильные стороны	СиВ (Сильные стороны и Возможности)	СиУ (Сильные стороны и Угрозы)
Факторы, которые Вы относите к сильным сторонам конкурента. Например, удобное расположение торговых точек.	В данной квадранте отражается влияние возможностей на уже имеющиеся сильные стороны.	В данной квадранте отражается влияние угроз на уже имеющиеся сильные стороны.
Слабые стороны	СлВ (Слабые стороны и Возможности)	СлУ (Слабые стороны и Угрозы)
Факторы, которые Вы относите к слабым сторонам конкурента. Например, высокая розничная цена его продукта.	В данной квадранте отражается влияние возможностей на уже имеющиеся слабые стороны.	В данной квадранте отражается влияние угроз на уже имеющиеся слабые стороны.

Если после проведения SWOT-анализа, ты остался верен своей идее, переходи к 3 этапу.

3. Составление СТАРТАПА

2.1 Резюме (1-1,5 стр.)

Это реклама проекта, которая должна характеризовать цели проекта, доказательства его выгоды. Показать, в чем суть проекта, назвать преимущества продукции (услуг), указать, каков ожидаемый спрос на продукцию, какие потребуются инвестиции и когда будут возвращены заемные средства. Отдельно указываются предпосылки ожидаемого успеха инвестиционного проекта. При возможности отметить использование продукции для экспорта или замещения импорта. Если реализация проекта позволит решить социальные вопросы (создание новых рабочих мест, прокладка дорог и коммуникаций общего пользования, расширение жилого фонда, использование труда инвалидов и т.п.), то указать их.

ВНИМАНИЕ! РЕЗЮМЕ ПИШЕТСЯ В ПОСЛЕДНЮЮ ОЧЕРЕДЬ!!!!

Возьми самое лучшее из последующих пунктов проекта и помести в резюме!

2.2 Описание идеи и технической разработки и уникальное торговое предложение - УТП (2-3 стр.)

Этот пункт – один из ключевых. Прочитав его, КАЖДЫЙ человек должен понять, в чем заключается твоя идея! В нем детально описывается:

- актуальность идеи;
- в чем она превосходит конкурентов;
- кто будет потребителем;
- цель проекта;
- каким будет спрос;
- как отреагирует рынок.

СЮДА ТЫ ТАКЖЕ МОЖЕШЬ ВСТАВИТЬ SWOT- анализ и результаты тестирования идеи!

(Результаты тестирования, лучше оформить в виде диаграммы или рисунка)

2.3 Анализ рынка (2-3 стр.)

- Общая характеристика потребности и объем производства продукции в регионе или России. Значимость данного производства для экономического и социального развития страны или региона.
- Ожидаемая доля предприятия по производству продукции в регионе или в России.
- Потенциальные конкуренты (указать наименования и адреса основных производителей товара, их сильные и слабые стороны).
- Какие и где появились аналоги продукта за последние 3 года.
- Выдели из общей целевой аудитории сегменты потребителей, подробно опиши каждый сегмент. К каждому сегмент у тебя будет особый подход в производстве и сбыте.

2.4 Маркетинговый план (2-3 стр.)

- Конечные потребители. Является ли предприятие монополистом. Характер спроса (равномерный или сезонный). Характеристики конкурентов. Особенности сегмента рынка, на которые ориентируется проект, важнейшие тенденции и ожидаемые изменения. Какие свойства продукции или дополнительные услуги делают проект предпочтительным по отношению к конкурентам.
- Патентная ситуация. Защита товара в стране лицензиара, на внутреннем и экспортном рынках. Возможность для конкурентов производить соответствующую продукцию без нарушения патентных прав претендента.
- Воздействие на себестоимость продукции технологических изменений, использования продуктов - заменителей, изменений в законодательстве по условиям труда, охране природы и т.д.
- Торгово - сбытовые издержки. Капитальные затраты, связанные с реализацией продукции (услуг).
- Каких действий конкурентов следует опасаться и каковы основные элементы стратегии противодействия.
- Обоснование цены на продукцию.

Оптовая цена товара определяется исходя из сложившейся конъюнктуры на внутреннем и внешнем рынках, а также уровня рентабельности, достаточного для поддержания стабильного финансового состояния и платежеспособности предприятия.

- Организация сбыта. Дать описание системы сбыта с указанием фирм, привлекаемых к реализации продукта.
- Доходы от проведения послепродажного обслуживания. (Если ты планируешь послепродажное обслуживание).
- Соображения по организации рекламы и других маркетинговых инструментов. Примерный объем затрат. (Часто берут 5% от выручки)
- Договоры или протоколы о намерениях реализации товара по предлагаемым ценам. (Если ты уже с кем-то договорился о продажах, отметь это в этом пункте)

2.5 Производственный план

- Специфические требования к организации производства.
- Состав основного оборудования, его поставщики и условия поставок (аренда, покупка), стоимость.
- Сырье и материалы: поставщики (название, условия поставок) и ориентировочные цены.
- Альтернативные источники снабжения сырьем и материалами. (На случай форс-мажора, необходимо иметь координаты запасных поставщиков)
- Форма амортизации (простая, ускоренная). Норма амортизационных отчислений. Основание для применения нормы ускоренной амортизации.
- Себестоимость намечаемой к производству продукции. Калькуляция себестоимости.
- Обеспечение экологической и технической безопасности.

2.6 Организационный план

- Правовой раздел. Как будет регистрироваться бизнес – юридическое лицо или оформление статуса индивидуального предпринимателя. Описывается, почему выбран именно этот способ регистрации.
- Распределение ролей соучредителей. Если у проекта несколько авторов, в СТАРТАПЕ отмечается, кто за что будет отвечать.
- Сотрудники. Сколько планируется сотрудников, чем они будут заниматься.
- Получение оплаты. Какими способами клиенты будут оплачивать товар или услугу – банковские платежи, системы онлайн-расчетов, наличные.

- Календарное планирование. Расписываются все этапы реализации стартапа – когда и что будет сделано.

2.7 Финансовый план (5-6 стр.)

Включает в себя все расчеты, связанные с бизнесом.

Состоит из нескольких подразделов:

Первоначальные инвестиции: (Убери в таблице лишние статьи и дополни своими)

Наименование	Сумма, руб.
Регистрация ИП	
Приобретение оборудования (включая его доставку и монтаж)	
Приобретение мебели (стол, манекены, вешалки)	
Приобретение первой партии материалов	
Реклама	
ИТОГО:	

Источники финансирования проекта:

- Средства государственной поддержки (субсидия и др.) – руб
- Собственные средства - руб.
- Бизнес-ангелы - руб.

ИТОГО – руб.

План доходов и расходов

Доходы предприятия:

Доходы, руб.	1 квартал			2 квартал	3 квартал	4 квартал	Год
	1 месяц	2 месяц	3 месяц				
Реализационные							
Итого доходов							

Расходы предприятия:

Расходы, руб.	1 квартал			2 квартал	3 квартал	4 квартал	Год
	1 месяц	2 месяц	3 месяц				
Коммунальные платежи							
Расходные							

материалы							
Маркетинг							
Материалы для изготовления							
Страховые взносы							
Заработная плата							
Итого расходов							

Прибыль предприятия:

Прибыль, руб	1 квартал			2 квартал	3 квартал	4 квартал	Год
	1 месяц	2 месяц	3 месяц				
Прибыль до налогообложения							
Налог							
Чистая прибыль							

НАПИШИ, КАКУЮ СИСТЕМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ВЫБРАЛ И ПОЧЕМУ!

Начисленные налоги в бюджет:

Налог, руб	1	2	3	4	Год
НДФЛ					
Страховые взносы за работников					
Налог					
ИТОГО:					

Рентабельность проекта:

Показатели рентабельности необходимы для осуществления финансового анализа деятельности, выявления ее слабых сторон, планирования и проведения мер по увеличению эффективности производства. Основная цель расчета рентабельности – увидеть в конкретном выражении прибыль, полученную с каждой денежной единицы.

$$\text{Рентабельность} = \text{Чистая прибыль} / \text{Доход} * 100\%$$

Окупаемость проекта:

Окупаемость проекта – это интегральный показатель. Это означает, что для того, чтобы его рассчитать, необходимо знать ряд других показателей – это суммы **доходов, расходов, прибыли, стартовых вложений**. Для расчета окупаемости необходимо сопоставить всю прибыль, полученную с начала проекта с суммой стартовых вложений.

В тот момент, когда сумма накопленной с начала реализации проекта прибыли превысит сумму стартовых вложений – наступит окупаемость проекта.

$$\text{Окупаемость проекта, мес.} = \text{Сумма стартовых вложений} / \text{Сумма среднемесячной прибыли}$$

2.8 Риски и гарантии (1-2 стр.)

Продумай все возможные риски! Продуманность этого раздела убедит инвестора в осознанности и серьезности твоих действий! Действуй по примеру!

Риск	Вероятность наступления	Степень тяжести последствий	Меры по предотвращению
Отсутствие заказов в начальный период работы	средняя	низкая	Наличие финансовой подушки безопасности, старт деятельности в одно время с хорошей рекламной компанией

4. Если ты дошел до этого пункта, ты уже **ПОБЕДИТЕЛЬ!!!!**

НО на всякий случай проверь не совершил ли ты одну из типичных ошибок других стартаперов:

- **Небрежность в оформлении.** Неряшливо оформленный документ сразу же портит впечатление и о проекте, и о его инициаторе. Шрифт, абзацы, отступы, выравнивание текста, заголовки, подписи к таблицам и рисункам — все это «упаковка» для твоей идеи, и она должна выглядеть профессионально.

- **Слишком специфичная терминология.** Обязательно включай в СТАРТАП словарь используемых профессиональных терминов, без которых никак не обойтись. Но постарайся избегать их чрезмерного употребления.

- **Перегруженность информацией.** Пиши по возможности кратко и ёмко, и только о важных для понимания проекта вещах, чтобы не рассеивать внимание читающего. Детали и подробности лучше вынести в приложения.

- **Много «воды».** Хуже всего, если СТАРТАП перегружают пустой информацией для объема и «солидности». Делать так категорически нельзя. Инвесторы ценят своё время и просто не станут тратить его на такой проект.

- **Неподтвержденные или завышенные данные по рынку.** Старайся опираться на проверенные источники информации и обязательно указывай их в тексте бизнес-плана. Критически оценивай собственные прогнозы, всегда обосновывай их.

- **Ошибки в расчётах.** Обязательно перепроверяй свои расчёты.

ТЫ ЛУЧШИЙ!!!! УДАЧИ В БИЗНЕСЕ!!!!

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Каратаева, О. Г. Бизнес-планирование : учебное пособие для СПО / О. Г. Каратаева, О. В. Чеха. — Саратов : Профобразование, 2020. — 68 с.
2. <https://tilda.education/articles-create-succesful-startup>
3. <https://www.beboss.ru>