

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УФИМСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ»
(УУНиТ)

ПРИКАЗ

18.09.2026

№ 2738

Уфа

Об утверждении Порядка подготовки и участия во внутривузовском конкурсе выпускных квалификационных работ в формате «Стартап как диплом»

В соответствии с ч. 3 ст. 28, ст. 59 Федерального закона от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», п р и к а з ы в а ю :

1. Утвердить прилагаемый Порядок подготовки и участия во внутривузовском конкурсе выпускных квалификационных работ в формате «Стартап как диплом» (далее – Порядок).

2. Настоящий приказ вступает в силу с даты его подписания.

3. Аналитику отдела предпринимательства Крупиной М.Б. осуществлять мониторинг правоприменения в УУНиТ и в его филиалах настоящего приказа в целях дальнейшего совершенствования Порядка.

4. Общему отделу в срок не позднее 2 (двух) рабочих дней с даты издания настоящего приказа:

4.1 довести настоящий приказ до сведения руководителей структурных подразделений, в том числе обособленных структурных подразделений;

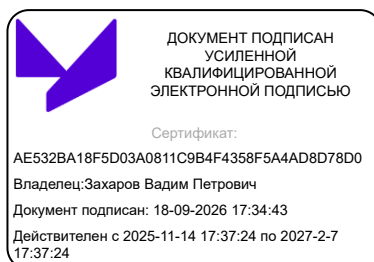
4.2 опубликовать настоящий приказ на главной странице ИСУ УУНиТ;

4.3 направить настоящий приказ в Управление цифровой трансформации для опубликования в Правовой базе УУНиТ.

5. Руководителям структурных подразделений УУНиТ, в том числе филиалов УУНиТ, обеспечить доведение Порядка до сведения педагогических работников и обучающихся и организацию его изучения и применения.

6. Контроль за исполнением настоящего приказа возложить на проректора проректор по научной работе Шарафуллина И.Ф.

Ректор



В.П. Захаров



Порядок подготовки и участия во внутривузовском конкурсе выпускных квалификационных работ в формате «Стартап как диплом»

1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение регламентирует порядок организации и проведения внутривузовского конкурса выпускных квалификационных работ в формате «Стартап как диплом» (далее – Конкурс ВКРС) в Уфимском университете науки и технологий (далее – Университет, УУНиТ).

1.2. Конкурс проводится в соответствии с приказом УУНиТ от 20.11.2025 № 3285 «Об утверждении Порядка подготовки и защиты выпускных квалификационных работ по образовательным программам высшего образования в формате «Стартап как диплом» (далее – Порядок) и Положением о проведении Всероссийского конкурса ВКР в формате «Стартап как диплом», утвержденным Министерством науки и высшего образования Российской Федерации (далее – Положение).

1.3 Для целей настоящего положения используются следующие основные понятия и сокращения:

Стартап-проект – бизнес-проект, который направлен на создание нового продукта, технологии или услуги (продуктовой инновации), обладающий потенциалом/перспективами коммерциализации и масштабирования, разработанный и реализуемый в условиях неопределенности в конкурентной среде.

Выпускная квалификационная работа (ВКР) – форма государственной итоговой аттестации, работа, выполненная обучающимся (несколькими обучающимися совместно) по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры, демонстрирующая уровень подготовленности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности.

Государственная итоговая аттестация (ГИА) – итоговая аттестация, завершающая освоение имеющих государственную аккредитацию основных образовательных программ и представляющая собой форму оценки степени и уровня освоения обучающимся образовательной программы

MVP (minimum viable product) – минимальный набор характеристик/функций, составляющих продукт/услугу/сервис, стимулирующий обратную связь от потребителей.

Питч-сессия – это формат выступления, на котором несколько стартап-проектов свои презентации перед аудиторией инвесторов, экспертов или представителей акселераторов за ограниченное время.

1.4. Оценка проекта осуществляется на основе новизны бизнес-решения, рыночной валидации, качества MVP и финансовой модели.

1.5. Организационно-техническое сопровождение Конкурса осуществляет Управление проектной работы и предпринимательства (УПРиП) УУНиТ.

2. Цели и задачи Конкурса

2.1. Цель: выявление, поддержка и акселерация наиболее перспективных студенческих бизнес-проектов, а также отбор сильнейших команд УУНиТ для представления университета на Всероссийском конкурсе выпускных квалификационных работ в формате «Стартап как диплом» Министерства науки и высшего образования РФ.

2.2. Задачи:

- трансформация процедуры ГИА в реальный инвестиционную презентацию;
- формирование портфеля коммерциализуемых проектов УУНиТ;
- привлечение индустриальных партнеров, бизнес-ангелов и фондов к оценке студенческих разработок;



-популяризация форматов технологического, социального, образовательного и креативного предпринимательства.

3. Участники и требования к проектам

3.1. К участию в Конкурсе ВКРС допускаются обучающиеся УУНиТ (бакалавриат, специалитет, магистратура), зарегистрировавшие свою ВКР в формате стартап-проекта в соответствии с п. 1.3.5 Порядка.

3.2. Команда проекта может состоять из 1-5 человек. Допускается межфакультетский характер команд.

3.3. Выпускная квалификационная работа в формате стартап-проекта, поданная на конкурс, должна отвечать, согласно п. 2.4 Порядка, минимум одному из требований (Приложение № 1) и иметь структуру в соответствии с разделом 5 Порядка (Приложение № 3).

3.4. Проект должен успешно пройти первичный отбор экспертной группой УУНиТ (набрать не менее 17 баллов по матрице оценки в соответствии с п. 4.4.2 Порядка (Приложение № 2)) и иметь документы, подтверждающие привлечение индустриального партнера.

3.5. Направления проектов участвующих в конкурсе ВКРС, могут быть представлены в соответствии с п. 2.1 Порядка.

4. Этапы и сроки проведения Конкурса.

Конкурс интегрирован в учебный цикл и включает следующие этапы:

4.1. Этап 1. Университетский квалификационный отбор (ноябрь – декабрь).

Проводится экспертной группой УУНиТ по критериям и в соответствии с Порядком.

Формат: открытые питч-сессии (5-7 мин выступление + 5-10 мин вопросы).

По итогам мероприятия формируется список допущенных участников Конкурса.

4.2. Этап 2. Университетская предзащита (февраль – апрель).

За 60 дней до ГИА проводится публичная предварительная защита (предзащита) перед экспертной группой всех проектов, которые прошли экспертную оценку. Проекты, показавшие наличие MVP или первые продажи, или соглашение о намерениях, допускаются к финалу Конкурса ВКРС.

4.3. Этап 3. Финал Конкурса ВКРС / Демо-день УУНиТ (май)

Проводится накануне защиты ВКРС перед ГЭК и накануне официального финала конкурса «Стартап как диплом».

Формат: публичная презентация перед жюри (инвесторами, партнерами, экспертами).

По результатам мероприятия определяются победители вузовского этапа и формируется сборная команда университета для дальнейшего участия во Всероссийском конкурсе «Стартап как диплом».

5. Требования к конкурсной документации для финала

Для участия в финале конкурса команда предоставляет:

5.1. Презентацию объемом до 15 слайдов. В презентации необходимо раскрыть следующие вопросы:

1) проблема (краткое описание существующей на рынке проблемы, которую должен решить данный стартап. Актуальность проблемы должна быть обоснована и подтверждена статистикой, маркетинговыми исследованиями другими данными);

2) решение (предлагается обоснование для решения проблемы, дается описание продукта (технологии или услуги) с целью реализации стартапа);

3) уникальность (результаты тестирования гипотезы, в том числе исследование потребностей клиента с помощью проведения специальных «глубинных» интервью);

4) продукт (описание продукта/технологии или нового вида услуг (если это материальный продукт или технология, необходимо добавить профессиональные фотографии).



Можно включить изображения отдельных компонентов или вид в разрезе, чтобы подробнее рассказать о материалах и особенностях продукта или технологии.

Если продукт – это приложение или онлайн-сервис, нужно предоставить скриншоты, отражающие его уникальность, а также патенты на изобретение (при их наличии). В том числе это могут быть QR-коды для ознакомления с продуктом или технологией);

5) рост (рост вашего бизнеса – количество продаж, цели, которые достигнуты на данный момент);

6) рынок (на какой рынок ориентируется стартап, а также приводятся данные о его анализе, объеме и темпах развития рынка в перспективе на несколько лет, в том числе прогнозные показатели);

7) анализ конкурентов (указывается информация об основных конкурентах и проводится анализ, по каким показателям создаваемый стартап будет иметь/имеет превосходство и какие действия следует предпринять для обеспечения конкурентных преимуществ стартапа);

8) бизнес-модель (обоснование выбора бизнес-модели и ее представление (например: уникальное ценностное предложение, основные бизнес-процессы, ключевые ресурсы, отношения с клиентами, каналы сбыта и коммуникации, ключевые партнеры, сегменты потребителей, структура издержек и потоки доходов, соответствие бизнес-модели целям стартапа, в том числе рыночной нише и потенциалу масштабирования, а также сравнение с конкурирующими моделями и др.);

9) команда (кто будет реализовывать проект? Необходимо представить свою команду, кратко охарактеризовать компетенции и задачи участников. Указывается только релевантный опыт членов команды);

10) инвестиции (указываются необходимый объем инвестиций, цели инвестирования, ожидаемый результат для развития стартапа. Формируется конкретный запрос к инвестору с раскрытием продаваемой доли и обоснованием стоимости компании. Укажите срок возврата инвестиций, а также объем акционерного капитала или долю в уставном фонде, предлагаемые инвестору за инвестирование в стартап. Определите предполагаемые пути выхода инвестора из проекта);

11) риски (разработанный план контроля рисков и минимизации ущерба при наступлении неблагоприятного результата - описание возможных рисков, существующих на рынке для стартапа, которые могут негативно повлиять на успех стартапа (изменение конъюнктуры, появление новых технологий, деятельность конкурентов, уход ключевых сотрудников и т.п.)).

12) контакты.

5.2. Демонстрацию MVP / прототипа/скриншоты сервиса.

5.3. Пакет документов, подтверждающих результативность проекта (договоры с партнерами, заявки на гранты ФСИ, патенты, выручка, соглашения о намерениях и т.д.).

6. Критерии оценки и состав Жюри

6.1. Состав жюри формируется и утверждается проректором по научной работе сроком на один учебный год.

Жюри конкурса формируется в соответствии с п. 3.2 Порядка из:

- проректора по научной работе,
- сотрудников управления проектной работы и предпринимательства,
- ведущих штатных преподавателей,
- представителей инвесторов, фондов, промышленных партнеров и топ-менеджмента.

Соотношение внешних практиков и сотрудников вуза составляет 70/30.

6.2. Оценка финалистов осуществляется согласно федеральным требованиям (Положение о проведении всероссийского конкурса выпускных квалификационных работ в формате «Стартап как диплом» от 18 февраля 2026 года, утверждённым Министерством науки и высшего образования РФ) по шкале от 0 до 10 баллов по следующим критериям:

- реалистичность идеи (проблемы/ решения);
- бизнес-модель стартапа;
- анализ рынка и конкурентов;
- финансовая модель стартапа;
- наличие интеллектуальной собственности (лицензии, патенты, ноу-хау, авторские права и т. п.)/ регистрация стартапа;
- первые продажи;
- риски стартапа;
- горизонт расчета стартапа;
- уникальность продукта (технологии или нового вида услуг);
- инвестиционная привлекательность стартапа.

7. Поддержка победителей и финалистов

По итогам финала конкурса жюри определяет Победителей (1, 2, 3 места) и Специальные номинации («Лучший социальный проект», «Лучший технологический проект», «Лучший образовательный проект» и «Лучший креативный проект»).

Победители и финалисты получают следующие преференции от Университета:

1. Приоритетное право безвозмездного резидентства в университетском бизнес-инкубаторе / стартап-студии.
2. Участие в акселерационных программах УУНиТ в качестве наставника, лектора.
3. Личный бренд и медиаприсутствие.
4. Повышенная стипендия (в случае, если студент обучался за счет федерального бюджета и планирует поступление в магистратуру).
5. Менторская поддержка от приглашенных практиков экспертной группы до момента выхода на сделку.
6. Освещение проекта в PR-кампаниях Университета и на других информационных площадках.

8. Заключительные положения

8.1. Настоящее Положение вступает в силу с даты его утверждения Ректором УУНиТ.

8.2. Внесение изменений и дополнений в настоящий локальный нормативный акт осуществляется соответствующим приказом ректора Университета.



Чек-лист стартап-проекта, на основании которого готовится ВКРС (минимум одно из требований)

Проект _____
Ф.И.О. _____

Требование	Подтверждающие документы	Отметка
1. Один из обучающихся стартапа(обучающийся, если ВКРС выполняет один) является индивидуальным предпринимателем либо выступает учредителем/ участником ЮЛ	-копии Устава и (или) учредительных документов - выписка из ЕГРЮЛ/ЕГРИП	
2. Обучающиеся команды стартапа (обучающийся, если ВКРС выполняет один) является получателем гранта (грантов) от федеральных институтов инновационного развития РФ в т.ч. Фондов	- копии утвержденных заявок на грант(ы) и (или) договоров с институтами развития и другими организациями с указанием Ф.И.О. выгодополучателей, свидетельствующих о получении финансирования для представляемого на защиту проекта	
3. Обучающиеся команды стартапа (обучающийся, если ВКРС выполняет один) входят в команду стартапа компании, являющейся резидентом российского технопарка, стартап-студии, малой технологической компании.	- копия свидетельства о внесении компании в перечень резидентов -копии документа, подтверждающего участие обучающихся в стартапе компании-резидента.	
4. Обучающиеся команды стартапа (обучающийся, если ВКРС выполняет один) являются участниками организованной проектной деятельности в Ун-те (филиале), участниками проекта, разрабатываемого и реализуемого в структурном подразделении Университета (филиала), занимающимся проектной деятельностью.	-цифровое портфолио обучающихся, в котором отражена информация об участии в проекте или приложена рецензия, заверенные структурным подразделением Университета (филиала).	
5. В проекте разработан прототип или MVP, зарегистрирована заявка на регистрацию результатов интеллектуальной деятельности (РИД) , патентование изобретения или полезной модели	-предоставить прототип или MVP или копии утвержденных (принятых) заявок на регистрацию РИД/на патенты. -грантовая история Если проект технологический – MVP Иные проекты -MVP/макет	
6. Проект имеет потенциал масштабирования	- экспертная оценка от экспертов инкубаторов и акселераторов (стартап-студии), индустриального партнера, представителей бизнес-сообществ -наличие разработки и продвижения проекта. Также, подтверждением может быть: - заявка на грант и (или) соглашение о намерениях и (или) наличие индустриального партнера и (или) действующего инвестора - прохождение верификации проекта(рецензия внешнего эксперта и положительное заключение экспертной комиссии).	



Оценочный лист заявления и презентации проектов

Критерий оценки	Описание критерия
Обязательное требование: привлечены индустриальные партнеры и (или) представители малого и среднего предпринимательства	1 – да; 0 - нет. <i>Далее проект не рассматривается</i>
Соответствие проекта определению стартапа, зафиксированному в разделе 1 настоящего Порядка	1 – проект является стартапом или может быть доработан с учетом предложений от экспертов до апреля текущего учебного года; 0 – представленный проект не является стартапом и не может быть принят в программу «Стартап как диплом».
Наличие команды проекта (команды стартапа)	1 - команда есть или есть потенциал набрать команду к апрелю текущего учебного года; 0 - только один человек на текущий момент, нет потенциала набрать команду к апрелю текущего учебного года
Проект действующий (находится на стадии жизненного цикла проекта не меньше чем прототипирование), инновационный, основанный на технологической идее	1 - да, или будет доведен до этой стадии к апрелю текущего учебного года; 0 - нет.
В проекте разработан прототип или MVP (минимально жизнеспособный продукт)	1 - да, или будет разработан к апрелю текущего учебного года; 0 - нет.
Для разработки и продвижения проекта привлечено финансирование и (или) получена выручка	1 - да, или будет привлечено к маю текущего учебного года; 0 - нет.
Проект имеет потенциал масштабирования	1 - да; 0 - нет.
Значимость проблемы и соответствие решения проблеме	3 – обоснована значимость проблемы, приведены аргументы в пользу значимости проблемы и соответствия решения проблеме; 2 – существование проблемы недостаточно аргументировано, потенциально предложенное решение может закрыть проблему клиента, но не хватает подтверждения; 1 – решение не соответствует проблеме / не аргументировано
Актуальность идеи проекта	3 – доказана актуальность идеи проекта, приведены убедительные аргументы, представлено несколько гипотез о решении, обоснован выбор идеи; 2 – идея проекта актуальна, но аргументация команды недостаточна; 1 – идея неактуальна / команда не может объяснить актуальность идеи.
Реализуемость проекта	3 – проект полностью реалистичен (полностью выполним); 2 – проект частично реалистичен (частично выполним); 1 – проект нереалистичен (невыполним).
Потенциал коммерциализации проекта	3 – у продукта есть потенциал к коммерциализации, приведены обоснования и факты, доказывающие возможность монетизации продукта; 2 – невысокий потенциал коммерциализации на российском и зарубежном рынках; 1 – проект невозможно коммерциализировать.

Образ потенциального клиента	3 – в презентации подробно описаны целевая аудитория и ее потребности; 2 – образ целевой аудитории описан недостаточно подробно; 1 – презентация проекта требует доработки.
Рынок и конкуренты	3 – определены рынок и возможные конкуренты, указаны конкурентные преимущества продукта перед существующими решениями; 2 – указаны рынок и конкуренты, но не указаны преимущества, информация о рынке и конкурентах продукта нуждается в серьезном дополнении; 1 – не указан рынок/конкуренты, информация не соответствует действительности.



Чек-лист (основные разделы проекта)

Раздел	Отметка
Введение (резюме проекта) — является завершающим этапом работы и рекламным документом стартапа: - название стартап-проекта; - цели и стратегия проекта; - уникальность продукта (технологии или услуги); - предполагаемые результаты проекта; - горизонт расчета проекта; - источники и условия финансирования проекта; - наличие интеллектуальной собственности (лицензии, патенты, Ноу-Хау, авторские права и т.п.) - интегральные показатели экономической эффективности проекта; - риски проекта; - потенциал проекта.	
Основная часть <u>1.Методология разработки стартапа</u> ● Анализ рынка и обоснование актуальности выбора темы/ проблемы на решение которой направлен стартап. ● Описание и обоснование выбора методологии разработки проекта.	
<u>2. Бизнес-план проекта</u> ● Общая характеристика проекта и сферы деятельности. основная идея проекта, общие исходные данные и условия реализации проекта; сфера деятельности проекта; оценка рынка сбыта; описание потребителей нового продукта (технологии или услуги); оценка конкурентов; динамика развития, характеристика рыночных и отраслевых позиций бизнеса (в перспективе 2-5 лет).	
● Описание продукта (технологии или услуги). В данном разделе предоставляется информация о продукте (технологии или услуге), которая будет получена по результатам реализации проекта. В нем целесообразно отразить следующую информацию: наименование продукта (технологии или услуги); назначение и сфера применения; основная характеристика; конкурентоспособность; инновационность продукта (технологии или услуги); 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; условия поставки и упаковки (при наличии); гарантийное и сервисное обслуживание (при наличии); утилизация отходов (при наличии). Оптимальным будет предоставление в приложении 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 входят: маркетинговые исследования; описание рынка и перспективы его развития; анализ и описание конкурентов; сильные и слабые стороны субъекта хозяйствования; потребители	

продукции; требования потребителей к продукции и возможности субъекта хозяйствования по их соблюдению; MVP (минимально жизнеспособный продукт); SWOT – анализ, стратегия рекламы и продвижения продукта (технологии или услуги).	
● Производственный план. В этом разделе приводятся общие сведения о стартапе, расчет производственных издержек на планируемый объем сбыта, прямые (переменные) и общие (постоянные) затраты на производство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета текущих затрат на производство. Здесь описываются существующие и предполагаемые процедуры и средства, необходимые для выпускаемой технологии, продукции или предоставляемых услуг. Примерная структура данной части: географическое положение предприятия, транспортные пути, наличие коммуникаций; технологии производства; объем производства; кадровое обеспечение; экологичность производства и безопасности работающих; заработная плата и другие расходы на персонал; потребность в площадях; затраты на сырье и материалы; текущие затраты на производство; переменные издержки; постоянные издержки; и д.р.	
● Организационный план. Структура: организационно-правовая форма собственности стартапа; организационная структура (описание команды проекта, распределение обязанностей, описание среды и стиля управления проектом); сведения о партнерах; календарный график работ проекта; описание внешней среды проекта; расчет потребности в финансировании проекта (смета затрат на проект); определение источника и условий финансирования проекта.	
● Финансовый план. Комплексная финансовая модель проекта, в т.ч.: метрики воронки продаж и маржинальная юнит-экономика; план доходов и расходов с учетом планов продаж и ценовой политики, разработка сбалансированного плана денежных потоков с учетом OPEX (операционные затраты), CAPEX (капитальные затраты) и привлечения финансовых источников; расчет зоны устойчивого роста компании, расчет потребности в оборотном капитале, сформирован прогнозный баланс, расчет потребности в финансировании.	
● Направленность и эффективность проекта. Указанный раздел должен раскрывать: оценку проекта, его эффективность и направленность; оценку проекта по методу DCF; инвестиционные показатели окупаемости проекта; прогнозируемые показатели эффективности проекта.	
● Риски и гарантии. описание возможных рисков и форс-мажорных обстоятельств; анализ чувствительности проекта к внешним факторам и рискам (сформирована матрица рисков, разработка сценарности проекта).	
Заключение В заключении должны содержаться результаты реализации или коммерциализации (при наличии) стартапа и/или перспективы его развития.	



Список использованных источников Оформляется в соответствии с нормативными требованиями образовательной организации.	
Приложения В приложениях чаще всего описываются следующие моменты: -полная информация о компании (регистрационные документы и прочее); - фотографии, чертежи, патентная информация о продукции; -результаты маркетинговых исследований; - фотографии и схемы предприятия; -схемы по организационной структуре предприятия; -финансово-экономические расчеты (таблицы, графики); -нормативные документы и законодательные акты подтверждающие описанные риски по проекту.	

