

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра финансов и кредита

**«Финансово-экономический анализ образовательного проекта
«ФизКвиз». Стартап как диплом»**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

по направлению 38.03.01 Экономика

профиль «Финансы и кредит»

студентки 4 курса экономического факультета 411 группы

Росдик Анастасии Андреевны

Научный руководитель:

доцент кафедры финансов и кредита,

к.э.н., доцент

Е.В. Чистопольская

Зав. кафедрой финансов и кредита,

к.э.н., доцент

О. С. Балаш

Саратов 2026

В современных условиях глобальной трансформации экономических и образовательных систем, предпринимательская деятельность, и, в частности, сегмент стартапов, демонстрирует стремительный рост и качественное обновление. Бизнес может быть ориентирован на социальную сферу и заниматься проектами в этой области, руководствуясь альтруистическими соображениями или не стремясь к непосредственному извлечению прибыли из социального проекта. В рамках данного подхода коммерческие проекты перестают ограничиваться лишь финансовыми показателями, приобретая черты социально значимых инициатив, направленных на решение острых общественных проблем, зачастую руководствуясь принципами альтруизма или долгосрочного вклада в развитие человеческого капитала.

Активно развивается модель гибридных социально-коммерческих проектов, деятельность которых направленную одновременно и на достижение общественно полезных целей, и на получение прибыли. Такие проекты становятся катализаторами позитивных изменений, поддерживая уязвимые процессы в образовании и воспитании подрастающего поколения.

Говоря о проекте интерактивных физических квизов, как об уникальном продукте для современной образовательной среды, необходимо акцентировать внимание на критической проблеме - дефиците эффективных методик формирования устойчивого интереса к естественнонаучным дисциплинам, в частности к физике. Наблюдается тревожная тенденция: представители поколений Z и Alpha (в возрасте 12–15 лет, с тенденцией к омоложению аудитории до 10 лет) демонстрируют резкое снижение концентрации внимания и мотивации к обучению. Традиционные педагогические подходы зачастую оказываются неэффективными в работе с новым поколением, чье восприятие информации характеризуется фрагментарностью и потребностью в высокой интерактивности. Даже при наличии первоначального интереса к предмету, он быстро угасает из-за отсутствия динамичных и понятных форм закрепления знаний. Именно поэтому создание физических квизов представляет особую значимость для российского общества.

Успешная разработка стартапа невозможна без детальной проработки его бизнес-модели, которая представляет собой сжатое, но содержательное описание бизнеса и служит основой для комплексной оценки его деятельности. В условиях современного рынка, характеризующегося высокой конкуренцией и разнообразием информационных услуг, грамотный анализ бизнес-плана дает возможность определить перспективы развития, обнаружить уязвимые места и оценить возможные риски. Это, в свою очередь, способствует более рациональному использованию времени и ресурсов. Таким образом, выбранная тема исследования является **актуальной** и имеет практическую значимость.

Степень разработанности исследуемой проблемы. Теоретико-методологический фундамент социального предпринимательства и механизмы проектирования инновационных бизнес-моделей заложены в трудах таких зарубежных исследователей, как Дж. Боши, Р.Л. Мартин, С. Осберг, Дж. Томпсон, Г. Диз, Дж. Мэир, И. Марти. В отечественной науке данные аспекты глубоко проанализированы в работах В. Глушкова, Д. Борнштейна, В.Н. Якимца. Вопросы трансформации образовательного процесса и внедрения игровых механик (геймификации) в обучение рассматриваются в трудах К. М. Каппа, С. Деттинг, а также отечественных педагогов и психологов, таких как П.И. Пидкасистый и С.А. Шмаков. Проблема вовлеченности и мотивации представителей поколений Z и Alpha, их когнитивных особенностей нашла отражение в работах М. МакКриндла (автора термина «поколение Альфа»), а среди российских исследователей - в трудах Е. Шамис.

Цель работы - разработать и научно обосновать бизнес-модель социального коммерческого проекта «ФизКвиз», направленного на повышение учебной мотивации, вовлеченности и концентрации внимания учащихся 5–9 классов в процессе изучения физики через использование интерактивных игровых технологий, а также провести оценку его экономической устойчивости и социального эффекта.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

1. Рассмотреть существующие методические основы стартапа и методы оценки коммерческого проекта;
2. Провести анализ рынка и целевой аудитории;
3. Описать принципы работы стартапа - интерактивные физико-ориентированные квизы «ФизКвиз»;
4. Выполнить экономическую оценку проекта, спрогнозировать его дальнейшую работу.

Объектом исследования является функционирование социально-коммерческого стартапа в сфере образования, ориентированного на разработку и предоставление интерактивных физических квизов для школьников.

Предметом исследования выступает использование интерактивных физических квизов «ФизКвиз» в обучении как инструмента повышения образовательной вовлеченности школьников.

Теоретической основой разработки темы работы являются труды российских и зарубежных исследователей в области написания бизнес-плана социального проекта.

Практической базой исследования являются данные проведенного анализа рынка, целевой аудитории, особенности работы существующих образовательных платформ.

В структуре выпускной квалификационной работы выделяются следующие элементы: введение, две главы, заключение, список использованных источников, приложение.

В первой главе «Теоретические основы написания бизнес-плана» были изучены понятие бизнес-плана, этапы и методы его составления, а также понятие коммерческого проекта и методы оценки его эффективности. Выяснено, что бизнес-план представляет собой комплексный итоговый документ, который служит для всестороннего обоснования целесообразности

реализации проекта и оценки желаемых результатов. Разработка бизнес-плана выступает в качестве фундаментального этапа трансформации предпринимательского замысла в жизнеспособную и устойчивую экономическую модель. Данный стратегический документ обеспечивает комплексную интеграцию всех ключевых направлений функционирования будущего предприятия: от глубокой диагностики рыночной конъюнктуры и конкурентного ландшафта до проектирования маркетинговой политики и детальной проработки операционно-организационной архитектуры проекта. Следует акцентировать внимание на том, что бизнес-планирование выступает основой в разработке стартап-предприятия. Оно не только способствует идентификации наиболее оптимальных траекторий его развития, но и гарантирует устойчивое функционирование бизнеса в долгосрочной перспективе, особенно в динамичных условиях современной экономики. Последовательная проработка каждого этапа и комплексное применение различных методологий бизнес-планирования позволяют сформировать высококачественный стратегический документ, который значительно повышает вероятность успешной реализации проекта и его трансформации в прибыльное коммерческое предприятие.

Коммерческий проект – комплекс действий по осуществлению конкретного коммерческого результата, хозяйственного замысла с получением в результате прибыли. Современный коммерческий проект определяется не только как совокупность ограниченных во времени мероприятий, направленных на создание уникального продукта или услуги с целью извлечения прибыли, но и как инструмент стратегического развития, интегрированный в глобальную повестку устойчивого развития.

Проблема оценки эффективности коммерческих проектов традиционно занимает центральное место в теории финансового менеджмента и инвестиционного проектирования. Актуальность данного вопроса обусловлена тем, что цена ошибки в принятии инвестиционных решений в современной высококонкурентной среде неуклонно возрастает.

Ограниченность доступного капитала и необходимость обеспечения устойчивого развития заставляют управленцев отходить от упрощенных моделей оценки, основанных исключительно на краткосрочных показателях ликвидности.

Особое значение в структуре планирования приобретает финансовый блок, который в условиях современной экономики выполняет роль результирующего аналитического ядра. Именно в нем концентрируются ключевые экономические индикаторы, позволяющие стейкхолдерам объективно верифицировать инвестиционную привлекательность стартапа и принять научно обоснованное решение о целесообразности его реализации. Соблюдение методологической последовательности на каждом этапе бизнес-проектирования гарантирует формирование высококачественного документа, который служит не просто формальным планом, а надежной платформой для минимизации рисков и обеспечения успешного масштабирования бизнеса в долгосрочной перспективе.

Во второй главе «Развитие, планирование и оценка деятельности интерактивных физико-ориентированных квизов «ФизКвиз»» был проведён финансово-экономический анализ коммерческого проекта. Для достижения главной цели коммерческого проекта «ФизКвиз» – получения прибыли – были разработаны интерактивные физико-ориентированные квизы - динамичные образовательные викторины, способные поддерживать высокий уровень вовлеченности обучающихся за счет постоянной смены обстановки.

Проект призван решить проблемы с мотивацией, вовлеченностью и концентрацией внимания представителей поколений Z и Alpha (в возрасте от 7-9 класса, с перспективой расширения до 5-6 класса). Помимо уже озвученных проблем, отметим, что наблюдается тенденция к снижению интереса к обучению и вовлеченности в учебный процесс, причем даже у тех, кто изначально проявляет заинтересованность, она быстро угасает.

По данным, размещенным на официальном сайте РБК, рынок EdTech в 2025 году достиг объема 158-160 млрд рублей, с замедлением роста по

сравнению с предыдущими годами (с 145 млрд в 2024 году), что отражает переход к зрелой фазе развития. Детский и школьный сегмент, стал крупнейшим - 36% рынка или около 55-57 млрд рублей в 2025 году, с фокусом на геймификацию и онлайн-школы для детей.

Общий рынок онлайн-образования в РФ на 2026 год оценивается в 170-185 млрд рублей при темпах роста 10-15%. Проект "ФизКвиз" выходит на нишу интерактивных образовательных квизов в школьном/детском EdTech РФ: объем ~2-5 млрд рублей в 2025 году (1-2% от детского сегмента), прогноз роста до 6-10 млрд рублей к 2030 году на фоне цифровизации. Планируемая доля: 0,5-1% ниши в 2027 году.

Основными потребителями продукта являются сотрудники муниципальных и частных образовательных учреждений, а также онлайн-школы. В качестве стратегического партнера рассматривается Министерство образования, реализующее программы по привлечению студентов на технические специальности, интерес к которым необходимо формировать на ранних этапах обучения.

Стратегия охвата целевой аудитории предполагает дифференцированный подход:

- Обучающиеся: предоставление полноформатных образовательных игр. В данном случае продукт выступает не просто как учебное пособие, а как иммерсивная среда для проведения уроков и мероприятий, которые посвящены изучению физики. Акцент смещен с механического заучивания на развитие критического мышления и работы в команде, а также практическую проверку гипотез в безопасной виртуальной среде.

- Педагоги: предлагается модель подписочного сервиса, открывающая доступ к библиотеке готовых интерактивных физико-ориентированных квизов для урочной и внеурочной деятельности. Основная ценность здесь — сокращение времени на подготовку к занятиям. Продукт позволяет педагогу интегрировать игровые элементы в традиционную канву урока, не нарушая академических планов.

- МОУ: Разрабатываются комплексные образовательные решения.

При анализе данного проекта была создана Диаграмма Ганта показывает поэтапное развитие проекта «ФизКвиз»: от методической разработки - к массовой коммерциализации сначала через сторонние площадки, а затем через собственную платформу (см. рис. 6). Такая стратегия логична и снижает риски: ранние продажи и обратная связь получаются через существующие каналы, а собственная технологическая платформа выводится в эксплуатацию уже на основе накопленного опыта и спроса. Такой порядок позволяет одновременно подтвердить учебную ценность продукта и получать ранние доходы, минимизируя риски при масштабировании.

Первые месяцы занимают разработка методик и контента (05.25-09.25), затем следует короткий, но информативный этап - проведение педагогического эксперимента (10.25-04.26): происходит сбор обратной связи и доработка материалов. Параллельно с завершением контентного блока (05.26-02.27) запускаются продажи через существующие образовательные платформы (05.26), что обеспечивает приток пользователей созданного контента. Финальная стадия проекта - создание собственной образовательной платформы (05.27), которая объединит готовые методические наборы, интерактивные квизы и инструменты для учителей и учащихся. Для этого формируется компактная, но функциональная команда: методисты и авторы контента, которые отвечают за учебную ценность материалов, техническая команда реализует платформу и интерфейсы, продукт-менеджер занимается маркетингом и партнёрствами, которые обеспечивают приток пользователей. Платформа вводится поэтапно — с последовательным добавлением функций, мониторингом ключевых метрик и регулярными улучшениями контента, что позволяет одновременно управлять рисками, оптимизировать расходы и плавно наращивать аудиторию.

Если рассматривать финансовую модель проекта «ФизКвиз», то основным источником дохода от деятельности проекта - продажа дидактических материалов. Начальный пакет дидактических материалов будет

состоять из 10 шт, при этом каждый месяц будут создаваться новые материалы, которые также будут продаваться (от 5 до 30 шт/мес, в зависимости от этапа проекта). После года продаж на сторонних сайтах, планируется создание собственной платформы, где для потребителей будет возможность приобрести дидактические материалы разово или купить подписку на месяц для доступа ко всем материалам. Таким образом, доходы складываются из разовых продаж и продаж подписок на собственной платформе.

Анализируя расходную часть финансовой модели, важно отметить, что есть себестоимость работы исполнителей – все ресурсы, которые затрачиваются на создание одного материала. На начальном этапе дидактические материалы будут продаваться на сторонних платформах либо через комиссию (10% и более от полученного дохода), либо через систему подписок для авторов, благодаря которой появляется возможность размещать свои материалы. В проекте интерактивных физических квизов предполагается использование сторонних платформ с системой подписок. Собственная платформа начинает действовать с июля 2027 года, поэтому на этом этапе добавляются расходы на обслуживание и команду. Помимо основных расходов имеется бухсопровождение, з/п кураторов, налог на соц.страхование и рекламу.

Организационно-правовой формой интерактивных физико-ориентированных квизов «ФизКвиз» будет являться Индивидуальный предприниматель (ИП). Основными направлениями деятельности проекта будут создание методических и дидактических материалов, продажа их на сторонних платформах и в будущем на собственной платформе.

Была разработана декомпозиция работ, проанализированы риски через SWOT-анализ, создана диаграмма Ганта проекта, наглядно представляющая задачи и сроки, позволяющая контролировать ход выполнения проекта. Также были определены стейкхолдеры – заинтересованные лица в проекте. К ним относятся МОУ и школы, педагоги, учащиеся Z/Alpha, Минпросвещения России.

Основной целевой аудиторией проекта «ФизКвиз» будут являться учителя и ученики 5-9 классов.

Были обозначены следующие годовые показатели (ориентация на 2028 год, когда уже запущена и функционирует собственная платформа): годовые расходы - 3 771 080 рублей, годовые доходы - 6 636 500 рублей, чистая прибыль - 2 435 607 рублей. На создание собственной платформы будут инвестированы денежные средства в размере 1 500 000 рублей, которые будут получены в результате участия в грантах. В первые 12 месяцев после вложения инвестиций чистая прибыль будет равняться 532 845,25 рублей, а во второй - 3 784 246,75 рублей. В итоге окупаемость составит 1 год и 9 месяцев.

После расчёта чистой приведённой стоимости (NPV) по формуле ЧПС(Excel), получаем значение 5 659 064,36 рублей. Это говорит о том, что проект выгоден и в него стоит инвестировать.

Таким образом, в данной главе была рассмотрена и охарактеризована деятельность стартапа – интерактивных физико-ориентированных квизов «ФизКвиз». Основной ее целевой аудиторией будут являться учителя и ученики 5-9 классов. Также были определены стейкхолдеры проекта, которые будут принимать участие в проекте и влиять на него как косвенно, так и напрямую. была подробно спланирована финансовая часть проекта «ФизКвиз»: определены основные источники доходов, выявлены и классифицированы расходы, рассчитаны операционная прибыль, налоговые отчисления и ключевые инвестиционные показатели. Помимо этого был составлен стратегический план, сделан SWOT – анализ и оценён объём рынка по методу TAM, SAM, SOM.