

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

Кафедра финансов и кредита

**«Финансовое обеспечение и развитие проектной деятельности МСП
(на примере проекта «Serenity»)»**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

студента 4 курса 411 группы
направления 38.03.01 Экономика
профиль «Финансы и кредит»
экономического факультета
Козодой Игоря Сергеевича

Научный руководитель:

профессор кафедры финансов и кредита,

д.э.н., доцент

_____ О. С. Кириллова

Зав. кафедрой финансов и кредита,

к.э.н., доцент

_____ О. С. Балаш

Саратов 2026

Актуальность темы исследования обусловлена недостаточной проработанностью механизмов финансирования ранних стадий IT-проектов в практике российского малого и среднего предпринимательства (МСП) в условиях цифровизации бизнес-процессов. Большинство стартапов сталкиваются с трудностями привлечения капитала на ранних этапах, в то время как проектный подход становится важнейшим универсальным инструментом масштабирования. Дополнительную актуальность теме придает возрастающий общественный запрос на доступные цифровые инструменты психологической поддержки и устойчивый рост рынка сервисов для ментального здоровья.

Научная новизна работы заключается в комплексном анализе механизмов финансового обеспечения IT-стартапов на ранних стадиях развития, адаптации классических методик оценки эффективности (NPV, IRR) к специфике юнит-экономики и подписочных моделей (LTV, CAC), а также в разработке и экономическом обосновании прикладной финансовой модели IT-проекта «Serenity» с использованием математического моделирования (ARIMA) для верификации рыночного спроса.

В современных условиях цифровизации и трансформации экономики проектный подход приобретает особую значимость для малого и среднего бизнеса. Проектная деятельность выступает ключевым фактором выживания в конкурентной среде, позволяя структурировать работу и эффективно распределять ресурсы в условиях жестких ограничений. В отличие от крупных корпораций, субъекты МСП не обладают избыточными резервами, поэтому цена ошибки при запуске новых инициатив для них значительно выше.

Рынок цифровых сервисов в сфере ментального здоровья (wellbeing) является одним из наиболее динамичных, демонстрируя ежегодный прирост на уровне 15–20%. Продукт «Serenity» — мобильное приложение на базе искусственного интеллекта для поддержки эмоционального баланса — занимает свободную рыночную нишу между дорогостоящей онлайн-терапией и простыми трекерами настроения. Проект реализуется в рамках программы

«Стартап как диплом» и выступает репрезентативным объектом для исследования финансового обеспечения высокотехнологичного бизнеса на ранних стадиях жизненного цикла.

Теоретико-методологические и практические аспекты проектного управления и оценки эффективности стартапов получили развитие в трудах отечественных и зарубежных ученых. В работе использованы подходы Lean Startup, Customer Development, а также классические инвестиционные теории. Несмотря на обилие исследований по риск-менеджменту и венчурному капиталу, вопросы достижения самодостаточности IT-проектов МСП за счет внутренней юнит-экономики и B2B-диверсификации в условиях ограниченного доступа к внешнему финансированию требуют более детального анализа.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование теоретических основ и практических механизмов финансового обеспечения проектной деятельности МСП, а также разработка и экономическое обоснование финансовой модели IT-стартапа «Serenity».

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

1. Изучить экономическую сущность проектов в предпринимательстве и их роль в развитии МСП;
2. Исследовать особенности финансирования IT-проектов на различных стадиях жизненного цикла;
3. Систематизировать методики оценки финансовой эффективности и обосновать их применимость к стартап-проектам;
4. Дать комплексную характеристику проекта «Serenity», определить его ресурсную базу и финансовые потребности;
5. Рассчитать главные показатели экономической эффективности проекта и оценить его инвестиционную привлекательность;
6. Проанализировать риски, барьеры и перспективы развития МСП в сфере IT и ментального здоровья.

Объектом исследования является финансовая деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства, реализующих проекты в сфере информационных технологий.

Предметом исследования выступает совокупность экономических отношений и управленческих инструментов, возникающих в процессе финансового обеспечения и оценки эффективности IT-проекта на ранних стадиях развития.

Теоретическую и методологическую основу исследования составляют труды отечественных и зарубежных ученых в области финансового планирования, инвестиционного анализа и юнит-экономики. В работе использованы общенаучные методы (анализ, синтез), сравнительный анализ, методы прогнозирования временных рядов (модель ARIMA(1,1,1) в пакете Gretl), а также методы расчета инвестиционных индикаторов (NPV, IRR, BEP).

Информационной базой исследования послужили данные Wordstat, аналитические материалы консалтинговых компаний, статистические отчеты Фонда «Сколково» и Корпорации МСП, исследования венчурного рынка, а также внутренняя управленческая и техническая документация стартап-проекта «Serenity». **Практическая значимость работы** заключается в возможности применения разработанной финансовой модели и рекомендаций для вывода на самоокупаемость проекта «Serenity», а также других аналогичных IT-инициатив в секторе МСП.

Во введении обоснована актуальность темы ВКР, сформулированы цель и задачи, предмет и объект исследования, определена методологическая база.

В первой главе изучена экономическая сущность проектов в предпринимательстве, рассмотрены параметры «железного треугольника» (цель, ресурсы, срок) и принципы SMART-целеполагания. Сформирована подробная классификация проектов в МСП по содержанию, масштабу, длительности, уровню риска и источникам финансирования.

Также в первой главе осуществлен анализ стадий жизненного цикла IT-проектов (Pre-seed, Seed, Ранний рост, Расширение, Зрелость) и соответствующих им финансовых инструментов (FFF, бизнес-ангелы, гранты, акселераторы, венчурные фонды, банковские кредиты). Обоснована критическая важность контроля показателя «runway» для выживания малых предприятий на ранних стадиях. Систематизированы методики оценки финансовой эффективности: доказано, что оценка высокотехнологичных стартапов требует совмещения классических показателей дисконтирования (NPV, IRR, PP) с метриками юнит-экономики (LTV, CAC, Churn rate), тестирующими устойчивость бизнес-модели на уровне одного клиента.

Во второй главе проведено прикладное исследование и финансово-экономическое обоснование стартап-проекта «Serenity». Сформирована общая характеристика AI-платформы, проведена сегментация целевой аудитории (студенты и молодые специалисты) и выполнен конкурентный анализ рынка. С помощью модели ARIMA(1,1,1) подтвержден долгосрочный восходящий тренд поискового спроса на тему ментального здоровья в РФ (коэффициент детерминации $R^2 = 0,695$), что доказывает рыночную состоятельность проекта.

В работе детально описана и оценена ресурсная база проекта «Serenity». Первоначальный денежный бюджет составляет 700 000 рублей собственных средств основателей, направляемый преимущественно на маркетинг (69%), инфраструктуру и AI (17%), операционные нужды (14%). Затратным методом произведена стоимостная оценка созданных командой нематериальных активов (алгоритмы, мобильное приложение, айдентика), которая составила 1 090 000 рублей. Облачная архитектура проекта позволила полностью перевести затраты в категорию OPEX и свести капитальные затраты к нулю (CAPEX = 0).

На основе Freemium-модели разработана тарифная сетка со средним чеком B2C в 255 рублей и годовым B2B-тарифом для вузов и корпораций в 45 000 рублей. Расчеты юнит-экономики на старте зафиксировали паритет метрик

($\$LTV/CAC \approx 1,0\$$), что отражает осознанную стратегию быстрого захвата рынка. Помесячный финансовый план на первый год показал, что общая выручка составит 6 158 250 рублей при расходах в 1 080 000 рублей.

Инвестиционный анализ на трехлетний горизонт при консервативной венчурной ставке дисконтирования в 30% подтвердил высокую экономическую эффективность проекта:

- Чистая приведенная стоимость **NPV = +543 493 рубля** (что строго больше 0);
- Внутренняя норма доходности **IRR $\approx$ 28%**;
- Простой срок окупаемости (**PP**) составляет **8 месяцев**;
- Точка безубыточности (**BEP**) достигается на отметке **512 платящих пользователей**, что согласно графику происходит уже на 3-м месяце операционной деятельности.

Идентифицированы ключевые риски стартапа (рост CAC, высокий отток, регуляторные ограничения) и сформирована матрица мер по их нейтрализации.

В третьей главе проведен комплексный анализ самодостаточности и перспектив развития проекта. Сформированы три сценария развития (пессимистичный, базовый, оптимистичный), на основе которых определены четкие операционные условия для полной независимости стартапа от внешнего капитала (достижение вирусного коэффициента $\$K \geq 0,10\$$, снижение ежемесячного оттока $\leq 7\%$, рост доли B2B в выручке $\geq 20\%$).

Построен трехлетний прогноз деятельности, согласно которому к 3-му году база платящих пользователей вырастет до 45 000 человек, годовая выручка достигнет 55 350 000 рублей, а операционная маржинальность составит 87% за счет нелинейного масштабирования OPEX. Сформулированы шесть стратегических направлений развития (B2B-экспансия, реферальные программы, мини-курсы, интеграция с HR-платформами, телемедицинские

партнерства, выход в СНГ) и определены критерии готовности стартапа к привлечению венчурного раунда А.

В более широком контексте систематизированы барьеры развития ИТ-МСП в России (дефицит кадров, стоимость API, ограниченность раннего финансирования) и ключевые рыночные тренды (корпоративизация велнеса, удешевление отечественных LLM). Выведены универсальные финансовые уроки для технологического малого бизнеса на основе опыта разработки «Serenity».

В заключении обобщены ключевые результаты исследования, подтверждена финансовая состоятельность и высокая жизнеспособность предложенной модели, а также даны итоговые практические рекомендации команде стартапа.