

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

Кафедра финансов и кредита

АВТОРЕФЕРАТ
на выпускную квалификационную работу (бакалаврскую работу)
по направлению 38.03.01 Экономика
профиль «Финансы и кредит»
студентки 4 курса экономического факультета 411 группы
Филипповой Виктории Валерьевны

**Тема работы: «Финансово-экономический анализ инвестиционного
проекта «Культурные коды Великой Победы». Стартап как диплом»**

Научный руководитель:

доцент кафедры финансов и кредита,

к.э.н., доцент

_____ А. Н. Айриева

Зав. кафедрой финансов и кредита,

к.э.н., доцент

_____ О. С. Балаш

Саратов 2026

На сегодняшний день термин «стартап» стал повсеместным. Эти предприятия, рождающиеся благодаря инновационным идеям и предпринимательскому духу своих основателей, произвели революцию в бизнес-среде и стали драйвером серьёзных изменений, создавая новые рынки и трансформируя традиционные отрасли. По данным службы статистики Microsoft, сегодня в мире насчитывается 305 млн стартапов, и ежегодно запускается примерно 50 млн новых проектов. Таким образом, в среднем за сутки появляется 137 тыс. новых стартапов. **Актуальность темы** исследования обусловлена стремительным ростом числа стартапов и необходимостью изучения их влияния на экономику, технологическое развитие и рынок труда.

Предметом исследования выпускной квалификационной работы является стартап-проект, его экономическая сущность, а также его влияние на экономическое развитие.

Объект исследования – инвестиционный стартап-проект «Культурные Коды Великой Победы».

Целью выпускной квалификационной работы является раскрытие сущности понятия стартапа, анализ его влияния на экономику, выявление возможных рисков, а также описание стартап-проекта «Культурные коды Великой Победы».

Для достижения поставленной цели были намечены следующие задачи:

- рассмотреть понятие и сущность стартапа, выявить его основные характеристики;
- оценить влияние стартап-проектов на экономическое развитие стран, а также изучить риски таких проектов
- дать характеристику инвестиционного проекта «Культурные коды Великой Победы»;
- провести финансово-экономический анализ инвестиционного проекта «Культурные коды Великой Победы».

Методологической основой исследования послужили общенаучные диалектические методы, такие как анализ и синтез, индукция и дедукция, а также метод научного абстрагирования. Их применение позволило сформулировать теоретические выводы о рассматриваемом предмете исследования. В ходе выполнения работы были использованы основные методы и приёмы экономических исследований, включая экономический, математический графический и логический.

Информационной базой работы послужили научные труды таких исследователей, как С. Бланк, Э. Рис, П. Тиль, Н. Блюменталь, Л. Н. Тепман, А. А. Анимича, Н. П. Иващенко, Н. П. Шпакова, А. А. Чашкина, С. П. Земцов и других.

Структура и содержание выпускной квалификационной работы обусловлены поставленной целью, задачами и логикой исследования. Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников.

Во введении обосновывается актуальность темы, формулируются цель и задачи исследования, определяется объект и предмет, отражается теоретическая и практическая значимость выпускной квалификационной работы.

В первой главе рассматриваются теоретические основы стартап-проектов. Глава 1 включает в себя 2 пункта: понятие и сущность стартапа: основные характеристики; как стартапы влияют на экономику и риски для них.

Во второй главе – описание стартап-проекта «Культурные коды Великой Победы». Глава 2 включает в себя 2 пункта: общая характеристика инвестиционного проекта «Культурные коды Великой Победы»; финансово-экономический анализ инвестиционного проекта «Культурные коды Великой Победы».

В заключении представлены основные выводы и результаты, полученные в ходе исследования.

В первой главе «Теоретические основы стартап-проектов» были изучены понятие и сущность стартапа, его основные характеристики и риски,

влияние на экономику страны и в целом. Выяснено, что стартап представляет собой компанию на начальной стадии развития, которая функционирует в условиях высокого риска и неопределённости, нацеленную на создание и масштабирование инновационного решения через поиск устойчивой бизнес-модели.

Очень часто стартапы ошибочно относят к малому бизнесу. Нельзя приравнивать понятия стартапа и малого бизнеса, т. к. они представляют собой принципиально разные модели предпринимательства. Стартап стремится создать новый рынок или нишу, разрабатывая инновационный продукт, внедряя новые бизнес-модели или переосмысливая решения существующих проблем. В отличие от него, малый бизнес фокусируется на обслуживании существующего рынка и поддержании стабильного потока дохода.

Стартап-компании имеют ключевые отличительные особенности: стартап представляет собой разновидность коммерческой деятельности, основанную на инновационной идее, масштабируемости и высоком потенциале роста. Для его успешного запуска и функционирования не обойтись без использования ИКТ и привлечения внешнего финансирования, однако скорее всего придётся столкнуться с высоким уровнем риска и неопределённости, где успех напрямую будет зависеть от реакции рынка и покупателей на продукт и грамотно составленной бизнес-стратегии.

Как и у любого вида бизнеса, у стартапа есть свой жизненный цикл. жизненный цикл стартапа – это его прохождение через различные этапы от зарождения идеи до зрелости и выхода на рынок. Обычно он начинается с генерации идеи на этапе подготовки, за которой следуют мероприятия по запуску продукта и привлечению инвестиций. На ранних этапах стартапы обычно разрабатывают минимально жизнеспособный продукт, чтобы проверить свою идею с минимальными затратами. По мере дальнейшего роста и перехода к стадии зрелости, когда акцент смещается на оптимизацию, наконец, идёт вступление в стадию планирования стратегии выхода, если это

необходимо. На протяжении всех этих этапов разработки стартапы постоянно ищут масштабируемые и воспроизводимые бизнес-модели.

Стартапы разделяют по разным критериям, единой классификации нет. Стартап-проекты можно распределить по отраслевой принадлежности, по степени наукоёмкости, в зависимости от типа рынка, на который планируют выходить, и в зависимости от бизнес-модели, по которой они работают. Кроме того, можно выделить и другие варианты классификации: масштабируемые стартапы, так называемые «стартапы, привлекательные для покупки», стартапы внутри корпораций (дочерние стартапы), социальные стартапы.

Стартапы всё больше становятся неотъемлемой частью экономик многих стран и вносят свой вклад в их трансформацию, они являются двигателем инноваций, приносят свежие идеи, создают рабочие места и стимулируют технологический прогресс. Примеры успешных экосистем стартапов, таких как в Израиле, и отдельных проектов, в том числе российских, наглядно демонстрируют потенциал стартап-проектов как одной из движущих сил устойчивого экономического роста и позитивных изменений в обществе.

Несмотря на целый ряд возможностей, которые открывают стартапы – расширение инновационного предпринимательства, создание новых рынков, возможность решать социально значимые проблемы, – далеко не всем проектам удаётся реализовать свой потенциал в полной мере и достичь успеха. По данным статистики, 90% стартапов терпят неудачу. Запуск и управление стартапом сопряжены с различными трудностями и рисками, от сложностей в поиске источников финансирования и формирования компетентной команды до необходимости подстраиваться под постоянно меняющиеся условия рынка. Чтобы сохранять свою конкурентоспособность и востребованность, стартапы должны уметь быстро реагировать на все изменения, происходящие в окружающей их среде.

Во второй главе «Описание стартап-проекта «Культурные коды Великой Победы»» был проведён финансово-экономический анализ инвестиционного проекта. Для достижения главной цели инвестиционного

проекта «Культурные коды Великой Победы» – получения прибыли – была разработана настольная игра, направленная на организацию игровой деятельности эколого-патриотической направленности разновозрастных групп детей. Эколого-патриотическая игра «Культурные коды Великой Победы» – образовательный проект, направленный на патриотическое воспитание молодёжи через игровую деятельность.

В целях защиты интеллектуальной собственности оформлен патент на игру в качестве промышленного образца в патентном бюро ФГБОУ ВО «Саратовский исследовательский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского».

В качестве основного канала монетизации эколого-патриотической игры предполагается продажа комплектов игры общеобразовательным учреждениям, центрам патриотического воспитания, некоммерческим организациям, а также организаторам патриотических, экологических и образовательных мероприятий и фестивалей (модель продаж B2B-Business-to-Business). К тому же идея имеет достаточный потенциал для реализации по модели B2G (модель продаж Business-to-Government) через участие в тендерах и конкурсах. При условии успешного запуска и устойчивого роста интереса к проекту появится возможность увеличить объёмы производства и начать продавать игровые наборы напрямую клиентам, например, семьям с детьми по модели B2C (Business-to-Consumer). Дополнительным каналом монетизации может стать заключение лицензионных договоров на использование нашего патента с компаниями из других субъектов РФ для упрощения адаптации игры к конкретному региону.

Для того, чтобы осуществлять продажу игры «Культурные коды Великой Победы» необходимо официально зарегистрировать бизнес (предполагается получение статуса индивидуального предпринимателя). Поскольку игра рассчитана на детскую аудиторию до 14 лет, она подлежит обязательной сертификации по ТР ТС 008/2011 «О безопасности игрушек» и маркировке в

системе «Честный ЗНАК». Последнее предполагает обязательное членство в ассоциации ГС1 РУС.

Российский рынок настольных игр демонстрирует устойчивый рост с 2021 года, когда ограничения, связанные с пандемией, привели к всплеску спроса на настолки как на один из популярных способов досуга. По оценкам, к концу 2025 года объём рынка достиг 40 млрд рублей, при этом среднегодовой темп роста прогнозируется на уровне 8-10% вплоть до 2033 года.

На данный момент развитие рынка настольных игр в России характеризуется несколькими ключевыми тенденциями: рост популярности среди взрослой аудитории (самая активная группа – люди 27–35 лет, 46 % респондентов по данным опроса 2024 года), усиление роли маркетплейсов как основного канала продаж (на Ozon за 11 месяцев 2025 года оборот вырос в 1,5 раза, ассортимент – в 4,5 раза; на Wildberries оборот за год увеличился на 26 % по сумме продаж и на 21 % по количеству проданных штук), кратный рост объёма контрафактной продукции (по оценке Hobby World, в январе – июне 2025 года контрафакт достиг 2 млрд рублей – столько же, сколько за весь 2024 год, причём подделки чаще всего встречаются на маркетплейсах), а также повышение цен (в 2025 году средняя цена выросла на 10-12 % относительно 2024-го, в 2026-м ожидается рост ещё на 8-10 % из-за увеличения себестоимости). Вместе с тем расширяется сфера применения настольных игр: их используют не только для семейного досуга, но и как инструмент воспитания и образования, а также в корпоративных тимбилдингах, психологических тренингах и в учебном процессе.

Рынок настольных игр патриотической направленности в России демонстрирует устойчивый рост интереса, особенно в контексте образовательных и воспитательных проектов. Однако сегмент остается относительно узким по сравнению с общим рынком настольных игр, где доминируют развлекательные и стратегические проекты. Эксперты и участники рынка сходятся во мнении, что потенциал у ниши есть, но для её развития необходима поддержка, в первую очередь, от государства.

Для анализа актуальности идеи стартапа была использована динамика запросов Google Trends за период с марта 2021 года по март 2026 года по запросу «патриотический проект». Выявлен рост интереса к патриотическим проектам за последние годы. Наиболее яркий всплеск спроса пришёлся на первую половину 2022 года – на фоне военно-политического кризиса и начала специальной военной операции. Тогда запустили грантовые программы (Фонд президентских грантов, АНО «Россия – страна возможностей») и увеличили госфинансирование: бюджет на патриотическое воспитание вырос с 4,9 млрд рублей в 2022 г. до 45,85 млрд рублей в 2024 г.

Пики спроса также фиксировались в первой половине 2023, 2024 и 2025 годов – из-за расширения госпрограммы «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации» (финансирование: 39,7 млрд рублей в 2023 г., 45,85 млрд рублей в 2024 г.) и выделения крупных грантов Президентским фондом культурных инициатив на патриотические проекты, интеграцию новых регионов и поддержку участников СВО. Это сформировало стабильный спрос на такие проекты со стороны регионов и НКО, особенно в преддверии 9 Мая.

Для анализа дальнейших прогнозов спроса на проекты патриотической направленности была построена эконометрическая модель ARIMA (1, 1, 1). Проанализировав спрогнозированные данные, можно сказать, что актуальность проектов патриотической направленности в ближайшее время останется на прежнем уровне и сохранит свою динамику запросов в Google Trends, наблюдаемую в прошлые годы.

Целевая аудитория проекта «Культурные коды Великой Победы» представляет собой разновозрастную группу потребителей, объединённых общей потребностью в патриотическом воспитании с интеграцией элементов экологической тематики. Основу составляют дети 7–10 лет и подростки 11–17 лет, для которых игра становится инструментом, помогающим в формировании ценностных ориентиров через увлекательный формат. Ключевыми лицами, принимающими решение о покупке данной игры, являются родители, заинтересованные в развивающем варианте досуга для их детей, а также

педагоги, ищущие эффективные инструменты воспитательной работы в рамках учебной программы.

Дополнительно была проведена оценка конкурентных преимуществ ряда настольных игр. Оценка проводилась по наиболее значимым критериям: цена, глубина геймплея, глубина смыслов, дизайн, известность. В результате анализа было выявлено, что главное конкурентное преимущество игры «Культурные коды Великой Победы» заключается в отсутствии прямых аналогов, совмещающих военно–историческую и культурно–символическую тематики, что при успешной реализации позволит ей занять свободную нишу на российском рынке настольных игр. Однако для удержания конкурентных позиций следует сконцентрироваться на повышении узнаваемости игры со стороны целевой аудитории.

При оценке сильных и слабых сторон с учетом угроз и возможностей были определены основные направления деятельности проекта:

1. масштабирование проекта на межрегиональном уровне, предполагающее разработку модели франшизы или пакетного лицензирования для школ и НКО в других регионах, адаптируя методику под местные особенности (историко–экологические маршруты), позволит выйти за пределы Саратовской области и увеличить охват аудитории без кратного увеличения собственных затрат;

2. коммерциализация через B2G и трансформацию игры в цифровой формат для диверсификации потоков дохода, снижения угрозы от изменения гос. финансирования, возможности снизить цену за счёт цифровой версии, доступной по подписке или при разовой покупке;

3. укрепление партнёрской сети позволит повысить статус и устойчивость проекта, снизить возможные бюрократические барьеры через поддержку влиятельных партнёров, дополнительные ресурсы и каналы продвижения.

Для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта «Культурные коды Великой Победы» были спрогнозированы и

проанализированы наиболее вероятный, оптимистичный и пессимистичный сценарии возможного развития стартапа. При наступлении наиболее вероятного сценария за 3 года планируется реализовать наборы настольной игры на сумму 11 535 000 рублей, при наступлении оптимистичного сценария планируется реализовать игру на сумму 14 910 000 рублей, при наступлении пессимистичного сценария – на сумму 7 650 000 рублей.

Для анализа прибыли и денежного потока предварительно была определены состав и структура прямых и косвенных расходов на осуществление деятельности компании. Расходы включают оплату бухгалтерских услуг, переданных на аутсорсинг, услуг типографии, вознаграждение работнику по договору ГПХ, расчётно–кассовое обслуживание в банке, расходы на маркетинг и продвижение, а также заказ кодов маркировки в системе «Честный ЗНАК» и создание резерва на случай непредвиденных затрат. При наиболее вероятном сценарии сумма общих расходов за три года работы составит 6 247 805 рублей, при оптимистичном сценарии – 6 754 459 рублей, а при пессимистичном – 5 664 589. Относительно изменения суммы расходов в зависимости от наступления того или иного сценария разные значения принимали и показатели валовой, операционной, чистой прибыли и денежного потока.

Срок окупаемости стартапа «Культурные коды Великой Победы» также зависит от развития определённого сценария: наступление наиболее вероятного сценария позволит достичь окупаемости бизнеса за 2 месяца, наступление оптимистичного сценария – за 1,13 месяца, пессимистичного – за 10 месяцев.

Таким образом, для достижения главной цели инвестиционного проекта «Культурные коды Великой Победы» планируется запуск образовательного стартапа, направленного на решение актуальной проблемы современности – низкой заинтересованности школьников в изучении историко–культурного наследия России через игровую деятельность.

Проект защищён патентом на промышленный образец, имеет партнёрские отношения с образовательными и природоохранными организациями и

ориентируется на многостороннюю модель монетизации (B2B, B2G, в перспективе B2C, а также патентное лицензирование). Всё это подтверждает его жизнеспособность и высокий потенциал для масштабирования.

В ходе проведения финансово–экономического анализа инвестиционного проекта «Культурные коды Великой Победы» пришли к выводу о том, что актуальность проектов патриотической направленности в ближайшее время останется на прежнем уровне и сохранит свою динамику, наблюдаемую в прошлые годы.

В то же время российский рынок настольных игр демонстрирует устойчивый рост, среди главных особенностей на сегодня – расширение взрослой аудитории, усиление роли маркетплейсов, распространение контрафакта и рост себестоимости комплекта игры. При этом ключевым трендом является запрос на осмысленный досуг, патриотическое воспитание и экологическое просвещение, что создаёт благоприятные условия для внедрения новых образовательно–патриотических продуктов. Для оценки потенциала стартапа был проведён SWOT–анализ, составлены и проанализированы реестр и карта рисков, что позволило выявить наиболее серьёзные угрозы и сформировать чёткий план действий по их минимизации, одновременно сфокусировавшись на сильных сторонах проекта и его возможностях.

Также особое внимание уделено изучению целевой аудитории и её потребностей, анализу конкурентной среды с целью определить основные направления развития продукта и сформировать уникальное предложение, обеспечивающее конкурентное преимущество. Для оценки экономической эффективности были рассчитаны основные финансовые показатели деятельности в зависимости от наступления одного из трёх сценариев развития бизнеса.

Точка безубыточности инвестиционного проекта «Культурные коды Великой Победы» достигается при объёме оборота равном 953 507,15 рублей. Срок окупаемости стартапа равен 2 месяца. Чиста приведённая стоимость (NPV) при ставке дисконтирования равной 30% составляет 3,35 млн рублей.

Проведённое исследование подтверждает целесообразность инвестиций в стартап «Культурные коды Великой Победы».