**СОДЕРЖАНИЕ**

[**ВВЕДЕНИЕ** 3](#_Toc201422657)

[**1. Методология разработки стартап-проекта** 6](#_Toc201422658)

[1.1 Обоснование актуальности стартап-проекта 6](#_Toc201422659)

[1.2 Методологии разработки стартап-проекта 9](#_Toc201422660)

[**2. Характеристика проекта по созданию НАСТОЛЬНОЙ ИГРЫ ПО ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ** 11](#_Toc201422661)

[2.1. Описание продукта и технологии 11](#_Toc201422662)

[2.2. Маркетинговый анализ, стратегия и сбыт продукта 14](#_Toc201422663)

[2.3. Производственный план, описание производства 29](#_Toc201422664)

[**3. Финансовая модель ПРОЕКТА** 36](#_Toc201422665)

[3.1. Инвестиционный план 36](#_Toc201422666)

[3.2. Финансовый план 39](#_Toc201422667)

[3.3. Оценка рисков 45](#_Toc201422668)

[3.4 Сценарии проекта 48](#_Toc201422669)

[**ЗАКЛЮЧЕНИЕ** 50](#_Toc201422670)

[**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ** 52](#_Toc201422671)

[**Приложения** 57](#_Toc201422672)

# **ВВЕДЕНИЕ**

В современных условиях, когда финансовая грамотность становится ключевым фактором благополучия каждого гражданина, создание настольной игры, обучающей основам финансовой безопасности, приобретает особую актуальность. Проект не только способствует личностному развитию участников, но и вносит существенный вклад в формирование экономически грамотного общества, способного принимать взвешенные финансовые решения.

Проект «ФинБез» представляет собой решение в сфере образовательных развлечений, направленное на повышение финансовой грамотности населения. В отличие от традиционных методов обучения, игра сочетает в себе развлекательный и образовательный контент, что делает процесс усвоения сложных финансовых понятий более эффективным и увлекательным.

Актуальность обусловлена растущей сложностью и разнообразием финансовых инструментов, что делает развитие финансовой грамотности населения особенно важным. Старшее школьное поколение и студенты являются ключевой целевой аудиторией, однако продуманная механика игры позволяет охватить более широкий круг пользователей. Проект отвечает на запрос общества, предлагая доступный и увлекательный формат обучения финансовым основам, что делает его востребованным в современных условиях.

Цель проекта – создание уникального образовательного продукта, который поможет пользователям осознать последствия своих финансовых решений и развить навыки грамотного управления личными финансами. Миссия заключается в популяризации финансовой грамотности через игровой формат, доступный для понимания и применения.

Уникальность проекта заключается в сочетании образовательной ценности и развлекательного формата. Игра демонстрирует причинно-следственные связи финансовых решений через практический опыт, что значительно эффективнее традиционных методов обучения. Компактные размеры компонентов (игровое поле 50х50 см, коробка 25х25х4 см) и продуманная структура делают продукт удобным для использования в различных условиях.

Для реализации проекта была выбрана организационная форма ИП, что обусловлено рядом факторов: она сочетает в себе простоту регистрации, минимальные административные затраты и гибкость в управлении. Для проекта «ФинБез», который находится на начальной стадии развития, важно минимизировать бюрократические процедуры и сосредоточиться на реализации бизнес-идеи. ИП позволяет быстро начать деятельность, упрощает ведение бухгалтерского учета и отчетности, а также снижает налоговую нагрузку за счет выбора упрощенной системы налогообложения.

Проект строится на гибкой модели управления с минимальным количеством постоянных затрат. Использование маркетплейсов как основного канала сбыта позволяет оптимизировать логистику и расширить географию продаж. Производственная модель основана на сотрудничестве с типографиями и дизайнерами на проектной основе, что обеспечивает масштабируемость при сохранении контроля над всеми процессами.

Проект обладает значительным потенциалом для масштабирования и развития. Возможность создания дополнительных образовательных модулей, расширения линейки продуктов и выхода на новые рынки делает его привлекательным для инвесторов. Социальная значимость проекта в сочетании с коммерческой эффективностью создает прочную основу для долгосрочного развития.

Ключевые преимущества:

1. Инновационный подход к обучению финансовой грамотности
2. Доступность для широкой аудитории
3. Гибкая модель производства и сбыта
4. Потенциал для масштабирования
5. Социальная значимость проекта
6. Высокая рентабельность при минимальных операционных затратах

Проект представляет собой уникальное сочетание социальной ответственности и коммерческой эффективности, что делает его привлекательным как для инвесторов, так и для конечных пользователей.

При успешной реализации проекта ожидается выручка в размере 2,5 млн рублей с рентабельностью продаж 54,2%. Это свидетельствует о высокой эффективности бизнес-модели и способности проекта генерировать стабильный доход. Точка безубыточности достигается при продаже 477,8 экземпляров игры, что подтверждает устойчивость проекта к рыночным колебаниям. Чистая прибыль до налогообложения составит 1,355 млн рублей, что делает проект привлекательным для инвесторов и предпринимателей. Сроки реализации варьируются от 6 до 12 месяцев в зависимости от сценария развития, что позволяет гибко адаптироваться к изменениям на рынке.

Чистая приведенная стоимость проекта составит 777,57 тыс. руб., рентабельность инвестиций составит 1,67 ед.

Проект «ФинБез» демонстрирует высокую экономическую эффективность и инвестиционную привлекательность. Такое сочетание социальной значимости и экономической эффективности делает проект не только прибыльным предприятием, но и важным инструментом в решении задачи повышения финансовой грамотности населения.

Горизонт расчета результатов проекта охватывает период в 1 год, что соответствует сроку погашения потребительского кредита, выбранного в качестве основного источника финансирования. За этот период планируется не только выйти на точку безубыточности, но и достичь значительной прибыли. Такой подход позволяет минимизировать риски, связанные с привлечением внешних инвесторов, и сохранить полный контроль над проектом.

**1. Методология разработки стартап-проекта**

## Обоснование актуальности стартап-проекта

Финансовая безопасность личности – острая проблема современной России. В современном мире финансовая безопасность является одним из ключевых аспектов жизни человека. Она определяет возможность человека удовлетворять свои материальные и духовные потребности, обеспечивает его независимость и стабильность в обществе. Рассмотрим определение финансовой безопасности.

Финансовая безопасность личности – это социально-экономическая возможность человека иметь финансовую независимость для удовлетворения своих материальных и духовных ценностей как индивидуально, так и внутри общества, а также сохранение этой независимости в перспективе и её дальнейшее преумножение. [4, с.96]

Финансовая грамотность выступает фундаментом для обеспечения финансовой безопасности личности. Без базовых знаний о финансах, умения принимать взвешенные финансовые решения и навыков управления личными средствами невозможно достичь устойчивого финансового положения. Именно уровень финансовой грамотности определяет способность человека эффективно распоряжаться своими ресурсами, избегать рискованных вложений и своевременно реагировать на изменения экономической ситуации.

Финансовая грамотность — основные знания, умения и навыки, необходимые для принятия финансовых решений в целях достижения финансового благополучия и управления финансовыми рисками. [2]

Для повешения уровня финансовой грамотности населения, а в следствии и финансовой безопасности, мы предлагаем использовать игровые методы. Это поможет сформировать у граждан правильное отношение к основным финансовым инструментам, развить представления о функционировании экономической системы, а также улучшить их финансовое поведение. Развитие финансовой культуры личности является необходимым повышением финансовой безопасности. [5 c.10]

Под финансовой культурой мы понимаем систему ценностей, установок и моделей поведения людей в финансовой сфере. Она формируется под влиянием различных факторов, таких как воспитание, уровень финансовой грамотности, опыт принятия финансовых решений, развитие финансового рынка и общественных институтов.[22]

Финансовая культура играет интегративную роль в системе финансового благополучия человека. Она формирует правильное отношение к деньгам, прививает ответственное финансовое поведение и способствует развитию полезных финансовых привычек. Высокий уровень финансовой культуры позволяет не только сохранять имеющиеся средства, но и создавать условия для их приумножения, что напрямую влияет на достижение финансовой независимости и стабильности в долгосрочной перспективе. [8, с.145]

Можно заключить, что финансовая грамотность и финансовая культура являются взаимосвязанными компонентами, обеспечивающими финансовую безопасность личности. Без развитого финансового мышления и культурных установок невозможно эффективно применять полученные знания и навыки. Только комплексный подход к формированию финансовой грамотности и культуры позволяет достичь устойчивого финансового положения и защитить себя от потенциальных экономических рисков в современном мире.

Появление информационных и цифровых технологий привнесло в жизнь людей множество положительных изменений в научно-технической сфере. С одной стороны, это значительно облегчило жизнь, а с другой — создало новые угрозы для финансовой безопасности. [13, с.102]

Например, активное развитие цифровой экономики приводит к возникновению таких рисков, как возможность кражи персональных данных граждан и дистанционного хищения их денег.

В связи с этим вопросы повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры у россиян становятся всё более важными для обеспечения финансовой и экономической безопасности как отдельных людей, так и государства в целом. [25 c. 216]

Для улучшения финансовой грамотности населения, мы предлагаем применять игровые методы обучения.

Игровые технологии в обучении представляют собой современный и эффективный метод освоения новых знаний и навыков через игровую деятельность. Они основаны на естественной потребности человека к игровой активности и позволяют усваивать информацию в непринужденной, увлекательной форме. В процессе игры участники не только получают теоретические знания, но и развивают практические навыки принятия решений, учатся анализировать ситуацию и прогнозировать последствия своих действий, что особенно важно при освоении сложных финансовых концепций. [15, с.164]

Обучение финансовой грамотности с помощью настольных игр становится все более популярным инструментом, поскольку позволяет в игровой форме освоить базовые финансовые понятия и принципы. В процессе игры участники сталкиваются с различными финансовыми ситуациями, учатся планировать бюджет, принимать инвестиционные решения и управлять рисками. Настольные игры создают безопасную среду для совершения ошибок и их анализа, что помогает лучше усвоить материал и сформировать правильные финансовые привычки без реального риска потери денежных средств. [24]

Повышение финансовой культуры через настольные игры происходит комплексно: участники не только получают конкретные знания, но и развивают системное мышление, учатся работать в команде и принимать взвешенные решения. Игровой формат способствует лучшему запоминанию информации, формирует позитивное отношение к процессу обучения и помогает преодолеть страх перед финансовыми вопросами. [11, с. 280] Регулярное участие в таких играх улучшает навыки планирования и способствует формированию ответственного отношения к личным финансам.

## 1.2 Методологии разработки стартап-проекта

В современном мире запуск проекта требует не только креативности и инновационных идей, но и грамотного подхода к минимизации рисков и оптимизации ресурсов. Для нашего проекта мы выбрали сочетание двух методологий: Lean Startup и Agile. Они представляют собой эффективное сочетание инструментов для разработки и запуска различных продуктов, включая настольные обучающие игры. Они позволяют создать жизнеспособный продукт, который будет соответствовать ожиданиям целевой аудитории и требованиям рынка. [16, с.10]

Lean Startup и Agile представляют собой наиболее успешный симбиоз методологий для запуска проекта по производству настольной обучающей игры. Lean Startup позволяет минимизировать затраты на старте и быстро тестировать гипотезы, что критически важно для образовательного продукта, где необходимо точно понимать потребности целевой аудитории. Agile-подход обеспечивает гибкость в разработке и возможность быстро вносить изменения на основе обратной связи от первых пользователей. Это особенно актуально для настольной игры, где механика и компоненты могут требовать доработок после первых тестирований.

Сочетание этих методологий дает несколько ключевых преимуществ: Рассмотрим подробнее каждое из них.

Во-первых, минимальные инвестиции на начальном этапе позволяют запустить минимально жизнеспособный продукт с базовым набором функций, что снижает финансовые риски при выходе на рынок. При этом возможность быстрой итеративной разработки позволяет оперативно улучшать продукт на основе реальных данных.

Во-вторых, гибкость процессов дает возможность быстро адаптироваться к изменениям рыночной ситуации и потребностям пользователей. Это особенно важно в образовательной сфере, где требования к контенту и формату могут меняться.

В-третьих, постоянное тестирование гипотез и быстрая реализация изменений позволяют оптимизировать как сам продукт, так и процессы его производства и продвижения. Такой подход помогает найти наиболее эффективную бизнес-модель и минимизировать потери.

Кроме того, командная работа в рамках Agile способствует более быстрому принятию решений и повышению вовлеченности участников проекта. Это особенно важно на начальных этапах, когда необходимо быстро реагировать на обратную связь и корректировать направление развития.

Такой комбинированный подход также позволяет эффективно управлять ресурсами: Lean помогает оптимизировать затраты, а Agile обеспечивает быструю адаптацию к изменениям и постоянное улучшение продукта. Это создает устойчивую основу для масштабирования бизнеса при сохранении качества продукта. [18 c. 4]

В итоге, использование Lean Startup и Agile вместе позволяет стартапу не только выжить на конкурентном рынке, но и быстро развиваться, постоянно совершенствуя продукт и бизнес-процессы на основе реальных данных и обратной связи от пользователей.

# **2. Характеристика проекта по созданию НАСТОЛЬНОЙ ИГРЫ ПО ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

## 2.1. Описание продукта и технологии

Проект «ФинБез» — это обучающая игра, которая поможет людям лучше разбираться в вопросах финансовой безопасности.

Концепция проекта:

Наша игра «ФинБез» — это инновационный инструмент для освоения основ финансовой безопасности. Она позволяет изучать важные финансовые концепции в игровом формате, что способствует лучшему усвоению информации. Соревновательный элемент добавляет динамики и делает процесс обучения более увлекательным.

Проект обладает рядом уникальных характеристик, которые делают его эффективным и привлекательным для пользователей:

Система уровней сложности: игра адаптирована для разных возрастных групп. Начальный уровень включает базовые понятия, средний — более сложные концепции, а продвинутый — углубленные темы. Это позволяет постепенно осваивать материал и не перегружать игроков.

Реальные кейсы и сценарии: в игре используются актуальные примеры из жизни, что помогает лучше понять финансовые концепции на практике. Это делает обучение более реалистичным и применимым в реальной жизни.

Практическая применимость: полученные знания можно сразу применять в различных жизненных ситуациях, будь то планирование бюджета, управление сбережениями или инвестирование.

Обучение конкретным финансовым инструментам: игра знакомит с различными финансовыми инструментами, такими как банковские счета, кредиты, инвестиции и другие. Это помогает понять их значение и правильное использование.

Работа с реальными финансовыми показателями: игроки работают с реальными данными, что развивает аналитическое мышление и умение ориентироваться в финансовых вопросах.

Моделирование жизненных ситуаций: игра воссоздает различные жизненные обстоятельства, позволяя игрокам принимать взвешенные финансовые решения в сложных ситуациях.

Развитие навыков принятия финансовых решений: игра помогает развивать критическое мышление, умение анализировать информацию и принимать обоснованные финансовые решения.

Основная аудитория — подростки в возрасте 14-16 лет и студенты вузов. Мы также стремимся сделать игру доступной для людей среднего возраста, чтобы как можно больше людей могли повысить свою финансовую грамотность.

Основными компонентами игры являются: игровое поле 50х50 см, разделенное на 5 тематических блоков по 20 игровых клеток каждая (Приложение А), коробка 25х25х4 см, игровые карточки 130 шт. размером 6х8 см. Примеры карточек представлены в Приложении Б.

Наш стартап имеет высокую социальную значимость: проект не только решает конкретную образовательную задачу, но и вносит значительный вклад в развитие общества. Он способствует формированию экономически грамотного населения, которое способно принимать взвешенные финансовые решения и обеспечивать свою финансовую безопасность.

Для запуска и развития бизнеса по созданию настольных игр наиболее подходящей организационно-правовой формой является индивидуальное предпринимательство (ИП). Это обусловлено рядом факторов:

1. Упрощённая процедура регистрации позволяет быстро начать предпринимательскую деятельность. Это особенно важно для начинающих предпринимателей, которые хотят как можно скорее запустить свой проект.
2. Расходы на регистрацию ИП включают в себя оплату госпошлины и услуги нотариуса (если документы заверяются у него), а также возможные расходы на консультацию юриста. По сравнению с регистрацией юридического лица, затраты на открытие ИП минимальны.
3. Возможность применения упрощённой системы налогообложения (УСН) с процентной ставкой 6% или 15% от дохода.

Применение УСН позволяет предпринимателям снизить налоговую нагрузку. Выбор между ставками 6% (от доходов) и 15% (от доходов минус расходы) позволяет выбрать наиболее выгодный вариант в зависимости от структуры расходов и доходов бизнеса.

ИП предоставляет начинающим предпринимателям возможность быстро и с минимальными затратами начать свой бизнес. Это позволяет им протестировать рынок, наладить производство и продажи, а затем, при необходимости, масштабировать бизнес и переходить на другие организационно-правовые формы, например, на общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Стартап относятся к модели B2C (business to consumer), поскольку его основной фокус направлен на работу с конечными потребителями - частными лицами, которые приобретают эти продукты для личного использования. Это полностью соответствует определению B2C-модели, где компания напрямую взаимодействует с конечным покупателем, а не с другими организациями. [10, с.286]

Преимущества модели B2C для стартапов в данной сфере очевидны. Во-первых, такая модель предоставляет широкий спектр маркетинговых инструментов для привлечения целевой аудитории. Во-вторых, существует возможность оперативного масштабирования бизнеса благодаря относительно простому механизму принятия решений потребителями и низкому пороговому уровню для входа на рынок. [12]

Еще одним важным преимуществом является возможность построения долгосрочных взаимоотношений с клиентами через программы лояльности и создание комьюнити вокруг бренда. Это особенно значимо для образовательных продуктов, поскольку пользователи могут возвращаться за новыми игровыми комплектами или обновлениями существующих игр, что обеспечивает постоянный поток повторных продаж. [9 c. 60]

Модель B2C позволяет гибко адаптировать ассортимент под различные категории потребителей, создавая различные версии игр для разных целевых сегментов. Это дает возможность наиболее точно удовлетворять потребности различных групп аудитории - от детей до взрослых, от любителей простых игр до ценителей сложных стратегических решений, что значительно увеличивает потенциал роста стартапов в данной сфере.

Ключевой особенностью стартапа является тесное взаимодействие с целевой аудиторией.

## 2.2. Маркетинговый анализ, стратегия и сбыт продукта

Рынок обучающих игр в России демонстрирует стабильный рост, особенно в сегменте настольных игр. Этот сегмент становится все более популярным, так как родители и образовательные учреждения осознают важность развития детей через игровые формы. Игры помогают развивать когнитивные навыки, логическое мышление, социальные навыки и творческие способности. Основным показателем, характеризующий игровой процесс, является механика игры. Механика игры – это принцип взаимодействия между игроками и характеристика игрового процесса. В своем проекте мы используем простую игровую механику. Это означает что игровой процесс состоит из передвижения фишек по полю, разделенному на экономические зоны. [12]

Рассмотрим основные характеристики рынка обучающих игр в России:

1. Ежегодный рост рынка: 15–20%. Рынок растет быстрее, чем другие сегменты, благодаря спросу на качественные и образовательные продукты.
2. Доля обучающих игр: около 30% от общего объема рынка настольных игр. Это означает, что обучающие игры занимают значительную часть рынка и продолжают привлекать внимание потребителей.
3. Основные покупатели: семьи с детьми 6–14 лет, работающая молодежь.

Основные препятствия для развития рынка:

1. Недостаточная осведомленность населения о пользе обучающих игр. Многие люди не знают, как игры могут помочь в обучении и развитии.
2. Высокая стоимость качественных продуктов. Качественные обучающие игры могут быть дорогими, что ограничивает их доступность для широкого круга потребителей.
3. Ограниченная дистрибуция в регионах. В некоторых удаленных регионах сложно найти качественные образовательные игры.
4. Низкий уровень финансовой грамотности населения. Не все родители и клиенты могут правильно оценить стоимость и качество продукта.
5. Недостаточное продвижение образовательных игр как инструмента развития. Компании не всегда эффективно продвигают свои продукты, не подчеркивая их образовательную ценность. [23]

Рынок обучающих игр в России имеет значительный потенциал для развития, особенно в сегменте финансовой грамотности. При правильном подходе и качественной реализации проекта можно занять устойчивую позицию на рынке и обеспечить стабильный рост бизнеса.

Для глубокого понимания специфики работы компании, анализа ее текущего состояния и оценки потенциала на рынке, необходимо провести SWOT-анализ. Этот инструмент стратегического планирования позволяет выявить сильные и слабые стороны компании, а также определить возможности и угрозы, с которыми она может столкнуться. [27 C.1]

В контексте компании «ФинБез» SWOT-анализ станет ключевым этапом в разработке стратегии развития. Он поможет руководству компании и заинтересованным сторонам лучше понять текущую ситуацию и перспективы. (см. таблица 1).

Таблица 1

**SWOT-анализ проекта «ФинБез»**

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны | Слабые стороны: |
| 1. Уникальность продукта на рынке образовательных настольных игр 2. Высокая социальная значимость 3. Возможность масштабирования 4. Потенциально высокая маржинальность 5. Возможность создания экосистемы продуктов 6. Простота тиражирования 7. Низкая стоимость производства относительно других образовательных продуктов | 1. Отсутствие узнаваемости бренда 2. Ограниченные финансовые ресурсы на старте 3. Необходимость значительных затрат на маркетинг 4. Зависимость от качества производства компонентов 5. Сложность в оценке реальной эффективности обучения 6. Необходимость постоянного обновления контента |
| Возможности: | Угрозы: |
| 1. Государственная поддержка образовательных проектов 2. Растущий спрос на финансовые знания 3. Возможность выхода на международный рынок 4. Партнерство с образовательными учреждениями 5. Развитие онлайн-версии и цифровых дополнений 6. Создание образовательного сообщества | 1. Высокая конкуренция на рынке настольных игр 2. Быстрое устаревание контента 3. Появление копий и аналогов 4. Экономическая нестабильность 5. Изменение потребительских предпочтений 6. Сложности с производством и поставками компонентов 7. Риски интеллектуальной собственности |

Проведённый SWOT-анализ позволил выявить сильные и слабые стороны проекта, а также возможности и угрозы, что дало возможность разработать эффективные стратегии развития с учётом возможных рисков. На основе этого анализа были сформулированы основные направления деятельности.

Перспективным направлением является разработка цифровых дополнений к продукту. Цифровизация повысит его привлекательность для пользователей, включая создание онлайн-версии продукта, разработку мобильных приложений, внедрение элементов дополненной реальности, создание обучающих видео и организацию онлайн-турниров.

Для реализации цифровых дополнений необходимо собрать команду разработчиков, определить приоритетные направления, разработать техническую документацию, создать прототипы и провести тестирование.

Правовая защита интеллектуальной собственности также является критически важной для сохранения конкурентных преимуществ. Это включает регистрацию авторских прав, патентование уникальных механик, защиту торговых марок, создание лицензионных соглашений и мониторинг рынка на предмет нарушений.

Инновационные образовательные методики помогут выделиться на рынке. Разработка авторских методик обучения, создание системы оценки эффективности, внедрение геймификации, многоуровневая система обучения и адаптивные обучающие программы позволят создать уникальные предложения для клиентов.

Постоянное обновление контента также важно для поддержания конкурентоспособности. Регулярное обновление правил, добавление новых механик, создание дополнительных модулей, внедрение современных технологий и учёт обратной связи от пользователей помогут продукту оставаться актуальным.

Привлечение инвестиций и создание партнёрской сети помогут снизить затраты и расширить возможности проекта. Финансовая поддержка через государственные программы, участие в конкурсах, получение субсидий, привлечение частных инвесторов и создание инвестиционного предложения позволят привлечь необходимые ресурсы. Развитие партнёрской сети, поиск дистрибьюторов, привлечение франчайзи и организация совместных мероприятий помогут снизить затраты и расширить рынок сбыта.

Оптимизация производства также важна для снижения себестоимости. Автоматизация процессов, оптимизация логистики, работа с надёжными поставщиками, создание запасов материалов и внедрение энергосберегающих технологий помогут улучшить эффективность производства.

Разработка модульной системы позволит быстро обновлять контент, адаптироваться под запросы рынка, создавать новые версии продукта и внедрять дополнительные функции. Это упростит процесс обновления и сделает продукт более гибким.[20]

Создание резервного фонда и диверсификация каналов продаж помогут минимизировать риски. Финансовая подушка из прибыли, система страхования, диверсификация источников дохода, планирование расходов и система финансового мониторинга обеспечат финансовую стабильность. Работа с маркетплейсами, развитие собственной онлайн-платформы, сотрудничество с розничными сетями, организация прямых продаж и развитие экспортных направлений снизят риски и обеспечат более устойчивое развитие.

Разработка антикризисного плана и страхование рисков также важны для минимизации потенциальных угроз. Система раннего предупреждения, определение критических точек, меры по минимизации ущерба, план восстановления и регулярное обновление плана помогут оперативно реагировать на кризисные ситуации. Комплексное страхование производственных рисков, интеллектуальной собственности, ответственности, медицинское страхование сотрудников и страхование имущества защитит от непредвиденных ситуаций. [21]

Реализация этих стратегий позволит стартапу не только выжить на конкурентном рынке, но и занять устойчивую позицию, обеспечив долгосрочное и успешное развитие.

Для изучения рынка и оценки спроса на использование проекта было проведено маркетинговое исследование.

Исследование проводилось в период с 10 февраля по 5 апреля 2025 года.

Для сбора информации был выбран метод анкетирования. Опрос проводился в интернете через группы и личные сообщения в социальной сети «ВКонтакте».

В опросе приняли участие 470 человек. Среди них было 42% мужчин и 58% женщин. Большинство респондентов находились в возрастной группе от 18 до 24 лет.

В опросе участвовали люди в возрасте от 14 до 60 лет, проживающие в центральном федеральном округе. Большинство из них были студентами или работающей молодёжью.

Исследование проводилось в три этапа:

1. Планирование: выдвижение гипотез и разработка анкеты для опроса.
2. Проведение опроса и сбор данных.
3. Обработка и статистический анализ данных, формулировка выводов.

Рассмотрим результаты исследования, представленные на Рис. 1.

***Рис. 1 Отношение к настольным играм, в процентах***

Основной сегмент активных игроков составляет 45% опрошенных респондентов. Это свидетельствует о том, что настольные игры являются популярным форматом досуга для значительной части населения, что создает хорошую основу для развития проекта.

Средний сегмент (40%) представляет собой потенциальных игроков, которые могут быть привлечены правильно выстроенной маркетинговой стратегией и интересными предложениями. Эта группа особенно важна для расширения целевой аудитории.

Минимальный сегмент (15-20%) практически не играет в настольные игры. Хотя этот сегмент менее перспективен, он может быть частично охвачен через образовательные инициативы и специальные программы вовлечения.

Анализ показывает, что рынок настольных игр в России имеет устойчивый фундамент для развития. Существующая структура аудитории создает благоприятные условия для запуска нового продукта, особенно в образовательном сегменте. При правильном подходе к продвижению и развитии продукта можно эффективно работать как с активной аудиторией, так и постепенно вовлекать менее заинтересованных игроков.

Рассмотрим отношение респондентов к образовательному потенциалу игр, в соответствии с Рис. 2

***Рис. 2 Отношение респондентов к образовательному потенциалу игр, в процентах***

Преобладающее большинство (53%) респондентов демонстрирует позитивное отношение к образовательным возможностям настольных игр, признавая их эффективность как инструмента обучения. Это свидетельствует о растущем признании игрового формата как легитимного способа получения знаний и навыков.

Значительная часть (30%) опрошенных выражает сомнения относительно эффективности настольных игр в образовательном процессе. Это может быть связано с недостаточным личным опытом использования таких игр или предубеждением в пользу традиционных методов обучения.

Меньшинство (17%) полностью отрицает образовательный потенциал настольных игр. Данная группа, вероятно, придерживается более консервативных взглядов на процесс обучения или не знакома с современными образовательными игровыми решениями.

Несмотря на наличие скептиков, рынок демонстрирует положительную динамику восприятия образовательных возможностей настольных игр, что создает благоприятные условия для их дальнейшего развития и внедрения.

Ещё одним, не менее важным фактором, влияющим на выбор игровых наборов, является цена.[29] Для респондентов, выразивших положительное и нейтральное отношение к настольным играм, был предложен вопрос о предпочтительной цене игрового набора. Рассмотрим результаты, представленные на рисунке 3.

***Рис. 3Структура покупательской способности целевой аудитории***

Представленные результаты исследования позволяют заключить, что оптимальным ценовым диапазоном является 1000-2500 рублей за игровой набор. При выборе ценового сегмента в пределах 2500 рублей мы охватываем наиболее широкую часть целевой аудитории. Это означает, что значительная часть потенциальных покупателей готова платить именно в этом ценовом диапазоне. Такой подход позволяет охватить большую часть рынка и увеличить вероятность успешных продаж.

Таким образом, цена в 2500 рублей обеспечивает баланс между доступностью и восприятием ценности. Она позволяет привлечь максимальное количество покупателей, учитывая их предпочтения и финансовые возможности. Такой подход способствует увеличению продаж и удовлетворению потребностей целевой аудитории.

Проведение анализа конкурентов является критически важным этапом для успешного развития любого продукта на рынке. Это позволяет выявить сильные и слабые стороны существующих решений, определить незанятые ниши и сформировать уникальное торговое предложение. Без глубокого понимания конкурентной среды невозможно создать продукт, который будет действительно востребован целевой аудиторией и сможет выдержать рыночную конкуренцию.

Проведём исследование ближайших конкурентов, рассмотрев ключевые аспекты, которые оказывают значительное влияние на удовлетворённость клиентов и уровень конкурентоспособности на рынке. Для оценки будем использовать следующие основные критерии:

1. Узнаваемость бренда.
2. Оригинальность механики.
3. Образовательный компонент.
4. Ценовая политика.
5. Возможность цифровизации.

Перечисленные критерии охватывают самые значимые показатели конкурентоспособности игрового продукта. На основе выбранных параметров произведем анализ основных групп конкурентов. Для этого используем рейтинговую оценку, где наивысшее место занимает продукт с самым высоким показателем, а последнее – с самым низким. Полученные данные представим в таблице 2.

Таблица 2.

**Рейтинговая оценка ближайших конкурентов**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Область сравнения | «Монополия» | «Денежный поток» | «Инвестор» | «Финансист» | «Экономист» |
| Узнаваемость бренда | 1 | 2 | 4 | 3 | 5 |
| Оригинальность механики | 4 | 1 | 3 | 2 | 5 |
| Образовательный компонент | 3 | 1 | 4 | 2 | 5 |
| Ценовая политика | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 |
| Возможность цифровизации | 2 | 1 | 3 | 4 | 5 |
| Итог | 2,4 | 1,2 | 3,4 | 3,2 | 4,8 |

«Денежный поток» представляет собой серьезного конкурента для нашего стартапа, обладая рядом существенных преимуществ. Эта игра уже зарекомендовала себя как эффективный инструмент обучения финансовой грамотности, имеет широкую известность и признание среди целевой аудитории. Благодаря многолетнему присутствию на рынке, она накопила значительное количество положительных отзывов и рекомендаций, что создает серьезное конкурентное преимущество.

Однако наш стартап имеет определенные конкурентные преимущества. Мы можем предложить более современный подход к обучению, интегрировать новые технологии и игровые механики, а также создать более адаптированный под современные реалии контент. Кроме того, мы можем разработать более гибкие ценовые предложения и предложить дополнительные образовательные материалы.

Важно также учитывать, что «Денежный поток» может быть воспринят как более сложный продукт для начинающих пользователей, что создает для нас возможность занять нишу более доступного и понятного инструмента обучения финансовой грамотности.

На основе детального анализа рынка и изучения конкурентной среды мы определили ключевые факторы успеха для проекта «ФинБез». Для достижения максимальной эффективности и признания на рынке, настольная игра должна обладать следующими неотъемлемыми характеристиками:

1. Инновационная игровая механика, которая будет выгодно отличать «ФинБез» от существующих аналогов и создавать уникальный игровой опыт

2. Сильный узнаваемый бренд, который станет гарантом качества и надежности образовательного продукта

3. Доступная ценовая политика, учитывающая текущую покупательскую способность целевой аудитории и делающая игру максимально привлекательной для широкого круга потребителей

4. Глубокий образовательный компонент, сочетающий увлекательность игрового процесса с эффективным обучением финансовой грамотности

В настоящее время проект находится в активной фазе разработки, где особое внимание уделяется следующим направлениям:

1. Активное ведение телеграм-канала, который не только привлекает целевую аудиторию, но и формирует сообщество единомышленников, создает лояльность к бренду и обеспечивает постоянный поток обратной связи

2. Создание инновационного игрового поля с продуманной системой взаимодействия между игроками, включающей как индивидуальные, так и командные задания

3. Разработка комплексной образовательной программы, охватывающей ключевые аспекты финансовой безопасности: базовые финансовые знания, цифровую безопасность, налоговую грамотность, понимание банковских продуктов и кредитов, а также механизмы инфляции

Особое внимание уделяется экономической составляющей проекта. На основе глубокого анализа покупательской способности целевой аудитории и сравнительного анализа цен аналогичных образовательных продуктов была разработана оптимальная ценовая стратегия. Это позволит сделать игру доступной для максимального числа заинтересованных пользователей, при этом обеспечивая качество продукта и его конкурентоспособность на рынке.

Каждый элемент проекта тщательно прорабатывается с учетом потребностей целевой аудитории и современных трендов в области образовательных игр, что гарантирует создание востребованного и эффективного продукта на рынке образовательных настольных игр.

Для оценки макросреды проекта «ФинБез» проведем PEST-анализ. Этот метод является важным инструментом стратегического планирования и помогает выявить ключевые внешние факторы, влияющие на проект. PEST-анализ охватывает четыре основные категории: политические, экономические, социальные и технологические аспекты. Каждая из этих категорий включает в себя ряд факторов, которые могут существенно повлиять на деятельность компании.

Политические факторы связаны с государственным регулированием, политическими изменениями и правовой средой. Экономические аспекты включают в себя уровень инфляции, процентные ставки, уровень безработицы и другие экономические показатели. Социальные факторы охватывают демографические изменения, культурные тенденции и уровень образования населения. Технологические аспекты связаны с инновациями, развитием новых технологий и их внедрением в бизнес-процессы.

Для наглядного представления сгруппированных факторов макросреды используем Таблицу 3, которая позволит структурировать информацию и облегчить анализ. Такой подход позволит нам получить более полное и точное представление о внешних условиях, влияющих на проект "ФинБез", и разработать эффективную стратегию для его реализации.

Таблица 3.

**РEST-анализ проекта «ФинБез»**

|  |  |
| --- | --- |
| Вид фактора | Наименование фактора |
| Политические факторы | * Государственная поддержка образовательных проектов и инициатив по повышению финансовой грамотности населения. * Законодательные инициативы в сфере защиты прав потребителей образовательных услуг. * Таможенные пошлины на материалы и компоненты для производства игр |
| Экономические факторы | * Уровень инфляции и его влияние на стоимость производства и конечную цену продукта. * Общая экономическая ситуация в стране и покупательная способность населения. |
| Социокультурные факторы | * Рост интереса к финансовой грамотности среди молодежи. * Изменение форматов досуга и образовательных предпочтений. * Уровень образования и готовность к саморазвитию. |
| Технологические факторы | * Развитие технологий печати и производства игровых компонентов * Цифровизация образовательного процесса и возможность создания онлайн-версий * Интеграция с цифровыми платформами и приложениями |

Проведенный PEST-анализ выявил ряд существенных факторов, влияющих на развитие проекта. В политическом аспекте наблюдается положительная тенденция: государство активно поддерживает образовательные проекты, что создает благоприятные условия для развития продукта. Особенно важно наличие программ по повышению финансовой грамотности населения, которые могут стать дополнительным драйвером роста.

Экономические факторы демонстрируют смешанную картину. С одной стороны, растущий интерес к финансовой грамотности создает устойчивый спрос на продукт. С другой стороны, экономическая нестабильность требует гибкого подхода к ценообразованию и бизнес-модели. Важно отметить растущую покупательную способность среднего класса, что расширяет потенциальную аудиторию.

Социокультурные аспекты играют ключевую роль в развитии проекта. Наблюдается усиление тренда на семейный досуг и образовательные игры, что напрямую способствует успеху продукта. Повышение общего уровня образования и интереса к саморазвитию создает благоприятную почву для продвижения игры. При этом важно учитывать различия в восприятии продукта разными возрастными группами и регионами.

Технологические факторы открывают широкие возможности для развития. Цифровизация образования и рост популярности онлайн-форматов позволяют создавать дополнительные сервисы и расширять функционал продукта. Развитие мобильных технологий и VR/AR открывает новые перспективы для создания интерактивных образовательных решений.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что стартап имеет хорошие перспективы развития при условии правильной стратегии. Проект может успешно развиваться в нише образовательных продуктов, особенно при акценте на семейную аудиторию и образовательные учреждения.

В современных условиях развития рынка образовательных продуктов особую актуальность приобретает грамотное планирование маркетинговых мероприятий. Это обусловлено высокой конкуренцией в сфере образовательных услуг и постоянным изменением потребительских предпочтений. Эффективный маркетинговый план становится ключевым инструментом, позволяющим не только успешно продвигать новый продукт, но и достигать поставленных бизнес-целей в долгосрочной перспективе.

Важность маркетингового планирования обусловлена необходимостью четкого понимания целевой аудитории, конкурентной среды и рыночных тенденций. Маркетинговый план проекта «ФинБез», представленный в таблице 4, включает ключевые показатели, которые помогают отслеживать эффективность реализуемых мероприятий и своевременно корректировать стратегию продвижения.

Таблица 4

**Маркетинговый план**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Направление маркетинга | Цель | Действия | Бюджет, тыс.руб. | Ожидаемый результат |
| Позиционирование | Создание уникального образа продукта | Разработка уникального торгового предложения | 5 | Четкое позиционирование на рынке |
| Продвижение на маркетплейсах | Увеличение продаж через онлайн-площадки | Оптимизация карточек товара, работа с отзывами | 115 | Рост продаж до 500+ единиц в месяц |
| Цифровой маркетинг | Привлечение целевой аудитории | Создание контента, таргетированная реклама | 20 | Охват 10000+ потенциальных покупателей |
| Образовательный контент | Повышение узнаваемости бренда | Создание обучающих материалов по финансовой грамотности | 10 | Формирование деловой репутации в нише |
| PR-продвижение | Повышение доверия к продукту | Публикации в профильных СМИ, партнерства с образовательными учреждениями | 15 | Укрепление позиций на рынке |
| Социальные сети | Построение сообщества | Ведение аккаунтов, конкурсы, розыгрыши | 15 | 5000+ подписчиков в соцсетях |

В таблице представлен маркетинговый план, разработанный с учётом ключевых аспектов бизнес-стратегии стартап-проекта. Он содержит детальное описание основных целей в области продаж и ценообразования, а также определяет задачи по продвижению, развитию компании и управлению персоналом.

Из таблицы видно, что в большинстве сфер расходы на маркетинговые мероприятия практически отсутствуют. Это связано с тем, что на начальном этапе основной акцент делается на анализе, разработке концепции и улучшении методов работы с конкурентами.

Лишь некоторые задачи требуют финансовых затрат, такие как продвижение, производство продукции и запуск приложения.

## 2.3. Производственный план, описание производства

Производственный процесс создания настольной игры по финансовой безопасности представляет собой комплексную систему, включающую несколько ключевых этапов. На начальном этапе особое внимание уделяется разработке прототипа, где важно правильно сбалансировать сложность механики и доступность для целевой аудитории.

Процесс производства компонентов требует тщательного подбора материалов, которые должны соответствовать как качественным характеристикам, так и ценовой политике проекта. Важно наладить эффективное взаимодействие с поставщиками, чтобы обеспечить стабильные поставки необходимых материалов в срок.

Сборка и контроль качества являются критическими этапами, где необходимо внедрить систему проверки каждого компонента и готовой продукции в целом. Это позволит минимизировать процент брака и повысить удовлетворенность клиентов.

Логистическая составляющая требует особого внимания, так как необходимо обеспечить своевременную доставку компонентов на производство и готовой продукции до конечного потребителя. При этом важно оптимизировать складские запасы, чтобы избежать излишних затрат на хранение.[14]

Особое значение имеет цифровизация производственных процессов, которая позволяет отслеживать каждый этап создания игры, контролировать качество и оптимизировать затраты. Внедрение современных технологий печати и упаковки помогает повысить эффективность производства и снизить себестоимость.

Масштабирование производства должно происходить постепенно, с учетом обратной связи от первых покупателей и анализа продаж. Это позволит своевременно корректировать производственные мощности и избегать затоваривания складов.

Важно также предусмотреть возможность быстрой перенастройки производственного процесса под выпуск новых версий игры или дополнительных компонентов. Гибкость производства станет конкурентным преимуществом при выходе на рынок.

Система управления качеством должна включать регулярные аудиты производственных процессов, анализ отзывов клиентов и оперативное внесение корректировок в технологический процесс. Это обеспечит постоянное улучшение качества продукции и удовлетворенности потребителей.

В условиях стремительного развития электронной коммерции становится очевидно, что компании, которые эффективно управляют продажами на цифровых торговых площадках, могут достичь значительного роста доходов.

Грамотное управление бизнесом на маркетплейсах открывает возможности для улучшения взаимодействия с клиентами, оптимизации процессов и, как следствие, получения стабильного и высокого дохода. Применение алгоритмов персонализированных рекомендаций, основанных на предыдущих покупках и просмотрах, способствует повышению эффективности продаж. Кроме того, использование цифровых торговых площадок позволяет компаниям интегрировать логистические и транспортные решения.

Для стартапа «ФинБез» было принято решение организовать производственный процесс на основе сотрудничества с профессиональными типографиями. Такой подход позволяет существенно снизить первоначальные инвестиции и обеспечить необходимую гибкость в управлении производственными мощностями.

Бизнес-модель маркетплейса - это тип платформы электронной коммерции в которой несколько сторон - покупатели и продавцы - взаимодействуют друг с другом. Данная модель предлагает привлекательный вариант для предприятий, которые хотят извлечь выгоду из мощи цифровых технологий без необходимости инвестировать в дорогостоящую инфраструктуру или наем дополнительного персонала. Учитывая ее потенциал масштабируемости, количество субъектов предпринимательской деятельности, обращающихся к такому подходу для ведения своих бизнес-операций ежегодно увеличивается, а показатели объема рынка электронной коммерции в целом в России свидетельствуют об устойчивой тенденции его роста за последние годы. [7, с.194]

Хранение готовой продукции будет осуществляться на складах популярных маркетплейсов, что обеспечит эффективную логистику и оперативную доставку товара конечным потребителям. Такой формат сотрудничества позволяет оптимизировать затраты на складирование и минимизировать риски затоваривания. При этом компания сохраняет возможность контролировать качество продукции на всех этапах, работая по схеме FBS (Fulfillment by Seller). [9, с.196]

Система контроля качества является ключевым элементом производственного процесса. На каждом этапе производства проводится тщательная проверка всех компонентов: от входного контроля материалов до финальной сборки и комплектации. Особое внимание уделяется качеству печати, целостности упаковки и правильности маркировки каждого комплекта игры.

Производственные мощности позволяют выпустить первую партию продукции в размере 1000 штук. Такой объем производства обеспечивает баланс между оперативными потребностями рынка и качеством выпускаемой продукции. При необходимости можно будет привлечь дополнительные типографии-партнеры для увеличения производственных мощностей и масштабирования бизнеса.

Для обеспечения бесперебойного производства создается страховой запас ключевых компонентов. Это позволяет минимизировать риски срыва поставок и оперативно реагировать на изменение рыночного спроса. Все материалы закупаются у проверенных поставщиков, что гарантирует стабильность производственного процесса.

Такой подход к организации производства не только минимизирует начальные инвестиции, но и обеспечивает высокую адаптивность к рыночным условиям. Компания может быстро корректировать объемы производства в зависимости от спроса, сохраняя при этом высокое качество продукта и удовлетворенность клиентов. Это создает прочную основу для дальнейшего масштабирования бизнеса и выхода на новые рынки.

Объем рынка для стартапа по производству настольной обучающей игры по финансовой безопасности демонстрирует значительный потенциал роста и характеризуется несколькими ключевыми факторами. Прежде всего, стоит отметить растущий интерес к финансовой грамотности среди различных возрастных групп, что создает устойчивый спрос на образовательные продукты в игровой форме.

Целевая аудитория проекта включает школьников, студентов и работающую молодежь, что формирует широкую потребительскую базу. При этом важно учитывать, что образовательные учреждения также проявляют интерес к подобным продуктам для включения их в программы по финансовой грамотности, что открывает дополнительные возможности для продаж.

Рынок настольных игр в России демонстрирует положительную динамику роста, особенно в сегменте образовательных продуктов. Это связано с увеличением популярности семейного досуга и осознанного потребления, когда люди готовы инвестировать в развитие своих навыков и знаний через увлекательные форматы.

С учетом текущих тенденций и растущего внимания государства к вопросам финансовой грамотности населения, можно ожидать увеличения спроса на подобные продукты. При этом рынок пока не насыщен, что создает хорошие возможности для входа новых игроков с качественными инновационными решениями.

Объем рынка можно оценить через несколько ключевых сегментов: прямые продажи конечным потребителям, поставки образовательным учреждениям и корпоративным клиентам. Учитывая потенциальную аудиторию и готовность потребителей к покупке образовательных продуктов, можно прогнозировать стабильный спрос на уровне нескольких тысяч единиц в первый год с последующим ростом.[7 c.60]

Важным фактором является возможность масштабирования продукта через различные каналы продаж, включая онлайн-платформы, что существенно расширяет географию присутствия и увеличивает потенциальный объем продаж. При этом начальная партия в 1000 единиц представляется реалистичной и позволяет протестировать рынок с минимальными рисками.

В целом, объем рынка для стартапа характеризуется как перспективный с потенциалом к росту, при этом начальная ниша позволяет постепенно наращивать производство и адаптироваться к рыночным условиям, минимизируя финансовые риски на этапе запуска.[6 c.139]

Грамотное планирование расходов на всех этапах производства позволяет минимизировать финансовые риски и обеспечить устойчивое развитие проекта. При составлении сметы учитываются как прямые затраты на производство, так и косвенные расходы, связанные с реализацией проекта.

Анализ сметы затрат для проекта по производству настольных игр является критически важным этапом, который позволяет не только оценить необходимые финансовые ресурсы, но и выявить потенциальные риски на разных этапах реализации. Детальный подход к анализу затрат помогает оптимизировать бюджет и повысить эффективность использования средств. Рассмотрим статьи затрат, представленные в Таблице 5.

Таблица 5

**Статьи затрат проекта «ФинБез»**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  статьи затрат | Месяца / сумма затрат, тыс. руб. | | | | | |
| 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 |
| 1. Выпуск продукции | | | | | | |
| Изготовление основных компонентов игры | 550 |  |  |  |  |  |
| Упаковка | 70 |  |  |  |  |  |
| Итого по разделу: | 620 | | | | | |
| 2. Затраты на реализацию | | | | | | |
| Страховые взносы |  |  |  |  |  | 75,66 |
| Хранение | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Доставка | 15 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Реклама | 5 | 5 | 5 | 5 | 10 |  |
| Коммунальные услуги | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Комиссия маркетплейса | 0 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Итого по разделу: | 404,66 | | | | | |
| 3. Прочие расходы | | | | | | |
| Регистрация юр.  лица | 0,8 |  |  |  |  |  |
| Затраты на поддержание проекта | 120 |  |  |  |  |  |
| Итого по разделу: | 120,8 | | | | | |
| Итого: | 1145,46 | | | | | |

Проанализировав представленные финансовые показатели, можно сделать следующие выводы:

Общая сумма необходимых инвестиций в размере 1145460 рублей представляется обоснованной для стартапа такого масштаба. При планируемом объеме продаж в 1000 единиц по цене 2500 рублей за штуку, выручка составит 2500000 рублей, что создает хороший потенциал для получения прибыли.

Прочие расходы в размере 120800 рублей, включающие работу дизайнера, создание сайта и регистрацию ИП, являются минимальными необходимыми затратами для запуска проекта. Эти расходы формируют базовую инфраструктуру для ведения бизнеса.

Организационная структура проекта построена на основе гибкой модели управления с минимальным количеством постоянных затрат, что является одним из ключевых преимуществ данного стартапа. Регистрация в форме ИП позволяет эффективно управлять всеми процессами проекта, сохраняя при этом возможность масштабирования бизнеса в будущем. Такой формат организации особенно эффективен для проекта по производству настольной игры, где основной производственный процесс заключается в печати компонентов и работе с маркетплейсами.

Для выполнения специализированных задач привлекаются внешние специалисты на проектной основе: дизайнер работает по договору фриланса над созданием визуального оформления игры, а полиграфическое производство осуществляется через сотрудничество с проверенными типографиями по договору оказания услуг.

Такая модель организации работы позволяет существенно снизить постоянные издержки на содержание штата сотрудников, при этом обеспечивая высокое качество выполнения всех необходимых задач. При необходимости расширения производства или выхода на новые рынки можно быстро масштабировать команду за счет привлечения дополнительных специалистов на проектной основе или создания партнерских отношений с локальными представителями в новых регионах.

Работа с маркетплейсами как основным каналом сбыта также оптимизирует организационную структуру, так как не требует создания собственной службы продаж и логистики. Это позволяет сосредоточиться на разработке качественного продукта и его продвижении, делегируя логистические и складские функции проверенным площадкам. Такой подход минимизирует операционные риски и позволяет направить основные ресурсы на развитие продукта и его продвижение.

**3. Финансовая модель ПРОЕКТА**

## 3.1. Инвестиционный план

Для реализации проекта была выбрана бизнес-модель “Посредник” (двусторонний рынок). Данная бизнес-модель представляет собой платформу, которая соединяет две стороны рынка: производителей и потребителей. В контексте нашего стартапа по производству настольной игры по финансовой безопасности, эта модель может эффективно работать через маркетплейсы, выступая связующим звеном между производителем и конечным покупателем.

Данная модель характеризуется тем, что платформа (маркетплейс) получает комиссию с каждой продажи, выступая посредником между производителем и покупателем. При этом маркетплейсы обеспечивают широкий охват аудитории, готовую инфраструктуру и логистические решения, что особенно важно для стартапа.

Использование модели посредника через маркетплейсы имеет ряд преимуществ для нашего проекта:

1. Быстрый доступ к широкой аудитории без необходимости создания собственных каналов продаж.
2. Готовые решения по логистике и доставке.
3. Возможность тестирования продукта на большом количестве потенциальных покупателей.
4. Минимальные затраты на создание собственной инфраструктуры.
5. Автоматизация процессов обработки заказов.

Однако у этой модели есть и недостатки:

1. Комиссионные сборы маркетплейсов снижают маржинальность.
2. Зависимость от правил и условий площадок.
3. Сложность построения собственного бренда.
4. Высокая конкуренция с другими продавцами.

Модель «Посредник» через маркетплейсы является оптимальным решением для начального этапа развития проекта. Она позволяет минимизировать риски, быстро протестировать рынок и получить первые продажи.

Однако важно не останавливаться на этой модели, а постепенно развивать собственные каналы продаж и строить прямой контакт с клиентами для увеличения маржинальности и независимости бизнеса.

Такой подход обеспечит устойчивый рост проекта и создаст прочную основу для дальнейшего масштабирования, сохраняя при этом гибкость и возможность адаптации к меняющимся условиям рынка.[26]

Выручка от реализации проекта рассчитана исходя из прогнозного плана продаж. Расчеты проводились при средней цене за игровой набор 2500 руб./ шт. Рассмотрим прогноз плана продаж и выручки за первый год по месяцам при оптимистичном, базовом и пессимистичном серии, представленные в таблице 6

Таблица 6

**Прогноз продаж и выручки при оптимистичном сценарии по месяцам, руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | 5 мес. | 6 мес. | Всего. |
| Объемы продаж по проекту, шт | 0 | 100 | 150 | 200 | 250 | 300 | 1000 |
| Цены реализации по проекту, руб/шт. | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 |
| Общая выручка, тыс. руб. | 0 | 250 | 625 | 1125 | 1750 | 2500 | 2500 |

Представленный оптимистичный сценарий предполагает реализацию первой партии продукции за 6 месяцев. При этом спрос стабильно увеличивается. При оптимистичном сценарии точка безубыточности будет достигнута к 5 месяцу реализации проекта.

Рассмотрим наиболее вероятный сценарий объема продаж по проекту, представленный в таблице 7

Таблица 7.

**Прогноз продаж и выручки при наиболее вероятном сценарии по месяцам, руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| – | 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | 5 мес. | 6 мес. | 7 мес. | 8 мес. | 9 мес. | Всего |
| Объемы продаж по проекту, шт | 0 | 55 | 85 | 115 | 125 | 155 | 165 | 175 | 125 | 1000 |
| Цены реализации по проекту, руб/шт. | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 |
| Общая выручка, тыс. руб | 0 | 137,5 | 350 | 637,5 | 950 | 1337,5 | 1750 | 2187,5 | 2500 | 2500 |

Наиболее вероятный сценарий развития событий демонстрирует реалистичную динамику проекта. Реализация проекта занимает 9 месяцев.. Выручка начинает постепенно увеличиваться, достигая своего максимума к концу девятого месяца. Объемы продаж растут более плавно, что свидетельствует о стабильном спросе на продукт. Точка безубыточности будет достигнута к 6 месяцу реализации

Рассмотрим прогноз продаж и выручки при пессимистичном сценарии спроса в таблице 8.

Таблица 8

**Прогноз продаж и выручки при пессимистичном сценарии по месяцам, руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| – | 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | 5 мес. | 6 мес. | 7 мес. | 8 мес. | 9 мес. | 10 мес. | 11 мес. | 12 мес. |
| Объемы продаж по проекту, шт | 0 | 30 | 60 | 90 | 110 | 90 | 120 | 130 | 115 | 125 | 100 | 30 |
| Цены реализации по проекту, руб/шт. | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 |
| Общая выручка, руб | 0 | 75 | 225 | 450 | 725 | 950 | 1250 | 1575 | 1862 | 2175 | 2425 | 2500 |

При пессимистичном сценарии спроса срок реализации проекта составляет 12 месяцев. Точка безубыточности будет пройдена на 8 месяце реализации проекта. Данный сценарий является наиболее неблагоприятным из представленных, поскольку в нем наблюдаются колебания спроса, а также неравномерный рост объема реализации.

На представленном рисунке 4 визуализирована динамика спроса на игровые наборы стартапа в рамках трех сценариев развития проекта: оптимистичного, наиболее вероятного и пессимистичного.

***Рис. 4 Динамика спроса на игровые наборы стартапа по различным сценариям развития проекта***

На графике представлены сценарии спроса. Снижение спроса в наиболее вероятном сценарии обусловлено реализацией всей партии игровых наборов.

## 3.2. Финансовый план

Для проекта выбрана следующая система налогообложения: УСН «Доходы». При УСН с доходов объектом налогообложения являются только доходы организации или индивидуального предпринимателя. Расходы не учитываются. Налоговая ставка при УСН с доходов составляет 6% от общей суммы доходов. Расчет налогов за период реализации проекта представлен в таблице 3.6. ИП на УСН «Доходы» без сотрудников получают значительные налоговые преимущества, среди которых особенно выделяется освобождение от уплаты НДС, НДФЛ и налога на имущество, используемое в предпринимательской деятельности. Такая система налогообложения существенно упрощает ведение бизнеса, поскольку не требует сложного бухгалтерского учета и позволяет сосредоточиться на развитии дела, а не на отчетности.[1]

Кроме того, ИП на УСН «Доходы» могут воспользоваться налоговыми каникулами, которые предусматривают полное освобождение от налога на первые два года работы при соблюдении определенных условий. Региональные власти также могут устанавливать пониженные налоговые ставки от 1% до 6%, что делает этот режим налогообложения еще более привлекательным для начинающих предпринимателей. Расходы налогов представлены в таблице 9.

Таблица 9

**Расчет налогов за время реализации стартапа, руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование статьи | 1 год |
| Налог по УСН | 150000 |
| Страховые взносы | 75658 |
| Итого сумма налогов и взносов, без учета уменьшения налоговой нагрузки | 225658 |
| Всего сумма налогов и взносов, с учетом уменьшения налоговой нагрузки | 150000 |

Страховые взносы состоят из фиксированной части, равной 53658 руб., а также дополнительного взноса, который составляет 1% от 2200 тыс.руб руб. [28]

Налог по УСН можно уменьшить на величину страховых взносов. В таком случае итоговая налоговая нагрузка составит 74342 руб. Годовая налоговая нагрузка является приемлемой для стартапа, учитывая простоту ведения налогового учёта, фиксированную ставку налога и возможность оптимизации налоговых расходов. Страховые взносы для ИП необходимо оплатить до 28 декабря текущего года.

Таким образом, выбор УСН с объектом налогообложения «Доходы» является обоснованным и эффективным решением для стартапа, способствующим его устойчивому развитию и минимизации административных издержек.

После расчета всех операционных расходов, налогов, а также показателей выручки идут ключевые показатели, определяющие эффективность и инвестиционную привлекательность проекта. Первый показатель — показатель чистой прибыли. Прогнозный отчет о финансовых результатах проекта «ФинБез» помесячно при реализации проекта за 9 месяцевпредставлен в таблице 10.

Таблица 10.

**Отчет о финансовых результатах проекта помесячно, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование статьи** | **1 мес.** | **2 мес.** | **3 мес.** | **4 мес.** | **5 мес.** | **6 мес.** | **7 мес.** | **8 мес.** | **9 мес.** |
| Выручка | 0 | 137,5 | 350 | 637,5 | 950 | 1337,5 | 1750 | 2187,5 | 2500 |
| Себестоимость | 1145,5 | 1145,5 | 1145,5 | 1145,5 | 1145,5 | 1145,5 | 1145,5 | 1145,5 | 1145,5 |
| Прибыль от продаж | -1145,5 | -1007,4 | -793,5 | -506,0 | -193,2 | 193,3 | 605,8 | 1043,3 | 1355,1 |
| Рентабельность продаж, % | 0 | -732,1 | -226,9 | -79,5 | -20,4 | 14,5 | 34,6 | 47,7 | 54,2 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | -1144,2 | -1006,7 | -794,2 | -506,7 | -194,2 | 193,3 | 605,8 | 1043,3 | 1355,1 |

Анализ финансовых показателей проекта «ФинБез» демонстрирует классическую траекторию развития стартапа с длительным периодом выхода на самоокупаемость. В первые месяцы наблюдается существенный убыток в размере 1145,5 тыс. рублей, что обусловлено значительными стартовыми инвестициями в производство первой партии игры, создание сайта и регистрацию юридического лица.

Несмотря на значительные первоначальные инвестиции, проект показывает высокую эффективность использования ресурсов и способность быстро адаптироваться к рыночным условиям. Наблюдается четкая тенденция к снижению издержек и увеличению маржинальности: если в первые месяцы себестоимость существенно превышала выручку, то к концу анализируемого периода проект не только выходит в плюс, но и демонстрирует высокий уровень рентабельности. Это позволяет сделать оптимистичный прогноз относительно дальнейшего развития проекта и его способности генерировать стабильный доход в долгосрочной перспективе. Рассмотрим расчет безубыточности проекта в таблице 11.

Таблица 11.

**Расчет безубыточности проекта «ФинБез»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Ед. изм.** | **1 год** |
| Постоянные затраты | тыс.руб. | 226,4 |
| Цена единицу продукции | руб./шт. | 2500 |
| Переменные затраты на единицу | руб./шт.. | 919 |
| Переменные затраты при безубыточности всего | руб. | 439098,2 |
| Точка безубыточности, безубыточный объем реализации | Шт.. | 477,8 |
| Пороговая выручка в год | тыс.руб. | 2500 |
| Запас финансовой прочности проекта | % | 54,2 |
| Точка безубыточности от планового объема продаж | % | 47,8 |

После детального анализа всех аспектов проекта, включая маркетинговую стратегию, производственные мощности и оценку рисков, переходим к рассмотрению важнейшего инструмента оценки экономической эффективности – финансовому профилю проекта.

Этот графический инструмент позволяет наглядно представить динамику ключевых показателей и получить целостное представление об экономической целесообразности запуска настольной игры по финансовой безопасности. Финансовый профиль даст нам возможность визуализировать такие важные характеристики проекта, как чистые денежные поступления, максимальный денежный отток, срок окупаемости инвестиций и интегральный экономический эффект, что критически важно для принятия окончательного решения о реализации стартапа.

Рассмотрим денежный поток при наиболее вероятном сценарии спроса. (См. рис. 6)

***Рис. 6. Финансовый профиль проекта при наиболее вероятном сценарии спроса***

Финансовый профиль проекта демонстрирует постепенное увеличение прибыли, что является важным показателем его эффективности. В первый месяц прибыль отсутствует, что связано с начальными затратами на запуск проекта. Эти затраты включают в себя инвестиции в разработку, маркетинг и организацию производственных процессов. Однако уже со второго месяца начинается устойчивый рост прибыли, что свидетельствует о успешном внедрении проекта и его развитии.

Окупаемость проекта наступает примерно на пятом месяце реализации, что является оптимальным сроком для большинства подобных проектов.

Такой финансовый профиль указывает на то, что проект обладает высокой степенью управляемости и предсказуемости. Постепенное увеличение прибыли создаёт основу для долгосрочного развития и расширения бизнеса.

Расчет показателей экономической эффективности необходим для объективной оценки потенциала проекта и минимизации возможных рисков при его реализации. Эти показатели позволяют определить реальную потребность в финансовых вложениях, спрогнозировать сроки окупаемости инвестиций и оценить потенциальную прибыльность предприятия. Рассмотрим показатели экономической эффективности проекта «ФинБез», представленные в таблице 12.

Таблица 12

**Показатели экономической эффективности проекта «ФинБез»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Значение** | **Ед. изм.** |
| Выручка | 2500000 | руб. |
| Чистая прибыль | 1205100 | руб. |
| Чистая рентабельность проекта | 48 | % |
| Ставка дисконтирования, % | 30 | % |
| NPV (чистая приведенная стоимость) проекта | 777570 | руб. |
| PI проекта (рентабельность инвестиций) | 1,67 | ед. |
| IRR (внутренняя норма доходности) проекта | 221,51 | % |
| Срок окупаемости | 5,5 | мес. |

Проект «ФинБез» демонстрирует высокую экономическую эффективность и инвестиционную привлекательность. Такое сочетание социальной значимости и экономической эффективности делает проект не только прибыльным предприятием, но и важным инструментом в решении задачи повышения финансовой грамотности населения.

## 3.3. Оценка рисков

Реализация стартап-проекта предполагает определенные риски. Рассмотрим наиболее значимые риски для стартапа по производству игры по финансовой безопасности.

1. Копирование продукта конкурентами. Этот риск является одним из самых критических для бизнеса, особенно в современных условиях высокой конкуренции и быстрого развития технологий. Появление клонов продукта может привести к существенной потере рыночной доли и снижению выручки компании. Ситуация усугубляется тем, что конкуренты могут использовать более агрессивные маркетинговые стратегии и демпинговые цены, что особенно опасно для молодых компаний. Для защиты от этого риска необходимо активно патентовать уникальные технологии и механики, постоянно обновлять контент и создавать дополнительные преимущества для пользователей, которые сложно скопировать.

2. Сложности с производством компонентов. Риск связан с зависимостью от поставщиков и возможных проблем в цепочке поставок. Это может быть вызвано как экономическими факторами (рост цен на сырье, валютные колебания), так и логистическими проблемами (сбои в поставках, форс-мажорные обстоятельства). Последствия могут включать задержки производства, увеличение себестоимости или даже временную остановку выпуска продукции. Для минимизации риска важно иметь несколько альтернативных поставщиков и создавать страховые запасы ключевых компонентов.

3. Экономическая нестабильность. Данный риск особенно актуален в современных условиях глобальной экономической неопределенности. Он может проявляться через резкое изменение курса валют, инфляцию, снижение покупательской способности населения или ужесточение кредитной политики банков. Последствия могут включать снижение продаж, рост издержек и ухудшение финансовых показателей компании. Для защиты необходимо диверсифицировать каналы продаж, создавать финансовые резервы и внедрять гибкую ценовую политику, позволяющую оперативно реагировать на изменения рынка.

4. Высокая конкуренция. Этот риск характерен для большинства современных рынков, где новые игроки могут появляться достаточно быстро. Появление сильных конкурентов может привести к снижению рыночной доли, необходимости снижения цен и увеличению затрат на маркетинг. Ситуация усугубляется тем, что конкуренты могут использовать различные стратегии захвата рынка, включая агрессивное ценообразование и инновационные решения.

Можно заключить, что реализация стартап-проекта в сфере производства игр сопряжена с рядом финансовых рисков, среди которых наиболее значимыми являются копирование продукта конкурентами, сложности с производством компонентов, экономическая нестабильность и высокая конкуренция.

Для успешного развития проекта необходимо активно работать над защитой уникальных технологий и механик, управлять цепочками поставок, диверсифицировать риски и быть готовым к быстрой адаптации стратегий в условиях изменяющегося рынка. Это позволит минимизировать потенциальные финансовые потери и обеспечить устойчивое развитие стартапа.[3 c.268]

Эффективное управление рисками предполагает не только их идентификацию и оценку, но и постоянный мониторинг, а также своевременную корректировку принятых мер. Это особенно актуально в условиях быстро меняющейся рыночной среды, где новые риски могут появляться неожиданно. Регулярный пересмотр матрицы рисков помогает поддерживать актуальность стратегии управления и обеспечивает устойчивое развитие проекта.

Анализ чувствительности проекта к внешним факторам и рискам играет важную роль в успешной реализации любого бизнес-плана. Матрица рисков по чувствительности представлена в таблице 13.

Таблица 13.

**Матрица рисков**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Риск | Вероятность | Влияние | Общая важность | Меры управления риском |
| Копирование продукта конкурентами | Высокая | Критическое | Высокая | Создание уникальных механик игры, а также быстрое обновление контента |
| Сложности с производством компонентов | Высокая | Значительное | Высокая | Заключение долгосрочных контрактов с производителями. Создание запасов ключевых компонентов |
| Экономическая нестабильность | Средняя | Критическое | Высокая | Диверсификация каналов продаж |
| Быстрое устаревание контента | Средняя | Значительное | Средняя | Создание системы регулярного обновления. |
| Нарушение прав интеллектуальной собственности | Низкая | Критическое | Средняя | Мониторинг рынка на предмет нарушений |
| Изменение потребительских предпочтений | Средняя | Умеренное | Средняя | Регулярный анализ рынка. Гибкая адаптация продукта. |
| Высокая конкуренция | Высокая | Умеренное | Средняя | Фокус на уникальности продукта |

Для того, чтобы более детально увидеть степень влияния рисков на деятельность проекта, представим графическую интерпретацию на рисунке 6.

***Рис. 6 Степень влияния рисков на деятельность проекта***

## 3.4 Сценарии проекта

При благоприятном стечении обстоятельств запуск производства может начаться уже в августе, с выпуском первой партии в 1000 комплектов. Успешный запуск и положительные отзывы позволят выйти на точку безубыточности уже к концу декабря текущего года. Активное продвижение в образовательных учреждениях и партнерские программы с финансовыми организациями обеспечат стабильный спрос на протяжении всего года.

Пессимистичный сценарий: в случае возникновения проблем с производством или поставок компонентов запуск может быть отложен до ноября. Производство первой партии составит только 500 комплектов из-за нехватки компонентов или проблем с поставщиками. Выход на точку безубыточности может затянуться до июня следующего года. Дополнительные сложности могут возникнуть с продвижением продукта из-за высокой конкуренции. В этом сценарии есть риск реализации только 40-50% от запланированного объема в первый год работы, что потребует пересмотра бизнес-модели и поиска дополнительных источников финансирования.

Во всех сценариях ключевым фактором успеха является качество продукта и его соответствие ожиданиям целевой аудитории. Важную роль играет эффективность маркетинговой стратегии и способность быстро адаптироваться к изменениям рынка. Финансовое планирование должно учитывать возможность как ускорения, так и замедления темпов роста. Необходимо предусмотреть резервный фонд для покрытия возможных задержек производства или снижения спроса. Гибкость в управлении ценами и ассортиментом позволит оперативно реагировать на рыночную ситуацию в любом из сценариев развития проекта. Особое внимание следует уделить построению долгосрочных партнерских отношений с образовательными учреждениями и корпоративными клиентами для обеспечения стабильного спроса в течение всего года.

# **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Проект «ФинБез» – это перспективное направление в сфере образовательных развлечений, которое сочетает в себе социальную значимость и коммерческий потенциал. Основная цель игры – повышение финансовой грамотности населения, что особенно важно для молодежи и студентов. В условиях цифровой трансформации и растущей финансовой сложности, знание основ финансовой безопасности становится критически важным навыком. Игра не только развлекает, но и обучает, делая сложные финансовые концепции доступными и понятными для широкой аудитории.

Продуманная механика игры делает продукт доступным для людей разного возраста и уровня подготовки. Это позволяет привлечь к проекту не только молодежь, но и взрослых, заинтересованных в повышении своей финансовой грамотности. Таким образом, игра становится инструментом массового просвещения, что создает потенциал для масштабирования проекта и увеличения объемов продаж.

Производственная составляющая проекта также демонстрирует высокую эффективность. Компактные размеры компонентов игры позволяют существенно сократить затраты на материалы и логистику. Это особенно важно для стартапа, который стремится минимизировать издержки на начальном этапе. Использование маркетплейсов как основного канала сбыта снижает операционные затраты и расширяет географию продаж.

Анализ рисков показывает, что проект имеет надежную защиту от потенциальных угроз, что является важным фактором для инвесторов. Возможность копирования продукта сведена к минимуму благодаря уникальной образовательной составляющей и постоянному обновлению контента. Риски, связанные с производством, минимизируются благодаря работе с проверенными типографиями и возможности быстрого масштабирования при необходимости. Экономическая нестабильность компенсируется гибкой ценовой политикой и возможностью оперативной корректировки объемов выпуска.

Финансовые показатели проекта выглядят оптимистично. При текущих производственных затратах и планируемой цене реализации ожидается выход на точку безубыточности в течение 6-8 месяцев после запуска. Учитывая растущий интерес к образовательным играм и обучению финансовой грамотности, прогнозируемый объем продаж соответствует всему объему выпускаемой продукции.

Организационная структура проекта, оформленная в формате индивидуального предпринимателя с привлечением внешних специалистов, позволяет минимизировать постоянные издержки при сохранении высокого качества продукта. Такой подход обеспечивает гибкость и быструю адаптацию к изменениям на рынке. Это создает привлекательные условия для инвесторов, заинтересованных в стартапах с низким порогом входа и высоким потенциалом роста.

Горизонт планирования результатов проекта охватывает период в 1 год, что соответствует сроку погашения потребительского кредита, используемого в качестве основного источника финансирования. За этот период планируется не только выйти на точку безубыточности, но и достичь значительной прибыли. Условия финансирования являются приемлемыми для стартапа с высокой рентабельностью, что позволяет минимизировать риски, связанные с привлечением внешних инвесторов.

В заключение можно сказать, что проект сочетает социальную значимость, образовательную ценность и коммерческий потенциал. Уникальное позиционирование на стыке развлечения и обучения, продуманная производственная модель и эффективная система сбыта создают условия для успешного развития бизнеса и стабильной прибыли при относительно низких инвестиционных рисках. Таким образом, проект имеет все шансы стать успешным и востребованным на рынке образовательных развлечений.

# **СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 05.02.2025) (с изм. и доп., вступ. в силу с 05.02.2025) / текст документа // КонсультантПлюс : справ.-правовая система. – URL: <https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/> (дата обращения: 22.03.2025).
2. Стратегия повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года : текст документа // КонсультантПлюс : справ.-правовая система. – URL: <https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_460597/4c6a7651c9ce18bd6f31d3f0825606cf1b6be5c4/> (дата обращения: 23.03.2025).
3. Боровикова, О. А. Геймификация и ее возможности для повышения эффективности обучения экономике в школе / О. А. Боровикова // Молодежь XXI века: образование, наука, инновации : Материалы XII Всероссийской студенческой научно-практической конференции с международным участием, Новосибирск, 01–03 ноября 2023 года. – Новосибирск: Новосибирский государственный педагогический университет, 2024. – С. 268-270. (дата обращения: 17.04.2025).
4. Васильева М. В. Современные подходы к формированию финансовой грамотности молодежи // Экономика образования. 2024. №1.: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-finаnsovoy-gramotnsti-molodezhi-v-sovremennyh-rossiyskih-usloviyah (дата обращения: 22.06.2025).
5. Ворыпаева, А. А. О методических аспектах формирования финансовой безопасности семьи и личности в условиях цифровой экономики / А. А. Ворыпаева, О. М. Василевич // Национальные финансовые системы в новых геополитических условиях: вызовы и возможности для России : Ростов-на-Дону– Ростов-на-Дону: Ростовский государственный экономический университет "РИНХ", 2024. – С. 309-313. https://elibrary.ru/item.asp?id=69400356 . (дата обращения: 10.04.2025).
6. Воскресенский В. А. Современные подходы к проведению стратегического анализа // Вестник науки. 2024. №6 (75). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-podhody-k-provedeniyu-strategicheskogo-analiza (дата обращения: 20.05.2025).
7. Гусев Д. О., Батищев А. В.. Анализ трендов в управлении торговым бизнесом на маркетплейсах России (оzon и wildberris) // Вестник Академии знаний. 2024. №3 (62). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-trendov-v-upravlenii-torgovym-biznesom-na-marketpleysah-rossii-ozon-i-wildberris (дата обращения: 13.04.2025).
8. Дончевская Л. В., Фролова О. В. Повышение финансовой грамотности и формирование финансовой культуры в России: научно-технический аспект // ЭСПР. 2024. №2 (58). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-finansovoy-gramotnosti-i-formirovanie-finansovoy-kultury-v-rossii-nauchno-tehnicheskiy-aspekt (дата обращения: 19.04.2025).
9. Драган М. М. Особенности продажи товаров на маркетплейсах // Вестник науки. 2023. №12 (69). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-prodazhi-tovarov-na-marketpleysah-1 (дата обращения: 10.04.2025).
10. Евстафьева А. А., Кожухов И. С. Конкурентные преимущества компаний, реализующих продукцию посредством доставки, на примере онлайн-платформ Ozon и Wildberris // E-Scio. 2023. №1 (76). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentnye-preimuschestva-kompaniy-realizuyuschih-produktsiyu-posredstvom-dostavki-na-primere-onlayn-platform-ozon-i-wildberris (дата обращения: 13.05.2025).
11. Зембатова, М. А. Геймификация в обучении: роль экономических симуляторов в формировании профессиональных компетенций финансистов / М. А. Зембатова, Л. Т. Зембатова // Мир науки, культуры, образования. – 2025. – № 1(110). – С. 280-281. https://elibrary.ru/item.asp?id=80509840 . (дата обращения: 20.04.2025).
12. Зонова А. В., Горячих С. П., Печенкин К. А. Продажа товаров на маркетплейсах: учет и налогообложение // ЕГИ. 2022. №2 (40). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/prodazha-tovarov-na-marketpleysah-uchet-i-nalogooblozhenie (дата обращения: 13.04.2025).
13. Иванова Л. А. Экономическая безопасность в условиях цифровизации // Вестник экономики, права и социологии. 2024. №2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-obespechenia-ekonomicheskoy-bezopasnosti-v-usloviyah-razvitiya-tsifrovoy-ekonomiki (дата обращения: 22.06.2025).
14. Ильяшенко С. Б. и др. Ключевые проблемы торговли на маркетплейсах // Экономические системы. 2023. №4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/klyuchevye-problemy-torgovli-na-marketpleysah (дата обращения: 12.05.2025).
15. Капустина, Л. В. Методы геймификации в образовании / Л. В. Капустина, Н. А. Черпакова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2023. — № 47 (494). — С. 162-165. — URL: https://moluch.ru/archive/494/108062/ (дата обращения: 13.05.2025).
16. Карделов Н. В., Шаховская Л. С. Сравнительный анализ применения agile подходов и технологий в России и мире // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2023. №2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-primeneniya-agile-podhodov-i-tehnologiy-v-rossii-i-mire (дата обращения: 12.05.2025).
17. Кожина О.В, Кутайцева О.Н., [и др.].Экономико-финансовая безопасность : Учебное пособие для студентов дневной и заочной форм обучения по специальности «Экономическая безопасность» / В – Москва : Приднестровский университет, 2023. – 120 с. https://elibrary.ru/item.asp?id=54094966. (дата обращения: 18.04.2025).
18. Колесниченко О. В., Панкратова Д. В. Реализация товаров через маркетплейсы: проблемы осуществления и защиты прав потребителей // Национальная безопасность / nota bene. 2024. №3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/realizatsiya-tovarov-cherez-marketpleysy-problemy-osuschestvleniya-i-zaschity-prav-potrebiteley (дата обращения: 13.06.2025).
19. Морозов А. С. Инновационные методы обучения финансовой грамотности // Инновационное развитие экономики. 2024. №4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-finansovoy-gramotnosti-i-formirovanie-finansovoy-kultury-v-rossii-nauchno-tehnicheskiy-aspekt (дата обращения: 19.04.2025).
20. Мустафаева С. Р. Управление организацией в условиях цифровой трансформации и развития рынка электронной коммерции // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2024. №10. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-organizatsiey-v-usloviyah-tsifrovoy-transformatsii-i-razvitiya-rynka-elektronnoy-kommertsii (дата обращения: 19.04.2025).
21. Романова И. В., Игишев А. В. Эмпирический путь к инновациям: формирование новых бизнес-моделей на практике // МНИЖ. 2025. №3 (153). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/empiricheskiy-put-k-innovatsiyam-formirovanie-novyh-biznes-modeley-na-praktike (дата обращения: 13.06.2025).
22. Рязанова, О. А. Роль и место финансовой грамотности населения в обеспечении финансовой безопасности личности / О. А. Рязанова // Вестник Академии. – 2023. – № 4. – С. 134-141. . (дата обращения: 10.04.2025).
23. Смирнов А. В. Особенности продвижения образовательных продуктов на маркетплейсах // Маркетинг в России и за рубежом. 2024. №2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-prodvizheniya-obrazovatelnyh-produktov-na-marketpleysah (дата обращения: 13.05.2025).
24. Сорокина Л. А., Ширяева Т. Ю. Особенности применения игровых технологий в педагогической деятельности // Журнал прикладных исследований. 2025. №2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-primeneniya-igrovyh-tehnologiy-v-pedagogicheskoy-deyatelnosti (дата обращения: 18.03.2025).
25. Толстокоров, А. А. Финансовая безопасность личности как инструмент экономической безопасности государства / А. А. Толстокоров // Академическая публицистика. – 2024. – № 7-1. – С. 215-218. https://elibrary.ru/item.asp?id=67975100 . (дата обращения: 11.04.2025).
26. Уварова Л.А., ИвановД.Ю. Моделирование процессов сбыта в системе «производитель – маркетплейс» // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. 2024. №3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-protsessov-sbyta-v-sisteme-proizvoditel-marketpleys (дата обращения: 20.06.2025).
27. Фадеева Алина Николаевна SWOT-анализ как инструмент управления качеством // Огарёв-Online. 2023. №10 (195). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/swot-analiz-kak-instrument-upravleniya-kachestvom (дата обращения: 20.04.2025).
28. Федеральная налоговая служба: страховые взносы за индивидуального предпринимателя [Электронный ресурс] <https://www.nalog.gov.ru/rn77/ip/in_premip/> (дата обращения: 13.06.2025).
29. Худякова, А. М. Платежеспособность граждан как элемент экономической безопасности личности / А. М. Худякова, Я. А. Манын-Оол, А. С. Сергеева // Экономическая безопасность: финансовые, правовые и it-аспекты : Материалы 6-й Всероссийской научно-практической конференции, 2024 г. – Иркутск: Байкальский государственный университет, 2025. – С. 317-324. https://elibrary.ru/item.asp?id=80436111 . (дата обращения: 8.04.2025).
30. Шалимов И. В. Экономическая безопасность личности, общества, государства: проблемы, особенности, механизмы обеспечения // Вестник Прикамского социального института. 2024. №2 (98). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-bezopasnost-lichnosti-obschestva-gosudarstva-problemy-osobennosti-mehanizmy-obespecheniya (дата обращения: 02.04.2025).

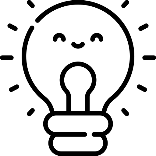
# **Приложение a**

Макет игрового поля

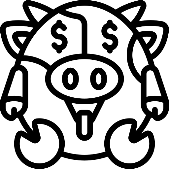
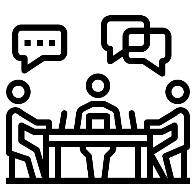
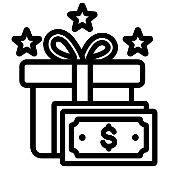
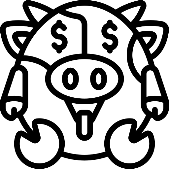
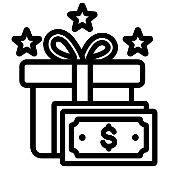
|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Валютные колебания |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | Налоговый вычет |  |  | Вирусная атака |
| Экономический рост |  | Неожиданный доход |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Инфляционный скачок |  |  |  | Фишинг |
|  | Налоговая проверка | Инвестиции | Финансовый эксперт |  |
| СТАРТ | | | | |

# **Приложение b**

Примеры карточек с заданиями



Финансовая мудрость: нельзя хранить все деньги в одном месте



Вы получили налоговый вычет!

Переместитесь на 2 клетки вперед

Вы стали объектом киберпреследования

Пропустите 1 ход

Банковский день!

Перемести фишку на 1 клетку вперед

**Семейный совет:**

Как оптимально распределить семейный бюджет между обязательными платежами, сбережениями и развлечениями?

Наступил финансовый кризис!

Переместись на 3 клетки назад.