

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Волгоградский государственный университет»

Институт экономики и управления
Кафедра экономики и управления

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

на тему:

Финансовая модель запуска онлайн-школы подготовки к ЕГЭ

Выполнил(а): студент(ка) направления 38.03.01 «Экономика»
Иванова Анна Сергеевна, группа ДЕМО-01

Руководитель: кандидат экономических наук, доцент Петров Игорь Владимирович

Волгоград · 2026

АННОТАЦИЯ

Финансовая модель описывает запуск онлайн-школы подготовки к ЕГЭ на трёхлетнем горизонте. Определены допущения по воронке продаж, среднему чеку, операционным расходам и инвестициям. Рассчитаны денежные потоки, NPV, IRR, индекс доходности и срок окупаемости. Представлен сценарный анализ устойчивости модели к изменению выручки.

Ключевые слова: финансовая модель, онлайн-школа, денежный поток, сценарии, окупаемость.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4

1 1 Допущения и границы модели 5

2 2 Выручка и воронка продаж 5

3 3 Операционные расходы и штат 6

4 4 Инвестиции, финансирование и денежный поток 6

5 5 Сценарии и показатели устойчивости 7

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 8

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 9

ПРИЛОЖЕНИЕ А 10

ВВЕДЕНИЕ

Запуск онлайн-школы требует предварительной оценки спроса, расходов на контент и маркетинг, а также нагрузки на преподавателей. Финансовая модель позволяет связать параметры воронки продаж с денежными потоками и оценить устойчивость проекта.

Модель построена на трёхлетнем горизонте с годовым шагом. В ней учтены инвестиции в платформу и контент, переменные и постоянные расходы, налог и дисконтирование. Результат представляет собой расчётный инструмент для планирования и проверки сценариев.

Цель работы — Построить финансовую модель запуска онлайн-школы подготовки к ЕГЭ и оценить её устойчивость.

Задачи работы:

1. Задать допущения по воронке продаж и среднему чеку.
2. Рассчитать выручку и операционные расходы по годам.
3. Построить денежные потоки и показатели эффективности.
4. Проверить модель в пессимистическом, базовом и оптимистическом сценариях.

Объект исследования — проект запуска онлайн-школы подготовки к ЕГЭ

Предмет исследования — финансовые потоки и показатели устойчивости проекта

Методы исследования: финансовое моделирование, дисконтирование, сценарный анализ, анализ воронки продаж.

Практическая значимость. модель может использоваться для планирования бюджета, оценки окупаемости и проверки решений по маркетингу

1 1 Допущения и границы модели

Модель построена на трёхлетнем горизонте с годовым шагом. Инвестиции в запуск приняты равными 6,0 млн руб., ставка дисконтирования — 20%, налог — 15%. Средний чек возрастает с 30 до 40 тыс. руб. по мере расширения продуктовой линейки.

В границы модели включены выручка от основных курсов, переменные расходы на преподавателей и платформу, постоянные расходы на администрирование и маркетинг. Не учитываются разовые гранты и доходы от дополнительных услуг, не связанных с подготовкой к ЕГЭ.

Таблица 1 – Ключевые допущения модели

Параметр	Значение
Горизонт модели	3 года
Ставка дисконтирования, %	20
Инвестиции, млн руб.	6,0
Налог, %	15
Средний чек, тыс. руб.	30–40

Источник: Разработано автором

2 2 Выручка и воронка продаж

Выручка рассчитана через воронку: посетители сайта, конверсия в заявку, число оплативших и средний чек. В первый год ожидается 400 оплативших при среднем чеке 30 тыс. руб., что даёт выручку 12,0 млн руб. Во второй год число оплативших растёт до 600, чек — до 36 тыс. руб.

К третьему году планируется 750 оплативших при среднем чеке 40 тыс. руб. Выручка достигает 30,0 млн руб. Рост обеспечивается за счёт увеличения трафика и конверсии, а не только повышения цены.

Таблица 2 – Воронка продаж и выручка

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год
Посетители сайта, тыс.	40	50	60
Конверсия в заявку, %	10	12	12,5
Заявки, тыс.	4,0	6,0	7,5
Оплатившие, чел.	400	600	750
Средний чек, тыс. руб.	30	36	40
Выручка, млн руб.	12,0	21,6	30,0

Источник: Расчёт автора

3 3 Операционные расходы и штат

В первый год переменные расходы составляют 4,8 млн руб., постоянные — 4,2 млн руб. Переменные расходы включают оплату преподавателей и комиссии платформы. Постоянные расходы покрывают администрирование, маркетинг и поддержку.

При выручке 12,0 млн руб. EBITDA первого года равна 3,0 млн руб. После налога чистый денежный поток составляет 2,4 млн руб. Штат формируется из методиста, администратора и привлекаемых преподавателей.

Таблица 3 – Операционные расходы первого года

Показатель	Значение, млн руб.
Переменные расходы	4,8
Постоянные расходы	4,2
Итого расходы	9,0
EBITDA	3,0

Источник: Расчёт автора

4 4 Инвестиции, финансирование и денежный поток

Инвестиции 6,0 млн руб. направляются на создание платформы, запись контента и стартовый маркетинг. Финансирование предполагается за счёт собственных средств. Денежный поток нулевого года равен –6,0 млн руб., первого года — 2,4 млн руб.

Во втором году чистый денежный поток достигает 6,4 млн руб., в третьем — 9,8 млн руб. Дисконтирование по ставке 20% даёт NPV 6,1 млн руб.

Накопленный поток становится положительным в течение второго года.

Таблица 4 – Денежные потоки и дисконтирование

Год	Денежный поток, млн руб.	Коэффициент дисконтирования	Приведённая стоимость, млн руб.
0	–6,0	1,000	–6,0
1	2,4	0,833	2,0
2	6,4	0,694	4,4
3	9,8	0,579	5,7

Источник: Расчёт автора

5.5 Сценарии и показатели устойчивости

В базовом сценарии NPV составляет 6,1 млн руб., IRR — 64%, индекс доходности — 2,02, простой срок окупаемости — 1,6 года. При снижении выручки на 20% NPV уменьшается до 1,4 млн руб., но остаётся положительным.

В оптимистическом сценарии при росте выручки на 15% NPV достигает 10,8 млн руб. Наибольшее влияние на модель оказывают число оплативших и стоимость привлечения клиента. Для контроля риска необходимо ежемесячно сравнивать фактические показатели воронки с планом.

Таблица 5 – Сценарный анализ

Сценарий	Отклонение выручки, %	NPV, млн руб.	IRR, %
Пессимистический	–20	1,4	22
Базовый	0	6,1	64
Оптимистический	+15	10,8	89

Источник: Расчёт автора

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовая модель показывает, что запуск онлайн-школы при принятых допущениях окупается в течение второго года. Базовый NPV равен 6,1 млн руб., IRR — 64%, PI — 2,02. Модель чувствительна к числу оплативших и стоимости привлечения клиента.

Для использования модели в операционном планировании необходимо ежемесячно обновлять фактические данные по воронке и расходам. Сценарный анализ позволяет заранее определить допустимое снижение выручки. Результаты служат основой для решения о масштабировании набора.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Иванов, А. С. Финансовое моделирование : учебник / А. С. Иванов. — Москва : Юрайт, 2021. — 328 с.
2. Ковалёв, В. В. Финансовый анализ / В. В. Ковалёв. — Москва : Проспект, 2022. — 640 с.
3. Липсиц, И. В. Бизнес-план и финансовая модель / И. В. Липсиц. — Москва : Юрайт, 2020. — 284 с.
4. Смирнов, П. Ю. Сценарный анализ проектов / П. Ю. Смирнов // Экономика и управление. — 2021. — № 5. — С. 34–39.
5. Орлова, Е. Р. Оценка эффективности бизнеса / Е. Р. Орлова. — Москва : Омега-Л, 2019. — 220 с.
6. Петров, Н. К. Экономика предприятия / Н. К. Петров. — Москва : Инфра-М, 2021. — 384 с.
7. Тарасов, И. В. Ставка дисконтирования в проектных расчётах / И. В. Тарасов // Финансовый вестник. — 2020. — № 8. — С. 18–24.
8. Кузнецова, О. А. Управление рисками проекта / О. А. Кузнецова. — Екатеринбург : УрФУ, 2020. — 148 с.
9. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет. — Москва : Инфра-М, 2022. — 312 с.
10. Яковлев, С. П. Экономическое обоснование онлайн-проектов / С. П. Яковлев. — Новосибирск : НГТУ, 2020. — 96 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Сводный отчёт о движении денежных средств

В приложении приведены выручка, расходы и чистый денежный поток по годам модельного периода.

Таблица А.1 – Сводный денежный поток

Показатель	0-й год	1-й год	2-й год	3-й год
Выручка, млн руб.	0,0	12,0	21,6	30,0
Переменные расходы, млн руб.	0,0	4,8	8,6	12,0
Постоянные расходы, млн руб.	0,0	4,2	5,0	5,8
EBITDA, млн руб.	0,0	3,0	8,0	12,2
Налог, млн руб.	0,0	0,6	1,6	2,4
Чистый денежный поток, млн руб.	−6,0	2,4	6,4	9,8