

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

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

на тему:

Сервис совместного использования лабораторного оборудования для школ «ЛабШеринг»

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

Инновационный проект посвящён созданию сервиса совместного использования лабораторного оборудования для школ. В работе описаны проблема, сегменты пользователей, функции платформы, бизнес-модель и результаты пилотного внедрения. Приведены оценка затрат, риски и дорожная карта масштабирования. Проект показывает, как шеринг-модель может повысить доступность практических занятий при ограниченных бюджетах школ.

Ключевые слова: инновационный проект, шеринг оборудования, школьные лаборатории, бизнес-модель, пилотное внедрение, экономический эффект.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4

1 Проблема и анализ рынка 5

2 Инновационное решение 5

3 Бизнес-модель 6

4 Оценка внедрения 6

5 Риски и устойчивость 7

6 Дорожная карта 8

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 9

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 10

ПРИЛОЖЕНИЕ А 11

ВВЕДЕНИЕ

Школы часто испытывают дефицит лабораторного оборудования: часть приборов используется редко, тогда как другие образовательные организации не имеют к ним доступа. Инновационный проект предлагает сервис «ЛабШеринг», который связывает владельцев простаивающего оборудования и школы, которым оно необходимо. Таким образом, снижается стоимость доступа к практическим занятиям.

В работе использованы интервью со школами, анализ бизнес-моделей и оценка пилотного запуска. Практическая значимость заключается в проверке модели совместного использования оборудования и определении условий её масштабирования.

Цель работы — разработать и оценить модель сервиса совместного использования лабораторного оборудования для школ

Задачи работы:

1. выявить проблему и сегменты пользователей
2. описать инновационное решение и функции платформы
3. построить бизнес-модель и оценить затраты пилота
4. определить риски и дорожную карту внедрения

Объект исследования — процесс обеспечения школ лабораторным оборудованием

Предмет исследования — сервис совместного использования лабораторного оборудования «ЛабШеринг»

Методы исследования: интервью, анализ рынка, бизнес-моделирование, пилотное внедрение, экспертная оценка.

Практическая значимость. результаты проекта могут использоваться при запуске школьных шеринг-сервисов и оценке их экономической эффективности

1 Проблема и анализ рынка

Интервью с представителями 12 школ показали, что потребность в оборудовании распределена неравномерно. Одни школы имеют избыток приборов, которые используются несколько раз в год, другие не могут провести лабораторные работы из-за отсутствия нужного комплекта. Особенно это заметно по предметам естественно-научного цикла.

Анализ рынка выявил три основных сегмента: школы без лабораторий, школы с избытком оборудования и педагоги-предметники, которым нужен обмен методиками. Наиболее высокий спрос характерен для первого сегмента. Для второго сегмента важна возможность загрузить простаивающие приборы и получить компенсацию расходов на обслуживание.

Таблица 1 – Сегменты пользователей

Сегмент	Потребность	Оценка спроса
Школы без лабораторий	Доступ к приборам	Высокая
Школы с избытком оборудования	Загрузка простаивающих приборов	Средняя
Педагоги-предметники	Обмен методиками	Средняя

Источник: Интервью 12 школ, 2025 г.

2 Инновационное решение

Платформа «ЛабШеринг» представляет собой каталог оборудования с возможностью бронирования и оформления передачи. Школа-владелец размещает прибор, указывает состояние и условия использования, а школа-получатель выбирает дату и заключает договор. Платформа сопровождает сделку и хранит историю использования.

Ключевые функции платформы: каталог, бронирование, договоры и страхование. Каталог помогает быстро найти нужный прибор, бронирование упрощает планирование, а договоры и страховка снижают риски повреждения. Для педагогов предусмотрен обмен методическими материалами, что повышает ценность сервиса beyond простой аренды.

Таблица 2 – Функции платформы

Функция	Для кого	Ценность
Каталог оборудования	Школы	Быстрый поиск
Бронирование	Педагоги	Планирование
Договоры и страховка	Администрации	Снижение рисков

Источник: Концепция сервиса

3 Бизнес-модель

Бизнес-модель строится на трёх источниках дохода: подписке школы, комиссии за передачу оборудования и платных курсах для педагогов. Подписка обеспечивает регулярный доход и доступ к каталогу. Комиссия зависит от интенсивности обмена, а курсы формируют дополнительную ценность и повышают удержание пользователей.

Тариф подписки составляет 4900 рублей в месяц, комиссия за передачу — 8 процентов, курс для педагогов — 2500 рублей. В структуре выручки подписка занимает 55 процентов, комиссия — 30 процентов, обучение — 15 процентов. Такое распределение снижает зависимость от одного канала и делает модель устойчивее.

Таблица 3 – Модель монетизации

Источник дохода	Тариф	Доля выручки, %
Подписка школы	4 900 руб./мес.	55
Комиссия за передачу	8 %	30
Обучение педагогов	2 500 руб./курс	15

Источник: Финансовая модель

4 Оценка внедрения

Пилотный запуск проходил с сентября по декабрь 2025 года. Планировалось привлечь 10 школ и передать 40 приборов, фактически участвовали 8 школ и было передано 31 прибор. Средний срок бронирования составил 4 дня вместо запланированных 3 дней, что связано с согласованием договоров.

Несмотря на отклонение от плана, пилот подтвердил востребованность сервиса. Школы-получатели отметили доступность оборудования, а школы-владельцы — возможность частично компенсировать расходы. Структура затрат

пилота показывает, что наибольшая доля приходится на разработку платформы — 45 процентов, затем на оборудование — 35 процентов и маркетинг — 20 процентов.

Таблица 4 – Показатели пилота

Показатель	План	Факт
Школ-участников	10	8
Переданных приборов	40	31
Средний срок брони	3 дня	4 дня

Источник: Пилот, сентябрь–декабрь 2025 г.

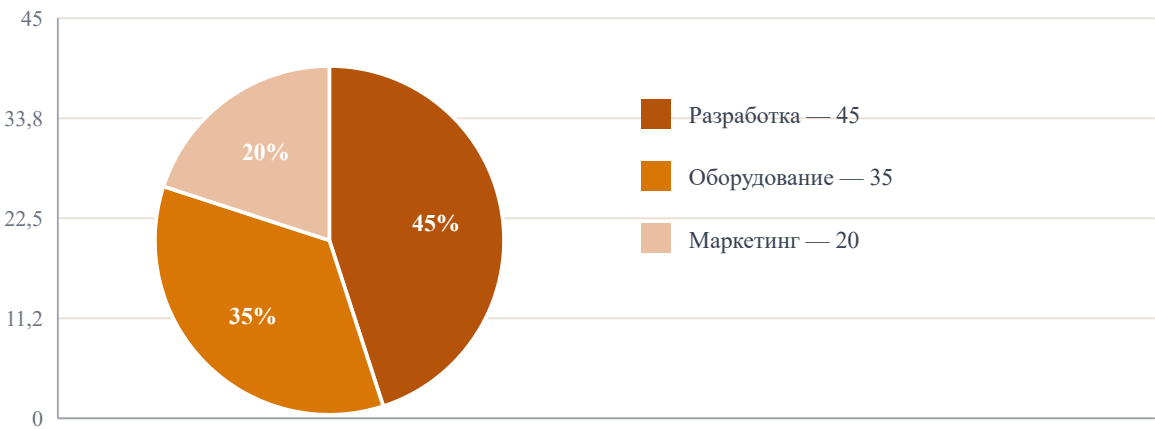


Рисунок 1 – Структура затрат пилота

Источник: Смета пилота

5 Риски и устойчивость

Основные риски проекта связаны с повреждением оборудования, низкой активностью школ и правовыми ограничениями. Повреждение прибора может привести к конфликту между сторонами, поэтому необходимы страховка и акт приёма-передачи. Низкая активность снижает комиссионный доход и требует дополнительных стимулов для школ.

Для снижения рисков предусмотрены юридическая проверка договоров, страхование и система рейтинга пользователей. Устойчивость модели зависит от регулярности обмена и качества сопровождения. Чем выше доверие между школами, тем ниже транзакционные издержки и тем быстрее растёт сеть.

Таблица 5 – Риски проекта

Риск	Вероятность	Влияние	Мера
Повреждение прибора	Средняя	Высокое	Страховка и акт
Низкая активность	Средняя	Среднее	Стимулы для школ
Правовые ограничения	Низкая	Высокое	Юридическая проверка

Источник: Экспертная сессия

6 Дорожная карта

Дорожная карта проекта включает три этапа: пилот, доработку и масштабирование. На этапе пилота предполагалось привлечь 10 школ, фактически участвовали 8. Доработка займёт два месяца и будет направлена на упрощение договоров и улучшение каталога. Масштабирование рассчитано на шесть месяцев и цель — 30 школ.

Для перехода к масштабированию необходимо автоматизировать документы, расширить страховое покрытие и подготовить методические материалы для педагогов. Важно сохранить баланс между простотой сервиса и достаточной защитой сторон. Дорожная карта задаёт последовательность действий и позволяет контролировать результаты по этапам.

Таблица 6 – План внедрения

Этап	Срок	Результат
Пилот	3 месяца	8 школ
Доработка	2 месяца	Версия 2.0
Масштабирование	6 месяцев	30 школ

Источник: Дорожная карта проекта

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инновационный проект предложил сервис совместного использования лабораторного оборудования для школ. Интервью и пилот показали, что потребность в таком сервисе существует, особенно у школ без собственных лабораторий. Модель монетизации включает подписку, комиссию и обучение педагогов, что снижает зависимость от одного источника дохода.

Пилот привлёк 8 школ и обеспечил передачу 31 прибора; средний срок брони составил 4 дня. Затраты пилота распределились на разработку, оборудование и маркетинг. Для масштабирования необходимо упростить договоры, расширить страхование и повысить активность школ. Полученные результаты создают основу для дальнейшей проверки модели.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»
2. Стратегия цифровой трансформации образования. Распоряжение Правительства РФ, 2021
3. Котлер Ф. Маркетинг. М.: Вильямс, 2020. 496 с.
4. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей. М.: Альпина Паблишер, 2019. 288 с.
5. Рис Э. Бизнес с нуля. М.: Альпина Паблишер, 2018. 352 с.
6. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2019. 608 с.
7. Афанасьев М. П. Бюджетная политика. М.: Юрайт, 2020. 312 с.
8. Гохберг Л. М. Инновационное развитие. М.: НИУ ВШЭ, 2019. 240 с.
9. Шеринг-экономика: модели и практики / под ред. А. В. Романова. М.: Дело, 2021. 208 с.
10. Платформенные бизнес-модели / под ред. С. А. Кузнецова. СПб.: Питер, 2020. 256 с.
11. Управление проектами / под ред. И. И. Мазура. М.: Омега-Л, 2019. 384 с.
12. Риск-менеджмент / под ред. В. Н. Вяткина. М.: Юрайт, 2020. 328 с.
13. Финансовый менеджмент / под ред. Е. С. Стояновой. М.: Перспектива, 2018. 456 с.
14. ГОСТ Р 54869-2011. Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом
15. Инвестиционный анализ / под ред. Н. В. Игошина. М.: ЮНИТИ, 2019. 288 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Финансовая модель пилота

В приложении приведена структура затрат пилотного запуска, использованная для оценки бюджета проекта.

Таблица А.1 – Структура затрат пилота

Статья	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
Разработка	450	45
Оборудование	350	35
Маркетинг	200	20