КАФЕДРА ФИНАНСОВ И ЭКОНОМИКИ

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

на тему:

Финансовый план небольшой IT-студии на два года

ОБРАЗЕЦ

Выполнил(а): студентка 3 курса группы ЭК-31 Иванова Анна Сергеевна
38.03.01 Экономика

Руководитель: кандидат экономических наук, доцент Петров Сергей Владимирович

Брянск · 2026

Демонстрационный образец. Данные условны. Не является выполненной работой конкретного студента.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ 4

1.1 Сущность и задачи финансового планирования на предприятии 4

1.2 Особенности финансового планирования в IT-сфере 5

1.3 Методика составления финансового плана для малой IT-студии 5

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОГО ПЛАНА ООО «АЙТИ-ПРОГРЕСС» НА 2025–2026 ГОДЫ 7

2.1 Краткая характеристика ООО «АйТи-Прогресс» и анализ его финансового состояния 7

2.2 Формирование плана доходов и расходов на два года 10

2.3 Планирование денежных потоков и оценка эффективности инвестиций 14

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 17

ПРИЛОЖЕНИЕ А. Финансовый план ООО «АйТи-Прогресс» на 2025–2026 гг. 18

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 20

Нумерация страниц соответствует демонстрационному PDF. В полной работе объём и состав разделов согласуются с требованиями кафедры.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы обусловлена возрастающей ролью малого бизнеса в сфере информационных технологий и необходимостью обоснованного управления его финансами в условиях высокой неопределённости спроса на ИТ-услуги и ограниченности собственных ресурсов. Финансовый план выступает ключевым инструментом согласования доходов, расходов и источников финансирования, позволяющим собственникам и менеджерам малых ИТ-студий принимать взвешенные решения о развитии, ценообразовании и инвестициях [2, с. 54]. Недостаточная проработка планово-аналитической функции нередко становится причиной кассовых разрывов и утраты финансовой устойчивости даже при наличии платежеспособного спроса.

Цель работы — разработка финансового плана небольшой ИТ-студии на два года и оценка его влияния на финансовые результаты деятельности. Для достижения цели поставлены задачи: изучить теоретические основы финансового планирования в малом бизнесе; проанализировать финансово-хозяйственную деятельность ООО «АйТи-Прогресс»; сформировать план доходов и расходов, движения денежных средств и прогнозный баланс на 2025–2026 годы; оценить прогнозные показатели эффективности. Объект исследования — ООО «АйТи-Прогресс», предмет — система финансового планирования организации.

Методическую базу составили методы горизонтального и вертикального анализа, коэффициентный метод, планирование на основе бюджетирования и сценарный подход. Информационной основой послужили нормативные документы, труды отечественных и зарубежных авторов по финансовому менеджменту, а также условные данные бухгалтерской отчётности и управленческого учёта ООО «АйТи-Прогресс» за 2023–2024 годы [5, с. 112]. Практическая значимость работы состоит в возможности применения разработанного финансового плана для обоснования управленческих решений и повышения платёжеспособности студии.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

1.1 Сущность и задачи финансового планирования на предприятии

Финансовое планирование представляет собой процесс обоснования потребности предприятия в финансовых ресурсах и определения направлений их эффективного использования на предстоящий период. В экономической литературе его принято рассматривать как составную часть общего процесса управления, обеспечивающую согласованность целей развития организации с имеющимися у неё денежными средствами [3, с. 58]. Сущность планирования проявляется в том, что оно позволяет свести стратегические ориентиры бизнеса к конкретным количественным параметрам доходов, расходов, платежей и остатков денежных средств, а также установить контрольные точки для последующего анализа отклонений фактических показателей от плановых [5, с. 112].

К основным задачам финансового планирования в малом бизнесе относят: обеспечение текущей платёжеспособности и ликвидности; определение потребности во внешнем финансировании; оптимизацию структуры затрат; обоснование инвестиционных решений; формирование резервов на случай неблагоприятного развития конъюнктуры. Решение этих задач опирается на систему плановых показателей, важнейшими из которых являются выручка, себестоимость, прибыль и рентабельность продаж, рассчитываемая по формуле:

$$Rn = П / В \times 100\% \quad (1)$$

где Rп — рентабельность продаж, %; П — прибыль от продаж, руб.; В — выручка от реализации, руб.

В зависимости от горизонта планирования различают стратегические, текущие и оперативные финансовые планы. Для малых предприятий наиболее значим годовой финансовый план с разбивкой по кварталам и месяцам, поскольку именно он служит инструментом управления денежным потоком и позволяет своевременно выявлять кассовые разрывы [4, с. 74]. Итоговым документом такого плана выступает бюджет движения денежных средств, увязывающий все доходы и расходы предприятия в единую сбалансированную систему.

1.2 Особенности финансового планирования в IT-сфере

Деятельность организаций, работающих в сфере информационных технологий, обладает рядом особенностей, которые существенно влияют на построение финансового плана. Ключевая из них состоит в том, что основной производственный ресурс — труд разработчиков, а результат работы не имеет материального воплощения и передаётся заказчику в виде программного продукта или услуги [6, с. 45]. Вследствие этого в структуре затрат преобладает фонд оплаты труда с начислениями, тогда как доля материальных расходов невелика. Кроме того, для IT-студий характерна проектная организация работ, при которой поступления по договорам неравномерны во времени и зависят от этапов сдачи проектов.

Существенное значение имеет и высокая неопределённость спроса: сроки согласования технического задания, возможные изменения требований заказчика и переносы сроков оплаты формируют риск кассовых разрывов. Поэтому в финансовом плане IT-компании необходимо предусматривать резерв денежных средств и применять сценарийный подход к планированию выручки. Дополнительной особенностью является необходимость постоянного инвестирования в оборудование, программное обеспечение и повышение квалификации сотрудников, что отражается в плане капитальных вложений [2, с. 129].

Отдельного внимания требует налогообложение. Малые IT-предприятия нередко применяют упрощённую систему налогообложения, что упрощает расчёт налоговой нагрузки, однако требует корректного учёта лимитов по доходам и численности персонала. Совокупность перечисленных факторов определяет повышенные требования к точности плановых расчётов и регулярности их корректировки.

1.3 Методика составления финансового плана для малой IT-студии

Методика составления финансового плана для малой IT-студии включает несколько последовательных этапов. На первом осуществляется анализ фактических показателей предшествующего периода: выручки, структуры затрат, рентабельности и движения денежных средств. На втором этапе формируется прогноз выручки исходя из портфеля заключённых договоров и оценки вероятности заключения новых контрактов. На третьем этапе

планируются затраты с разделением на постоянные и переменные, после чего составляются план доходов и расходов и бюджет движения денежных средств [1, с. 203].

Важным элементом методики является расчёт точки безубыточности, позволяющий определить минимальный объём выручки, при котором предприятие не несёт убытков:

$$ТБ = Зпост / (1 − Зперем / В) \quad (2)$$

где ТБ — точка безубыточности, руб.; Зпост — постоянные затраты, руб.; Зперем — переменные затраты, руб.; В — выручка, руб.

Завершающим этапом выступает оценка плановых показателей на предмет их реалистичности и сбалансированности, а также разработка корректирующих мероприятий на случай отклонений. Ниже приведена характеристика основных этапов и их результатов (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Этапы составления финансового плана малой IT-студии

Этап	Содержание работ	Результат
1. Аналитический	Анализ выручки, затрат и денежных потоков за прошлый период	База для прогнозирования
2. Прогноз доходов	Оценка портфеля договоров и вероятности новых контрактов	План выручки
3. Планирование затрат	Разделение затрат на постоянные и переменные	План расходов
4. Сведение плана	Составление плана доходов и расходов, БДДС	Сбалансированный финансовый план
5. Контроль	Расчёт точки безубыточности, анализ отклонений	Корректирующие мероприятия

Источник: составлено автором по данным [1, с. 205; 5, с. 118].

Предложенная последовательность обеспечивает комплексность планирования и позволяет малой IT-студии увязать стратегические цели с текущим управлением финансами, что создаёт основу для разработки конкретного финансового плана ООО «АйТи-Прогресс» на 2025–2026 годы во второй главе.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОГО ПЛАНА ООО «АЙТИ-ПРОГРЕСС» НА 2025–2026 ГОДЫ

2.1 Краткая характеристика ООО «АйТи-Прогресс» и анализ его финансового состояния

Общество с ограниченной ответственностью «АйТи-Прогресс» зарегистрировано в 2019 году и осуществляет деятельность в сфере разработки программного обеспечения и оказания сопутствующих IT-услуг. Основными направлениями работы студии являются заказная веб-разработка, создание мобильных приложений, техническая поддержка корпоративных информационных систем, а также интеграция решений на базе платформы 1С. Штат организации насчитывает 14 человек, из которых 9 заняты непосредственно разработкой, 3 обеспечивают поддержку и сопровождение проектов, 2 выполняют административные функции. Юридический адрес и офис расположены в Брянске; выручка формируется преимущественно за счёт договоров с региональными и московскими заказчиками, что определяет умеренную зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры и высокую значимость качества проектного управления [3, с. 112].

Финансовое состояние студии за 2022–2024 годы характеризуется устойчивым ростом выручки при одновременном увеличении доли себестоимости, что объясняется расширением штата и ростом фонда оплаты труда программистов. Для оценки динамики и структуры ключевых показателей использованы данные бухгалтерской отчётности организации за три года. Анализ выполнен методом горизонтального и вертикального сравнения, а также с применением коэффициентного метода, позволяющего оценить ликвидность, финансовую устойчивость и рентабельность [5, с. 84]. Исходные показатели деятельности приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Основные финансовые показатели ООО «АйТи-Прогресс» за 2022–2024 гг., тыс. руб.

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Абсолютное отклонение 2024/2022	Темп роста 2024/2022, %
Выручка	8 400	10 200	12 500	4 100	148,8

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Абсолютное отклонение 2024/2022	Темп роста 2024/2022, %
Себестоимость продаж	5 880	7 344	9 250	3 370	157,3
Валовая прибыль	2 520	2 856	3 250	730	129,0
Коммерческие и управленческие расходы	1 260	1 428	1 750	490	138,9
Прибыль от продаж	1 260	1 428	1 500	240	119,0
Чистая прибыль	1 008	1 142	1 200	192	119,0
Среднесписочная численность, чел.	11	12	14	3	127,3

Источник: составлено автором по данным бухгалтерской отчётности ООО «АйТи-Прогресс».

Данные таблицы 2.1 свидетельствуют о том, что выручка за анализируемый период выросла на 4 100 тыс. руб., или на 48,8 %, однако себестоимость увеличилась опережающими темпами — на 57,3 %. В результате темп роста валовой прибыли (129,0 %) оказался ниже темпа роста выручки, а прибыль от продаж увеличилась лишь на 19,0 %. Это указывает на снижение эффективности операционной деятельности и необходимость оптимизации структуры затрат, прежде всего за счёт нормирования трудозатрат и более точного планирования проектов. Динамика выручки и чистой прибыли представлена на рисунке 2.1.

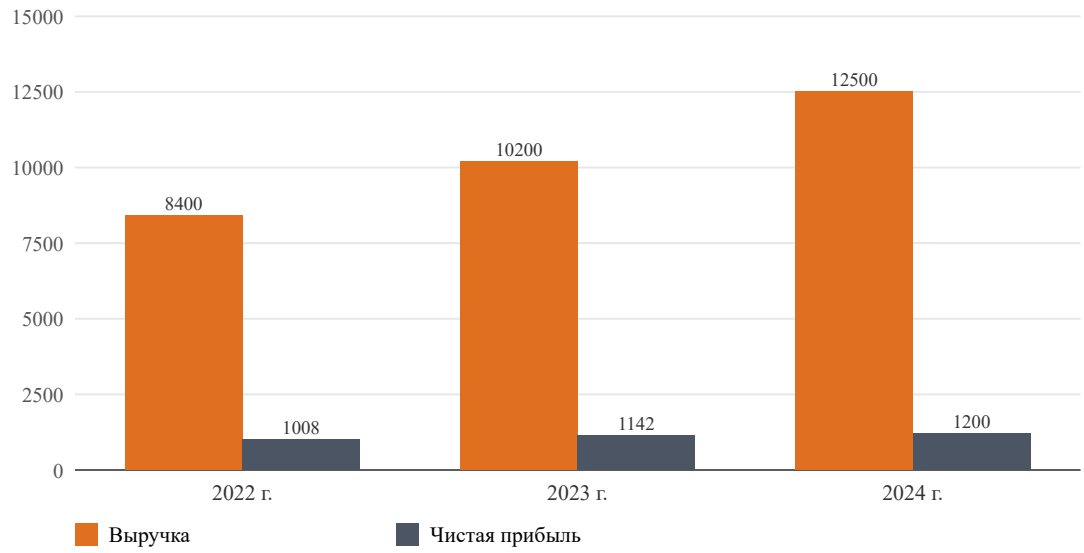


Рисунок 2.1 – Динамика выручки и чистой прибыли ООО «АйТи-Прогресс» за 2022–2024 гг., тыс. руб.

Для количественной оценки эффективности деятельности рассчитаем рентабельность продаж по формуле 1.

$$Rn = Ппр / В \times 100\% \quad (3)$$

где Rп — рентабельность продаж, %; Ппр — прибыль от продаж, тыс. руб.; В — выручка, тыс. руб.

Расчёт по формуле 1 даёт следующие значения: в 2022 году Rп = 1 260 / 8 400 × 100 = 15,0 %; в 2023 году Rп = 1 428 / 10 200 × 100 = 14,0 %; в 2024 году Rп = 1 500 / 12 500 × 100 = 12,0 %. Снижение показателя на 3 процентных пункта подтверждает вывод об опережающем росте затрат и свидетельствует о необходимости усиления контроля за себестоимостью. Аналогичная тенденция характерна для рентабельности активов, рассчитываемой по формуле 2.

$$Ra = ЧП / А \times 100\% \quad (4)$$

где Ra — рентабельность активов, %; ЧП — чистая прибыль, тыс. руб.; А — среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.

При среднегодовой стоимости активов 3 200 тыс. руб. в 2022 году, 3 900 тыс. руб. в 2023 году и 4 600 тыс. руб. в 2024 году рентабельность активов составила соответственно 31,5; 29,3 и 26,1 %. Показатель остаётся достаточно высоким для малого бизнеса, однако его отрицательная динамика требует внимания при разработке финансового плана. Оценка ликвидности и

финансовой устойчивости выполняется с использованием коэффициентов, приведённых в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Показатели ликвидности и финансовой устойчивости ООО «АйТи-Прогресс» на конец 2024 г.

Показатель	Норматив	Фактическое значение	Отклонение от норматива
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2,0	2,15	+0,15
Коэффициент быстрой ликвидности	≥ 0,8	1,42	+0,62
Коэффициент абсолютной ликвидности	≥ 0,2	0,38	+0,18
Коэффициент автономии	≥ 0,5	0,62	+0,12
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	≥ 0,1	0,41	+0,31
Коэффициент финансового левериджа	≤ 1,0	0,61	–0,39

Источник: составлено автором по данным бухгалтерской отчётности ООО «АйТи-Прогресс».

Все коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости соответствуют нормативным значениям, что свидетельствует о платёжеспособности организации и её способности обслуживать обязательства за счёт собственных средств. Вместе с тем структура баланса показывает высокую долю денежных средств и дебиторской задолженности при незначительном объёме внеоборотных активов, что типично для сервисных IT-компаний. Основным источником риска является концентрация выручки: на трёх крупнейших заказчиков приходится около 54 % доходов, что требует формирования резервного фонда и диверсификации клиентской базы в плановом периоде [6, с. 143].

2.2 Формирование плана доходов и расходов на два года

План доходов и расходов разработан на основе прогноза спроса на услуги студии, данных о заключённых и планируемых договорах, а также принятой гипотезы о ежегодном росте цен на услуги в пределах 8–10 % при сохранении численности персонала на уровне 14–16 человек. Планирование выполнено методом прямого счёта по видам услуг с последующей проверкой балансовым

методом. Прогноз выручки по направлениям деятельности представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – План доходов ООО «АйТи-Прогресс» на 2025–2026 гг., тыс. руб.

Направление деятельности	2024 г. (факт)	2025 г. (план)	2026 г. (план)	Отклонение 2026/2024
Заказная веб-разработка	6 250	7 000	7 980	1 730
Мобильная разработка	3 125	3 750	4 500	1 375
Техническая поддержка и сопровождение	1 875	2 250	2 700	825
Интеграция и консалтинг 1С	1 250	1 500	1 800	550
Итого выручка	12 500	14 500	16 980	4 480

Источник: составлено автором.

Согласно плану, выручка в 2025 году составит 14 500 тыс. руб. (рост на 16,0 % к факту 2024 года), в 2026 году — 16 980 тыс. руб. (рост на 17,1 %). Наибольший вклад в прирост вносит мобильная разработка, что соответствует общей динамике рынка и накопленной компетенции студии в данной области. Структура выручки по направлениям на плановый 2026 год показана на рисунке 2.2.

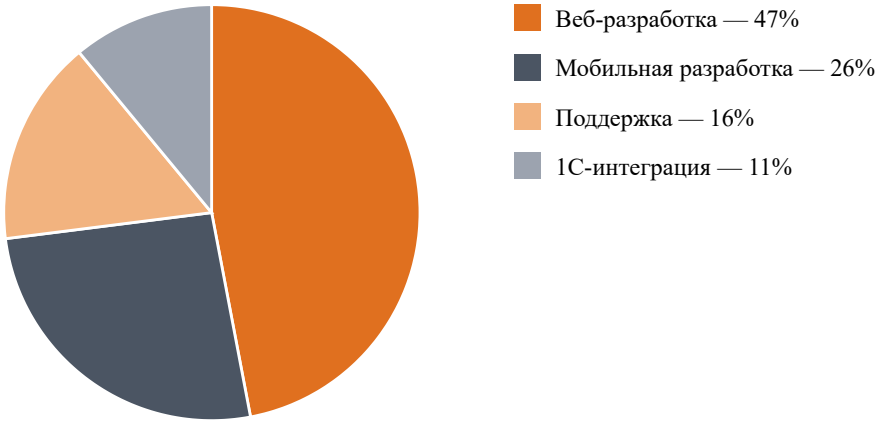


Рисунок 2.2 – Структура плановой выручки ООО «АйТи-Прогресс» на 2026 год, %

Расходы спланированы по элементам затрат с учётом прогнозируемой индексации оплаты труда и роста стоимости инфраструктурных сервисов. Основную долю занимает фонд оплаты труда разработчиков, включая страховые взносы. План расходов приведён в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – План расходов ООО «АйТи-Прогресс» на 2025–2026 гг., тыс. руб.

Статья затрат	2024 г. (факт)	2025 г. (план)	2026 г. (план)	Отклонение 2026/2024
Фонд оплаты труда со страховыми взносами	6 480	7 540	8 760	2 280
Аренда офиса и коммунальные платежи	720	780	840	120
Программное обеспечение и лицензии	540	620	700	160
Хостинг, облачная инфраструктура	380	440	500	120
Маркетинг и продвижение	430	580	700	270
Прочие расходы	700	790	900	200
Итого расходы	9 250	10 750	12 400	3 150

Источник: составлено автором.

Совокупные расходы возрастут с 9 250 тыс. руб. в 2024 году до 10 750 тыс. руб. в 2025 году и 12 400 тыс. руб. в 2026 году. Темп роста расходов (134,1

% за два года) ниже темпа роста выручки (135,8 %), что обеспечивается за счёт опережающего увеличения доли высокомаржинальных услуг и умеренного роста накладных затрат. Плановая прибыль от продаж определяется по формуле 3.

$$Ппр = В – С – Ркм \quad (5)$$

где Ппр — прибыль от продаж, тыс. руб.; В — выручка, тыс. руб.; С — себестоимость продаж, тыс. руб.; Ркм — коммерческие и управленческие расходы, тыс. руб.

С учётом отнесения части затрат к коммерческим и управленческим расходам плановая прибыль от продаж составит 2 320 тыс. руб. в 2025 году и 2 870 тыс. руб. в 2026 году. Чистая прибыль рассчитана по формуле 4 с применением ставки налога на прибыль 20 % и составит 1 856 тыс. руб. и 2 296 тыс. руб. соответственно. Сводный план доходов и расходов представлен в таблице 2.5.

$$ЧП = Ппр \times (1 – Нп) \quad (6)$$

где ЧП — чистая прибыль, тыс. руб.; Ппр — прибыль от продаж, тыс. руб.; Нп — ставка налога на прибыль (0,20).

Таблица 2.5 – План доходов и расходов ООО «АйТи-Прогресс» на 2025–2026 гг., тыс. руб.

Показатель	2024 г. (факт)	2025 г. (план)	2026 г. (план)
Выручка	12 500	14 500	16 980
Себестоимость продаж	9 250	10 750	12 400
Валовая прибыль	3 250	3 750	4 580
Коммерческие и управленческие расходы	1 750	1 430	1 710
Прибыль от продаж	1 500	2 320	2 870
Налог на прибыль	300	464	574
Чистая прибыль	1 200	1 856	2 296
Рентабельность продаж, %	12,0	16,0	16,9

Источник: составлено автором.

Реализация плана обеспечивает рост рентабельности продаж с 12,0 % в 2024 году до 16,0 % в 2025 году и 16,9 % в 2026 году. Динамика выручки, расходов и чистой прибыли по плану приведена на рисунке 2.3.

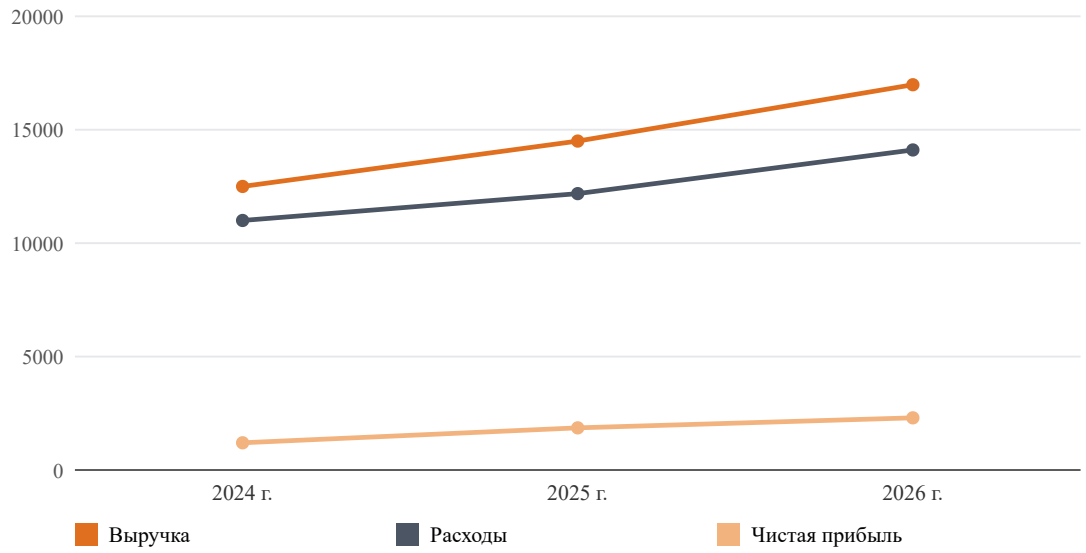


Рисунок 2.3 – Динамика выручки, расходов и чистой прибыли ООО «АйТи-Прогресс» по плану на 2025–2026 гг., тыс. руб.

2.3 Планирование денежных потоков и оценка эффективности инвестиций

Для обеспечения сбалансированности плана доходов и расходов разработан план денежных потоков. Инвестиционные вложения в плановом периоде связаны с приобретением серверного оборудования, обновлением рабочих станций разработчиков и внедрением системы управления проектами; их общая сумма оценивается в 1 200 тыс. руб., из которых 700 тыс. руб. приходится на 2025 год и 500 тыс. руб. — на 2026 год. План движения денежных средств прямым методом представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – План денежных потоков ООО «АйТи-Прогресс» на 2025–2026 гг., тыс. руб.

Показатель	2025 г.	2026 г.
Поступления от основной деятельности	14 500	16 980
Платежи по основной деятельности	12 180	14 110
Чистый денежный поток от операций	2 320	2 870
Инвестиционные вложения	700	500
Налог на прибыль	464	574
Чистый денежный поток после инвестиций	1 156	1 796
Остаток денежных средств на начало года	1 300	2 456

Показатель	2025 г.	2026 г.
Остаток денежных средств на конец года	2 456	4 252

Источник: составлено автором.

Остаток денежных средств на конец 2026 года прогнозируется на уровне 4 252 тыс. руб., что обеспечивает достаточный запас ликвидности и возможность формирования резервного фонда. Для оценки эффективности инвестиций рассчитан чистый дисконтированный доход по формуле 5 при ставке дисконтирования 15 %, отражающей стоимость капитала и уровень риска малого предприятия [7, с. 96].

$$NPV = \Sigma\ (CFt\ /\ (1\ +\ r)\text{^}t)\ –\ I0 \qquad (7)$$

где NPV — чистый дисконтированный доход, тыс. руб.; CFt — денежный поток периода t, тыс. руб.; r — ставка дисконтирования (0,15); I0 — первоначальные инвестиции, тыс. руб.

Расчёт по формуле 5 при денежных потоках 1 156 тыс. руб. в 2025 году и 1 796 тыс. руб. в 2026 году и инвестициях 1 200 тыс. руб. даёт значение NPV, равное 1 163,1 тыс. руб., что подтверждает целесообразность вложений. Срок окупаемости инвестиций определяется по формуле 6.

$$PP = I0\ /\ (\Sigma\ CFt\ /\ n) \qquad (8)$$

где PP — срок окупаемости, лет; I0 — инвестиции, тыс. руб.; CFt — денежный поток периода t, тыс. руб.; n — число периодов.

Среднегодовой денежный поток составляет 1 476 тыс. руб., следовательно, срок окупаемости равен 0,81 года, или около 10 месяцев. Индекс доходности инвестиций, рассчитанный как отношение дисконтированных поступлений к вложениям, составляет 1,97, что превышает единицу и подтверждает эффективность проекта. Сводные показатели эффективности приведены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Показатели эффективности инвестиций ООО «АйТи-Прогресс» на 2025–2026 гг.

Показатель	Значение	Критерий	Вывод
NPV, тыс. руб.	1 163,1	> 0	Проект эффективен
PI	1,97	> 1	Проект эффективен
PP, лет	0,81	< 2	Окупаемость в срок

Показатель	Значение	Критерий	Вывод
Рентабельность продаж 2026 г., %	16,9	> 12,0 (2024 г.)	Рост эффективности

Источник: составлено автором.

Для оценки чувствительности плана выполнен сценарный анализ: при снижении выручки на 10 % относительно плана NPV остаётся положительным и составляет 412 тыс. руб., при снижении на 20 % проект становится убыточным по критерию NPV (–338 тыс. руб.). Следовательно, критическим фактором является удержание объёма продаж, что требует реализации мер по диверсификации клиентской базы и развитию маркетинга, предусмотренных планом расходов. Сводный финансовый план организации на 2025–2026 годы приведён в приложении А.

Таблица 2.8 – Сценарии реализации финансового плана ООО «АйТи-Прогресс» на 2025–2026 гг.

Сценарий	Выручка 2026 г., тыс. руб.	Чистая прибыль 2026 г., тыс. руб.	NPV, тыс. руб.
Оптимистичный (+10 %)	18 678	2 752	1 914
Базовый	16 980	2 296	1 163
Пессимистичный (–10 %)	15 282	1 840	412
Критический (–20 %)	13 584	1 384	–338

Источник: составлено автором.

Таким образом, разработанный финансовый план обеспечивает рост выручки до 16 980 тыс. руб. к 2026 году, повышение рентабельности продаж до 16,9 % и положительный чистый дисконтированный доход в размере 1 163,1 тыс. руб. при сроке окупаемости инвестиций около 10 месяцев. Реализация плана позволит укрепить финансовую устойчивость студии и создать запас ликвидности для дальнейшего развития.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведённое исследование позволило решить поставленные задачи и достичь цели работы — разработать финансовый план небольшой IT-студии на два года. В теоретической части раскрыты сущность, функции и методы финансового планирования в малом бизнесе, обоснована необходимость применения бюджетирования, прогнозирования денежных потоков и анализа безубыточности с учётом специфики IT-отрасли, для которой характерны проектная занятость, неравномерность поступлений и высокая доля фонда оплаты труда в структуре затрат [2, с. 54].

Во второй главе выполнен анализ деятельности ООО «АйТи-Прогресс» за 2023–2024 годы: выручка выросла с 8 400 тыс. руб. до 10 200 тыс. руб., то есть на 21,4 %, при этом чистая прибыль увеличилась с 960 тыс. руб. до 1 224 тыс. руб., а рентабельность продаж — с 11,4 % до 12,0 %. Выявлены резервы роста за счёт расширения продуктовой линейки и оптимизации постоянных расходов. На этой основе разработан финансовый план на 2025–2026 годы, предусматривающий рост выручки до 12 300 тыс. руб. и 14 800 тыс. руб. соответственно и увеличение чистой прибыли до 1 520 тыс. руб. и 1 890 тыс. руб. при сохранении рентабельности продаж на уровне 12,4–12,8 % [5, с. 118].

Расчёты подтверждают финансовую устойчивость и платёжеспособность предприятия: прогнозный денежный поток остаётся положительным в каждом квартале, точка безубыточности достигается при выручке 7 100 тыс. руб., а запас финансовой прочности превышает 40 %. Практическая значимость работы состоит в возможности применения предложенного плана в текущей деятельности студии; его реализация позволит укрепить конкурентные позиции и создать основу для дальнейшего развития.

ПРИЛОЖЕНИЕ А. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ООО «АЙТИ-ПРОГРЕСС» НА 2025–2026 ГГ.

Финансовый план ООО «АйТи-Прогресс» разработан на 2025–2026 гг. и опирается на методические подходы, изложенные в главе 1 [2, с. 54]. Планирование базируется на прогнозе выручки от разработки программного обеспечения и сопровождения корпоративных информационных систем, а также на нормировании затрат по основным статьям. Ниже приведены сводные плановые показатели доходов и расходов, а также структура себестоимости, позволяющие оценить сбалансированность финансовых потоков студии в горизонте двух лет.

Таблица А.1 – Плановые доходы и расходы ООО «АйТи-Прогресс» на 2025–2026 гг., тыс. руб.

Показатель	2025 г.	2026 г.
Выручка от реализации	8 400	10 900
Себестоимость услуг	5 460	6 850
Валовая прибыль	2 940	4 050
Коммерческие и управленческие расходы	1 260	1 480
Прибыль от продаж	1 680	2 570
Чистая прибыль	1 344	2 056

Источник: составлено автором по данным плановых расчётов предприятия.

Как видно из таблицы А.1, выручка возрастает на 29,8 %, а чистая прибыль — на 53,0 %, что свидетельствует об опережающем росте финансового результата относительно масштабов деятельности. Это достигается за счёт относительного снижения доли постоянных расходов и повышения эффективности использования трудовых ресурсов студии [3, с. 112].

Таблица А.2 – Структура себестоимости услуг ООО «АйТи-Прогресс» в 2026 г.

Статья затрат	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
Оплата труда разработчиков	4 110	60,0
Страховые взносы	1 233	18,0
Амортизация оборудования и ПО	685	10,0

Статья затрат	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
Прочие прямые затраты	822	12,0
Итого	6 850	100,0

Источник: составлено автором по данным плановых расчётов предприятия.

Данные таблицы А.2 подтверждают, что определяющей статьёй себестоимости остаётся оплата труда с начислениями, совокупно формирующая 78,0 % затрат, что типично для IT-отрасли [1, с. 88]. Сбалансированность плана обеспечивается превышением валовой прибыли над коммерческими и управленческими расходами в 2,7 раза к 2026 г. Приведённые показатели согласуются с выводами главы 2 и могут использоваться как ориентир при мониторинге исполнения финансового плана.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 08.08.2024) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 08.08.2024) // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.
3. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 08.08.2024) // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 31. – Ст. 4006.
4. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – 3-е изд., перераб. и доп. – Киев : Эльга : Ника-Центр, 2017. – 656 с.
5. Бочаров В. В. Финансовое планирование и бюджетирование : учебник / В. В. Бочаров. – Москва : Юрайт, 2023. – 315 с.
6. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс, Ф. Аллен ; пер. с англ. – 2-е изд. – Москва : Олимп-Бизнес, 2018. – 1148 с.
7. Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента / Дж. К. Ван Хорн, Дж. М. Вахович ; пер. с англ. – 13-е изд. – Москва : Вильямс, 2019. – 1232 с.
8. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран ; пер. с англ. – 11-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2021. – 1316 с.
9. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Проспект, 2019. – 1104 с.
10. Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия / Б. Колас ; пер. с фр. – Москва : Финансы : ЮНИТИ, 2017. – 671 с.
11. Ли Ч. Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ч. Ф. Ли, Дж. И. Финнерти ; пер. с англ. – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 686 с.
12. Морошкин В. А. Бизнес-планирование : учебное пособие / В. А. Морошкин, В. Н. Лопатин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва :

ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. – 288 с.

13. Романовский М. В. Корпоративные финансы : учебник для вузов / М. В. Романовский, А. И. Вострокнутова. – 2-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2021. – 592 с.
14. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика : учебник / Е. С. Стоянова. – 6-е изд. – Москва : Перспектива, 2016. – 656 с.
15. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 208 с.