

Бизнес-план Программист и небольшая студия разработки

Открытие самостоятельной практики и развитие команды



Москва Прогноз на 2027–2031 годы

Редактируемый бизнес-план и финансовая модель на 60 месяцев

ТЕОPlan Версия 1.0 18 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам в таблице. Финансовые показатели относятся к базовому сценарию сохранённой модели.

Раздел	Стр.
Резюме проекта	3
Формат бизнеса и границы проекта	4
Клиенты и задачи которые они оплачивают	5
Отрасль и оценка доступного спроса	6
Конкуренты и способы замещения услуги	7
Продуктовая линейка и состав пакетов	8
Экономика одного заказа	9
Позиционирование и доказательства ценности	10
Портфолио и подготовка к первым продажам	11
Продажи от обращения до договора	12
Каналы привлечения и рекламный бюджет	13
Производственный процесс проекта	14
Качество и приёмка работ	15
Технологии и инфраструктура	16
Рабочее место и вариант без аренды	17
Оборудование и обоснование сметы	18
Регистрация и подготовка к открытию	19
Налоги и пределы применимости режима	20
Как сравнить налоговые варианты	21
Договоры права и комплект документов	22
Данные клиентов и организация доступа	23
Персонал и переход к студии	24
Календарь подготовки и запуска	25
Инвестиции и денежный запас	26
Источники капитала и их последствия	27
Как устроена финансовая модель	28
План продаж первого года	29
Затраты и результат первого года	30
Пятилетний прогноз и рост бизнеса	31
Движение денег и окупаемость	32
Вариант запуска с займом	33
Вариант с долевым инвестором	34
Сценарии и устойчивость	35
Риски проекта и действия владельца	36
Показатели управления после запуска	37
План первых девяноста дней	38
Проверка готовности к запуску	39
Источники и методика расчёта	40

Резюме проекта

Проект — самостоятельная практика программиста в Москве с возможностью вырасти в небольшую студию. Клиент покупает готовое рабочее решение: сайт с приёмом заявок, небольшое веб-приложение, автоматизацию или сопровождение. Базовый вариант запускается без офиса и без работников по трудовым договорам, в форме ИП на УСН «доходы».

На оборудование и подготовку предусмотрено 260 000 ₽. Полная сумма собственных средств в расчёте — 530 000 ₽: кроме стартовых расходов она включает 270 000 ₽ на ранний операционный период и денежный запас. Это разные показатели: остаток денег на счёте не становится расходом только потому, что его зарезервировали.

Базовый прогноз первого года даёт выручку 2 193 448 ₽ и чистый результат бизнеса 1 352 103 ₽. После аналитической оценки труда владельца 100 000 ₽ в месяц остаётся 152 103 ₽. Поэтому высокая «прибыль ИП» не должна восприниматься целиком как доходность вложенного капитала: предприниматель одновременно продаёт собственную работу.

Ключевое условие запуска — подтвердить спрос на выбранные пакеты до крупных трат. Начать следует с одного клиентского сегмента, двух демонстрационных работ и нескольких платных пилотов. Прогноз не подтверждает наличие подписанных заказов.

Параметр	Базовый вариант
Горизонт	Январь 2027 — декабрь 2031
Производственная мощность	120 оплачиваемых часов владельца в месяц
Начальная смета	260 000 ₽
Финансирование с запасом денег	530 000 ₽
Минимальный остаток доступных денег	150 192 ₽
Возмещение стартовой сметы после оценки труда	12 месяцев

- Показатели относятся к иллюстративному базовому сценарию Excel.
- Заём и инвестор рассчитываются как отдельные изменяемые варианты.

Продуктовая линейка и состав пакетов

Пять услуг в модели образуют понятную линейку. Сайт и веб-приложение дают проектную выручку, автоматизация решает отдельную операционную задачу, поддержка создаёт повторные поступления, консультация позволяет начать отношения с небольшого оплаченного результата. Каждый пакет требует ограничения объёма.

Для сайта зафиксируйте число страниц или экранов, типы форм, состав контента, число интеграций и условия публикации. Для автоматизации опишите входные данные, действия системы, выходной результат и обработку ошибки. Для приложения отдельно оцените роли, хранение данных, авторизацию, отчёты и административный интерфейс.

Поддержка не должна означать неограниченную разработку. В базовом пакете заложено шесть часов работы в месяц на одного среднего клиента. В договоре нужны состав регулярных действий, канал обращений, время реакции и порядок оплаты работ сверх лимита. Неиспользованные часы и перенос работ согласуются заранее.

В коммерческом предложении удобно показывать основной пакет и две опции. Все изменения после согласования проходят отдельную оценку. Исполнитель не должен включать неопределённые интеграции и платные лицензии в цену без указания их стоимости и владельца подписки.

Услуга	Цена первого года ₽	Плановые часы
Сайт или лендинг	50 000	28
Небольшое веб-приложение	90 000	56
Бот или автоматизация	60 000	32
Поддержка за месяц	18 000	6
Консультация или малая задача	5 000	3

- Цены перенесены из исходного примера пользователя.
- Плановые часы — новое допущение; их заменяют фактом по завершённым проектам.

Инвестиции и денежный запас

Стартовый бюджет необходимо читать в двух частях. Первая — 260 000 ₽ первоначальных расходов. Вторая — 270 000 ₽ доступных денег после запуска. В базовом варианте всё финансируется владельцем, общий вклад — 530 000 ₽. Денежный запас остаётся активом и не списывается в прибыль как покупка оборудования.

В первые месяцы продажи нарастают, а постоянные расходы и личные потребности уже существуют. При плановом изъятии 100 000 ₽ в месяц минимальный остаток в модели составляет 150 192 ₽. Это лишь немного выше выбранного нижнего уровня 150 000 ₽. Стартовая сумма 530 000 ₽ обеспечивает базовый план с небольшим запасом, а не защищает от любого отклонения.

Если владелец готов временно уменьшать личные изъятия, потребность в финансировании может быть ниже. Это нужно показывать открыто: недополученный личный доход не является исчезнувшим расходом семьи. Если жить в первые месяцы не на что, формально положительный остаток бизнеса не решает проблему запуска.

До покупки оборудования проверьте стрессовый сценарий и отдельный запас семьи. Задержка оплаты, отсутствие первого договора поддержки и перерасход часов могут потребовать дополнительных средств. Их источник лучше определить заранее; модель не добавляет скрытый кредит для устранения отрицательного остатка.

Использование или запас	Сумма ₽
Оборудование с амортизацией	185 000
Подготовительные расходы	75 000
Деньги после первоначальных расходов	270 000
Всего собственных средств	530 000
В том числе нижний уровень денежного резерва	150 000

- Личный резерв семьи определяется отдельно от средств проекта.
- Налоговый резерв не следует считать свободными деньгами.
- При отрицательном остатке требуется изменение плана или реальный источник капитала.

Как устроена финансовая модель

Рабочая книга содержит 13 листов. Основные решения находятся на «Обзоре» и в «Параметрах». Расчёт проходит через продажи, штат, расходы и инвестиции к налогам, прибыли и движению денег. Графики займа и инвестора отделены, потому что возврат долга и распределение прибыли имеют разную экономическую природу.

Один переключатель сценария меняет годовые предпосылки спроса, цен, затрат и задержки оплаты. Все варианты используют один расчёт. Результаты в этом тексте относятся к сохранённому базовому состоянию; после изменения Excel их нужно обновить в бизнес-плане перед передачей конкретному инвестору.

Синие значения на светлом фоне — изменяемые числа. Формулы на рабочих листах показываются чёрным или зелёным цветом в зависимости от источника ссылки. Пустая строка помесечной замены штата означает использование общего плана, а введенный ноль — нулевую численность в конкретном месяце.

Проверки не управляют расчётом продаж или денег. Они выявляют несогласованность графиков, превышение мощности, недопустимые налоговые сочетания и дефицит. Ноль ошибок означает прохождение реализованных проверок, а не доказательство существования спроса или универсальной применимости модели.

Группа листов	Что смотреть
Обзор и Параметры	Результат, сценарий и изменяемые предпосылки
Продажи и Персонал	Объём работы и ограничение по часам
Расходы и Инвестиции	Текущие платежи, закупки и амортизация
Налоги и Прибыль	Годовая налоговая оценка и результат
ДДС, Заём, Инвестор	Деньги, обязательства и выплаты
Проверки и Инструкция	Ограничения и методика

Пятилетний прогноз и рост бизнеса

Базовая выручка растёт с 2 193 448 ₽ в первом году до 4 221 437 ₽ в пятом. Рост связан с плановым развитием поддержки, изменением структуры работ и индексацией цен.

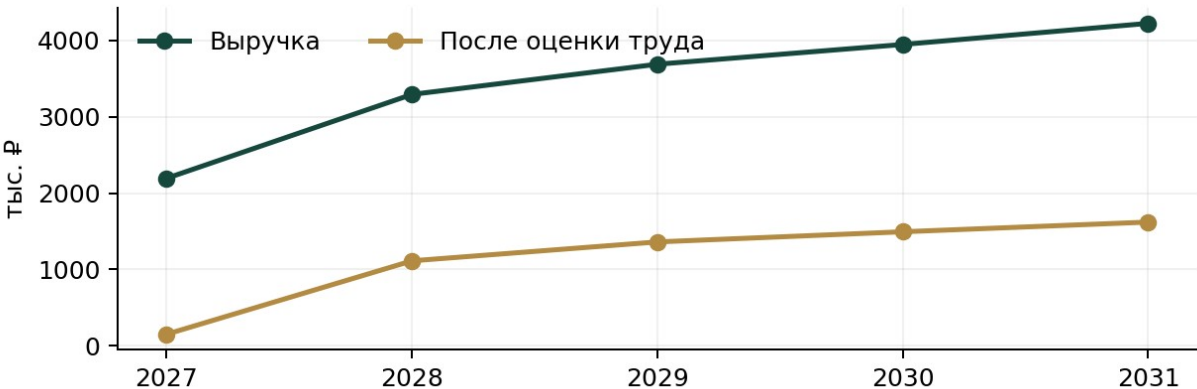
Производственная мощность владельца остаётся ограниченной: 120 оплачиваемых часов в месяц, без автоматического найма.

Со второго года мощность в базовом сценарии полностью используется. Рост входящего спроса дальше не превращается в равный рост продаж. На листе «Продажи» видна стоимость не принятых проектных работ. Это помогает выбирать между повышением цены, очередью, отказом от менее выгодных задач и расширением команды.

Цены базового сценария индексируются на 7% в год после первого года, постоянные расходы и оценка труда — на 6%. Эти темпы являются предпосылками, а не опубликованным прогнозом инфляции. Их необходимо пересматривать по фактическим предложениям клиентов и поставщиков.

Решение о студии принимают после отдельного пересчёта. Зарплата и взносы появляются независимо от того, удалось ли продать новые часы. Контрольный показатель — результат и остаток денег после найма, а не только возросшая выручка.

Год	Выручка ₽	После труда ₽	Деньги на конец ₽
2027	2 193 448	152 103	540 103
2028	3 291 510	1 113 119	1 696 222
2029	3 686 667	1 360 386	3 099 608
2030	3 945 269	1 493 250	4 620 858
2031	4 221 437	1 620 033	6 268 891



Базовый сценарий финансовой модели. Суммы на графике в тысячах рублей.

Сценарии и устойчивость

Три сценария меняют предпосылки одного расчёта. В стрессе первый уровень спроса ниже на 25%, цена — на 10%, оплата задерживается на один месяц. Дальнейшие темпы роста спроса и индексации отличаются по годам. В варианте роста выше начальные спрос и цена, но ограничение по часам сохраняется.

В стрессе остаток денег может выглядеть положительным потому, что модель ограничивает личные изъятия доступным запасом. Это не означает сохранение желаемого дохода семьи. Лист «Проверки» отдельно показывает месяцы, когда личный план не выполнен, и нехватку денежного резерва.

Сценарий роста нельзя интерпретировать как подтверждённый заказной портфель. При полной загрузке дополнительный спрос в основном остаётся не принятым. Проверка изменения цены пятого года показывает, что поздние предпосылки действительно связаны с итогами, а не являются статической декоративной таблицей.

Для личного решения полезно дополнительно проверить три отдельных события: запуск без начального клиента поддержки, увеличение часов проекта на 30% и потерю ключевого заказчика. Такие события не должны маскироваться одновременным повышением цены или неподтверждённым наймом.

Сценарий	Выручка 1 год ₽	Выручка 5 год ₽	NPV ₽	Минимум денег ₽
Базовый	2 193 448	4 221 437	3 234 827	150 192
Стресс	1 541 518	3 358 188	597 061	150 000
Рост	2 625 240	4 600 548	4 244 776	236 317

- Таблица фиксирует результаты сохранённых тестов трёх сценариев.
- В Excel отображается один выбранный сценарий; текст необходимо обновлять при смене исходных условий.
- Снижение личных изъятий — мера экономии, а не рост доходности.