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

ОБРАЗЕЦ

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

на тему:

Финансовый план проекта онлайн-школы подготовки к ЕГЭ «Старт»

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

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

АННОТАЦИЯ

Финансовый план описывает экономику проекта онлайн-школы подготовки к ЕГЭ «Старт» на трёхлетнем горизонте. Рассчитаны инвестиционные затраты в размере 4 200 тыс. руб. и структура источников финансирования, включая заём 2 500 тыс. руб. Построен прогноз выручки и операционных расходов при среднем чеке 7 500 руб. в месяц и плане набора 90, 140 и 180 учеников по годам. Определены точка безубыточности — 55 активных учеников, срок окупаемости 22 месяца и NPV 1 851 тыс. руб. при ставке 20%.

Ключевые слова: финансовый план, онлайн-школа, инвестиции, денежный поток, окупаемость, NPV.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4

1 Исходные данные и допущения расчёта 5

2 Инвестиционные затраты и источники финансирования 5

3 Прогноз выручки и операционных расходов 6

4 Денежный поток, окупаемость и безубыточность 7

5 Анализ рисков и чувствительности 7

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 9

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 10

ПРИЛОЖЕНИЕ А 11

ВВЕДЕНИЕ

Финансовый план входит в состав бизнес-плана проекта онлайн-школы «Старт» и предназначен для обоснования условий привлечения заёмного финансирования. Горизонт расчёта — три года, шаг планирования — один год, все суммы приведены в тысячах рублей без учёта НДС, поскольку организация применяет упрощённую систему налогообложения.

Источниками данных послужили прайс-лист школы, смета разработки контента, коммерческие предложения поставщиков ИТ-платформы и оценки стоимости привлечения ученика по каналам маркетинга. Расчёт построен на консервативных допущениях: темп набора ниже, чем в среднем по рынку онлайн-образования, а стоимость трафика заложена с запасом 15%.

Цель работы — Обосновать финансовую состоятельность проекта онлайн-школы «Старт» и определить условия его окупаемости.

Задачи работы:

1. сформировать инвестиционный бюджет и структуру источников финансирования
2. построить прогноз выручки и операционных расходов на три года
3. рассчитать денежный поток, NPV, IRR и срок окупаемости
4. определить точку безубыточности и оценить чувствительность к ключевым параметрам

Объект исследования — проект онлайн-школы подготовки к ЕГЭ «Старт»

Предмет исследования — денежные потоки и показатели эффективности инвестиционного проекта

Методы исследования: горизонтное планирование, дисконтирование денежных потоков, анализ безубыточности, анализ чувствительности.

Практическая значимость. Результаты используются в бизнес-плане для обоснования суммы и условий займа в размере 2 500 тыс. руб.

1 Исходные данные и допущения расчёта

Модель построена на трёхлетнем горизонте с шагом один год. Организация работает как индивидуальный предприниматель на УСН с объектом «доходы» и ставкой 6%, поэтому налог рассчитывается от выручки и не зависит от суммы расходов. Ставка дисконтирования принята на уровне 20% — это стоимость капитала с учётом риска запуска нового направления.

Ключевые операционные допущения: средний чек 7 500 руб. в месяц за доступ к курсам по четырём предметам, среднее число активных учеников 90 в первый год, 140 во второй и 180 в третий. Конверсия из заявки в оплату заложена на уровне 22%, что ниже среднего значения по сегменту. Сезонный спад в июне–июле учтён через среднее число учеников по году.

Таблица 1 – Ключевые допущения финансовой модели

Параметр	Значение	Обоснование
Горизонт планирования	3 года	типовой срок выхода на устойчивый поток
Средний чек	7 500 руб./мес.	прайс-лист, доступ к четырём предметам
Активных учеников по годам	90 / 140 / 180	план набора при конверсии 22%
Ставка дисконтирования	20%	стоимость капитала с учётом риска
Налоговый режим	УСН, 6% с доходов	действующая система налогообложения

Источник: Расчёт автора

2 Инвестиционные затраты и источники финансирования

Общая сумма инвестиций составляет 4 200 тыс. руб. Половина этой суммы — 2 100 тыс. руб. — направляется на разработку учебного контента: сценарии занятий, задания и записи уроков по четырём предметам. Ещё 1 050 тыс. руб. требуется на ИТ-платформу, личный кабинет и интеграции с платёжными сервисами, 700 тыс. руб. — на маркетинг запуска, 350 тыс. руб. — на регистрацию и юридическое сопровождение.

Источники финансирования разделены на собственные и заёмные. Собственные средства учредителя — 1 700 тыс. руб., заём — 2 500 тыс. руб. сроком на три года. Такое соотношение позволяет сохранить контроль над проектом и одновременно распределить риск: собственные средства покрывают разработку контента, заёмные — платформу и запуск маркетинга.

Таблица 2 – Инвестиционные затраты по статьям

Статья	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
Разработка учебного контента	2 100	50,0
ИТ-платформа и интеграции	1 050	25,0
Маркетинг запуска	700	16,7
Регистрация и юридическое сопровождение	350	8,3
Итого	4 200	100,0

Источник: Смета проекта, 2024 г.

3 Прогноз выручки и операционных расходов

Выручка рассчитана как произведение среднего числа активных учеников, среднего чека и числа месяцев: 8 100 тыс. руб. в первый год, 12 600 тыс. руб. во второй и 16 200 тыс. руб. в третий. Рост обеспечивается накоплением базы и повторными продажами на следующий предмет, а не повышением цены: чек зафиксирован на весь горизонт планирования.

В структуре расходов преобладает оплата труда преподавателей — 40% выручки. Маркетинг в первый год составляет 20% выручки, затем снижается до 15% за счёт доли повторных обращений. Остальные статьи — платформа, аренда и администрирование, прочие расходы — условно-постоянные и растут медленнее выручки, что даёт эффект масштаба: EBITDA увеличивается с 1 900 до 5 440 тыс. руб.

Таблица 3 – Выручка и операционные расходы, тыс. руб.

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год
Выручка	8 100	12 600	16 200
Оплата труда преподавателей	3 240	5 040	6 480
Платформа и программное обеспечение	480	620	700
Маркетинг	1 620	1 890	2 430
Аренда и администрирование	600	700	800
Прочие расходы	260	300	350
Итого операционные расходы	6 200	8 550	10 760
EBITDA	1 900	4 050	5 440

Источник: Финансовая модель проекта

4 Денежный поток, окупаемость и безубыточность

Денежный поток рассчитан как EBITDA за вычетом налога по УСН 6% с доходов; амортизация и проценты по займу в расчёт не включены и учитываются отдельно при обслуживании долга. Накопленный поток становится положительным в течение второго года: к концу первого года дефицит равен 2 786 тыс. руб., а годовой поток второго года — 3 294 тыс. руб. Срок окупаемости составляет 22 месяца от даты старта.

При ставке дисконтирования 20% чистый приведённый доход равен 1 851 тыс. руб., внутренняя норма доходности — 42%. Точка безубыточности — 55 активных учеников при постоянных расходах 246,7 тыс. руб. в месяц и маржинальном доходе 4 500 руб. на ученика. Плановый набор первого года превышает этот уровень в 1,6 раза, что оставляет запас по загрузке.

Таблица 4 – Денежный поток проекта, тыс. руб.

Показатель	0-й год	1-й год	2-й год	3-й год
Инвестиции	−4 200	0	0	0
EBITDA	0	1 900	4 050	5 440
Налог (УСН, 6%)	0	486	756	972
Чистый денежный поток	−4 200	1 414	3 294	4 468
Накопленный поток	−4 200	−2 786	508	4 976

Источник: Расчёт автора

5 Анализ рисков и чувствительности

Ключевые риски проекта связаны с набором учеников, стоимостью привлечения и удержанием преподавателей. Набор зависит от конверсии сайта и рекомендаций, поэтому снижение числа учеников на 20% рассматривается как основной негативный сценарий. Рост стоимости трафика учитывается через долю маркетинга в выручке, а уход преподавателя — через резерв на замещение в размере одного месячного фонда оплаты труда.

Расчёт чувствительности показывает высокую зависимость результата от загрузки. При снижении числа учеников на 20% чистый приведённый доход становится отрицательным — минус 21 тыс. руб., а окупаемость растягивается до 28 месяцев. При росте на 20% NPV увеличивается до 3 724 тыс. руб., а окупаемость сокращается до 18 месяцев. Повышение ставки дисконтирования до 25% снижает NPV до 1 327 тыс. руб., не меняя срок окупаемости.

Таблица 5 – Чувствительность NPV к изменению ключевых параметров

Сценарий	Изменение параметра	NPV, тыс. руб.	Срок окупаемости, мес.
Базовый	—	1 851	22
Число учеников	−20%	−21	28
Число учеников	+20%	3 724	18
Ставка дисконтирования	25%	1 327	22

Источник: Расчёт автора по финансовой модели

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проект финансово состоятелен при плановой загрузке: инвестиции 4 200 тыс. руб. окупаются за 22 месяца, NPV при ставке 20% составляет 1 851 тыс. руб., IRR — 42%. Точка безубыточности 55 активных учеников достигается уже в первом полугодии работы, а плановый набор первого года превышает её в 1,6 раза.

Основное ограничение — чувствительность к набору: снижение числа учеников на 20% делает NPV отрицательным. Для управления этим риском целесообразно зафиксировать долю маркетинга в выручке, удержать стоимость привлечения ниже 2 000 руб. за оплатившего ученика и ввести ежемесячный контроль накопленного потока. Заём 2 500 тыс. руб. рекомендуется привлекать с графиком возврата тела долга со второго года.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая : принят 05.08.2000 № 117-ФЗ.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов : утв. Минэкономики России, Минфином России, Госстроем России 21.06.1999 № ВК 477.
4. Бригхэм Ю., Хьюстон Дж. Финансовый менеджмент. — СПб. : Питер, 2021. — 592 с.
5. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов. — М. : Альпина Паблишер, 2020. — 1316 с.
6. Ковалёв В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М. : Финансы и статистика, 2019. — 560 с.
7. Липсиц И. В., Коссов В. В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы. — М. : Юрайт, 2022. — 368 с.
8. Шапкин А. С., Шапкин В. А. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций. — М. : Дашков и К, 2021. — 544 с.
9. Обзор рынка онлайн-образования России, 2023 / Smart Ranking. — URL: https://smartranking.ru (дата обращения: 12.02.2024).
10. Информационное общество: показатели 2023 года / Росстат. — URL: https://rosstat.gov.ru (дата обращения: 10.02.2024).

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Расчёт постоянных расходов и точки безубыточности

Приложение содержит расчёт месячных постоянных расходов первого года и определение точки безубыточности в натуральном выражении.

Таблица А.1 – Параметры расчёта точки безубыточности

Показатель	Значение
Постоянные расходы, тыс. руб. в месяц	246,7
Средний чек, руб. в месяц	7 500
Переменные расходы на одного ученика, руб. в месяц	3 000
Маржинальный доход на одного ученика, руб. в месяц	4 500
Точка безубыточности, активных учеников	55