

УДК 336.228 DOI: 10.14451/1.259.71

Бухгалтерский и налоговый учет цифровой продукции в IT-холдинге. Модель признания выручки и управления рисками на примере T1

© 2026 Лаврухин Виталий Сергеевич

Бакалавр экономических наук. Финансовый университет при Правительстве РФ.

E-mail: 238909@edu.fa.ru

© 2026 Степенко Милана Вячеславовна

Бакалавр экономических наук. Финансовый университет при Правительстве РФ.

E-mail: 238867@edu.fa.ru

© 2026 Козлова Мария Николаевна

Старший преподаватель кафедры английского языка и профессиональной коммуникации.

Финансовый университет при Правительстве РФ.

E-mail: mnkozlova@fa.ru

Ключевые слова: бухгалтерский учет, IT-компания, программное обеспечение, лицензия, SaaS, выручка, НДС, нематериальный актив, налоговая льгота, дивиденды.

В статье исследован учет реализации цифровой продукции IT-холдинга T1 за 2025 год. На основе публичной отчетности и нормативного анализа разработана модель отражения лицензий, SaaS-подписок, НМА, налоговых льгот и распределения прибыли. Предложена матрица рисков для IT-бухгалтерии. Результаты применимы при настройке учетной политики и внутреннего контроля IT-компаний.

Введение

Российский IT-сектор в 2025 году вошёл в более сложную финансовую фазу: рост рынка замедлился, часть направлений сохранила динамику, часть просела. По публичным данным T1, выручка холдинга за 2025 год составила 211 млрд руб.; при этом разработка ПО и техническая поддержка показали устойчивость, тогда как продажи ПО и IT-оборудования снизились [2; 11]. Для крупного IT-холдинга такая структура выручки меняет логику бухгалтерского и налогового учёта: на первый план выходят сделки с разным

экономическим содержанием (лицензия, SaaS, сопровождение, разработка), которые нельзя описывать единой стандартной схемой.

Цифровая продукция не имеет материально-вещественной формы, но формирует значительную часть активов, доходов и налоговой базы IT-компаний. Бухгалтерская служба должна определить момент признания выручки, отличить лицензию от услуги доступа, корректно применить освобождение от НДС и капитализировать затраты на разработку. На бумаге эти вопросы

выглядят техническими; в реальной учётной практике они напрямую влияют на прибыль, налоговую нагрузку и качество отчётности.

С 2024 года применяется ФСБУ 14/2022 «Нематериальные активы», а с отчётности за 2027 год становится обязательным ФСБУ 9/2025 «Доходы» (с правом досрочного применения) [6; 7]. Для IT-компаний это особенно чувствительно: выручка по разовой лицензии и годовой SaaS-подписке не может отражаться одинаково.

Цель исследования – разработка прикладной модели бухгалтерского и налогового учёта реализации цифровой продукции в IT-холдинге на примере Т1.

Задачи: раскрыть нормативную основу учёта лицензий, SaaS и затрат на разработку; разработать алгоритм отражения операций; рассчитать финансовый результат и налоговый эффект льготной ставки; сформировать матрицу типовых ошибок для IT-бухгалтерии.

Научная новизна заключается в сквозной модели учёта цифровой продукции, связывающей квалификацию договора, признание выручки, учёт НМА, налоговые льготы и распределение финансового результата.

Практическая значимость состоит в возможности применения модели при подготовке учётной политики, проверке договоров и снижении риска ошибок.

Нормативная и методическая основа учета реализации цифровой продукции

В учётной практике IT-компания необходимо различать три близкие, но не одинаковые операции: передачу исключительных прав на программное обеспечение, предоставление неисключительной лицензии и оказание услуги доступа к программному продукту по модели SaaS. На уровне делового оборота все они могут называться «продажей ПО», хотя для бухгалтерского и налогового учёта такая обобщённость слишком груба. От выбранной квалификации зависит момент признания выручки, порядок отражения расходов, применение НДС и дальнейшая оценка финансового результата.

Передача исключительных прав предполагает переход комплекса имущественных прав от правообладателя к приобретателю. Если у получателя возникает контроль над объектом и ожидаются будущие экономические выгоды, такое программное обеспечение может формировать нематериальный актив. Иная логика действует при неисключительной лицензии: правообладатель сохраняет программный продукт себя и предоставляет клиенту только право его применения в согласованных пределах. Объект не выбывает полностью, а значит, и учётная схема будет другой.

SaaS-подписка стоит еще дальше от классической продажи продукта. В этом случае клиент, как правило, получает доступ к функциональности программы на определенный срок, но не приобретает сам программный продукт и не получает исключительных прав. Экономический смысл такой операции ближе к услуге, оказываемой во времени. Поэтому годовой доступ к облачной платформе и единовременная передача лицензионного ключа не должны механически отражаться по одной модели. Для IT-бизнеса это не мелкая методическая деталь, а один из основных участков риска.

В бухгалтерской отчетности за 2024 год применяется ФСБУ 14/2022 «Нематериальные активы», который определяет критерии признания НМА, порядок их оценки, амортизации, проверки на обесценение и раскрытия информации [7]. Для IT-компаний этот стандарт имеет особое значение, поскольку значительная часть расходов связана с разработкой программных продуктов. При этом не всякая разработка автоматически становится активом. Нужны контролируемый объект, способность приносить будущие экономические выгоды и надежная оценка затрат.

На практике эта граница часто оказывается не такой ровной, как в учебном примере. Расходы на исследование идеи, предварительные гипотезы, маркетинговые тесты, опытные версии и внутренние эксперименты нельзя без достаточных оснований переносить на счет 04. Если

продукт еще не стал идентифицируемым объектом, капитализация будет выглядеть слабой. Проверяющий в такой ситуации будет оценивать не красивую формулировку в учетной политике, а наличие подтверждающих документов: технического задания, акта готовности, правовой охраны, расчета затрат и прогноза будущих доходов.

ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» раскрывает порядок формирования первоначальной стоимости объектов, включая нематериальные активы [8]. Расходы на оплату труда разработчиков, услуги подрядчиков, тестирование, покупку программных компонентов и иные затраты, прямо связанные с созданием продукта, могут аккумулироваться на счете 08 до момента готовности объекта к применению. После выполнения критериев признания объект переводится на счет 04 и далее списывается через амортизацию на счета затрат. Такая последовательность позволяет связать инвестиции в разработку с будущими доходами, а не просто распределить расходы по удобным периодам.

В 2025 году выручка и расходы в бухгалтерском учете отражались по правилам ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99 [4; 5]. При этом уже утвержден ФСБУ 9/2025 «Доходы», который сближает российскую практику с более детальной логикой учета договорных обязательств и признания доходов по мере их исполнения [6]. Для IT-компаний это особенно заметно. Если клиент получает разовое право пользования программным обеспечением, момент признания выручки один. Если он оплачивает доступ к облачному продукту на год, выручка должна отражать оказание услуги в течение периода договора. Иначе отчетность начинает показывать не экономическое содержание сделки, а удобный для закрытия месяца вариант.

Налоговое регулирование добавляет отдельный слой сложности. Во-первых, передача прав на программы для ЭВМ и базы данных может освободиться от НДС при соблюдении условий ст. 149 НК РФ, включая связь с реестром российского ПО и корректное описание предмета

договора [3]. Во-вторых, аккредитованные IT-компании при выполнении требований по доле профильных доходов вправе применять льготную ставку налога на прибыль: 5% в федеральный бюджет и 0% в бюджет субъекта РФ в установленный период [3]. Для крупного холдинга это влияет не только на налоговую нагрузку, но и на объем средств, который может быть направлен на разработку собственных продуктов и поддержку роста сервисных направлений.

Отдельно сохраняет значение первичный учетный документ. УПД, акт оказанных услуг, акт передачи прав или иной документ подтверждает факт хозяйственной жизни и связывает договор с бухгалтерской записью [10]. Без такой связки учетная модель теряет доказательность: договор говорит одно, акт – другое, аналитика по счетам – третье. Для сделок с программным обеспечением это особенно опасно, поскольку предмет договора часто сложный, а налоговые последствия зависят от формулировок и подтверждения фактического исполнения.

Организация учета реализации на примере IT-холдинга Т1

Модели продаж и признание выручки: разовая лицензия и SaaS-подписка

В 2025 году Т1 сохранил положение одного из крупнейших российских IT-холдингов, но структура его роста стала менее однородной. При общей выручке 211 млрд руб. продажи программного обеспечения и IT-оборудования снизились, тогда как разработка программного обеспечения и техническая поддержка показали более устойчивую динамику [2; 11]. Для бухгалтерского анализа это существенный сигнал: выручка крупной IT-компании всё меньше описывается одной простой моделью продажи продукта.

На практике рядом существуют разные договорные конструкции. Компания может передавать клиенту разовую лицензию, оказывать услуги разработки, сопровождать уже установленное программное обеспечение или предоставлять доступ к облачному продукту. В коммерческом описании всё это часто объединяется словом «ПО». В учете так делать нельзя. Разные модели

продаж требуют разного момента признания выручки, разного состава первичных документов и иной налоговой оценки.

Бизнес-процесс реализации цифровой продукции в крупном IT-холдинге можно представить как цепочку контрольных точек: заявка клиента, коммерческое предложение, квалификация предмета договора, заключение лицензионного договора или договора оказания услуг, передача доступа, ключа или результата разработки, оформление УПД либо акта, выставление счета, получение оплаты, признание выручки и расходов. Сама последовательность выглядит привычно. Проблема обычно появляется не в конце, когда бухгалтер делает запись, а раньше – на этапе определения существа сделки.

Если SaaS-подписку оформить как продажу лицензии, выручка может быть признана раньше, чем компания фактически оказала услугу. Формально документы могут выглядеть аккуратно, но экономическое содержание операции будет отражено неверно. Для IT-компании такая ошибка неприятна вдвойне: она искажает финансовый результат периода и создает риск налоговой переквалификации.

При разовой лицензии выручка признается тогда, когда покупатель получает право использования программного продукта и выполнены условия признания дохода. Такая операция ближе к передаче права в определенный момент.

SaaS-подписка устроена иначе. Клиент оплачивает доступ к функциональности программного продукта в течение срока договора, поэтому выручка должна признаваться постепенно, если сам договор не показывает другой способ получения экономических выгод.

Простой пример хорошо показывает разницу. Если клиент оплачивает годовую SaaS-подписку в размере 60 000 руб., включая НДС 20%, вся сумма не должна попадать в выручку месяца оплаты. Ежемесячно признается 5000 руб., из которых 833,33 руб. приходится на НДС. Полученная сумма первоначально отражается как аванс, а затем постепенно закрывается по мере оказания услуг и оформления актов. Такой порядок не раздувает выручку первого месяца и лучше показывает реальное исполнение договора.

При передаче прав на программное обеспечение, включенное в реестр российского ПО, порядок налогообложения может отличаться. Если договор соответствует условиям освобождения от НДС, начисление налога по кредиту счета 68.2 не формируется. Льгота работает только тогда, когда совпадают юридическая квалификация договора, наличие программы в реестре, состав передаваемых прав и первичные документы. Если хотя бы один элемент выпадает, налоговая позиция становится уязвимой.

Таблица 1. Исходные данные для учета разовой лицензии на ПО.

Показатель	Сумма, руб.
Стоимость лицензии по договору, включая НДС 20%	1 200 000
НДС, исчисленный расчетным методом 20/120	200 000
Выручка без НДС	1 000 000

Продолжение на следующей странице

Таблица 1. Исходные данные для учета разовой лицензии на ПО. (Продолжение таблицы)

Показатель	Сумма, руб.
Себестоимость реализации: амортизация НМА, поддержка, интеграция	580 000
Прибыль от реализации до налога на прибыль	420 000
Налог на прибыль по льготной ставке 5%	21 000
Чистый финансовый результат по сделке	399 000

Источник: составлено авторами на основе публичных данных Т1 и норм НК РФ [2; 3; 11].

Таблица 2. Бухгалтерские записи по реализации разовой лицензии.

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Документ
Отражена выручка от реализации лицензии	62	90.1	1 200 000	УПД / акт передачи
Начислен НДС с реализации	90.3	68.2	200 000	Счет-фактура
Списана себестоимость реализованной лицензии	90.2	20, 04, 05	580 000	Бухгалтерская справка
Поступила оплата от покупателя	51	62	1 200 000	Выписка банка
Отражен финансовый результат	90.9	99	420 000	Справка бухгалтера
Начислен налог на прибыль по ставке 5%	99	68.4	21 000	Налоговый расчет
Чистая прибыль закрыта на счет 84	99	84	399 000	Закрытие периода

Источник: составлено авторами на основе ПБУ 9/99, ПБУ 10/99 и НК РФ [3–5].

Для SaaS-подписки меняется и набор бухгалтерских записей. Годовая оплата отражается как аванс: Дт 51 Кт 62.2. По мере оказания услуги ежемесячно признается выручка: Дт 62.1 Кт 90.1. Одновременно зачитывается часть аванса: Дт 62.2 Кт 62.1. Если операция облагается НДС, налог с аванса начисляется при поступлении оплаты, а затем корректируется по мере оказания услуг.

Такая схема может показаться более громоздкой, чем единовременное признание дохода. Однако для IT-холдинга она методически надежнее. Она связывает выручку с периодом

оказания услуги, не завышает прибыль первого месяца и позволяет точнее оценить рост сервисных направлений. Через эту же логику проходят инвестиции в разработку собственных продуктов и снижение зависимости от внешних технологических поставщиков: чем больше доля подписок и сопровождения, тем выше значение аккуратного учета договорных обязательств.

Капитализация затрат на разработку ПО в составе НМА

Для IT-холдинга капитализация затрат на разработку программного обеспечения является

не просто техническая операция между счетами 08 и 04. По сути, это решение о том, признает ли компания созданный продукт будущим источником дохода или относит понесенные расходы на текущий период. После начала применения ФСБУ 14/2022 и ФСБУ 26/2020 такое решение уже нельзя оставлять только на уровне учетного усмотрения. Требуется доказать, что у компании есть контролируемый результат разработки, идентифицируемый объект, ожидаемые экономические выгоды и надежная оценка затрат.

Для Т1 этот вопрос имеет прикладное значение. В публичной отчетности холдинга за 2024 год нематериальные активы занимали заметное место среди внеоборотных активов, а торговая и прочая кредиторская задолженность вместе с полученными авансами отражали масштаб долгосрочных договорных обязательств компании [9]. Такая структура отчетности показывает, что разработка и сопровождение цифровых продуктов связаны не только с текущей выручкой, но и с долгосрочными вложениями в собственную технологическую базу. В условиях ограниченного доступа к ряду зарубежных решений эта часть учета становится еще чувствительнее.

Модель учета разработки новой платформы можно представить через несколько последовательных этапов. На стадии создания продукта расходы на оплату труда разработчиков, страховые взносы, услуги подрядчиков, тестирование, покупку отдельных компонентов и иные прямо связанные затраты собираются на счете 08. Пока продукт не готов к применению и не подтверждены критерии признания НМА, переносить эти суммы на счет 04 преждевременно.

После завершения разработки и подготовки продукта к работе объект принимается к учету как нематериальный актив: Дт 04 Кт 08. Далее его стоимость постепенно включается в расходы через амортизацию. Если платформа применяется при оказании услуг клиентам, амортизация может относиться на производственные или коммерческие расходы в зависимости от учетной политики и характера применения продукта.

В этом месте учет уже связан не только с бухгалтерской техникой, но и с управлением затратами по направлениям бизнеса.

Рассмотрим модельный пример. IT-компания разработала облачную платформу, по которой подтверждены техническая готовность, правовая охрана, контроль над результатом и прогноз будущих доходов. Сумма затрат, подлежащих капитализации, составила 50 000 000 руб. В учете это отражается записями: Дт 08 Кт 70, 69, 60 = 50 000 000 руб.; после готовности объекта – Дт 04 Кт 08 = 50 000 000 руб. При сроке полезного использования 5 лет годовая амортизация линейным методом составит 10 000 000 руб.: Дт 20, 44 Кт 05.

Ошибки в этом участке обычно возникают в двух противоположных формах. Первая – компания списывает все расходы на разработку в текущий период, хотя продукт уже сформирован, контролируется и способен приносить доход. Вторая – на счет 04 переносятся затраты исследовательского характера: прототипы, тестовые гипотезы, предварительные версии, которые еще не стали самостоятельным объектом. Обе ситуации искажают отчетность, только с разных сторон.

Если расходы необоснованно списаны сразу, прибыль текущего периода занижается, а активы не отражают созданную технологическую базу. Если затраты преждевременно капитализованы, прибыль, наоборот, может выглядеть лучше, чем позволяет реальное состояние продукта. Баланс в такой ситуации внешне может смотреться убедительно, но это слабая опора: под статьей НМА должен находиться не набор ожиданий, а объект, готовый к применению и подтвержденный документами. Для крупного IT-холдинга это особенно важно, поскольку через такие активы проходят инвестиции в разработку, устойчивость сервисных направлений и способность компании снижать зависимость от внешнего программного обеспечения.

Налоговые льготы, эффективная ставка и распределение прибыли

Для аккредитованных IT-компаний льготная ставка налога на прибыль в размере 5% влияет

не только на сумму платежа в бюджет, но и на общий финансовый результат. В модельном примере прибыль до налогообложения составляет 420 000 руб. При применении ставки 5% налог равен 21 000 руб., а чистая прибыль – 399 000 руб.

Если бы к этой же операции применялась стандартная ставка 20%, сумма налога составила бы 84 000 руб. Разница равна 63 000 руб. По одной сделке это выглядит как расчетная деталь. Но даже здесь видно: компания сохраняет 15% прибыли до налогообложения, которые при иной ставке были бы направлены в бюджет.

На уровне холдинга значение такой разницы становится заметно выше. Если принять для расчетной оценки налогооблагаемую прибыль по IT-направлениям в размере 125 млрд руб., то налоговая экономия по сравнению со ставкой 20% составит 18,75 млрд руб. Расчет строится просто: 125 млрд руб. умножаются на разницу между

ставками 20% и 5%. Сумма уже не выглядит второстепенной. Она может быть направлена на разработку собственных продуктов, поддержку инфраструктуры, развитие AI-инструментов и снижение зависимости от внешнего финансирования.

Публичные сообщения Т1 за 2025 год показывают интерес компании к внутренним вложениям и сохранению устойчивого финансового положения [2; 11]. В этом смысле налоговая льгота работает не отдельно от бизнеса, а внутри его инвестиционной логики. Чем больше средств остается в распоряжении компании после налогообложения, тем шире пространство для разработки, сопровождения и развития сервисных направлений. Для IT-холдинга это особенно чувствительно: собственные программные продукты требуют длительного финансирования, а результат таких вложений не всегда появляется сразу.

Таблица 3. Проводки по распределению прибыли и выплате дивидендов.

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Документ
Начислены дивиденды участнику-резиденту	84	75.2	200 000	Протокол ОСА
Удержан НДФЛ 13%	75.2	68.1	26 000	Налоговый расчет
Перечислен НДФЛ в бюджет	68.1	51	26 000	Платежное поручение
Выплачены дивиденды за вычетом НДФЛ	75.2	51	174 000	Выписка банка

Источник: составлено авторами на основе НК РФ [3].

После закрытия отчетного периода чистая прибыль отражается на счете 84 и затем распределяется по решению общего собрания акционеров. В учебно-прикладном примере допустим, что из чистой прибыли 399 000 руб. принято решение выплатить дивиденды физическому лицу – налоговому резиденту РФ в размере 200 000 руб. НДФЛ по ставке 13% составит 26 000 руб., поэтому фактическая сумма к выплате после удержания налога будет равна 174 000 руб.

Учетные записи здесь отражают весь путь распределения прибыли. Начисление дивидендов

проводится записью Дт 84 Кт 75.2 = 200 000 руб. Удержание НДФЛ отражается как Дт 75.2 Кт 68.1 = 26 000 руб. Перечисление налога в бюджет фиксируется записью Дт 68.1 Кт 51, а выплата участнику за вычетом налога – Дт 75.2 Кт 51 на сумму 174 000 руб. Такая последовательность связывает решение собственников, налоговые обязательства и движение денежных средств.

Для нерезидентов и юридических лиц правила будут другими. В частности, для организаций возможна ставка 0% при владении долей не менее 50% в течение 365 дней и более, если

соблюдены установленные условия [3]. Поэтому распределение прибыли нельзя рассматривать только как финальную бухгалтерскую операцию. Налоговый статус получателя дохода, срок владения долей и документальное подтверждение права на ставку меняют итоговый расчет.

В итоге льготная ставка по налогу на прибыль и последующее распределение чистой прибыли образуют единый расчетный блок. Сначала налоговый режим влияет на сумму прибыли, остающейся в распоряжении компании. Затем эта сумма становится базой для решений о дивидендах, финансировании разработки и поддержке новых направлений. Для IT-холдинга такая связь важна не только в учетном смысле: через нее проходят инвестиции в собственные продукты, рост сервисной модели и укрепление технологической самостоятельности.

Матрица типовых ошибок и защитных мер для IT-бухгалтерии

В IT-бухгалтерии ошибка редко начинается с самой проводки. Чаще она появляется в тот мо-

мент, когда договору дают неверную учетную трактовку. Сделку называют лицензией, хотя по существу клиент получает доступ к продукту. Или расходы на разработку признают активом до того, как объект стал готов к применению. На бумаге всё может выглядеть спокойно, но дальше эта неточность переходит в выручку, налоги и отчетность.

Именно поэтому для учета цифровой продукции нужна не только схема проводок, но и система предварительного контроля. Один договор в IT-сфере может сочетать несколько элементов: право использования программы, облачный доступ, техническое сопровождение, доработку под требования клиента. Если такие элементы не разделены, бухгалтерия получает риск неправильного момента признания дохода, спорного НДС, слабого подтверждения НМА или ошибки при расчете права на IT-льготу.

Таблица 4. Матрица рисков и защитных контрольных процедур при учете цифровой продукции.

Зона риска	Суть типичной ошибки	Последствия	Защитная процедура
SaaS-подписка	Годовая предоплата признается выручкой единовременно вместо равномерного признания по периоду услуги.	Завышение выручки и прибыли периода; риск доначислений, пеней и штрафов.	Разделить аванс и выручку; настроить ежемесячные акты и регламент закрытия 62.2 на 62.1.
Лицензии и НДС	Освобождение от НДС применяется без проверки реестра ПО, текста договора и состава передаваемых прав.	Доначисление НДС, пени, штраф; спор о квалификации сделки.	Ввести чек-лист договора: реестр ПО, предмет лицензии, срок, территория, объем прав, первичный документ.
НМА и разработка	Затраты на продукт списываются в расходы либо капитализируются без подтверждения критериев актива.	Искажение активов, прибыли, амортизации и налоговой базы.	Утвердить паспорт НМА: техническая готовность, контроль, будущие выгоды, состав затрат, дата ввода.
Первичные документы	Доступ или ключ передан клиенту, но акт/УПД не оформлен либо оформлен с расхождением по предмету договора.	Слабое подтверждение факта хозяйственной жизни; риск снятия расходов или выручки при проверке.	Синхронизировать CRM, договор, УПД/акт и бухгалтерскую запись; запретить закрытие периода без первички.

Продолжение на следующей странице

Таблица 4. Матрица рисков и защитных контрольных процедур при учете цифровой продукции. (Продолжение таблицы)

Зона риска	Суть типичной ошибки	Последствия	Защитная процедура
IT-льгота 5%	Доходы от льготированной и нелюгированной деятельности не разделены аналитически.	Потеря права на льготу или спор по доле IT-доходов.	Вести отдельную аналитику по договорам, видам доходов и проектам; ежеквартально контролировать долю профильной выручки.

Источник: разработано авторами.

Таблица 4 содержит матрицу типовых ошибок и защитных процедур. Она выделяет пять зон риска: SaaS-подписку, лицензии и НДС, НМА и разработку, первичные документы, льготную ставку налога на прибыль. Эти участки связаны между собой сильнее, чем кажется на первый взгляд. Договор влияет на акт, акт – на выручку, выручка – на налоговую базу, а налоговая база – на финансовый результат.

Поэтому матрицу можно рассматривать как инструмент внутренней проверки перед закрытием периода. Она помогает увидеть, где требуется разделить аванс и выручку, где проверить реестр российского ПО, где подтвердить критерии признания НМА, а где не закрывать период без первичного документа. Таблица не дублирует учетную политику, но задает для нее рабочий каркас.

Особенно чувствительным остается блок первичных документов. Для цифровой продукции нет физической передачи товара, которую легко подтвердить складскими документами. Всё держится на договоре, акте, УПД, данных CRM и бухгалтерской записи. Если эти элементы расходятся, доказательная база ослабевает. При проверке такая ситуация почти всегда выглядит хуже, чем кажется внутри компании.

В части нематериальных активов контроль должен быть связан с документальным подтверждением разработки. Нужны техническая готовность, контроль над объектом, расчет затрат, дата ввода и понимание будущего применения продукта. Иначе в отчетности может появиться актив, который экономически еще не сформирован. Для IT-холдинга это не мелочь: НМА отра-

жают не только расходы прошлых периодов, но и вложения в будущую продуктовую базу.

Предложенная матрица делает учетную модель более прикладной, так как показывает, что работа бухгалтерии с цифровой продукцией должна начинаться до проводки: с проверки договора, первички, налоговой квалификации и аналитики. Такой подход снижает риск спорных операций и помогает сохранить связь между реальной сделкой, отчетностью и финансовым результатом компании.

Заключение

В результате проведенного исследования достигнута поставленная цель – разработана прикладная модель бухгалтерского и налогового учета реализации цифровой продукции в IT-холдинге на примере Т1. Решение соответствующих задач подтверждается следующими итогами.

1. Раскрыта нормативная основа учета лицензий, SaaS-подписок и затрат на разработку ПО. Показано, что ФСБУ 14/2022, ФСБУ 26/2020 и утвержденный ФСБУ 9/2025 требуют разграничения сделок по экономическому содержанию, а не по формальному наименованию.
2. Разработан алгоритм отражения операций реализации цифровой продукции: для разовой лицензии – признание выручки в момент передачи прав; для SaaS-подписки – равномерное признание в течение срока доступа с отражением авансов. Предложены соответствующие бухгалтерские проводки (табл. 2 и 3).

3. Рассчитан финансовый результат и налоговый эффект льготной ставки по налогу на прибыль (5%). На модельном примере получена чистая прибыль 399 тыс. руб. по одной сделке, а для холдинга в целом оценочная экономия по сравнению со ставкой 20% составляет 18,75 млрд руб. Подтверждено, что применение льготы напрямую увеличивает ресурсы на разработку собственных продуктов.
4. Сформирована матрица типовых ошибок и контрольных процедур для IT-бухгалтерии (табл. 4). Матрица охватывает пять зон риска

(SaaS-подписка, лицензии и НДС, НМА и разработка, первичные документы, IT-льгота) и даёт конкретные защитные меры.

Таким образом, все задачи исследования решены, предложенная сквозная модель может быть использована при подготовке учётной политики, проверке договоров и настройке внутреннего контроля в IT-компаниях. Практическая значимость работы заключается в снижении риска учётных и налоговых ошибок, что для IT-холдинга напрямую связано с инвестициями в собственные разработки и технологическую самостоятельность.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая от 18.12.2006 № 230-ФЗ / КонсультантПлюс. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64629/ (дата обр. 14.06.2026).
2. IT-холдинг T1 представил финансовые итоги за 2025 год / РБК Компании. — URL: <https://companies.rbc.ru/news/YMWa060xE/it-holding-t1-predstavil-finansovye-itogi-za-2025-god/> (дата обр. 14.06.2026).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ / КонсультантПлюс. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обр. 14.06.2026).
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утв. приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н / КонсультантПлюс. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/ (дата обр. 14.06.2026).
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утв. приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н / КонсультантПлюс. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/ (дата обр. 14.06.2026).
6. Приказ Минфина России от 16.05.2025 № 56н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 9/2025 «Доходы»» / Минфин России. — URL: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=313337 (дата обр. 14.06.2026).
7. Приказ Минфина России от 30.05.2022 № 86н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 14/2022 «Нематериальные активы»» / Минфин России. — URL: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=136829 (дата обр. 14.06.2026).
8. Приказ Минфина России от 30.05.2022 № 87н «О внесении изменений в Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения»» / Минфин России. — URL: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=136830 (дата обр. 14.06.2026).
9. Приложения — Отчет T1 за 2024 / IT-холдинг T1. — URL: <https://t1.ru/ar2024/chapter6> (дата обр. 14.06.2026).
10. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» / КонсультантПлюс. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обр. 14.06.2026).
11. Финансовые итоги IT-холдинга T1 за 2025 год: разработка ПО — наиболее динамично растущее направление бизнеса / IT-холдинг T1. — URL: https://t1.ru/media/news/finansovye_itogi_it-holdinga_t1_za_2025_god_razrabotka_po_naibolee_dinamichno_rastuschee_napravlenie_biznesa (дата обр. 14.06.2026).