

Вестник Самарского государственного экономического университета. 2025. № 12 (254). С. 71–86.
Vestnik of Samara State University of Economics. 2025. No. 12 (254). Pp. 71–86.

Научная статья
УДК 336.1:334

Методика анализа доходов и расходов индивидуальных предпринимателей и оптимизации их резервов

Олеся Андреевна Синиченко¹, Юрий Алексеевич Кудряшов²

^{1,2} Таганрогский институт управления и экономики, Таганрог, Россия

¹ o.sinichenko@tmei.ru

² yura.kudryashov777@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена разработке методики анализа доходов и расходов индивидуальных предпринимателей и оптимизации их финансовых резервов на примере розничной торговли сантехникой. Цель исследования – определение направлений максимизации доходов и выявления резервов снижения расходов. В работе представлен детальный анализ деятельности ИП за 2022–2024 гг., выявлены ключевые факторы роста и снижения выручки, а также предложены меры по оптимизации доходов и снижению расходов. Основное внимание уделено трем направлениям: минимизации материальных затрат, корректировке ценовой политики (включая динамическое ценообразование) и расширению клиентской базы за счет маркетинговых инструментов и участия в тендерах. Практическая значимость исследования заключается в том, что предложенные методики позволяют ИП увеличить прибыль от продаж на 15–30 млн руб. в год без существенного роста издержек. Результаты могут быть применены не только в розничной торговле, но и в других сферах.

Ключевые слова: индивидуальный предприниматель (ИП), оценка доходов, рентабельность продаж, оптимизация расходов, резервы роста прибыли, маркетинговые стратегии, финансовый анализ

Основные положения:

♦ разработана специализированная методика анализа доходов и расходов ИП в розничной торговле, включающая выявление резервов роста прибыли, снижение издержек и рекомендации по оптимизации деятельности;

♦ адаптированы методики А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина для ИП на общей системе налогообложения (ОСНО), что редко встречается в исследованиях (обычно анализируют ООО или ИП на УСН);

♦ практическое применение методики продемонстрировано на примере ИП в сфере розничной торговли сантехникой, включая анализ динамики выручки, оценку рентабельности и исследование структуры расходов;

♦ предложены резервы роста доходов, включающие снижение закупочных цен на 2%, внедрение динамического ценообразования, сегментацию ассортимента с повышением наценки, а также расширение клиентской базы через контекстную рекламу и участие в тендерах;

♦ проведен анализ доходов и расходов ИП на ОСНО с акцентом на розничную торговлю и предложены практические решения по повышению доходности.

Для цитирования: Синиченко О.А., Кудряшов Ю.А. Методика анализа доходов и расходов индивидуальных предпринимателей и оптимизации их резервов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2025. № 12 (254). С. 71–86.

Methodology for analyzing the income and expenses of individual entrepreneurs and optimizing their reserves

Olesya A. Sinichenko¹, Yuri A. Kudryashov²

^{1,2} Taganrog Institute of Management and Economics, Taganrog, Russia

¹ o.sinichenko@tmei.ru

² yura.kudryashov777@gmail.com

Abstract. The article is devoted to the methodology development for analyzing the income and expenses of individual entrepreneurs and optimizing their reserves using the example of plumbing retailing. The purpose of the study is to find ways to maximize income and reserves to reduce costs. The paper presents a detailed analysis of the activities of sole proprietors for 2022–2024, identifies key factors of revenue growth and decline, and suggests measures to optimize income and cost reduction reserves. The main focus is on three areas: reducing material costs, adjusting pricing policies (including dynamic pricing) and expanding the customer base through marketing tools and participation in tenders. The practical significance of the study lies in the fact that the proposed methods allow sole proprietors to increase sales profits by 15–30 million rubles per year without significantly increasing costs. The results can be applied not only in retail, but also in other areas.

Keywords: individual entrepreneur (IE), income assessment, sales profitability, expense optimization, profit growth reserves, marketing strategies, financial analysis

Highlights:

- ◆ a specialized methodology has been developed for analyzing income and expenses of sole proprietors in retail trade, including identifying reserves for profit growth, cost reduction, and recommendations for optimizing activities;
- ◆ the methods of A.D. Sheremet and R.S. Sayfulin have been adapted for sole proprietors on the general taxation system (GTS), which is rare in research (usually LLC or sole proprietor are analyzed on the USN);
- ◆ practical application of the methodology using the example of sole proprietors in the retail plumbing industry, includes an analysis of revenue dynamics, profitability assessment, and cost structure research;
- ◆ offering revenue growth reserves, such as 2% reduction in purchase prices, dynamic pricing, assortment segmentation and margin increases, expansion of the customer base through contextual advertising and participation in tenders;
- ◆ the analysis for the income and expenses of an individual entrepreneur on the general tax system with a focus on retail trade was conducted, and practical solutions for increasing profitability were proposed.

For citation: Sinichenko O.A., Kudryashov Yu.A. Methodology for analyzing the income and expenses of individual entrepreneurs and optimizing their reserves // Vestnik of Samara State University of Economics. 2025. No. 12 (254). Pp. 71–86. (In Russ.).

Введение

Деятельность индивидуальных предпринимателей (ИП) играет важную роль в социально-экономическом развитии Российской Федерации и оказывает многоплановое влияние на различные сферы жизни общества (экономику, социальную политику и региональное развитие). ИП способствуют формированию конкурентной среды, насыщению рынка товарами и услугами, а также создают дополнитель-

ные рабочие места, снижая уровень безработицы. Малый бизнес, значительную часть которого составляют индивидуальные предприниматели, обеспечивает гибкость экономики, быстро адаптируясь к изменениям спроса и внедряя инновации. Кроме того, ИП вносят вклад в формирование налоговых поступлений, поддерживая бюджеты разных уровней.

Предпринимательская активность ИП способствует повышению уровня жизни населе-

ния благодаря расширению доступности товаров и услуг, в том числе в малых и отдаленных населенных пунктах. Многие ИП работают в сфере бытовых услуг, торговли, общественного питания и сельского хозяйства, что делает их деятельность особенно важной для удовлетворения повседневных потребностей граждан. Кроме того, индивидуальное предпринимательство предоставляет возможности для самореализации, приобретения профессиональных навыков и повышения благосостояния как самих предпринимателей, так и их семей.

В малых городах и сельской местности ИП нередко становятся основой местной экономики, обеспечивая занятость и предотвращая отток населения. Их деятельность способствует диверсификации региональных экономик, уменьшая зависимость от моногородов и крупных предприятий.

Целью предлагаемой методики является оценка финансового состояния ИП на основе анализа доходов, выявление резервов роста и повышение эффективности деятельности.

Методика применима для ИП в розничной торговле и других сферах. Она включает следующие этапы:

- ◆ оценку текущего финансового состояния ИП;
- ◆ выявление ключевых резервов роста доходов;
- ◆ разработку мер по оптимизации деятельности.

Анализ доходов хозяйствующего субъекта представляет собой оценку их состава, динамики и структуры. Он позволяет решить следующие задачи:

- 1) выявить темпы роста или снижения доходов;
- 2) определить сезонность и устойчивость выручки;
- 3) оценить влияние доходов на налоговую базу и прибыль от продаж;
- 4) проанализировать финансовую устойчивость ИП [1].

В качестве объекта исследования выступил индивидуальный предприниматель, владеющий сетью магазинов сантехники. Основным видом деятельности является розничная торговля в неспециализированных магазинах (код ОКВЭД 47.19). Сеть включает несколько

торговых точек и складские помещения. Деятельность ИП ориентирована как на частных покупателей, так и на организации (монтажные бригады, строительные компании). Предприниматель использует современные методы ведения учета и документооборота, включая специализированные программы для автоматизации торговли и складской логистики. Ключевые задачи ИП – расширение клиентской базы, оптимизация издержек, повышение качества обслуживания и развитие ассортимента.

Как индивидуальный предприниматель он применяет налогообложение в соответствии с п. 7 ст. 227 НК РФ. В данном случае:

- ◆ расчет налогов осуществляется по общей системе налогообложения (ОСНО);
- ◆ доходы от предпринимательской деятельности облагаются НДФЛ [2];
- ◆ профессиональный налоговый вычет предоставляется на документально подтвержденные расходы;
- ◆ ИП обязан уплачивать авансовые платежи в течение года, а также производить окончательный расчет налога по итогам года;
- ◆ налоговая база определяется как разница между доходами и подтвержденными расходами [3].

Важно отметить, что в данном случае доходы учитываются в полном объеме (вся выручка от предпринимательской деятельности), а расходы принимаются к вычету только при наличии документального подтверждения.

Методы

В данном исследовании были применены следующие методы анализа: финансовый, горизонтальный, нормативно-правовой, вертикальный, сравнительный, метод экспертных оценок, моделирование и прогнозирование.

Финансовый анализ – оценка финансового состояния ИП на основе данных учета, включая расчет коэффициентов ликвидности, рентабельности и платежеспособности.

Горизонтальный анализ – изучение изменений ключевых финансовых и экономических показателей ИП за разные периоды (например, по месяцам или кварталам) для выявления тенденций роста или спада.

Нормативно-правовой анализ – проверка соответствия деятельности ИП законодатель-

ным требованиям, включая налоговое регулирование, отраслевые нормы и другие правовые аспекты.

Вертикальный анализ – исследование структуры доходов и расходов ИП путем определения доли отдельных статей в общем объеме (например, процент затрат от выручки).

Сравнительный анализ – сопоставление показателей ИП с данными других предпринимателей, рыночным бенчмаркингом или отраслевыми стандартами для оценки конкурентоспособности.

Метод экспертных оценок – привлечение специалистов для анализа неформализуемых аспектов бизнеса ИП, таких как рыночные перспективы или эффективность управленческих решений.

Моделирование – построение математических или статистических моделей для изучения взаимосвязей между различными факторами, влияющими на деятельность ИП.

Прогнозирование – использование исторических данных и аналитических моделей для предсказания будущих финансовых и экономических результатов ИП.

Каждый из этих методов позволяет получить разностороннюю оценку объекта исследования, повышая достоверность и обоснованность выводов.

Результаты

Методика А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина применима к анализу доходов индивидуальных предпринимателей благодаря своей системности и адаптивности. Она обеспечивает комплексную оценку финансовых результатов, сочетая анализ абсолютных и относительных показателей, что позволяет выявить не только текущий уровень доходности, но и факторы, влияющие на ее динамику. Подход предполагает изучение взаимосвязи между выручкой, затратами и прибылью, что особенно важно для ИП, чья деятельность часто характеризуется высокой зависимостью от изменений рыночной конъюнктуры и операционных издержек.

Методика также акцентирует внимание на оценке эффективности использования ресурсов, что соответствует потребностям малого бизнеса, где рациональное управление ограниченными активами напрямую определяет

финансовый результат. Гибкость методики позволяет адаптировать ее к упрощенной системе отчетности ИП, сохраняя при этом глубину анализа. Кроме того, использование данного подхода дает возможность сравнивать доходность предпринимательской деятельности с отраслевыми нормативами или конкурентными показателями, что способствует принятию обоснованных управленческих решений.

Таким образом, методика А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина, ориентированная на выявление резервов роста и повышение устойчивости хозяйственной деятельности, является эффективным инструментом для анализа доходов ИП, обеспечивая баланс между теоретической строгостью и практической применимостью в условиях малого бизнеса.

Стоит отметить, что в рамках данного исследования будет взята не вся методика полностью, а ее отдельные элементы, что позволит более детально адаптировать ее под анализ доходов и расходов ИП.

Вначале представим анализ эффективности деятельности ИП по методу по А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина.

На рис. 1 показана динамика показателей выручки ИП за 2022–2024 гг.

Таким образом, отмечается, что показатели выручки ИП стабильно высокие. С 2022 по 2023 г. выручка выросла на 17,6%, однако снизилась незначительно в 2024 г. – на 9%.

Далее на рис. 2 представлена динамика расходов – профессиональных вычетов. Показатели профессиональных вычетов значительны, однако их рост отстает от роста доходов, что особо заметно в 2023 г.

На рис. 3 приведена динамика показателей налоговой базы ИП – разницы между доходами и расходами.

Далее следует представить оценку рентабельности продаж ИП (до налогообложения) по формуле (1) [4]:

$$\text{Рентабельность} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Доходы}} \times 100\%;$$

$$\text{Рентабельность 2022 г.} = \frac{24,4}{540,8} \times 100\% = 4,5\%;$$

$$\text{Рентабельность 2023 г.} = \frac{34,5}{656,6} \times 100\% = 5,2\%;$$

$$\text{Рентабельность 2024 г.} = \frac{31,6}{597,0} \times 100\% = 5,3\%. \quad (1)$$

Далее на рис. 4 можно представить динамику рентабельности продаж ИП.

Таким образом, рентабельность продаж растет. Это является признаком устойчивой и управляемой деятельности субъекта хозяйствования, даже несмотря на скачок расходов.

Далее следует указать на динамику налогов и авансовых платежей ИП (рис. 5).

Представленные показатели говорят о росте налоговой базы, а значит и прибыли, несмотря на незначительные колебания в показателях доходов.

Также следует отметить, что в 2023 г. в ИП наблюдался пик роста налогов и налоговой

базы – примерно на 40% выше, чем в 2022 г., тем самым указывая на эффективность ведения бизнеса в данном году. Однако в 2024 г. можно увидеть умеренное снижение доходов и налоговой базы, но в то же время уровень анализируемого показателя остался выше 2022 г.

В результате проведенного исследования финансового состояния ИП можно отметить следующее:

- ◆ прослеживается относительная стабильность выручки на высоком уровне;
- ◆ управляемые расходы, которые не опережают рост доходов;
- ◆ рост рентабельности – повышение эффективности деятельности субъекта хозяйствования;

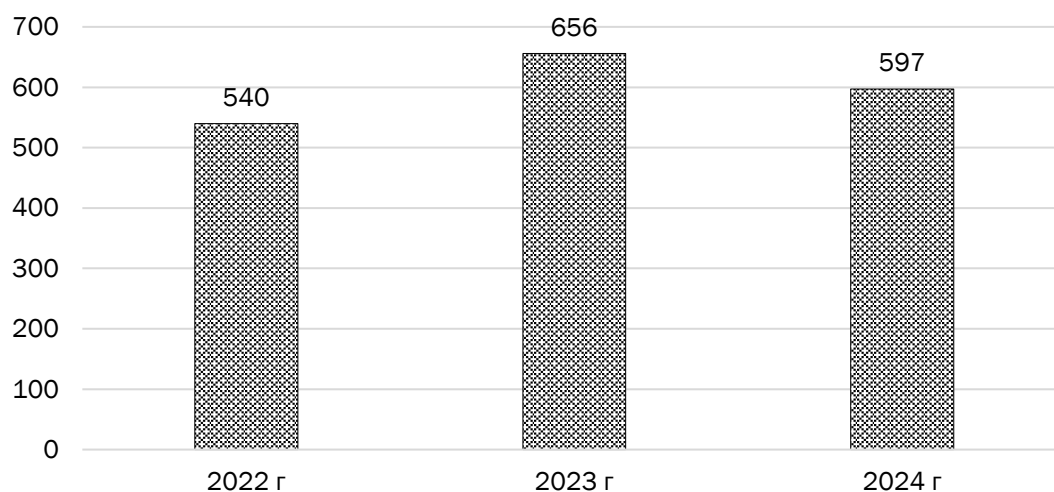


Рис. 1. Динамика выручки ИП за 2022–2024 гг., млн руб.

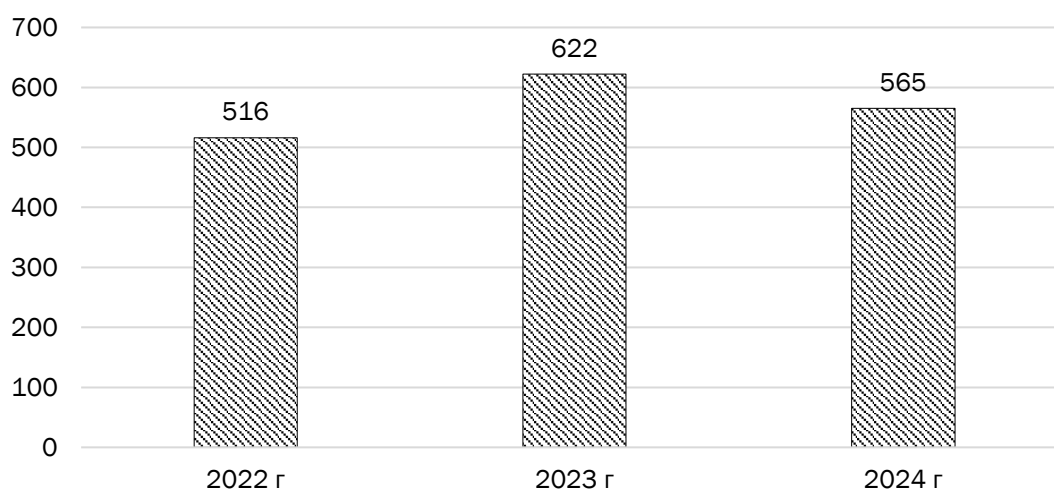


Рис. 2. Динамика расходов ИП за 2022–2024 гг., млн руб.

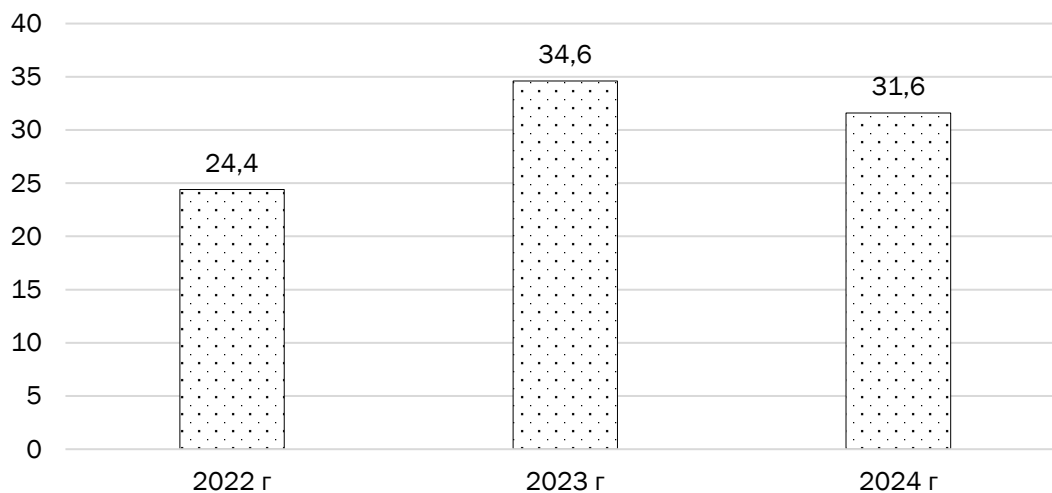


Рис. 3. Динамика налоговой базы ИП за 2022–2024 гг., млн руб.

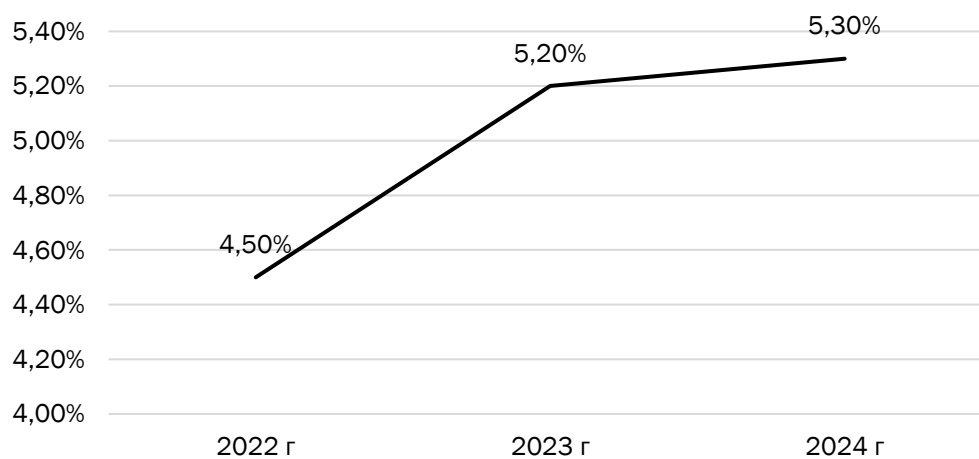


Рис. 4. Динамика рентабельности продаж ИП за 2022–2024 гг.

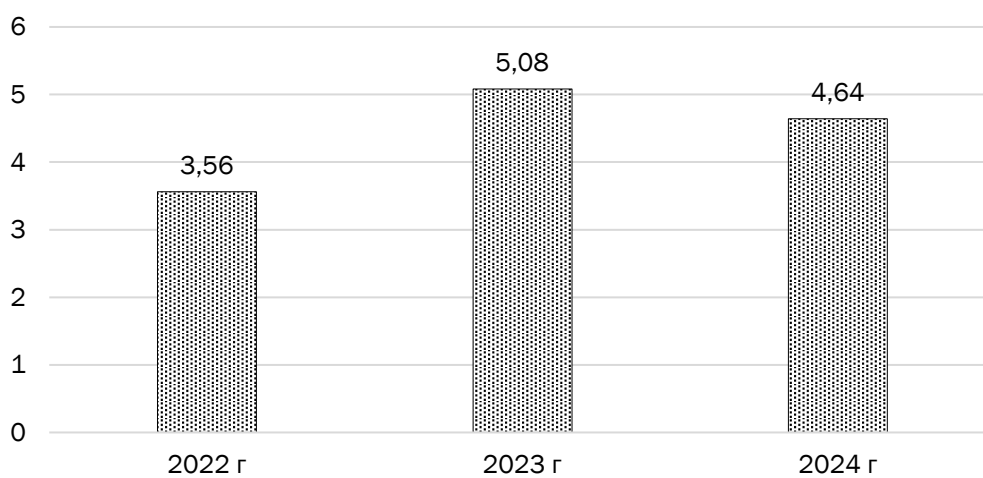


Рис. 5. Динамика налогов и авансовых платежей ИП за 2022–2024 гг., млн руб.

♦ рост налоговой нагрузки, отражающий увеличение прибыли [5].

Все представленные выводы указывают на устойчивый, прибыльный и развивающийся субъект хозяйствования, который имеет высокую деловую активность и финансовую дисциплину.

Далее в табл. 1 представлены абсолютные показатели доходов ИП за 2022–2024 гг.

Таким образом, по состоянию на 2023 г. наблюдается существенный рост доходов – на 21,4%. Такая тенденция указывает на расширение бизнеса, привлечение новых заказчиков либо увеличение цен на товары и услуги в сети магазинов. Однако в 2024 г. доходы снизились на 9,1%, что, возможно, связано с рыночной конъюнктурой, снижением спроса, сезонностью либо уменьшением объемов заказов.

В табл. 2 указаны показатели доходов по кварталам. Можно отметить, что доходы ИП поступают равномерно в течение года, нет резких скачков, т.е. структура поступлений является стабильной. В 2023 г., как было указано ранее, наблюдался наибольший прирост по всем периодам поступлений, в то время как в 2024 г. – снижение на каждом этапе, но при этом уровень остается выше, чем в 2022 г.

Все это указывает на сохранение высокой деловой активности.

В табл. 3 представлены данные о доходах, подлежащих налогообложению. Видно, что суммы аналогичны показателям в строке «Сумма доходов», т.е. все доходы ИП признаны законно полученными, нет скрытых либо исключенных из базы сумм.

На рис. 6 указаны доли вычетов от дохода ИП за период с 2022 по 2024 г.

Таким образом, можно отметить, что ИП работает с высокой затратной частью, которая находится примерно на уровне 94–95%. Такие показатели являются нормой для сферы монтажных, подрядных либо технических работ, например, при закупке материалов, выплате подрядчикам и т.д. [6]. Но в то же время с такой затратной структурой сохраняется и прибыль, что свидетельствует о контроле расходной части со стороны руководства.

Динамика прочих доходов ИП представлена на рис. 7. Можно отметить резкое увеличение суммы пожертвований (спонсорская помощь) в 2024 г.

В результате проведенного анализа доходов ИП были сделаны следующие выводы.

Доходы ИП характеризуются как стабильные и высокие, тем самым указывая на нали-

Таблица 1

Абсолютные показатели доходов ИП за 2022–2024 гг.

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Общий доход, руб.	540 893 190,81	656 668 032,52	597 055 268,48
Темп роста к предыдущему году, %	–	+21,4	-9,1

Таблица 2

Доходы по кварталам (нарастающим итогом) в ИП за 2022–2024 гг., руб.

Период	2022 г.	2023 г.	2024 г.
I квартал	126 240 911	136 733 051	121 339 489
Полугодие	239 759 836	277 749 714	265 738 433
9 месяцев	384 753 626	457 929 333	435 910 069
Год	540 893 190	656 668 032	597 055 268

Таблица 3

Доходы ИП, подлежащие налогообложению, за 2022–2024 гг., руб.

Год	Доходы, подлежащие налогообложению
2022	540 893 190,81
2023	656 668 032,52
2024	597 055 268,48

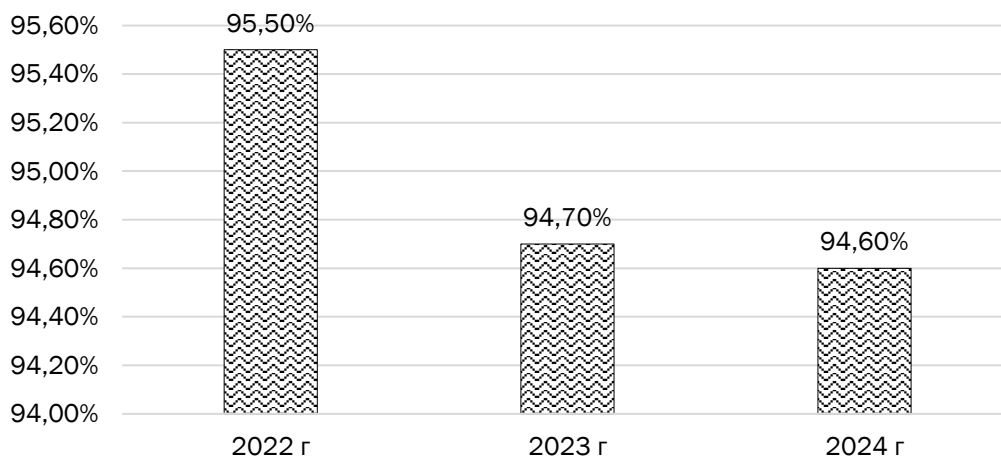


Рис. 6. Доля вычетов от дохода ИП за 2022–2024 гг.

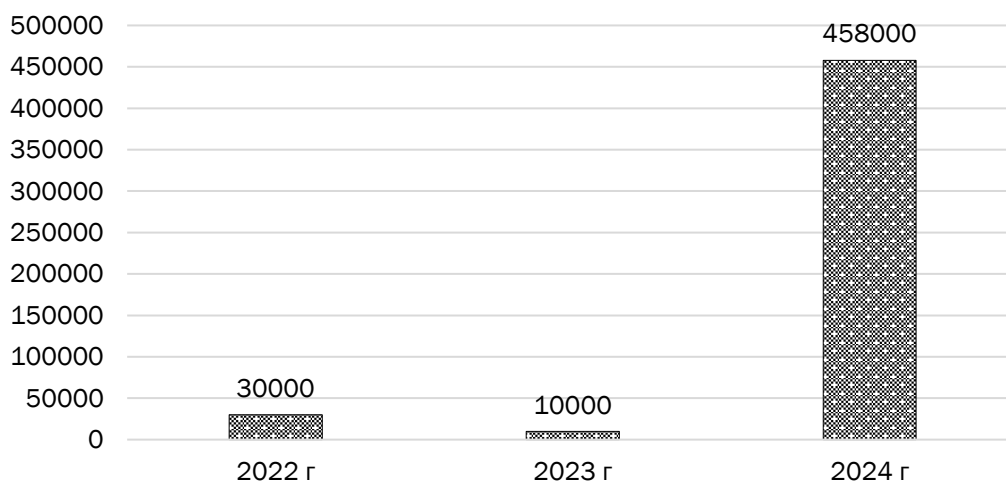


Рис. 7. Динамика прочих доходов ИП за 2022–2024 гг., руб.

Таблица 4

Доходы и расходы ИП за 2022–2024 гг.

Год	Доходы, млн руб.	Проф. вычет (расходы), млн руб.
2022	540,9	516,4
2023	656,7	622,1
2024	597,1	565,0

чие сильной рыночной позиции сети магазинов. Также было определено, что 2023 г. является наиболее успешным по росту показателей доходов. В 2024 г. наблюдалось умеренное снижение, которое все же оказалось выше уровня 2022 г.

Высокая доля затрат ИП вызвана характерными особенностями отрасли розничной торговли, но в то же время эффективность бизнеса сохраняется.

Цель анализа резервов роста доходов ИП состоит в том, чтобы выявить внутренние и внешние резервы, за счет которых субъект хозяйствования может увеличить доходы при сохранении либо улучшении текущей рентабельности [7].

В табл. 4 представлены данные соотношения доходов и расходов ИП за 2022–2024 гг.

Таким образом, можно отметить, что ИП работает на предельной марже. В этом случае

следует указать, что даже незначительное снижение затрат, например на 1–2%, будет способствовать высвобождению нескольких миллионов рублей дохода.

В табл. 5 указан состав расходов ИП. Также эти данные в процентном соотношении могут быть представлены в виде рис. 8.

Таким образом, материальные расходы – главная статья, занимающая 90% всех затрат. В этом случае основной резерв может быть реализован за счет поиска поставщиков с более низкими ценами, закупкой оптом, внедрением учета остатков, а также предварительным планированием закупок под объем заказов.

В результате на рис. 9 могут быть представлены ключевые резервы роста доходов ИП. Рассмотрим данные направления более подробно.

Основываясь на полученных отчетных данных, было определено, что в 2023 г. объем материальных расходов составил 597,0 млн руб., в то время как общая выручка за этот год – 508,0 млн руб. В результате доля материальных затрат достигла около 90%, т.е. прослежи-

вается высокая зависимость от закупочной цены продукции.

В этом случае идея резерва доходов состоит в том, чтобы за счет улучшения условий поставки, а также поиска более выгодных поставщиков, снижения логистических потерь снизить материальные затраты, например, на 2%. Данный ориентир хоть и является небольшим, но он достаточно реалистичен.

Экономия в данном случае составит:

$$\begin{aligned} \text{Экономия средств} &= \\ &= \text{Материальные расходы} \times 0,02 = \\ &= 10,1 \text{ млн руб.} \end{aligned} \quad (2)$$

Таким образом, полученная сумма будет служить в качестве реального высвобождения прибыли, поскольку доход останется прежним, а расходы снизятся. При сохранении остальных условий (выручка, налоговая база, штат, аренда и т.п.) такой подход обеспечивает прямое увеличение налогооблагаемой базы и чистой прибыли соответственно.

Далее укажем способы снижения затрат:

♦ анализ закупочных цен у текущих поставщиков;

Таблица 5

Состав расходов ИП в 2024 г.

Статья расходов	Сумма, млн руб.
Материальные расходы	508,0
Выплаты физ. лицам	17,4
Прочие расходы	39,3

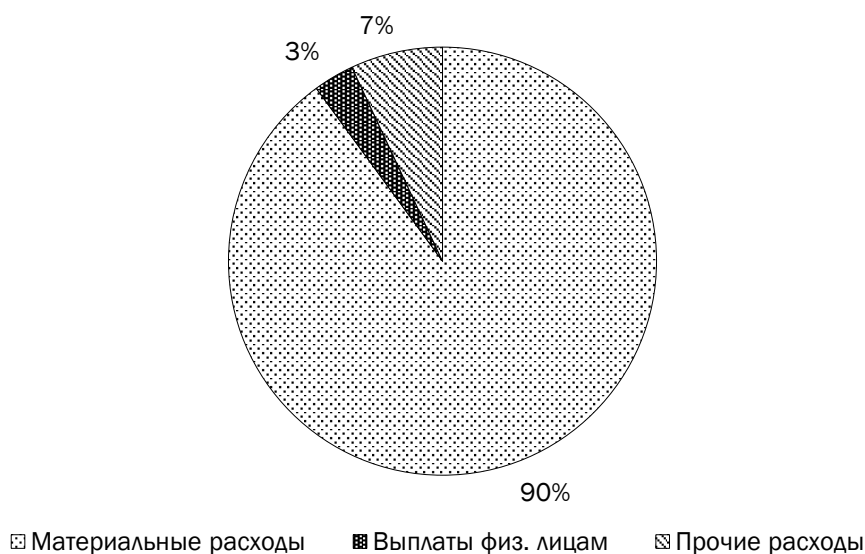


Рис. 8. Состав расходов ИП в 2024 г., %

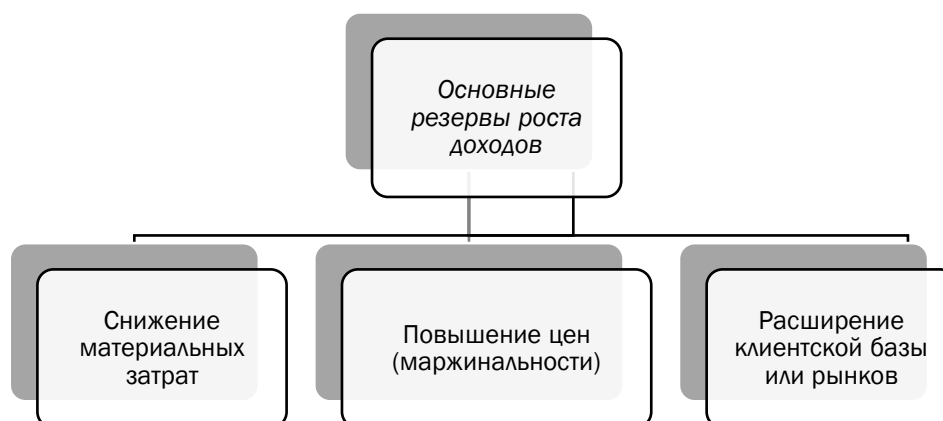


Рис. 9. Резервы роста доходов ИП

◆ запрос коммерческих предложений у альтернативных компаний;

◆ применение тендерного подхода либо электронных торговых площадок [8].

В качестве примера можно рассмотреть следующую ситуацию: закупка 1000 моек по 5200 руб./шт. В случае если ИП найдет поставщика с ценой немного ниже – 5000 руб., то экономия на партии составит:

$$\text{Экономия на партии} = (5200 - 5000) \times 1000 = 200000 \text{ руб.} \quad (3)$$

Данный пример расчета касается только одной товарной позиции.

Следующий возможный шаг снижения материальных расходов – это импортозамещение. То есть если ранее магазин закупал импортные трубы либо фитинги и др., то следует перейти на их отечественные аналоги. Особенно это актуально при росте курса валют и проблемах, вызванных логистическими перебоями.

Следующим способом обеспечения резервов доходов является повышение цен. Так, исходя из проведенного анализа, рост доходов в 2023 г. мог быть связан с повышением цен либо притоком числа заказов, но спад показателя доходов в 2024 г. говорит о возможных потерях клиентов, снижении цен (конкуренция), сезонном факторе. В этом случае необходимо вернуться к оптимальной наценке на товары.

Увеличение средней цены на 3–5% при сохранении объемов заказов позволит повысить доходы без затрат. Например, увеличение на 3% от 597 млн руб. составит 17,9 млн руб. роста выручки, которая почти полностью уходит в прибыль.

Также возможно ввести высокую наценку на премиум-линейку товаров.

Еще один способ резерва доходов – расширение клиентской базы либо рынков. Например, рост доходов почти на 115 млн руб. в 2023 г. может указывать на несколько причин:

- ◆ наличие новых контактов;
- ◆ сезонный всплеск (отопительный сезон, ремонт и т.п.);
- ◆ усиление рекламы;
- ◆ открытие новых точек продаж.

Для каждого случая резерв будет связан:

- ◆ если рост выручки был связан с маркетингом, то необходимо и в последующие годы повысить бюджет на рекламу и масштабировать подходы к узнаванию бренда;
- ◆ если с географией, то следует расширить доставку;
- ◆ если с корпоративными заказчиками – следует развивать B2B-сегмент, т.е. бизнес-модель, при которой одна компания продает продукцию другим компаниям. Термин дословно переводится как «бизнес для бизнеса».

В качестве примера можно указать внедрение системы CRM и email-маркетинг. Это может привести к удержанию клиентов, а также повторным покупкам.

Анализ резервов роста доходов ИП показал, что субъект хозяйствования работает на предельно низкой марже. В то же время даже небольшое снижение материальных затрат может способствовать росту прибыли. К основным резервам роста доходов ИП можно отнести:

- ◆ снижение материальных расходов;
- ◆ повышение цен (например, на 3–5%);
- ◆ расширение клиентской базы.

В результате можно отметить, что при грамотном управлении закупками, ценами и рынком сбыта ИП обладает реальными возможностями увеличения доходов без существенного роста издержек.

В качестве ключевых мероприятий по оптимизации доходов ИП рассмотрим такие направления, как:

- ◆ пересмотр ценовой политики;
- ◆ расширение клиентской базы и рынков сбыта.

В табл. 6 представлены мероприятия по повышению маржинальности в ИП.

Рассмотрим повышение цен на 3% при сохранении объема продаж.

В 2024 г. выручка составила 597,1 млн руб.

Расчет роста выручки:

$$597,1 \times 0,03 = 17,91 \text{ млн руб.} \quad (4)$$

В этом случае вся сумма переходит в чистую прибыль, поскольку себестоимость остается на прежнем уровне.

Далее в табл. 7 представлено предложение по разделению категорий товаров на три группы.

Если рассматривать пример по выручке за 2024 г., то можно получить следующие данные (табл. 8).

Таким образом, при умеренном повышении цен по сегментам можно дополнительно получить 13,14 млн руб. без потери клиентов.

Динамическое ценообразование представляет собой стратегию, когда цены на товары изменяются в зависимости от таких факторов, как уровень спроса, сезонные колебания, остатки на складе, цены конкурентов, времени суток либо недели (для онлайн-заказов), а также объема закупки. В этом случае целью является максимизировать прибыль, адаптируя цены к рыночной ситуации и поведению покупателя.

Для решения поставленной цели необходимо использовать программное обеспечение, например, Excel, 1С, CRM, BL-система, МойСклад и др.

Примеры факторов, которые необходимо учитывать при изменении цен, указаны в табл. 9.

Наиболее доступным в ценовом сегменте электронным ресурсом для внедрения указан-

Таблица 6

Мероприятия по повышению маржинальности

Мероприятие	Суть	Эффект
1. Повышение цен на 3–5%	Наценка на ходовые и премиальные товары	Рост выручки без дополнительных затрат
2. Динамическое ценообразование	Цены зависят от спроса, остатков и конкурентов	Гибкость, максимизация прибыли
3. Сегментация ассортимента	Деление товаров на эконом/стандарт/премиум	Оптимизация наценки по категориям

Таблица 7

Сегментация товарного ассортимента, %

Сегмент	Доля в продажах	Средняя наценка	Возможность повышения
Эконом	40	10	+1
Стандарт	40	20	+2
Премиум	20	30	+5

Таблица 8

Пример потенциального повышения

Сегмент	Выручка, млн руб.	Потенциальное повышение, %	Доп. выручка, млн руб.
Эконом	238,84	+1	2,39
Стандарт	238,84	+2	4,78
Премиум	119,42	+5	5,97
ИТОГО	597,1		13,14

ных правил является Excel-модель. В табл. 10 можно представить работу данной модели.

В этом случае могут быть использованы следующие формулы:

- ◆ базовая наценка – 20%;
- ◆ итоговая наценка = базовая наценка ± корректировки;
- ◆ новая цена = себестоимость × (1 + итоговая наценка).

Далее следует проследить экономический эффект от внедрения данной модели. Если в 2024 г. выручка ИП составила 597,1 млн руб., то предположим:

- ◆ 30% товаров поддаются динамическому ценообразованию, т.е. 179,1 млн руб.;
- ◆ повышение маржи в этой группе товаров составляет 3%.

Тогда дополнительная прибыль:

$$ДП = 179,1 \times 0,03 = 5,3 \text{ млн руб.} \quad (5)$$

Следует указать и альтернативную модель, т.е. по всей выручке. Если получится повысить общую маржу на 1–2% за счет гибкой ценовой модели, то мы получим данные, указанные в табл. 11. На рис. 10 можно представить этапы по внедрению данного мероприятия в работу ИП для оптимизации доходов.

Таким образом, внедрение динамического ценообразования в ИП позволит достичь следующих целей:

- ◆ повышение маржинальности без дополнительных затрат;
- ◆ гибкое реагирование на изменения спроса и рынка;
- ◆ обеспечение роста прибыли на 6–12 млн руб./год;
- ◆ улучшение оборачиваемости и управления товарными остатками.

При успешной реализации данного мероприятия оно станет наиболее экономически эффективным резервом роста доходов ИП.

Второе направление – расширение клиентской базы и рынков сбыта. Мероприятия по данному направлению указаны в табл. 12.

Например, если вложить в рекламу около 1,5 млн руб., то при среднем ROI (окупаемости) рекламных кампаний в сфере строительных материалов 300–400%, исходя из данных В2С, можно будет получить:

$$1,5 \text{ млн} \times 3,5 = 5,25 \text{ млн руб.} \quad (6)$$

Коэффициент 3,5 – это примерная оценка окупаемости рекламной кампании. Другими словами, на каждый 1 руб., который будет вло-

Таблица 9

Примерные факторы, которые необходимо учитывать при изменении цен

Фактор	Что это дает	Пример реализации
Остатки на складе	Чем меньше остатков, тем выше цена	Если осталось 20 унитазов – наценка +5%
Сезонность	Повышение цен в пиковые месяцы	Зима – рост спроса на трубы → наценка +10%
Цены конкурентов	Реакция на рынок	Если ключевые конкуренты снижают цену, корректировка вниз
Динамика спроса	Популярность товара	Если товар продаётся по 50 шт./неделю – +5%

Таблица 10

Пример работы по Excel-модели

Товар	Базовая цена	Остаток	Сезон	Конкурент	Спрос	Итоговая наценка	Новая цена
Унитаз А	5000 руб.	Низкий	Высокий	Дешевле	Высокий	+10%	5500 руб.
Смеситель В	2500 руб.	Высокий	Низкий	Дороже	Средний	-5%	2375 руб.

Таблица 11

Применение альтернативной модели

Процент прироста	Расчет	Доп. прибыль
1%	597,1 млн × 0,01	5,97 млн руб.
2%	597,1 млн × 0,02	11,94 млн руб.

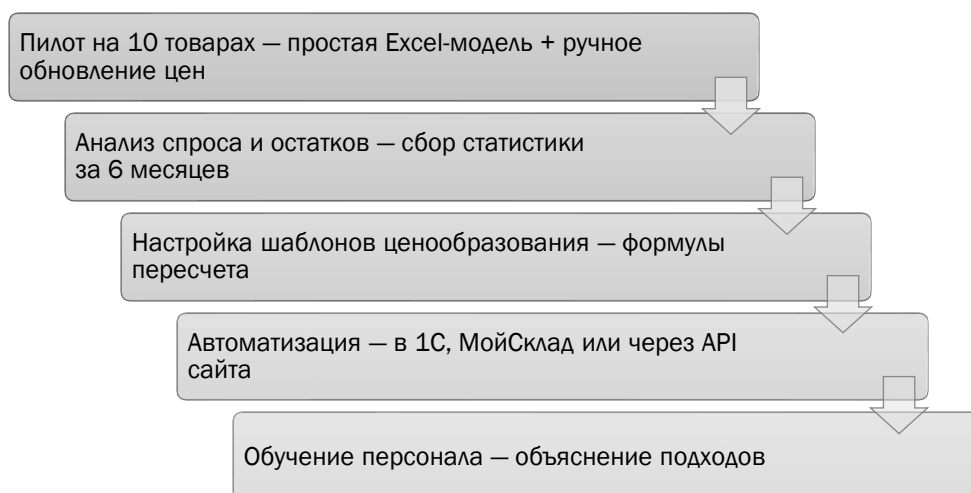


Рис. 10. Этапы внедрения динамического ценообразования для ИП

Таблица 12

Мероприятия по расширению клиентской базы и рынков сбыта

Канал	Примеры	Цель
Контекстная реклама	Google Ads, Яндекс.Директ	Привлечение целевых заказов онлайн
SEO и оптимизация сайта	Продвижение по ключевым словам, улучшение эргономичности сайта	Увеличение органического трафика и повышение конверсии
Локальная реклама	Баннеры, листовки, наружная реклама, спонсорство местных мероприятий	Рост узнаваемости бренда и привлечение клиентов офлайн в конкретном регионе
Партнерские программы и сотрудничество	Совместные акции с комплементарными бизнесами, реферальные программы	Расширение охвата за счет доверия к партнерам и стимулирования рекомендаций
Участие в выставках и отраслевых мероприятиях	Презентации, нетворкинг, демонстрация продукции	Установление новых деловых коммуникаций и привлечение B2B-клиентов

жен в рекламу, бизнес сможет получить 3,5 руб. выручки. Коэффициент ROI зависит от ниши (например, в сантехническом ритейле он достигает от 2% до 5% при хорошей оптимизации), качества рекламы, конкурентной среды и узнаваемости бренда. При условии рентабельности 7% это примерно 370 тыс. руб. в качестве дополнительной прибыли. Кроме того, это будет способствовать привлечению новых клиентов.

Если рассматривать Яндекс.Директ, то минимальные затраты в месяц составят от 10 тыс. руб. за 40–60 переходов за рекламу. Использование контекстной рекламы позволит:

- ◆ увеличить посещаемость сайта магазина на 40–60% в течение периода 1–2 месяцев;
- ◆ увеличить долю онлайн-продаж;

- ◆ повысить узнаваемость бренда.

Также следует рассмотреть возможность ИП для участия в тендерах и госзакупках. Так, ИП может принять участие:

- ◆ в электронных торгах на поставку сантехники или газового оборудования;
- ◆ в госзакупках (например, zakupki.gov.ru, РТС-Тендер, СберАСТ);
- ◆ выступать в качестве поставщика материалов либо подрядчика работ согласно Федеральному закону от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 26.12.2024) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2025).

Например, участвуя в тендере на поставку труб на 1 млн руб., возможно произвести наценку 15%, тогда прибыль составит 150 тыс.

руб. При пяти таких успешных тендерах в год прибыль может составить около 750 тыс. руб.

Таким образом, в рамках оптимизации доходов сети ИП предлагаются два ключевых направления: пересмотр ценовой политики; расширение клиентской базы и рынков сбыта. Реализация предложенных мероприятий может обеспечить рост прибыли от продаж ИП на 15–30 млн руб. в год, повысить устойчивость бизнеса и улучшить управление ассортиментом.

Обсуждение

Оценка доходов индивидуальных предпринимателей (ИП) и поиск резервов их роста – важная задача как для самих предпринимателей, так и для экономистов, налоговых органов. Разные исследователи предлагают различные подходы к этой проблеме, основываясь на статистических, аналитических и управленческих методах. Предлагаемые ими методики носят практико-ориентированный характер.

А. Асони изучает доходы ИП через влияние налогообложения на предпринимательство, принимая во внимание как количество новых предприятий, так и их качество (финансовые показатели) [9]. Э. Муньос-Сеседес, Р. Ибар-Алонсо, М. Куэрдо-Мир в своем исследовании анализируют связь между доходами индивидуальных предпринимателей и их опытом в области финансов, т.е. в большей степени рассматривают качественные показатели для проведения исследования [10].

Другие исследователи (И.М. Смирнов, О.Н. Зайцева) делают акцент на анализе финансовой отчетности: использование коэффициентов рентабельности, оборачиваемости, маржинальности; анализе денежных потоков для выявления узких мест; оценке налоговой нагрузки и ее влияния на чистую прибыль [11]. Преимуществом данного метода является то, что он дает точную картину финансового состояния ИП, вместе с тем он требует качественного учета, что не всегда доступно малым предпринимателям.

Вопрос оптимизации резервов роста доходов ИП также рассматривается с разных позиций. Часть исследователей связывает увеличение прибыли с маркетинговыми стратегиями, такими как цифровая трансформация, использование социальных сетей и программ лояль-

ности (П.Р. Дубровин, Л.В. Морозова) [12]. Указывается, что даже небольшие изменения в ценообразовании и ассортименте могут дать значительный прирост выручки.

Операционная эффективность рассматривается как еще один ключевой фактор роста. В.А. Крылов, С.И. Тихомирова отмечают, что автоматизация процессов, сокращение издержек и оптимизация логистики способны существенно повысить рентабельность бизнеса [13]. Особое внимание уделяется внедрению современных технологий, таких как CRM-системы и онлайн-кассы, которые помогают минимизировать рутинные затраты.

Наконец, инновации и диверсификация рассматриваются как стратегические резервы роста. А.А. Новиков, Е.В. Соколова подчеркивают, что выход на новые рынки, развитие дополнительных услуг и адаптация к цифровой экономике позволяют предпринимателям не только увеличивать доходы, но и снижать риски, связанные с изменением потребительского спроса [14].

Таким образом, в научной литературе преобладает мнение, что оценка доходов ИП должна быть комплексной, сочетающей количественные и качественные методы, а оптимизация их роста требует гибкого подхода, учитывающего как внешние рыночные условия, так и внутренние ресурсы бизнеса [15].

Заключение

В результате проведенного исследования текущего состояния доходов ИП выявлено, что субъект хозяйствования успешно работает в сфере розничной торговли сантехникой и сопутствующими товарами и является субъектом малого бизнеса с эффективной линейной организационной структурой, обеспечивающей качественное управление персоналом и бизнес-процессами [16].

Удалось установить, что рассматриваемый ИП демонстрирует стабильно высокие финансовые показатели, что свидетельствует о прочной позиции на рынке. Наибольший рост доходов был достигнут в 2023 г. В 2024 г. произошло некоторое снижение доходов, однако этот показатель остался выше уровня 2022 г. Подтверждена была и полная прозрачность доходов – все финансовые потоки отражены официально.

Значительный уровень затрат обусловлен спецификой отрасли, однако это не влияет на сохранение общей эффективности бизнеса.

Таким образом, анализ выявил, что ИП функционирует с предельной маржей, что свидетельствует о существенной зависимости от себестоимости продукции и ограниченных резервах чистой прибыли. При этом отмечается,

что даже незначительное сокращение материальных расходов способно привести к увеличению прибыльности бизнеса.

Для обеспечения роста доходов ИП имеются следующие ключевые возможности: оптимизация материальных затрат, корректировка ценовой политики с повышением цен на 3–5%, а также расширение круга покупателей.

Список источников

1. Аваков С.Ю., Зимовец А.В. Об эффективности поддержки субъектов предпринимательства органами муниципальной власти // Современная экономика: проблемы и решения. 2019. № 7 (115). С. 42–52.
2. Пугачев А.А. Влияние сглаживания экономического неравенства с помощью НДС на дифференциацию налоговых доходов регионов России // Экономика региона. 2025. Т. 21, № 1. С. 195–213.
3. Зимовец А.В. Институт индивидуального предпринимательства: быть или не быть? // Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2024. № 3 (43). С. 13–20.
4. Синиченко О.А. Мировой опыт организации государственных (муниципальных) систем инвестиционной поддержки предпринимательства // Модернизация российского общества и образования: новые экономические ориентиры, стратегии управления, вопросы правоприменения и подготовки кадров : материалы XXIV Нац. науч. конф. (с междунар. участием), Таганрог, 21–22 апр. 2023 г. / Таганрогский институт управления и экономики. Таганрог, 2023. С. 535–538.
5. Синиченко О.А. Теоретико-методические аспекты региональной инвестиционной привлекательности // Научное обозрение. Экономические науки. 2023. № 4. С. 11–16.
6. Абраменко Д.А. Необходимость анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций // Научные исследования: теория, методика и практика : сб. материалов IV Междунар. науч.-практ. конф., Чебоксары, 29 янв. 2018 г. / Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова. Чебоксары : ЦНС «Интерактив плюс», 2018. С. 296–297.
7. Антонов А.А., Харьковская Н.В. Анализ финансовой отчетности как основа прогнозирования и контроля доходов и расходов предприятия // Синергия наук. 2020. № 43. С. 307–313.
8. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России : монография. Москва : ИНФРА-М, 2016. 239 с.
9. Asoni A., Sanandaji T. Taxation and the quality and quantity of entrepreneurship. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/81405/1/wp813.pdf> (дата обращения: 01.06.2025).
10. Muñoz-Céspedes E., Ibar-Alonso R., Cuervo-Mir M. Individual entrepreneurial behavior and financial literacy // International Entrepreneurship and Management Journal. 2024. Vol. 20. Pp. 2263–2285.
11. Смирнов И.М., Зайцева О.Н. Финансовый анализ деятельности индивидуальных предпринимателей // Аллея науки. 2021. Т. 2, № 1 (52). С. 337–339.
12. Дубровин П.Р., Морозова Л.В. Маркетинговые стратегии для малого бизнеса: как увеличить прибыль // Аллея науки. 2019. Т. 2, № 1 (28). С. 465–469.
13. Крылов В.А., Тихомирова С.И. Операционная эффективность в предпринимательстве: от теории к практике // Известия Чукотского государственного педагогического университета. Сер. 1, Гуманитарные и общественные науки. 2022. № 2 (38). С. 114–121.
14. Новиков А.Л., Соколова Е.В. Инновации и диверсификация в малом бизнесе // Экономика и бизнес: теория и практика. 2024. № 5. С. 166–168.
15. Зверева Е.В., Виноградова А.С. К вопросу использования методов экономического анализа в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2024. № 5. С. 165–167.
16. Зверева Е.В., Тлехугов И.М. Методы экономического анализа как инструменты проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2022. № 5-4 (68). С. 108–111.

References

1. Avakov S.Yu., Zimovets A.V. On the effectiveness of support for business entities by municipal authorities // Modern economics: problems and solutions. 2019. No. 7 (115). Pp. 42–52.

2. Pugachev A.A. The impact of smoothing economic inequality with personal income tax on the differentiation of tax revenues in Russian regions // *The economy of the region*. 2025. Vol. 21, No. 1. Pp. 195–213.
3. Zimovets A.V. Institute of individual entrepreneurship: to be or not to be? // *Bulletin of the Taganrog Institute of Management and Economics*. 2024. No. 3 (43). Pp. 13–20.
4. Sinichenko O.A. The world experience of the organization of the state (municipal) systems of investment support of entrepreneurship // *Modernization of Russian society and education: new economic guidelines, management strategies, law enforcement and training issues : proceedings of the XXIV National scientific conference (with international participation), Taganrog, April 21–22, 2023 / Taganrog Institute of Management and Economics*. Taganrog, 2023. Pp. 535–538.
5. Sinichenko O.A. Theoretical and methodological aspects of regional investment attractiveness // *Scientific review. Economic sciences*. 2023. No. 4. Pp. 11–16.
6. Abramenko D.A. The need to analyze the financial and economic activities of organizations // *Scientific research: theory, methodology and practice : collection of materials of the IV International scientific and practical conference, Cheboksary, January 29, 2018 / I.N. Ulyanov Chuvash State University. Cheboksary : Interactive Plus Scientific Cooperation Center*, 2018. Pp. 296–297.
7. Antonov A.A., Harkov N.V. Analysis of financial statements as a basis for forecasting and controlling income and expenses of an enterprise // *Synergy of Sciences*. 2020. No. 43. Pp. 307–313.
8. Bazhenov Yu.K. Retail trade in Russia : monograph. Moscow : INFRA-M, 2016. 239 p.
9. Asoni A., Sanandaji T. Taxation and the quality and quantity of entrepreneurship. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/81405/1/wp813.pdf> (дата обращения: 01.06.2025).
10. Muñoz-Céspedes E., Ibar-Alonso R., Cuervo-Mir M. Individual entrepreneurial behavior and financial literacy // *International Entrepreneurship and Management Journal*. 2024. Vol. 20. Pp. 2263–2285.
11. Smirnov I.M., Zaitseva O.N. Financial analysis of the activities of individual entrepreneurs // *Alley of Science*. 2021. Vol. 2, No. 1 (52). Pp. 337–339.
12. Dubrovin P.R., Morozova L.V. Marketing strategies for small businesses: how to increase profits // *Alley of Science*. 2019. Vol. 2, No. 1 (28). Pp. 465–469.
13. Krylov V.A., Tikhomirova S.I. Operational efficiency in entrepreneurship: from theory to practice // *Proceedings of the Chukotka State Pedagogical University. Ser. 1, Humanities and Social Sciences*. 2022. No. 2 (38). Pp. 114–121.
14. Novikov A.L., Sokolova E.V. Innovation and diversification in small business // *Economics and business: theory and practice*. 2024. No. 5. Pp. 166–168.
15. Zvereva E.V., Vinogradova A.S. On the issue of using economic analysis methods in the analysis of financial and economic activities of an enterprise // *International Journal of Humanities and Natural Sciences*. 2024. No. 5. Pp. 165–167.
16. Zvereva E.V., Tlekhugov I.M. Methods of economic analysis as tools for analyzing financial and economic activities of an enterprise // *International Journal of Humanities and Natural Sciences*. 2022. No. 5-4 (68). Pp. 108–111.

Информация об авторах

О.А. Синиченко – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и финансов Таганрогского института управления и экономики;

Ю.А. Кудряшов – студент Таганрогского института управления и экономики.

Information about the authors

O.A. Sinichenko – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Finance of the Taganrog Institute of Management and Economics;

Yu.A. Kudryashov – student of Taganrog Institute of Management and Economics.

Статья поступила в редакцию 19.06.2025; одобрена после рецензирования 13.08.2025; принята к публикации 08.12.2025.

The article was submitted 19.06.2025; approved after reviewing 13.08.2025; accepted for publication 08.12.2025.