

УДК 658.155

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ РОСТА ДОХОДОВ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Синиченко О.А.

к.э.н., доцент,

Таганрогский институт управления и экономики,

Таганрог, Россия

Кудряшов Ю.А.

Студент

Таганрогский институт управления и экономики,

Таганрог, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются особенности формирования резервов роста доходов индивидуальных предпринимателей (ИП) в условиях динамичной и конкурентной экономической среды. Авторы анализируют ключевые факторы, влияющие на доходы ИП, классифицируя их на внутренние (производственные, финансово-экономические, управленческие, маркетинговые) и внешние (экономические, политико-правовые, социальные, технологические, конкурентные). Особое внимание уделяется специфике деятельности ИП, включая ограниченность ресурсов, высокую зависимость от личной компетенции предпринимателя и необходимость быстрой адаптации к изменениям рынка. В работе подчеркивается, что эффективное управление внутренними факторами (такими как оптимизация затрат, повышение производительности, маркетинговые стратегии) играет решающую роль в увеличении доходов ИП. Исследование включает классификацию доходов, анализ резервов их роста и практические рекомендации для предпринимателей.

Ключевые слова: индивидуальные предприниматели, резервы роста доходов, оптимизация затрат, управление финансами, конкурентная среда.

FEATURES OF FORMATION OF INCOME GROWTH RESERVES FOR INDIVIDUAL ENTREPRENEURS

Sinichenko O.A.

*Candidate of Economics, Associate Professor,
Taganrog Institute of Management and Economics,
Taganrog, Russia*

Kudryashov Yu.A.

*Student
Taganrog Institute of Management and Economics,
Taganrog, Russia*

Annotation

The article discusses the features of the formation of income growth reserves for individual entrepreneurs (IE) in a dynamic and competitive economic environment. The authors analyze the key factors affecting the income of individual entrepreneurs, classifying them into internal (production, financial and economic, managerial, marketing) and external (economic, political and legal, social, technological, competitive). Special attention is paid to the specifics of the sole proprietor's activities, including limited resources, high dependence on the entrepreneur's personal competence and the need to quickly adapt to market changes. The paper emphasizes that effective management of internal factors (such as cost optimization, productivity improvement, marketing strategies) plays a crucial role in increasing individual entrepreneur's income. The study includes income classification, analysis of their growth reserves, and practical recommendations for entrepreneurs.

Keywords: individual entrepreneurs, income growth reserves, cost optimization, financial management, competitive environment

Основа любого успешного предприятия – это его способность генерировать доходы [2]. В этом случае речь идет не просто об отчетности, а о том, что доходы рассматриваются в качестве важной энергии, дающей питание всем процессам: от операционной деятельности и инноваций до погашения обязательств, а также вознаграждения самих акционеров. Поэтому рассмотрение темы, связанной с анализом доходов и резервах их роста, принимает особое значение в динамичной и порой непредсказуемой современной экономике.

Так, доходы представляют собой ключевой индикатор востребованности продукции либо услуг на рынке [7]. В случае, если потребители готовы платить, то предприятие производит нечто ценное. Но, простое наличие доходов недостаточно с точки зрения долгосрочного выживания фирмы. В условиях растущей конкуренции и изменения экономических реалий предприятия должны не только непосредственно получать доходы, но и стремиться к их росту. В этой связи возникает закономерный вопрос о том, как обеспечить рост доходов в условиях перенасыщения рынков и изменчивости предпочтений потребителей.

По этой причине возникает необходимость в глубоком понимании сущности доходов, а также их многообразия. Доходы – это сложная система, в которую входят не только выручка от продаж, но и поступления от различных видов деятельности: инвестиционной, финансовой и др. [11]. Не имея четкого представления о том, какие виды доходов формируются на предприятии и каковы их источники, невозможно эффективно осуществлять управления ими.

Таким образом, анализ доходов предприятия и резервов их роста позволит руководству видеть всю картину, идентифицировать ключевые драйверы роста, а также потенциальные уязвимости для успешного

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМЭ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

функционирования в условиях глобальных экономических и социальных изменений [3].

Доходы на предприятии играют важную роль. Значимость доходов заключается в возмещении затрат и получении необходимой прибыли, которая обеспечивает достижение главной цели любого бизнеса – повышение собственного капитала. Для того чтобы построить эффективное управление доходами предприятия, необходимо сначала провести их анализ, выявить проблемы их формирования, и на этом основании принимать соответствующие решения, направленные на пути увеличения прибыли [5,8].

Классификацию доходов индивидуальных предпринимателей можно представить в следующем виде (таблица 1):

Таблица 1 – Дополнительная классификация доходов предприятия

Признак классификации	Виды доходов	Пояснение
По степени регулярности	Регулярные / Разовые	Регулярные – постоянные доходы от основного бизнеса; разовые – от продажи имущества, разовых проектов
По способу получения	Денежные / Неденежные	Доход может поступать как в денежной, так и в натуральной форме (бартер, имущество)
По времени признания	Реализованные / Нереализованные	Доходы признаются реализованными после передачи прав собственности или фактического оказания услуги
По сфере деятельности	Операционные / Финансовые / Инвестиционные	Операционные – от основной деятельности, финансовые – проценты и дивиденды, инвестиционные – продажа активов
По системам налогообложения	Облагаемые налогом / Не облагаемые	Например, возвраты займов, целевое финансирование – не доход в налоговом смысле

В настоящем исследовании интерес вызывает особенности доходов индивидуального предпринимателя. Так, в отличие от юридических лиц, ИП не ведут бухгалтерский учет в полном объеме и ориентируются на налоговый

учет. К доходам ИП относятся все денежные поступления, которые отражены в расчетном счете либо получены наличными, исходя от применяемой системы налогообложения [6].

Таким образом, виды доходов предприятия – это многоаспектная категория, в которую входят как поступления от основной деятельности, так и разовые, внереализационные поступления.

Бизнес сталкивается с множеством факторов, которые трудно предсказать: колебания цен, экономическая нестабильность, неплатежеспособность партнеров. Резервы помогают подготовиться к этим обстоятельствам.

Резерв доходов – это часть прибыли, которая сохраняется компаниями для различных целей в будущем. Резерв доходов формируется из прибыли, полученной от основных видов деятельности, и, следовательно, отражается в отчёте о финансовых результатах [10]. Резерв доходов можно разделить на следующие категории:

1) общий резерв формируется из прибыли предприятия и обычно используется для улучшения финансового состояния организации, но может применяться и для других целей;

2) специальный резерв, как следует из названия, этот тип резерва используется компанией для конкретной цели и ни при каких обстоятельствах не может быть использован для каких-либо других целей [4].

Все факторы, оказывающие влияние на резервы роста дохода индивидуального предпринимателя можно условно сгруппировать на внутренние (таблица 2) и внешние (таблица 3):

Таблица 2 – Группы внутренних факторов, оказывающих влияние на резервы роста дохода ИП

Категория фактора	Фактор	Пример для ИП	Пример крупного предприятия
1	2	3	4
Производственные	Повышение	Владелец кофейни	Завод внедряет KPI для

	производительности труда	внедряет стандарты обслуживания для ускорения работы бариста	цехов и повышает производительность смен
	Оптимизация загрузки оборудования	Мастер-пекарь планирует загрузку печей по времени	Производство внедряет систему планирования загрузки станков
	Внедрение новых технологий	Использование онлайн-кассы с CRM	Внедрение ERP-системы и роботизация логистики
	Снижение издержек и потерь	Покупка сырья оптом по скидкам, снижение отходов	Контроль брака на производстве, оптимизация закупок
Финансово-экономические	Улучшение структуры затрат	Снижение аренды путём переезда в коворкинг	Аутсорсинг части функций (бухгалтерия, IT)
	Эффективное ценообразование	Введение акций и скидок для стимулирования спроса	Динамическое ценообразование по сегментам
	Оптимизация налогообложения	Переход на патент или УСН	Использование налоговых вычетов, налоговое планирование
	Повышение оборачиваемости средств	Снижение сроков хранения товара	Внедрение системы Just-in-Time на складе
Управленческие	Совершенствование планирования	Владелец ИП внедряет ежемесячный план продаж	Разработка годового бюджета и контроль исполнения
	Повышение квалификации персонала	Бариста проходит курсы латте-арта	Обучение сотрудников продажам, менеджменту
	Оптимизация оргструктуры	ИП передает задачи помощнику	Упрощение и автоматизация управленческой иерархии
	Мотивация персонала	Введение бонусов за выручку	KPI и система премий для сотрудников
Маркетинговые	Расширение ассортимента	ИП добавляет новые вкусы пирожных	Запуск новой продуктовой линейки
	Улучшение качества	Использование премиум-сырья	Внедрение ISO/Lean/Six Sigma
	Увеличение клиентской базы	Работа через соцсети, отзывы	Внедрение CRM, запуск рекламных кампаний
	Выход на новые рынки	Открытие точки в соседнем районе	Экспорт или франчайзинг в регионы

	Повышение узнаваемости	Участие в ярмарках, мерч	PR-кампании, ребрендинг, партнерства
--	------------------------	--------------------------	--------------------------------------

Таблица 3 – Группы внешних факторов, оказывающих влияние на резервы роста дохода ИП

Категория фактора	Фактор	Пример влияния на ИП	Пример влияния на бизнес
Экономические	Инфляция, курс валют	Рост цен на импортное сырьё для кофе	Колебания валют при импорте сырья, изменение спроса
Политико-правовые	Изменение налогообложения	Рост страховых взносов	Введение новых налогов, госрегулирование цен
Социальные	Изменение предпочтений	Клиенты предпочитают ЗОЖ-продукты	Переориентация на ESG и социальную повестку
Технологические	Развитие ИТ	Появление новых платформ для продвижения	Индустрия 4.0, цифровизация бизнес-процессов
Конкурентная среда	Рост конкуренции	Открытие рядом новой кофейни	Появление крупного игрока на рынке, демпинг

Таким образом, зависимость от внутренних факторов выше, чем от внешних в контексте рассмотрения индивидуального предпринимателя. Так, ИП имеет ограниченные ресурсы, и, чаще всего, самостоятельно управляет большей частью бизнес-процессов. Такая тенденция указывает на то, что именно внутренние факторы (производство, финансы, управление и маркетинг) будут оказывать наиболее влияние на его доходы. В качестве примера можно указать грамотную ценовую политику, оптимизацию закупок, внедрение базовой автоматизации как средства, способного существенно повысить показатели выручки, даже не осуществляя масштабные вложения.

Также следует указать и то, что ИП работает в большинстве своем в условиях ограниченного бюджета, штата и производственных мощностей. В связи с этим, способности быстро реагировать на внешние вызовы у ИП ниже, чем у более крупного бизнеса. Внешние изменения гут быть для ИП критичными и требующими быстрой адаптации, например, смены

поставщиков, изменений формата услуг и др. Возможность оперативной смены стратегии, ассортимента, каналов продвижения, место расположений характера для ИП, что позволяет быстрее использовать внутренние резервы роста, особенно в вопросе маркетинга и клиентского сервиса.

Помимо этого, стоит отметить, что доход ИП напрямую зависит от личной компетенции, мотивации и трудозатрат. Так, повышение квалификации, а также развитие необходимых навыков, изучение основ финансового учета и маркетинга – все это является ключевым фактором роста для компаний [1].

В итоге также необходимо подчеркнуть особенность факторов, оказывающий влияние на резервы роста доходов применительно к ИП – это частота рисков, вызванных изменениям законодательства, колебанием спроса и ростом конкуренции. То есть, ИП в отличие от крупных компаний не всегда может «переждать» неблагоприятный период без убытков [12].

Таким образом, для индивидуального предпринимателя ключом к росту доходов является максимальное использование внутренних факторов [9].

В результате проведенного исследования установлено, что резервы роста доходов предприятия могут быть разделены на внешние и внутренние. К внешним факторам можно отнести те, которые не поддаются контролю, то есть конкуренция, инфляция, курс валют, санкции, изменения в законодательстве и др. Так, внешние факторы могут не только создавать новые возможности для предприятий и резерва роста его доходов, но и ограничивать их, например, повлечь падение спроса на товары или услуги. В то же время внутренние факторы резерва роста доходов предприятия - управляемы. Они включают в себя производственные, финансовые, маркетинговые, управленческие факторы.

Библиографический список:

1. Аваков С. Ю. Об эффективности поддержки субъектов предпринимательства органами муниципальной власти / С. Ю. Аваков, А. В. Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМЭ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

Зимовец // Современная экономика: проблемы и решения. – 2019. – № 7(115). – С. 42-52.

2. Задорова Т. В. Анализ доходов и расходов организации. – Текст: непосредственный // Особенности социально-экономического развития региона: правовые, управленческие и социально-гуманитарные аспекты. – Чебоксары: Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева, 2023. – С. 230-236.

3. Зимовец А. В. Институт индивидуального предпринимательства: быть или не быть? / А. В. Зимовец // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2024. – № 3(43). – С. 13-20.

4. Калыкен С. С., Джолдасбаева Г. К. Управление доходами предприятия как ключевой фактор его устойчивого развития. – Текст: непосредственный // Вестник Алматинского технологического университета. – 2015. – № 3. – С. 108-114.

5. Колоколова В. В. Роль доходов и расходов в деятельности предприятия. – Текст: непосредственный // Аллея науки. – 2018. – Т. 6, № 11(27). – С. 393-396.

6. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М. Н. Крейнина. – Москва : ДИС, 2020. – 394 с. – ISBN 5-86509-042-9. – Текст: непосредственный.

7. Кусмагамбетова Б. Р. Доходы предприятия как объект аудита. – Текст: непосредственный // Теория и практика проектного образования. – 2021. – № 4(20). – С. 34-36.

8. Скорикова Е. Н. Формирование информации и учет прочих доходов и расходов организации. – Текст: непосредственный // Научное сообщество XXI века: проблемы и пути их решения. 2024. – С. 9-12.

9. Синиченко, О. А. Мировой опыт организации государственных (муниципальных) систем инвестиционной поддержки предпринимательства / О. А. Синиченко // Модернизация российского общества и образования: новые Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМЭ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

экономические ориентиры, стратегии управления, вопросы правоприменения и подготовки кадров : Материалы XXIV Национальной научной конференции (с международным участием), Таганрог, 21–22 апреля 2023 года. Том I. – Таганрог: Таганрогский институт управления и экономики, 2023. – С. 535-538.

10. Синиченко, О. А. Теоретико-методические аспекты региональной инвестиционной привлекательности / О. А. Синиченко // Научное обозрение. Экономические науки. – 2023. – № 4. – С. 11-16.

11. Скорикова Е. Н. Формирование информации и учет прочих доходов и расходов организации. – Текст: непосредственный // Научное сообщество XXI века: проблемы и пути их решения. 2024. – С. 9-12.

12. Черная О. А., Агеенко Б. М. Финансовое планирование для малого и среднего бизнеса. – Текст: непосредственный // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2023. – №3. – С.139-141.

Оригинальность 85%