

УДК 336.02

**Нолан Давид Игоревич***обучающийся,**Колледж Байкальского государственного университета,**г. Иркутск, Российская Федерация,**e-mail: privet-petclinic@mail.ru***Грошева Екатерина Валерьевна***преподаватель,**Байкальский государственный университет,**г. Иркутск, Российская Федерация,**e-mail: GroshevaEV@bgu.ru*

## **НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ НА КОМБИНИРОВАННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СФЕРЕ ВЕТЕРИНАРНЫХ УСЛУГ**

**Аннотация.** Статья посвящена проблематике формирования и аналитической интерпретации финансового результата индивидуального предпринимателя при совмещении специальных налоговых режимов. Показано, что кассовый метод признания доходов и расходов по УСН и условная налоговая база по ПСН разрывают связь между экономической прибылью и налоговым обязательством, что повышает требования к раздельному учету и управленческой аналитике. На основе данных предпринимателя в сфере ветеринарных услуг выполнен анализ динамики выручки, расходов и рентабельности за 2022–2024 гг., оценена факторная структура прироста прибыли и рассчитан ориентировочный эффект перехода на комбинированный режим ПСН+УСН. Сформулированы рекомендации по организации раздельного учета, развитию высокомаржинальной торговли сопутствующими товарами и снижению налоговых рисков.

**Ключевые слова:** индивидуальный предприниматель, УСН, ПСН, комбинированный налоговый режим, финансовый результат, рентабельность, налоговая нагрузка, раздельный учет.

**David I. Nolan***Student,**College of Baikal State University,**Irkutsk, Russian Federation,**e-mail: privet-petclinic@mail.ru***Ekaterina V. Grosheva***Senior Lecturer,**Baikal State University,**Irkutsk, Russian Federation,**e-mail: GroshevaEV@bgu.ru*

## TAX ACCOUNTING AND FINANCIAL RESULT ANALYSIS OF A SOLE PROPRIETOR UNDER A COMBINED TAX REGIME IN THE VETERINARY SERVICES SECTOR

**Abstract.** The paper examines how to measure and interpret the financial result of a sole proprietor when combining special tax regimes. It is argued that the cash basis used under the simplified tax system and the deemed tax base under the patent regime weaken the link between economic profit and tax liabilities, which makes separate accounting and managerial analytics critical. Using a case of a veterinary service provider, the study analyses revenue, costs and profitability dynamics for 2022–2024, decomposes profit growth into sales and cost-intensity effects, and provides an indicative estimate of switching to a combined patent-plus-simplified regime. The paper offers practical recommendations on separate records, margin management for related goods sales, and tax-risk mitigation.

**Keywords:** sole proprietor, simplified taxation, patent taxation, combined tax regime, financial result, profitability, tax burden, separate accounting.

Финансовый результат (прибыль или убыток) является итоговой характеристикой эффективности бизнеса, отражающей, насколько доходы покрывают затраты и формируют ресурс для развития. В предпринимательском секторе финансовый результат одновременно выступает базой для оценки устойчивости, инвестиционной привлекательности и способности выполнять обязательства перед бюджетом и контрагентами.

Для индивидуальных предпринимателей вопрос оценки результата осложняется тем, что нормативное регулирование допускает упрощенные процедуры учета и отчетности, а налоговая база по специальным режимам определяется по правилам, которые не всегда совпадают с экономическим смыслом прибыли. В частности, при УСН применяется кассовый метод признания доходов и расходов, а при ПСН налог рассчитывается от потенциально возможного дохода, установленного субъектом РФ.

Совмещение ПСН и УСН используется в модели «услуги + сопутствующая торговля» или при нескольких направлениях деятельности. Его логика состоит в переводе наиболее доходного вида деятельности на фиксированную налоговую нагрузку (патент) и сохранении УСН для направлений, где важна фактическая разница между доходами и расходами. Однако эффект реализуется только при корректном раздельном учете операций, соблюдении лимитов и документально подтвержденной связи расходов с доходами, что прямо следует из требований НК РФ.

Цель статьи – обосновать методический подход к анализу финансового результата индивидуального предпринимателя в условиях комбинированного режима ПСН+УСН и показать практический эффект на примере предприятия в сфере ветеринарных услуг. Задачи исследования: (1) раскрыть теоретические предпосылки формирования результата в бухгалтерском и налоговом учете; (2)

описать методику анализа динамики, структуры и факторов прибыли; (3) провести расчет налоговой нагрузки по альтернативным сценариям; (4) сформулировать рекомендации по повышению прибыльности и снижению налоговых рисков.

Объектом анализа выступает деятельность индивидуального предпринимателя по оказанию ветеринарных услуг и реализации сопутствующих товаров (ветпрепараты, корма, средства ухода). Предметом исследования являются организационно-методические решения по учету и анализу финансовых результатов при совмещении специальных налоговых режимов.

Информационная база исследования включает данные книги учета доходов и расходов, управленческие показатели предпринимателя и агрегированные результаты за 2022–2024 гг. Аналитический инструментарий основан на методах экономического анализа: горизонтальном анализе (динамика), вертикальном анализе (структура), расчете относительных показателей рентабельности и факторном разложении прироста прибыли.

Для оценки результативности использовались показатели рентабельности продаж и рентабельности расходов. Для малого бизнеса данные индикаторы удобны тем, что не требуют построения полной калькуляции по директо-костингу, но позволяют сопоставлять периоды и выявлять эффект масштаба и изменение эффективности затрат.

Факторный анализ прибыли выполнен по схеме «объем выручки» и «расходоёмкость» (доля расходов в выручке). Такой подход позволяет оценить, какая часть прироста результата обусловлена расширением оборота, а какая – повышением эффективности расходов. Сценарная оценка налоговой нагрузки построена по сопоставлению УСН и комбинированного режима ПСН+УСН с учетом разделения направлений деятельности, как этого требует Налоговый кодекс РФ.

## **Теоретические предпосылки учета финансового результата при УСН и ПСН**

В финансовом (бухгалтерском) учете прибыль формируется как разница между признанными доходами и расходами отчетного периода. Для корректной оценки результата важны принципы временной определенности и сопоставимости: доходы должны соотноситься с расходами, которые обеспечили их получение. Общие требования к организации учета, закреплению учетной политики и сохранности первичных документов установлены Федеральным законом № 402-ФЗ [3].

Налоговый учет по специальным режимам решает иную задачу – определить налоговую базу при минимальной административной нагрузке. При УСН доходы признаются по факту поступления денежных средств, а расходы (при объекте «доходы минус расходы») – при оплате и при выполнении дополнительных условий, предусмотренных главой 26.2 НК РФ [1]. В результате налоговая база может существенно отличаться от экономической прибыли периода, особенно при смещении платежей и при выраженной сезонности.

Патентная система налогообложения (глава 26.5 НК РФ) предполагает расчет налога от потенциального дохода по виду деятельности. Экономическая прибыль не является прямым объектом налогообложения: патент фактически фиксирует «цену режима» и должен окупаться маржинальным доходом соответствующего направления. В управленческом анализе стоимость патента целесообразно учитывать как условно-постоянный расход направления, что помогает принимать решения о ценах, загрузке и структуре ассортимента.

Совмещение ПСН и УСН требует отдельного учета доходов и расходов. В прикладном аспекте это означает отдельную аналитическую классификацию операций, отдельные регистры учета и прозрачные правила распределения общих расходов. Если общие расходы распределяются некорректно, предприниматель рискует не только получить спор с налоговым органом, но и принять неверные управленческие решения (например, переоценить прибыльность направления или недооценить постоянную нагрузку).

С учетом кассового метода УСН важным элементом анализа становится оценка не только прибыли, но и денежного потока. Для бизнеса услуг характерна высокая зависимость от текущей ликвидности: выплаты персоналу и аренда носят регулярный характер, а выручка может колебаться по сезонам. Поэтому в управленческом контуре целесообразно объединять анализ рентабельности с анализом поступлений и платежей, а также с краткосрочным прогнозом кассовых разрывов [9].

### Результаты: динамика, структура и рентабельность (пример ветеринарных услуг)

Рассматриваемый предприниматель ведет деятельность в формате ветеринарной клиники с продажей сопутствующих товаров. Такая модель типична для рынка услуг: торговля расширяет продуктовую линейку и увеличивает средний чек, но требует управления запасами и закупочными ценами.

Ключевые показатели деятельности за 2022–2024 гг. представлены в табл. 1. В течение периода выручка выросла с 3 142,0 тыс. руб. до 5 478,3 тыс. руб. (рост на 74,4 %). Основной источник выручки – ветеринарные услуги (более 90 %), однако доля торговли постепенно увеличивается.

Таблица 1

Ключевые показатели деятельности ИП (2022–2024 гг.), тыс. руб.\*

Показатель	2022	2023	2024
Выручка, всего	3 142,0	4 210,5	5 478,3
в т.ч. услуги	2 894,0	3 810,0	4 928,0
в т.ч. товары	248,0	400,5	550,3
Расходы, всего	2 527,2	3 421,6	4 415,1
Прибыль до налогообложения	614,8	788,9	1 063,2
Сумма уплаченного налога (УСН)	31,4	42,1	159,5
Чистая прибыль	583,4	746,8	903,7
Рентабельность продаж, %	19,6	18,7	19,4

\*Источник: составлено авторами.

Расходы увеличились с 2 527,2 тыс. руб. до 4 415,1 тыс. руб., что связано с расширением масштаба деятельности (закупки материалов и препаратов, фонд оплаты труда, аренда, маркетинговые и организационные расходы). Прибыль до налогообложения выросла до 1 063,2 тыс. руб., а чистая прибыль – до 903,7 тыс. руб. Сохранение высоких темпов роста прибыли при росте оборота свидетельствует о контролируемом масштабировании бизнеса.

Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения в анализируемом периоде находилась в диапазоне 18,7–19,6 %, что для сферы услуг является высоким значением. Важно, что торговая часть бизнеса демонстрирует более высокую рентабельность по сравнению с услугами (табл. 2). Это подтверждает управленческую гипотезу о целесообразности развития ассортимента сопутствующих товаров, но одновременно требует дисциплины в управлении запасами и контроле списаний.

Для оценки устойчивости результата полезно рассматривать рентабельность расходов: по данным 2022–2024 гг. она составляет около 23–24 %, то есть каждый рубль произведенных затрат приносит порядка 0,23–0,24 руб. прибыли до налогообложения. Такой показатель отражает достаточную отдачу затрат, но при дальнейшем росте бизнеса требует контроля постоянной части расходов, поскольку именно она влияет на точку безубыточности и чувствительность к сезонности спроса.

Таблица 2

## Показатели рентабельности по направлениям, %\*

Показатель	2022	2023	2024
Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	16,6	15,9	16,5
Рентабельность расходов	24,3	23,1	24,1
Рентабельность ветеринарных услуг	18,5	17,8	18,8
Рентабельность торговли	32,0	30,5	32,5

\*Источник: составлено авторами.

### Анализ структуры расходов и управленческие выводы

Структурный анализ расходов позволяет понять, какие статьи определяют себестоимость и где находятся основные резервы повышения финансового результата. Для ветеринарной клиники наиболее значимыми являются материальные затраты (ветпрепараты, расходные материалы, корма и товары для перепродажи) и расходы на оплату труда, а также аренда.

Данные таблицы 3 показывают, что материальные расходы в абсолютном выражении выросли с 1 520,0 тыс. руб. до 2 480,0 тыс. руб., а фонд оплаты труда – с 672,0 тыс. руб. до 1 125,0 тыс. руб. Рост обусловлен расширением клиентской базы и увеличением объема оказываемых услуг. Одновременно резко

увеличились «прочие расходы» (включающие затраты на продвижение, организационное развитие, сервисные платежи), что требует отдельной управленческой проверки их эффективности.

С точки зрения структуры (доли в общих расходах) материальные затраты и оплата труда снижают удельный вес, что можно интерпретировать как эффект масштаба: при росте оборота часть постоянных и условно-постоянных затрат распределяется на больший объем выручки. Однако рост доли прочих расходов указывает на риск «размывания» результата, если расходы на развитие не приводят к сопоставимому приросту выручки или маржинальности.

Практически это означает необходимость: (1) выделять прочие расходы в отдельные управленческие статьи (маркетинг, IT, обучение и т.п.); (2) задавать КРІ отдачи (рост трафика, конверсия, средний чек, повторные визиты); (3) проводить постоценку через сопоставление с динамикой выручки и прибыли. Такой подход соответствует принципам управленческого контроля затрат и повышает качество решений [7].

Таблица 3

Состав расходов ИП (2022–2024 гг.), тыс. руб.\*

Статья расходов	2022	2023	2024
Материальные расходы	1 520,0	1 950,0	2 480,0
Оплата труда	672,0	870,0	1 125,0
Аренда и коммунальные платежи	220,0	275,0	342,0
Прочие расходы	115,2	326,6	468,1
Итого расходы	2 527,2	3 421,6	4 415,1

\*Источник: составлено авторами.

### Факторный анализ прироста прибыли

Факторный анализ позволяет отделить эффект масштаба от эффекта эффективности. В рассматриваемом кейсе основной прирост прибыли в 2024 г. по сравнению с 2023 г. объясняется увеличением выручки, тогда как снижение расходоемкости обеспечивает дополнительный вклад. По расчетам, порядка 86 % прироста прибыли обусловлено ростом оборота, а около 14 % – улучшением соотношения расходов и выручки.

Практическая интерпретация данного результата следующая. Бизнес находится в фазе расширения: клиентская база растет, увеличиваются объемы услуг и продаж. В этой ситуации управленческий приоритет – сохранить качество услуги и загрузку персонала при контролируемом росте расходов. При дальнейшем масштабировании потенциал повышения прибыли будет все больше зависеть от внутренней эффективности (нормативов времени, закупочных цен, потерь запасов и постоянных расходов), что соответствует общим выводам экономического анализа.

Для управляемости результата полезно дополнить факторный анализ контролем операционных метрик: количество визитов, средний чек, доля повторных клиентов, выручка на одного врача, оборачиваемость ключевых товарных групп. Эти показатели позволяют связывать финансовый результат с реальными драйверами спроса и эффективности, что особенно важно в услугах с высокой долей ручного труда.

### Сценарная оценка налоговой нагрузки при переходе на ПСН+УСН

Рост прибыльности обычно приводит к росту налоговой нагрузки на УСН, особенно если ранее уплачивался минимальный налог. В анализируемом примере в 2022–2023 гг. фактическая уплата налога соответствовала минимальному уровню (1 % от доходов), что подтверждается соотношением уплаченного налога и выручки. В 2024 г. уплата налога увеличилась из-за роста налоговой базы, что делает актуальным сравнение с альтернативой – переводом услуг на патент при сохранении УСН для торговли.

Табл. 4 показывает ориентировочный расчет на данных 2024 г. при условии применения патента для ветеринарных услуг (фиксированная стоимость патента 50,322 тыс. руб.) и сохранения УСН для торговли. Модельный расчет демонстрирует потенциальную экономию 26,7 тыс. руб. по сравнению с фактической уплатой по УСН. Следует подчеркнуть, что итог зависит от параметров патента, структуры расходов по торговле и корректности отдельного учета, обязательного при совмещении режимов.

Таблица 4

Сравнение налоговой нагрузки: УСН и ПСН+УСН (модель на данных 2024 г.)\*

Показатель	УСН (факт 2024)	ПСН+УСН (модель)
Выручка от услуг, тыс. руб.	4 928,0	4 928,0
Налог по услугам	в составе УСН	патент 50,322 тыс. руб.
Выручка от торговли, тыс. руб.	550,3	550,3
Налог по торговле	в составе УСН	82,5 тыс. руб.
Итого налоговое обязательство, тыс. руб.	159,5	132,8
Оценка эффекта, тыс. руб.	–	экономия 26,7

\*Источник: составлено авторами.

Помимо прямой экономии налогов комбинированный режим влияет на управленческую модель. При ПСН налог становится условно-постоянным платежом направления, поэтому выгода патента возрастает при росте фактической выручки (при соблюдении лимитов). Следовательно, предпринимателю важно организовать мониторинг выручки по режимам, а также заранее моделировать сценарии на случай изменения региональных параметров патента или выхода за лимиты.

Комбинация режимов повышает требования к внутреннему контролю. К критическим зонам относятся: (1) корректность отнесения выручки к виду деятельности (чтобы избежать перекалфикации); (2) подтверждаемость расходов по торговле на УСН; (3) распределение общих расходов по прозрачному алгоритму; (4) соблюдение требований по кассовой дисциплине и первичным документам. Отсюда следует необходимость регламентов и периодических сверок с учетными регистрами [5].

### **Организация раздельного учета при совмещении режимов**

Раздельный учет при ПСН+УСН можно рассматривать как систему управленческого и налогового контроля, основанную на идентификации каждой операции по виду деятельности и режиму. На практике раздельность достигается не «двумя бухгалтериями», а единым набором правил классификации и распределения, закрепленным в учетной политике и поддержанным документооборотом.

Рациональный минимальный контур раздельного учета для малого бизнеса включает: (1) аналитические статьи доходов по направлениям «услуги» и «торговля»; (2) прямые расходы, относимые на конкретное направление (закупка товаров для перепродажи, расходные материалы по услугам); (3) общие расходы с алгоритмом распределения. В качестве базы распределения общих расходов применимы выручка, фонд оплаты труда, трудозатраты или площадь – выбор зависит от того, какая база лучше отражает причинно-следственную связь затрат и результатов.

Для повышения качества аналитики рекомендуется вести управленческую ведомость маржинального дохода по направлениям: выручка минус прямые затраты. Маржинальный доход должен покрывать общие расходы и условно-постоянные платежи (аренда, патент), формируя чистую прибыль. Такой подход позволяет оперативно оценивать окупаемость патента и принимать решения о ценах и ассортименте [4].

Поскольку УСН опирается на кассовый метод, важной частью системы становится календарь платежей и поступлений. Ведение краткосрочного платежного календаря (4–8 недель) и резервирование средств под налоги и страховые взносы снижает риск кассовых разрывов и повышает предсказуемость финансового результата. Данные инструменты являются стандартом финансового менеджмента и могут применяться без существенных затрат на автоматизацию.

Наконец, при раздельном учете важно согласовать учетные правила с операционной практикой: кассиры и администраторы должны корректно классифицировать услуги и товары в номенклатуре онлайн-кассы, а складской учет должен фиксировать движение товарных запасов. Ошибки на этом уровне приводят к искажению аналитики и затрудняют подтверждение расходов.

### **Рекомендации по повышению финансового результата и снижению рисков**

1) Раздельный учет как базовый контур управления. В учетной политике необходимо закрепить перечень операций, относимых к деятельности на патенте

и на УСН, порядок идентификации выручки и расходов, а также правило распределения общехозяйственных затрат. Учетная политика должна обеспечивать проверяемость: любой показатель в регистрах должен подтверждаться первичными документами.

2) Управление загрузкой и трудоемкостью услуг. Для ветеринарной клиники ключевым фактором маржинальности является использование рабочего времени врачей и ассистентов. Рекомендуется внедрить нормирование основных процедур, контроль времени приема, систему предварительной записи и показатели «выручка на час» и «маржинальный доход на час» по специалистам. Это позволяет повышать результат без пропорционального роста постоянных затрат.

3) Развитие торгового направления с контролем запасов. Высокая рентабельность торговли (около 30 % и выше) подтверждает целесообразность кросс-продаж. Однако для сохранения маржи необходимо контролировать оборачиваемость, уровень списаний и закупочные цены. Практически применимы ABC/XYZ-классификация, минимальные уровни запасов и пересмотр неликвидов, что описано в методологии экономического анализа затрат и запасов.

4) Бюджетирование и стоимостная оценка «прочих расходов». Маркетинговые и организационные расходы следует измерять через отдачу: прирост выручки, рост среднего чека, повторные визиты, снижение доли пустых «окон» в записи. Нерезультативные активности целесообразно заменять более точечными каналами, ориентированными на удержание клиентов.

5) Налоговое планирование и резервирование. Для снижения рисков кассовых разрывов рекомендуется ежемесячно формировать прогноз налоговых и страховых платежей, а также резерв ликвидности в процентах от выручки. Это особенно важно в сезонные периоды и при росте постоянной нагрузки (аренда, зарплата, патент).

6) Автоматизация учета и аналитики. С ростом оборота и усложнением раздельного учета рационально внедрять программные решения, интегрированные с онлайн-кассой, складом и CRM. Автоматизация повышает точность данных, ускоряет закрытие периода и снижает риск ошибок при распределении операций по режимам.

Специальные налоговые режимы снижают административные издержки малого бизнеса, но одновременно усложняют интерпретацию финансового результата: налоговая база по УСН и ПСН формируется по правилам, отличным от экономической прибыли. В этих условиях ключевым становится построение раздельного учета и управленческой аналитики, позволяющих оценивать рентабельность направлений, контролировать лимиты и прогнозировать налоговую нагрузку.

На примере предпринимателя в сфере ветеринарных услуг показан устойчивый рост выручки и прибыли при сохранении высокой рентабельности. Дополнительным драйвером доходности выступает сопутствующая торговля, демонстрирующая повышенную маржинальность. Факторный анализ подтверждает, что рост результата в рассматриваемом периоде главным образом обеспечен расширением оборота и эффектом масштаба.

Сценарная оценка демонстрирует потенциальную экономию налоговых платежей при комбинированном режиме ПСН+УСН, однако устойчивость эффекта зависит от соблюдения требований НК РФ, корректного распределения операций и расходов по режимам и качества первичных документов. Реализация предложенных рекомендаций позволяет повысить управляемость прибыли, снизить налоговые риски и укрепить финансовую устойчивость предпринимателя.

### Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс РФ, часть II : Федер. закон РФ от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ: (действ. ред.) // СПС «Консультант Плюс».
2. Налоговый кодекс РФ, часть I: Федер. закон РФ от 31 июля. 1998 г. № 146–ФЗ (действ. ред.) // СПС «Консультант Плюс».
3. О бухгалтерском учете: Федер. закон РФ от 06 дек. 2011 № 402-ФЗ: (действ. ред.) // СПС «Консультант Плюс».
4. Малис Н. И. Прибыль организаций: налогообложение и учет: учебник / Н. И. Малис, Н. А. Назарова, А. В. Тихонова. – Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2020. – 180 с.
5. Цыденова Э. Ч. Бухгалтерский и налоговый учет: учебник / Э. Ч. Цыденова, Л. К. Аюшиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 399 с.
6. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. – Москва: Омега-Л, 2022. – 610 с.
7. Косолапова М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. – 3-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2020. – 450 с.
8. Шеремет А. Д. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / А. Д. Шеремет, Е. В. Старовойтова; под общ. ред. проф. А. Д. Шеремета. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 472 с.
9. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – Москва: НикаЦентр; Эльга, 2020. – 420 с.