

**Список літератури:** 1. Белоусова І. Роль управлінського обліку / І. Белоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 4. – С. 3-10. 2. Гнилицька ЛІ. Прийняття управлінських рішень на основі обліку інформації системи «директ-костинг» // ЛІ. Гнилицька / Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 3. – С. 24-37. 3. Голов С. Ф. Проблеми та перспективи реформування бухгалтерського обліку в Україні / С. Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 11. – С. 15–23. 4. Дяків В.В. Управлінський облік в Україні – реальність сьогодні / В. В. Дяків // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 76–80 5. Проданчук М.А. Сутність управлінського обліку та його роль у системі управління підприємством / М. А. Проданчук // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 90–95.

**Bibliography (transliterated):** 1. Belousova, I. "Rol upravlinskogo obliku". *Buhgalterskiy oblik i audit* 4 (2005): 3-10. Print. 2. Gnilytska, L. "Priynyattya upravlinskih rishen na osnovi obliku informatsiyi sistemi «direkt-kosting»" *Buhgalterskiy oblik i audit* 3(2007):24-37. Print. 3. Golov, S. F. "Problemi ta perspektivi reformuvannya buhgalterskogo obliku v Ukraini" *Buhgalterskiy oblik i audit* 11 (2000):15-23. Print. 4. Dyakiv, V.V. "Upravlinskiy oblik v Ukraini – realnist sogoedennya" *Ekonomika APK* 8(2010):76–80. Print. 5. Prodanchuk, M.A. "Sutnist upravlinskogo oblsku ta yogo rol u sistemі upravlsnnya psdpriemstvom" *Ekonomika APK* 8 (2011): 90–95. Print.

Надійшла до редколегії 02.04.2014

УДК 658.155.012.7

**Т.О. ПОГОРЕЛОВА**, доц., НТУ «ХП»;  
**А.І. БУРЛАКА**, студентка НТУ «ХП»

## ЯК ДОСЯГТИ ТОЧКИ БЕЗБИТКОВОСТІ

Метою написання статті є дослідження теоретичних основ та розробка практичних рекомендацій щодо досягнення безбитковості діяльності підприємства. У статті досліджено поняття точки безбитковості, запасу міцності, виробничого важелю; розроблено рекомендації щодо досягнення успіху підприємства, використовуючи описані поняття.

**Ключові слова:** точка безбитковості, виробничий важіль, запас міцності, прибуток, постійні витрати, змінні витрати, виручка.

**Вступ.** Як немає межі досконалості, так немає того обсягу продажів і прибутку, досягнувши який, можна сказати: "більше не треба". Для успішного ведення бізнесу необхідно не тільки прораховувати, скільки компанія заробить при досягненні запланованого обсягу продажів, але і чітко уявляти, який мінімальний обсяг продажів необхідний для забезпечення безбиткової роботи. Актуальність аналізу безбитковості обумовлена його корисністю та ефективністю при прийнятті грамотних управлінських рішень. Це потужний інструмент оперативного і стратегічного планування та управління на підприємстві. Він є однією з важливих складових оцінки прибутковості діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень.** Основи концепції безбитковості були закладені

---

© Т.О. Погорелова, А.І. Бурлака, 2014

західними економістами. У вітчизняній науці дослідженням цих питань займаються такі вчені: Лебедєв П. В., Савчук В. П., Савицька Г. В., Волков О. І., Скляренко В. К., Стоянова, Вахрушіна М. А. та ін. [1] Узагальнення та аналіз підходів різних авторів до визначення точки безбитковості дозволив виявити найбільш загальні критерії їх порівняння і зробити висновок, що більшість авторів описують один і той же стан підприємства, коли виручка від реалізації продукції в точці безбитковості дорівнює витратам, а прибуток - нулю.

**Мета дослідження.** Мета роботи: розкриття теми точка безбитковості. А саме: окреслити теоретичну частину точки безбитковості і дати рекомендації щодо ефективного визначення точки безбитковості.

**Матеріали досліджень.** Заробити прибуток - означає продати продукції стільки, щоб покрити всі витрати на її виробництво і після цього мати якийсь "залишок". Плануючи свій прибуток, оптиміст задасть питання: "Скільки потрібно продати, щоб отримати хороший навар?". Песиміст буде більш обережним, цікавлячись: "Скільки потрібно продати, щоб не прогоріти, щоб звести кінці з кінцями?". Всі ці питання сходяться в одній точці - у визначенні того обсягу продажів, нижче якого підприємство буде втрачати гроші, вище якого - заробляти. Цей мінімально допустимий обсяг продажів, який покриває всі витрати на виготовлення продукції, не приносячи при цьому ні прибутку, ні збитків, отримав назву точка безбитковості ( вона ж - точка рівноваги, вона ж - break-even point).

Точка безбитковості визначається на підставі даних про обсяги реалізації продукції і витратах на її виготовлення. Обов'язкова умова розрахунків - поділ витрат на змінні і постійні. Змінні витрати змінюються пропорційно обсягам випуску продукції (сировина, матеріали, комплектуючі, відрядна зарплата, технологічна енергія). Постійні - не залежать від обсягів виробництва (це витрати на ремонт та утримання обладнання і будівель, орендні та лізингові платежі, витрати на опалення та освітлення, погодинна зарплата).

Шукана точка безбитковості в грошовому вираженні визначається такою формулою 1:

$$\text{Точка безбитковості (в грошовому вираженні)} = \frac{\text{постійні витрати}}{\text{виручка від реалізації} - \text{змінні витрати}} * \text{виручка від реалізації} \quad (1)$$

Виручка і витрати повинні відноситись до одного і того ж періоду часу (місяць, квартал, півроку, рік). Точка безбитковості буде характеризувати мінімально допустимий обсяг продажів за той же період. [2]

Чи можна сказати, що критерій успішної роботи компанії - це низька точка безбитковості, а зростання точки безбитковості говорить про погіршення становища нашої компанії? Можна, але тільки за умови, що масштаби компанії не міняються (якщо ми маємо незмінний обсяг продажів, не ростемо, не розширюємось, не скорочуємось).

Як тільки розмір компанії збільшився (розмір, що вимірюється обсягами продажів), компанія виходить на нову, більш високу, точку беззбитковості. Тобто отримуємо таку закономірність: точка беззбитковості змінюється пропорційно оборотам компанії.

Однак точка беззбитковості може дати об'єктивну відповідь не на всі запитання. Точка беззбитковості завжди покаже, який мінімум продажів необхідний, щоб компанія працювала без збитків. Але сказати, зміцнішало або послабилось фінансове становище компанії, може не завжди. Для відповіді на останнє питання використовується "запас міцності". Його завдання - показати, наскільки близько підприємство підійшло до межі, за якою починаються збитки. Точніше - на скільки відсотків може бути знижений обсяг реалізації для збереження беззбитковості (якщо фактичний обсяг реалізації нижче точки беззбитковості, "запас міцності" покаже, на скільки відсотків необхідно збільшити обсяг реалізації для досягнення беззбиткового рівня роботи).

Для розрахунку "запасу міцності" необхідно відхилення фактичної виручки від розрахункової точки беззбитковості розділити на фактичну виручку, як приведено у формулі 2:

$$\text{«запас міцності»} = \frac{\text{виручка від реалізації} - \text{точка беззбитковості}}{\text{виручка від реалізації}} \% \quad (2)$$

Чим вище отримане значення, тим міцніше наше становище - тим менше нашому прибутку варто побоюватися негативних змін ринку: падіння обсягу продажів, зростання витрат. "Запас міцності" знімає вплив масштабу компанії (що не дозволяла "точка беззбитковості"), тому дозволяє об'єктивно, без будь-яких умов, порівнювати підприємства з різними обсягами продажів або оцінювати зміни фінансового становища підприємства на різних етапах його життя.

Важливо знати не тільки мінімально допустиму виручку від реалізації в цілому, а й необхідний внесок, який повинен принести кожен продукт в загальну скарбничку прибутку - тобто мінімально необхідну кількість продажів кожного виду продукції. Для цього розраховується точка беззбитковості в натуральному вираженні за формулою 3:

$$\text{Точка беззбитковості (в натуральному вираженні)} = \frac{\text{постійні витрати}}{\text{(ціна реалізації одиниці продукції - змінні витрати на одиницю продукції)}} \quad (3)$$

Формула працює бездоганно, якщо підприємство виробляє тільки один вид продукції. У реальності такі підприємства зустрічаються нечасто. Для компаній з великою номенклатурою виробництва виникає проблема рознесення загальної величини постійних витрат на окремі види продукції.

Традиційно постійні витрати розподіляють за видами продукції пропорційно обсягам реалізації. Тим самим передбачається, що продукти, які краще продаються, в змозі покрити більше постійних витрат. Така зрівнялівка несправедлива і не дозволяє об'єктивно оцінити необхідний внесок окремих видів продукції в загальний результат.

Відомо, що у складі постійних витрат можуть бути елементи, пов'язані з виробництвом конкретного виду продукції. Логічно, що ці конкретні витрати повинні окупатися виручкою від продажу "їх джерела". Таким чином, управлінський облік витрат - основа об'єктивної оцінки беззбитковості.

Досягнувши точки беззбитковості, можна починати підраховувати свої прибутки. При цьому виникає наступне логічне запитання, на які темпи зростання прибутку ми можемо розраховувати? Характеристику можливих темпів зростання прибутку нашої компанії дає виробничий важіль (він же - виробничий леверидж, він же - operating leverage). Завдання виробничого важеля - показати, на скільки відсотків зросте прибуток підприємства при зміні виручки на 1%. Для розрахунку виробничого важеля використовується формула 4:

$$\text{виробничий важіль} = \frac{\text{виручка} - \text{змінні витрати}}{\text{виручка} - \text{змінні витрати} - \text{постійні витрати}} \quad (4)$$

Величину виробничого важеля визначає структура витрат - розподіл сил між змінними і постійними витратами. Чим вище частка постійних витрат у загальних витратах компанії, тим вище виробничий важіль. Іншими словами, підприємство з високим виробничим важелем - це те, в чіх витратах переважає частка постійних витрат. У підприємства з низьким виробничим важелем у витратах переважають змінні. [4]

Чим же відрізняються підприємства з високим і низьким виробничим важелем? При однаковому зростанні обсягів продажів, підприємство з високим важелем (з високою часткою постійних витрат) буде нарощувати прибуток більш високими темпами, ніж підприємство з низьким. Але при падінні продажів перше підприємство буде втрачати прибуток швидше.

До якого ж важелю прагнути - високого чи низького? При несприятливій ринковій обстановці, що загрожує зниженням обсягів продажів, більше вигідний низький виробничий важіль. Навпаки, при сприятливій ринковій кон'юктурі - при зростанні обсягів реалізації - вигідніше високий важіль.

**Висновки.** Як з'ясується, на різних етапах роботи підприємства беззбитковий обсяг продажів різний, а незначна зміна виручки може викликати істотну зміну прибутку. У зв'язку з цим, аналіз беззбитковості і планування прибутку повинні проводитися регулярно, а не від випадку до випадку. Опишемо коротко кроки по дорозі до шуканого успіху:

1. Розрахунок мінімально допустимого обсягу продажів - точки беззбитковості - в цілому по підприємству і по кожному виду продукції . Це - обов'язкова планка, яку необхідно подолати.

2. Оцінка того, наскільки далеко реальні продажі знаходяться від мінімально допустимого рівня - розрахунок "запасу міцності" . Ріст "запасу міцності" скаже нам про зміцнення фінансового становища компанії, зниження - про необхідність коригувань - зниженні витрат, збільшенні цін реалізації, зміни пропорцій між продажами окремих товарів.

3. Визначення стійкості прибутку до зміни обсягів продажів - розрахунок виробничого важеля. Чим вище важіль - тим швидше буде змінюватися ( зростати , падати ) наш прибуток при зміні обсягів продажів.

4. Планування зростання продажів - високий важіль нам друг - варто прагнути збільшувати частку постійних витрат. Передбачається зниження продажів - з високим важелем варто поборотися - знайти можливості щодо зниження частки постійних витрат.

**Список літератури:**1. Електронний ресурс - [http://www.rusnauka.com/29\\_NNM\\_2008/Economics/35762.doc.htm](http://www.rusnauka.com/29_NNM_2008/Economics/35762.doc.htm) 2. *Савицкая Г. В.* Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты / *Г. В. Савицкая*. — 6-е изд. испр. — М.: Новое знание, 2001. — 703 с. 3.Замбржицкая Е. С. Запас финансовой прочности, как показатель оценки экономической эффективности инвестиционных проектов по созданию производственных объектов // Молодой ученый. — 2013.4. 4. *Зайцева О.П.* Диагностика ликвидности как инструмент финансового управления предприятием / *О. П. Зайцева, Л. Б. Ельшева* Сибир. финансовая шк. - Новосибирск, 2009. - № 7/8.

**Bibliography (transliterated):** 1. *Elektronnij resurs* - [http://www.rusnauka.com/29\\_NNM\\_2008/Economics/35762.doc.htm](http://www.rusnauka.com/29_NNM_2008/Economics/35762.doc.htm) 2. *Savickaja G. V.* *Analiz jeffektivnosti dejatel'nosti predprijatija: metodologicheskie aspekty* / *G. V. Savickaja*. — 6-e izd. ispr. — М.: Novoe znanie, 2001. — 703 s. 3.*Zambrzhickaja E. S.* *Zapas finansovoj prochnosti, kak pokazatel' ocenki jekonomicheskoy jeffektivnosti investicionnyh proektov po sozdaniju proizvodstvennyh ob#ektov* // *Molodoj uchenyj*. — 2013.4. 4. *Zajceva O.P.* *Diagnostika likvidnosti kak instrument finansovogo upravlenija predprijatijem* / *O. P. Zajceva, L. B. Elysheva* Sibir. finansovaja shk. - Novosibirsk, 2009. - № 7/8.

*Надійшла до редколегії 02.04.2014*