

ЯК СТРУКТУРА ПРОДАЖІВ ВПЛИВАЄ НА ПОЛОЖЕННЯ ТОЧКИ БЕЗЗБИТКОВОСТІ

Ларка М.І., Сударкіна С.П. Феррара А.М.
*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків*

Аналіз беззбитковості в умовах коли підприємство виробляє лише один вид продукції, зазвичай не викликає ніяких труднощів. Однак на практиці такі випадки трапляються не так вже і часто. Більш звичною є ситуація, коли підприємство виробляє і реалізує декілька різних видів продукції. В цьому випадку проведення аналізу беззбитковості потребує додаткових вихідних даних, розрахунків і припущень.

Різні ціни реалізації окремих видів продукції і їх різні питомі змінні витрати призводять до різних значень питомих маржинальних прибутків і коефіцієнтів маржинальних прибутків. Як наслідок цього положення точки рівноваги різняться в залежності від відповідної долі виручки від реалізації окремих видів продукції в загальній сумі виручки від реалізації всіх видів продукції, тобто, від так званої структури продажів.

При проведенні аналізу беззбитковості, окрім звичних величин, таких як сумарні постійні витрати підприємства, оптові ціни підприємства всіх видів продукції, тобто ціни реалізації без ПДВ і питомі змінні витрати для визначення точки беззбитковості по підприємству в цілому, необхідно знати так звану структуру продажів, тобто питому вагу виручки від реалізації кожного виробу в загальній сумі виручки від реалізації всіх виробів. Послідовність розрахунків має наступний вигляд. Спочатку необхідно визначити планову чи бажану структуру продажів, а потім розрахувати середньозважений маржинальний прибуток як суму добутків питомих маржинальних прибутків кожного виду продукції на планову питому вагу виручки від реалізації даного виду продукції в загальній сумі виручки від реалізації всіх виробів без ПДВ впродовж планового періоду в долях одиниці.

Потім розраховується обсяг виробництва в умовних одиницях продукції, що забезпечує беззбитковість виробництва по підприємству в цілому діленням сумарних постійних витрат на середньозважений маржинальний прибуток. Перемноживши обсяг виробництва, що забезпечує досягнення точки беззбитковості по підприємству в цілому в умовних одиницях продукції на величину питомої ваги кожного виду продукції отримаємо ту кількість одиниць даного виду продукції, яку необхідно виробити і реалізувати для забезпечення беззбитковості при даній структурі продажів. Отримані результати округляються до цілого числа за загально прийнятими правилами округлення. При цьому робиться припущення, що структура продажів впродовж всього планового періоду залишається незмінною.

Якщо ж структура продажів буде змінюватися, то й положення точки беззбитковості буде також змінюватися.