

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ БЕЗУБЫТОЧНОГО ОБЪЕМА ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ

**Пахомова Т. В., Ткачев С. И.**

Саратовский государственный аграрный университет им. Н. И.

Вавилова

г. Саратов, Российская Федерация

Методика маржинального анализа основана на подразделении производственных затрат на условно-постоянные и условно-переменные [2]. Данный вид анализа позволяет более точно исчислять влияние факторов на сумму прибыли, определяет критический уровень объема продаж, постоянных затрат при заданной величине факторов, установить зону безубыточности, обосновать более оптимальный вариант. Анализ безубыточности основан на зависимости между доходами от продаж, издержками и прибылью в течение краткосрочного периода. Важное значение для безубыточной деятельности организации имеет определение запаса его финансовой устойчивости (зоны безопасности). Рассчитаем порог рентабельности и запас финансовой прочности по зерну в ООО «Время-91» Энгельсского района Саратовской области [3] (таблица).

Таблица – Расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности

Показатели	Зерно
1. Выручка от реализации, тыс. руб.	10294
2. Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	9102
в т. ч.:	
переменные затраты	2448
постоянные затраты	6654
3. Прибыль от реализации, тыс. руб.	1192
4. Маржинальный доход, тыс. руб.	7846
5. Коэффициент маржинального дохода выручки (валовой маржи), %	76,2
6. Порог рентабельности (точка безубыточности), тыс. руб.	8730
7. Запас финансовой прочности, тыс. руб.	1564
8. Запас финансовой прочности, %	15,2

Определим точку безубыточного объема продаж аналитическим способом. Маржинальный доход (Дм) определим по формуле:

$$Дм = В - Р_n = 10294 - 2448 = 7846 \text{ (тыс. руб.)}$$

Точку безубыточного объема продаж определим по формуле:

$$Т = В \times n / Дм = 10294 \times 6654 / 7846 = 8730 \text{ (тыс. руб.)}$$

Эта точка может быть определена в процентах к максимальному объему продаж:

$$T = (H / Дм) \times 100\% = 6654 / 7846 \times 100 = 84,8 (\%).$$

Точка безубыточного объема продаж или порога рентабельности или точка окупаемости затрат – это уровень, ниже которого реализация продукции будет убыточной [1]. В нашем хозяйстве точка расположена на уровне 84,8%. Следовательно, при реализации продукции, работ и услуг на сумму 8730 тыс. руб. выручка от реализации будет равна полным издержкам. Дальнейшее увеличение объема реализации хотя бы на 1 руб. будет приносить хозяйству прибыль. Разность между фактическим и безубыточным объемом продаж представляет собой зону безопасности (т. е. запас финансовой прочности). Она показывает, на сколько фактический объем продаж выше критического, при котором рентабельность равна 0. В хозяйстве при реализации зерна на сумму 8730 тыс. руб. зона безопасности составит 15,2%. Чем выше зона безопасности, тем прочнее финансовое состояние хозяйства.

Из проведенного анализа следует, что хозяйство не будет получать ни доходов, ни убытков при объеме реализации зерна в размере 10092 ц. Предприятие в 2017 г. продало продукции на 2074 ц больше, в связи с чем производство и реализация зерна рентабельно. При существующей цене увеличение объема продажи зерна увеличивает доходность организации. Нужно отметить, что цена на продукцию зависит от многих факторов, например от экономики страны, т. е. от внешних факторов и насыщенности рынка товарной продукцией. По этому организации в целях увеличения финансовых результатов в положительную сторону нужно постоянно стремиться к снижению себестоимости продукции, хотя бы сдерживать его рост.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ткачев, С. И. Роль сельского хозяйства в обеспечении устойчивости развития сельских территорий В сборнике: Национальные приоритеты социально-экономического развития аграрной экономики России (Немчиновские чтения) Материалы XI Международной научно-практической конференции. ФГОУ ВПО "Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова" / С. И. Ткачев, А. М. Тарабрин; Под редакцией: А. М. Гатаулина, А. В. Голубева, И. Л. Воротникова. – 2007. – С. 158-162.
2. Пахомова, Т. В. Статистический анализ валового регионального продукта Саратовской области / Т. В. Пахомова, О. Ю. Моница, Л. А. Волощук // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 2-2 (79). – С. 248-253.
3. Клокова, А. А. Прогнозирование возможного банкротства предприятия / А. А. Клокова, Т. В. Пахомова // Актуальные проблемы и перспективы развития государственной статистики в современных условиях. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 104-107.