

Точка безубыточности и запас финансовой прочности: расчет по методике CVP-анализа

Екатерина БОРИСЮК,
эксперт журнала

Как узнать, сколько товаров продать, чтобы покрыть расходы периода? Как найти величину дохода, обеспечивающего плановое значение прибыли? Как посчитать максимальное снижение выручки, при котором бизнес все же останется в плюсе? Для ответа на такие вопросы проведите CVP-анализ. Расскажем о двух показателях из его методики – точке безубыточности и запасе финансовой прочности.

CVP-АНАЛИЗ: ЧТО ЭТО И КОГДА ПРИГОДИТСЯ

CVP – это сокращение от английской фразы «Costs – Volume – Profit». Русские варианты названий у методики такие:

- Затраты – Объем – Прибыль;
- операционный или маржинальный анализ.

Смысл сводится к следующему:

- разделить расходы предприятия на постоянные и переменные. Последние определяются в разрезе номенклатурных позиций;
- воспользоваться формульной зависимостью между прибылью, выручкой и тратами. Усложнить ее через введение цены и количества продаж;
- посчитать показатели, которые пригодятся для выстраивания ценовой и ассортиментной политики, а также для управления расходами.

В таблице 1 показано, что вычисляется в рамках CVP-анализа.

Таблица 1

Основы CVP-анализа: что можно узнать с его помощью

Показатели из методики CVP-анализа	
Как называется	Что это
Точки безубыточности (мертвая или критическая точка, порог рентабельности или самоокупаемости)	Либо рублевое значение выручки, либо количество продаж в натуральном выражении, при которых предприятие выходит в ноль по финансовому результату. Если продадите больше – попадете в зону прибыли. Если меньше – окажитесь в зоне убытка
Запас финансовой прочности	Величина выручки, которую можно

	«потерять», но остаться с прибылью
Операционный рычаг	Характеристика структуры расходов предприятия. Определяет, насколько сильно прибыль зависит от изменения объема продаж. В выигрыше оказывается бизнес с бóльшим удельным весом постоянных трат
Критическая цена реализации для определенного продукта, товара	Цена на уровне, которое предприятие покрывает расходы на приобретение/создание этого продукта/товара
Критические значения переменных и постоянных расходов	Предельные величины трат, которые организация может себе позволить на данной выручке
Требуемая выручка	Значение дохода от основной деятельности, при котором бизнес выйдет на целевую операционную или чистую прибыль

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ (ТБ): ФОРМУЛА И ГРАФИК

Есть два способа определения ТБ: расчетный и графический. Давайте их рассмотрим.

ТБ по формуле

Чтобы понять, почему ТБ считается так, а не иначе, выведем формульную зависимость сами. Проследим, откуда в расчетной схеме конкретные показатели. Вот простая формула для вычисления операционной прибыли (П) – именно она, а не чистый финансовый результат, лежит в основе CVR-методики:

$$П = Д - Р,$$

где Д – доходы от обычных видов деятельности (выручка);

Р – расходы от обычных видов деятельности (себестоимость продаж, коммерческие и управленческие траты).

Предположим, что расчет ведется для конкретной номенклатурной позиции, а не для предприятия в целом. Тогда Д превратим в произведение цены и количества продаж. Р разложим на сумму постоянных и переменных расходов. Причем последние определяются на единицу продукта, значит, их общую величину вычислим через умножение удельных переменных трат на объем реализованного. Выйдет так:

$$П = Ц_{ед.} \times К - ПерР_{ед.} \times К - ПостР,$$

где $\text{Ц}_{\text{ед.}}$ – продажная цена единицы продукта, товара, работы, услуги;

К – количество продаж в штуках;

$\text{ПерР}_{\text{ед.}}$ – переменные расходы на единицу продукта, товара, работы, услуги;

ПостР – постоянные расходы на данную номенклатурную позицию в целом.

Мы ищем «мертвую» точку реализации, в которой прибыль нулевая. Значит, в левой части формулы окажется 0. Выполняем преобразования, чтобы отыскать К :

$$\text{Ц}_{\text{ед.}} \times \text{К} - \text{ПерР}_{\text{ед.}} \times \text{К} = \text{ПостР};$$

$$\text{К} \times (\text{Ц}_{\text{ед.}} - \text{ПерР}_{\text{ед.}}) = \text{ПостР};$$

$$\text{К} = \text{ПостР} \div (\text{Ц}_{\text{ед.}} - \text{ПерР}_{\text{ед.}}).$$

Последняя запись – это формула ТБ в натуральном выражении ($\text{ТБ}_{\text{ед.}}$). Примем во внимание, что разница между ценой и удельными переменными расходами называется маржинальным доходом на единицу ($\text{МД}_{\text{ед.}}$). Получим следующий вариант:

$$\text{ТБ}_{\text{ед.}} = \text{ПостР} \div \text{МД}_{\text{ед.}}$$

Точка безубыточности измеряется не только в штуках, но и в деньгах ($\text{ТБ}_{\text{руб.}}$). В таком случае это выручка, точь-в-точь покрывающая расходы по номенклатурной позиции. Чтобы ее отыскать, умножим $\text{ТБ}_{\text{ед.}}$ на $\text{Ц}_{\text{ед.}}$:

$$\text{ТБ}_{\text{руб.}} = \text{ТБ}_{\text{ед.}} \times \text{Ц}_{\text{ед.}} = \text{ПостР} \times \text{Ц}_{\text{ед.}} \div \text{МД}_{\text{ед.}}$$

Обычно такой вариант формулы преобразовывается за счет введения коэффициента маржинального дохода (кМД). Он равняется отношению удельного маржинального дохода к цене. Чтобы получить его, в последнюю запись вводят дробь $\text{Ц}_{\text{ед.}}/\text{Ц}_{\text{ед.}}$:

$$\text{ТБ}_{\text{руб.}} = \text{ПостР} \times \text{Ц}_{\text{ед.}} \div \text{МД}_{\text{ед.}} \times \text{Ц}_{\text{ед.}} \div \text{Ц}_{\text{ед.}} = (\text{ПостР} \times \text{Ц}_{\text{ед.}} \div \text{Ц}_{\text{ед.}}) \times (\text{Ц}_{\text{ед.}} \div \text{МД}_{\text{ед.}}) = \text{ПостР} \div \text{Кмд}$$

В таблице 2 обобщим итоговые формулы расчета ТБ.

Таблица 2

Точка безубыточности: как рассчитать

Точка безубыточности: формулы расчета	
Точка безубыточности в штуках, $\text{ТБ}_{\text{ед.}}$	$\text{ТБ}_{\text{ед.}} = \text{Постоянные расходы} \div$ Маржинальный доход на единицу товара, продукта = Постоянные

	расходы ÷ (Цена единицы товара, продукта – Переменные расходы на единицу товара, продукта)
Точка безубыточности в рублях, ТБ _{руб.}	ТБ _{руб.} = Постоянные расходы ÷ Коэффициент маржинального дохода = Постоянные расходы ÷ (Маржинальный доход на единицу товара, продукта ÷ Цена единицы товара, продукта)

Воспользуемся ими для простой ситуации.

ПРИМЕР 1

Торговая организация продает один вид товаров с такими параметрами (в тыс. руб.):

- продажная цена – 32;
- закупочная цена – 22;
- постоянные расходы за месяц – 500.

Цена покупки является единственным переменным расходом. Все остальные траты не зависят от объема реализации и включаются в постоянные.

Сколько штук товара нужно продать, чтобы покрыть все расходы периода? Чему равна выручка при нулевой прибыли?

Ответ на первый вопрос предполагает расчет ТБ_{ед.}, на второй – ТБ_{руб.}:

$$\begin{aligned}
 \text{ТБ}_{\text{ед.}} &= 500 \div (32 - 22) = 50 \text{ шт.}; \\
 \text{ТБ}_{\text{руб.}} &= 50 \times 32 = 1600 \text{ тыс. руб. или по формуле:} \\
 \text{ТБ}_{\text{руб.}} &= 500 \div [(32 - 22) \div 32] = 500 \div 0,3125 = 1600 \text{ тыс. руб.}
 \end{aligned}$$

Второй вариант расчета ТБ_{руб.} разумен, когда натуральное значение в «мертвой» точке предварительно не искали.

ТБ на графике

Для второго способа определения ТБ построим двумерную систему координат. По оси Х отложим количество, по Y – денежную оценку в рублях. А еще построим четыре графика для:

- выручки. Это прямая линия, выходящая из нуля и пересекающая какую-либо точку с координатами (К; Ц_{ед.} × К). Если брать цифры из условия предыдущей задачи, то, к примеру (10; 320);
- переменных расходов. Рисуеться по аналогии с выручкой: та же прямая, проходящая через точки (0; 0) и (К; ПерР_{ед.} × К), допустим (10; 220);
- постоянных расходов. Здесь совсем просто. Это горизонтальная прямая, которая пересекает ось Y в значении постоянных расходов компании и выходит из точки (0; ПостР);

- совокупных расходов. Они равняются сумме ПерР и ПостР. График строится так: линия переменных трат поднимается на уровень постоянных. Получается прямая, выходящая из (0; ПостР) и пересекающая (К; ПостР + ПерР_{ед.} × К).

ТБ окажется там, где сойдутся в одной точке линии выручки и совокупных расходов.

Нарисуем графики в Excel по приведенному выше примеру. Для этого нужна таблица с исходными цифрами. Вот она.

Таблица 3 Точка безубыточности в Excel: данные для построения

Показатель (отражает значения по оси Y)	К, ед. (определяет значение по оси X)						
	0	10	20	30	40	50	60
Выручка (Ц _{ед.} × К)	0	320	640	960	1280	1600	1920
Переменные расходы (ПерР _{ед.} × К)	0	220	440	660	880	1100	1320
Постоянные расходы (ПостР)	500	500	500	500	500	500	500
Совокупные расходы (Пост Р + ПерР _{ед.} × К)	500	720	940	1160	1380	1600	1820

На рисунке 1 показана реализация графического способа расчета точки безубыточности.

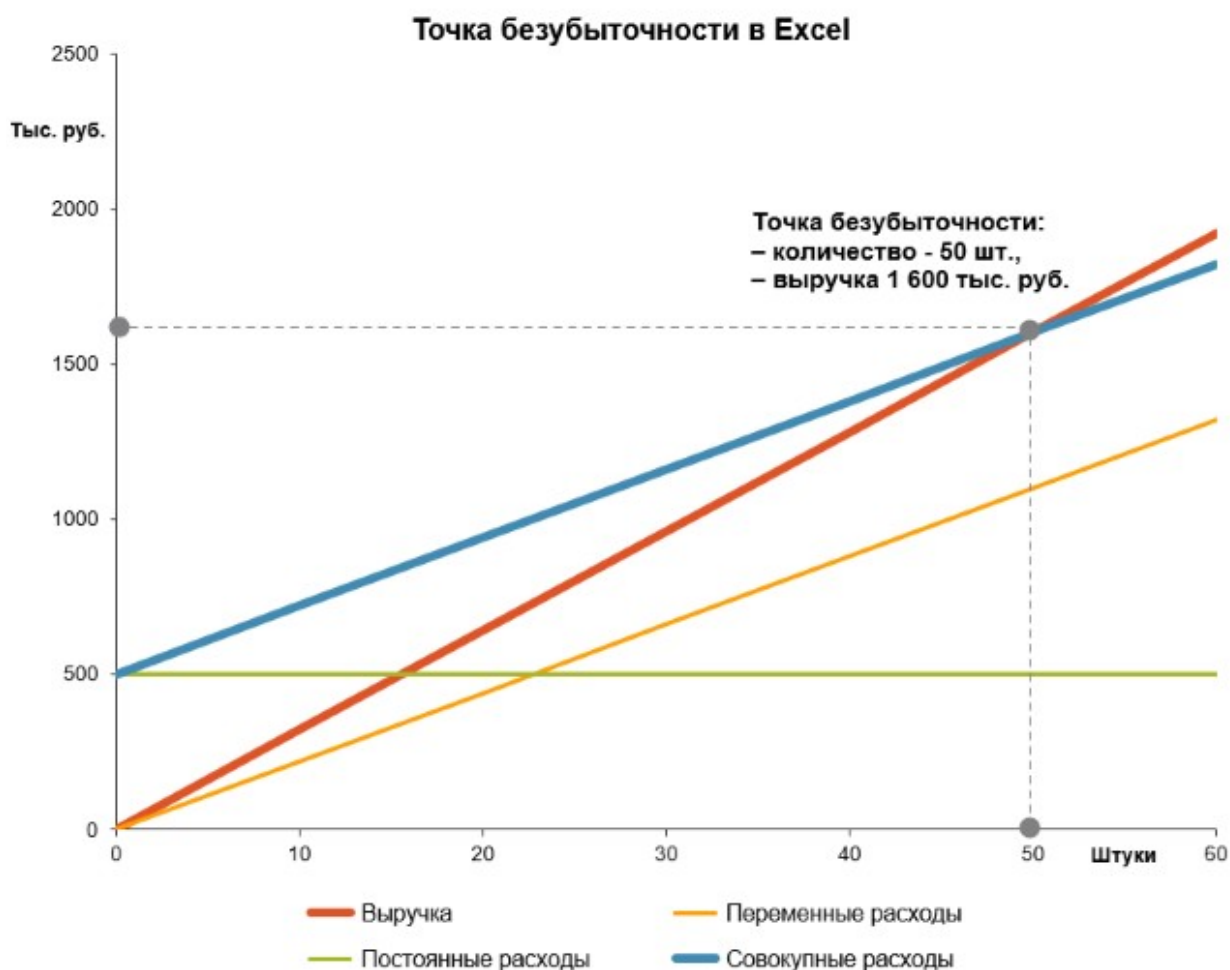


Рисунок 1. Графический способ расчета точки безубыточности.

Когда синяя линия выше красной, предприятие работает с убытком, т.к. расходы превышают доходы. Когда ниже, то попадает в зону прибыли.

Согласитесь, методика подсчета ТБ несложна. Однако в этом главный минус подхода. В нем **много ограничений, которые сильно отрывают его от реальности, назовем их:**

1) доходы и расходы линейны по отношению к объему продаж. Это исключает возможность учета скидок за объем покупки/продажи, инфляционных изменений цен, влияния валютных курсов и т.п.;

2) расходы четко делятся на две группы – постоянные и переменные. Промежуточных состояний в виде условно-постоянных и условно-переменных нет. Например, расходы на ремонт оборудования рассматриваются как не зависящие от объема производства. В действительности при бóльшей загрузке поломки участвуют, а связанные с ними траты вырастут. Значит, это условно-переменные траты. Но методика такие моменты игнорирует;

3) количество произведенного и проданного всегда равны друг другу. Поэтому затраты равны расходам. Ситуации, когда изготовили 10 штук, а

реализовали только 8, в расчет не берутся, ведь значение К в формуле одно и то же для доходов и расходов;

4) доходы в методике – это только выручка. Прочая составляющая, например, проценты по выданным займам или поступления от продажи основных средств не рассматриваются;

5) классический расчет ТБ подразумевает, что у предприятия только один вид продукции или товаров, и что все постоянные расходы приходятся на него.

Названные ограничения излишне упрощают действительность. Однако они – не причина отказываться от CVP-анализа. В краткосрочном периоде и в относительно стабильных условиях первыми тремя допущениями можно пренебречь. Четвертое не критично, если рассматривать операционную, а не чистую прибыль. Пятый момент решается через введение данных о структуре продаж по номенклатурным позициям. Пример такого покажем далее.

КАК РАЗДЕЛИТЬ ПОСТОЯННЫЕ И ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ

Основа подхода «Затраты – Объем – Прибыль» в корректном разделении расходов на постоянные и переменные. Разберем, как из общей суммы трат вычленить то, что зависит от производства/реализации, и то, что на них не завязано. Есть три основных метода:

- анализ калькуляций и/или бухгалтерских регистров;
- высшей и низшей точек или максимума-минимума;
- наименьших квадратов.

Первый – самый точный, но и самый трудоемкий. Последние два реализуются быстро, но дают приближенный результат. Последовательно разберемся с каждым.

Анализируем бухгалтерские данные

Когда есть калькуляция на продукт, причем фактические траты производства не сильно разнятся с плановыми цифрами, то изучите этот документ. В таблице привели подсказку про то, где обычно «сидит» переменная часть. Суммируйте ее – выйдете на величину $ПерР_{ед.}$ для конкретного продукта. Умножьте на объем производства за месяц – узнаете совокупные переменные затраты. Вычитайте их из общей суммы затрат – определите постоянную часть $ПостР$.

Правда, если компания производит/продает несколько продуктовых/товарных позиций, то $ПостР$ понадобится разделить между ними. Иначе ТБ окажется некорректной.

Таблица 4

Разделение затрат на постоянные и переменные по калькуляции

Переменные и постоянные затраты в статьях калькуляции	
Калькуляционная статья	Вид затрат

Сырье и материалы	Переменные в части основных материалов. Постоянные в части вспомогательных
Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги	Переменные в части основных изделий, услуг. Постоянные в части вспомогательных
Топливо и энергия на технологические нужды	Переменные
Зарплата производственных рабочих с отчислениями	Переменные
Затраты на подготовку и освоение производства	Постоянные
Общепроизводственные (цеховые) затраты	Постоянные
Общехозяйственные (административные) затраты	Постоянные
Затраты на продажу	Переменные в части упаковки, транспортировки, комиссий посредникам и зарплаты продавцов в виде процента от продаж и т.п. Постоянные в части расходов на рекламу, амортизации транспорта, зданий магазинов, торгового оборудования и т.п.

Альтернативой калькуляции выступают фактические затраты периода. Вот этапы выделения переменной составляющей для такого варианта:

- распечатайте анализ счета 20 из 1С, например, за месяц. Сформируйте не общий документ, а по конкретному виду продукта;
- отыщите строки с корреспондирующими счетами 02, 10, 70, 60, 69, 71, 76. Суммы по ним – это амортизация, материалы, зарплата с отчислениями и прочие затраты, которые относятся к прямым, т.е. попадают в себестоимость сразу без дополнительного накопления на счетах 23, 25, 26, 29. Обычно они совпадают с переменной компонентой;
- посчитайте рублевую величину по строкам с названными счетами – получите совокупные переменные затраты периода на продукт. Разделите на объем производства за этот же временной промежуток – узнаете $\text{ПерР}_{\text{ед}}$;
- все остальное – это ПостР.

У торговых компаний подход изменится. Так как у них нет производства, то счета 20, 23, 25, 29 без надобности. Анализ сосредоточится на счетах 41, 44 и 26:

- крэдит 41-го – это покупная стоимость проданных товаров и главная часть переменных материальных трат в торговле;

- строки из анализа счета, в которых 44-й корреспондирует напрямую с 02, 10, 70, 60, 69, 71, 76, обобщают расходы на продажу. Их приравняйте к совокупной переменной компоненте;

- оборот по дебету 26-го показывает административные траты. Обычно они не зависят или не сильно зависят от объема реализации. Значит, признавайте их постоянными.

Считаем по высшей и низшей точкам. Потребуется два набора показателей:

- количество произведенного для промышленной компании или продаж для торговой;

- совокупные расходы.

Возьмите их в помесечном разрезе, например, за полугодие или год. Отметьте два периода с наибольшим и наименьшим количеством. Удельные переменные расходы посчитайте по формуле:

$$\text{ПерР}_{\text{ед.}} = (P_{\text{max}} - P_{\text{min}}) \div (K_{\text{max}} - K_{\text{min}}),$$

где K_{max} , K_{min} – максимальное и минимальное количество;

P_{max} , P_{min} – совокупные расходы в месяцы с максимальным и минимальным количеством.

Постоянные расходы вычисляйте так:

$$\text{ПостР} = P_{\text{max}} - \text{ПерР}_{\text{ед.}} \times K_{\text{max.}}$$

Закрепим методику на условной ситуации.

ПРИМЕР 2

У промышленной компании сложились такие цифры по продукту А за полугодие.

Таблица 5

Исходные данные по продукту А

Показатель	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Количество продаж, шт.	2150	1980	2320	2470	2060	2210
Совокупные расходы на продукт А, тыс. руб.	1357	1287	1415	1473	1322	1369

Август стал месяцем наименьших продаж, октябрь – наибольших. Вот расчеты по этим цифрам:

$$\begin{aligned} \text{Пер}P_{\text{ед.}} &= (1473 - 1287) \div (2470 - 1980) = 0,37959 \text{ тыс. руб.}; \\ \text{Пост}P &= 1473 - 0,37959 \times 2470 = 535,40816 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Для расчета ТБ остается ввести данные о $C_{\text{ед.}}$. Допустим, что в течение июля-декабря цена менялась и была такой.

Таблица 6

Данные по ценам

Показатель	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Цена, руб./шт.	1500	1520	1520	1600	1600	1690

Как быть, ведь меняющаяся цена – это нарушение одного из допущений методики СVP-анализа. Посчитаем ее среднюю взвешенную величину за полугодие:

$$C_{\text{ед.}} = (1500 \times 2150 + 1520 \times 1980 + \dots + 1690 \times 2210) \div (2150 + 1980 + \dots + 2210) = 1572,70 \text{ руб.}$$

«Мертвая» точка в натуральном выражении по приведенным данным равна:

$$ТБ_{\text{ед.}} = 535\,408,16 \div (1572,70 - 379,59) = 448,75 \approx 449 \text{ шт.}$$

Применяем метод наименьших квадратов. Он взят из математической статистики. Суть в том, чтобы для двух рядов цифр найти формулу взаимосвязи, например, линейного вида: $Y = a + b \times X$. По сути, это аналог функции расходов: $P = \text{Пост}P + \text{Пер}P_{\text{ед.}} \times K$. Значит, разумно воспользоваться готовыми схемами для поиска параметров a и b .

Отметим только, что наименьшие квадраты дали вот такой результат по цифрам из примера 2 в тыс. руб.:

$$\begin{aligned} \text{Пер}P_{\text{ед.}} &= 0,37265; \\ \text{Пост}P &= 551,29420. \end{aligned}$$

При той же $C_{\text{ед.}}$ порог рентабельности окажется равным:

$$ТБ_{\text{ед.}} = 551\,294,20 \div (1572,70 - 372,65) = 459,39 \approx 460 \text{ шт.}$$

МНОГОНОМЕНКЛАТУРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Разберем пример расчета ТБ для предприятия-производителя нескольких видов продукции.

ПРИМЕР 3

Организация выпускает два продукта – А и Б. Данные по ним в таблице 7.

Таблица 7

Данные по продуктам А и Б

Показатель, руб.	А	Б
Ц _{ед.}	5700	9600
ПерР _{ед.}	3200	5400
ПостР	843 000	

Применить формулы ТБ для такой ситуации нельзя, поскольку неизвестно, как распределяются постоянные расходы между продуктами. Чтобы обойти проблему, вводится информация о структуре продаж. Если расчет ведется по уже функционирующей компании, то подойдут средние фактические цифры в процентах. Если «мертвая» точка определяется для бизнес-плана, то берите прогнозные значения.

Предположим, что в примере структура реализации такова:

А – 70%;

Б – 30%.

Общее количество продаж по двум продуктам в ТБ обозначим за X . Именно его мы ищем. Тогда K в продуктовом разрезе составит:

для А – $0,7 \times X$;

для Б – $0,3 \times X$.

Теперь воспользуемся формулой из начала статьи, в которой уравнивали выручку и совокупные расходы. Получится так:

$5700 \times 0,7 \times X + 9600 \times 0,3 \times X = 3200 \times 0,7 \times X + 5400 \times 0,3 \times X + 843\,000$;

$6870 \times X = 3860 \times X + 843\,000$;

$3010 \times X = 843\,000$;

$X \approx 280$ шт.

Для выхода в ноль по прибыли компания должна произвести:

продукта А – 196 шт. ($280 \times 0,7$);

продукта Б – 84 шт. ($280 \times 0,3$).

По той же логике строятся вычисления для торговых организаций, продающих несколько видов товаров.

РАСЧЕТ ДЛЯ ЗАДАННОГО ОБЪЕМА ВЫРУЧКИ

Формулы ТБ помогают найти выручку/количество продаж для нулевого финансового результата. Если внести небольшие изменения, то получится отыскать величину дохода для целевого уровня прибыли. Схема расчета зависит от того:

- что ищет аналитик – натуральное или денежное значение порога рентабельности;
- какую прибыль рассматривает как целевую – операционную или чистую.

Ниже привели четыре формулы.

Таблица 8

Точка безубыточности и целевая прибыль

Расчет требуемой выручки для получения целевой прибыли	
Точка безубыточности в штуках, ТБ _{ед.}	Для целевой операционной прибыли: $\text{ТБ}_{\text{ед.}} = (\text{Постоянные расходы} + \text{Целевая операционная прибыль}) \div \text{Маржинальный доход на единицу товара, продукта.}$ Для целевой чистой прибыли: $\text{ТБ}_{\text{ед.}} = [\text{Постоянные расходы} + \text{Целевая чистая прибыль} \div (1 - \text{Ставка налога на прибыль в долях})] \div \text{Маржинальный доход на единицу товара, продукта}$
Точка безубыточности в рублях, ТБ _{руб.}	Для целевой операционной прибыли: $\text{ТБ}_{\text{руб.}} = (\text{Постоянные расходы} + \text{Целевая операционная прибыль}) \div \text{Коэффициент маржинального дохода.}$ Для целевой чистой прибыли: $\text{ТБ}_{\text{руб.}} = [\text{Постоянные расходы} + \text{Целевая чистая прибыль} \div (1 - \text{Ставка налога на прибыль в долях})] \div \text{Коэффициент маржинального дохода}$

Посмотрим, как они работают. Для этого в пример 1 введем дополнительное условие: плановая операционная прибыль составляет 500 тыс. руб. Считаем значения:

$$\text{ТБ}_{\text{ед.}} = (500 + 500) \div (32 - 22) = 100 \text{ шт.};$$

$$ТБ_{руб.} = (500 + 500) \div [(32 - 22) \div 32] = 3200 \text{ тыс. руб.}$$

ЗАПАС ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ (ЗФП)

ЗФП иначе называется маржой, кромкой, границей или зоной безопасности. Его смысл в том, чтобы показать, насколько сильно организация может просесть в доходах, но при этом остаться с прибылью. Вычисляется так:

$$ЗФП = Д_{факт./план.} - ТБ_{руб.}$$

где $Д_{факт./план.}$ – фактическая или плановая выручка.

Рассчитывается также относительное значение ЗФП – коэффициент запаса финансовой прочности (кЗФП):

$$кЗФП = (Д_{факт./план.} - ТБ_{руб.}) \div Д_{факт./план.}$$

Применение показателя проиллюстрируем не по конкретной номенклатурной позиции, а по предприятию в целом. Для этого воспользуемся отчетом о финансовых результатах (ОФР).

Точку безубыточности и запас финансовой прочности определяем по отчету о финансовых результатах.

Сразу отметим: у расчета ТБ и ЗФП по бухгалтерской отчетности условностей еще больше. Например, будем полагать, что:

- себестоимость продаж – это сплошь переменные траты;
- коммерческие и управленческие расходы – постоянные.

Конечно, это не всегда так. Но выше отмечали: в CVP-анализе допущений в принципе немало.

Показатели вычислим на примере крупного промышленного предприятия. Потребуются строки включительно по «Прибыль (убыток) от продаж» (она же – операционная). Исходные цифры в таблице 9.

Таблица 9

Исходные данные крупного промышленного предприятия

Наименование показателя	За 2025 год	За 2024 год
Выручка	437 079 106	421 816 321
в т.ч. от продажи продукции металлургического производства	434 795 572	419 595 963
Себестоимость продаж	(325 865 606)	(316 087 072)
в т.ч. проданной продукции металлургического производства	(323 384 896)	(313 940 919)

Валовая прибыль (убыток)	111 213 500	105 729 249
Коммерческие расходы	(33 317 051)	(30 065 720)
Управленческие расходы	(18 460 815)	(15 020 523)
Прибыль (убыток) от продаж	59 435 634	60 643 006

Преобразуем их в нужные нам показатели. Заодно посчитаем ТБ_{руб.}, ЗФП, кЗФП.

Таблица 10

Показатели и расчетные величины

Показатель, млрд руб. (если не указано иное)	2024	2025
Исходные данные		
Доходы:	421,8	437,1
- выручка	421,8	437,1
Переменные расходы:	316,1	325,9
- себестоимость продаж	316,1	325,9
Постоянные расходы:	45,1	51,8
- коммерческие	30,1	33,3
- управленческие	15,0	18,5
Маржинальный доход	105,7	111,2
- валовая прибыль	105,7	111,2
Расчетные величины		
Коэффициент маржинального дохода, ед.	0,251	0,254
	$= 105,7 \div 421,8$	$= 111,2 \div 437,1$
ТБ _{руб.}	179,9	203,5
	$= 45,1 \div 0,251$	$= 51,8 \div 0,254$
ЗФП	241,9	233,6
	$= 421,8 - 179,9$	$= 437,1 - 203,5$
кЗФП, ед.	0,574	0,534
	$= 241,9 \div 421,8$	$= 233,6 \div 437,1$

С таким соотношением выручки и расходов по обычным видам деятельности финансовые позиции рассматриваемого промышленного предприятия весьма стабильны. Даже если основной доход снизится наполовину (53,4%), то операционный результат все равно останется положительным.

При всех условностях методики CVP-анализа она решает немало задач. Точка безубыточности подскажет, сколько произвести и на какую сумму

продать, чтобы покрыть расходы доходами. Запас финансовой прочности охарактеризует устойчивость компании в случае снижения выручки. Важное преимущество этих показателей – несложный расчет и простая интерпретация результата.