

Лекція 15. Визначення собівартості одиниці продукції та розрахунок точки беззбитковості

У процесі діяльності міні-компанії важливо не лише створювати продукт, але й розуміти, скільки він насправді коштує. Визначення собівартості одиниці продукції дає змогу з'ясувати реальну вартість виробництва та обґрунтовано встановити ціну продажу. Без цього етапу неможливо оцінити прибутковість і планувати подальший розвиток компанії

Собівартість продукції – це сукупність усіх витрат підприємства, виражених у грошовій формі, пов'язаних із виробництвом товарів або наданням послуг. Її розрахунок охоплює не лише прямі матеріальні витрати, але й оплату праці, енергію, податки, транспорт, оренду, маркетинг, тобто все, що прямо або опосередковано впливає на кінцевий результат.

Основна формула розрахунку собівартості одиниці товару така:

$$\text{Собівартість одиниці} = (\text{Постійні витрати} / \text{кількість продукції}) + \text{Змінні витрати на одиницю.}$$

Постійні витрати – це витрати, які не змінюються залежно від кількості виготовленої продукції. До них належать оренда приміщень, заробітна плата адміністрації, бухгалтерія, охорона, податки, амортизація обладнання. **Змінні витрати** – це ті, що залежать від обсягу виробництва: сировина, енергія, транспортні витрати, оплата праці виробничого персоналу.

Наприклад, компанія виробляє сувенірні чашки ручної роботи. Умовна вартість сировини та фарби – 40 000 грн., упаковки – 10 000 грн., оплата праці працівників – 150 000 грн. Разом змінні умовні витрати – 200 000 грн. Якщо постійні витрати (оренда, реклама, бухгалтерія) становлять при цьому 113 000 грн., а план виробництва – 200 чашок, то:
Собівартість одиниці = (113 000 грн. / 200 шт.) + (200 000 грн. / 200 шт.) = 565 грн. (постійні витрати на одиницю) + 1000 грн. (змінні витрати на одиницю) = 1 565 грн. Це означає, що для покриття усіх витрат ціна продажу має бути не меншою за 1 565 грн. за одну чашку.

У бізнесі собівартість визначає мінімальний рівень ціни, нижче якого продаж призведе до збитків. Для формування прибутку компанія додає **націнку**, тобто бажаний відсоток прибутку. Наприклад, якщо міні-компанія прагне заробити 30%, то ціна однієї чашки становитиме:

$$1\,565 \text{ грн.} + (1\,565 \text{ грн.} \times 0,3) = 2\,034,50 \text{ грн.}$$

Ще один практичний приклад із розрахунками:

Постійні витрати – 18 320 грн.;

Змінні витрати – 28 680 грн.;

Обсяг виробництва – 100 одиниць (умовного товару).

Собівартість одиниці = $(18\,320/100) + (28\,680/100) = 470$ грн. за одиницю.

Якщо компанія встановлює націнку 40%, ціна становитиме:

$$470 + (470 \times 0,4) = \mathbf{658 \text{ грн.}}$$

Точка беззбитковості. Після визначення собівартості наступним кроком є встановлення **точки беззбитковості**. Це рівень продажів, при якому доходи підприємства дорівнюють його витратам – тобто компанія не має ані прибутку, ані збитку.

Формула розрахунку точки беззбитковості (в одиницях продукції):

$$\mathbf{\text{Точка беззбитковості} = \text{Постійні витрати} / (\text{Ціна} - \text{Змінні витрати на одиницю})}$$

Тобто, формула для розрахунку точки беззбитковості в одиницях продукції – це постійні витрати, поділені на різницю між ціною продажу за одиницю та змінними витратами на одиницю. Ця формула показує, скільки одиниць продукції потрібно продати, щоб покрити всі витрати, і отримати нульовий прибуток.

Приклад: для прикладу візьмемо вищенаведену ситуацію із виготовленням сувенірних чашок ручної роботи. Для розрахунку точки беззбитковості ми повинні мати певні початкові дані, ось вони: а) постійні витрати становлять 113 000 грн., б) змінні витрати на одиницю продукції становлять 1 000 грн., в) ціна за одиницю продукції у прикладі вище наведена 1 565 грн. Проведемо розрахунок:

$$\text{Точка беззбитковості: } 113\,000 \text{ грн.} / (1\,565 \text{ грн.} - 1\,000 \text{ грн.}) = 200 \text{ шт.}$$

Висновок – саме при кількості товару у 200 шт. ми продамо рівно стільки товару, аби вийти в «нуль» та не мати ані прибутку, ані збитку. Це дуже

важливо розуміти, аби правильно спланувати ціну одиниці товару та мінімально допустиму величину продажу товару.

Для більш детального аналізу точку беззбитковості можна обчислити не тільки в натуральному вимірі (у кількості товару), а і в грошовому виразі, щоб побачити, яку суму потрібно виручити з продажів, аби покрити всі витрати:

$$\text{Точка беззбитковості у гривнях} = \frac{(\text{Виручка} \times \text{Постійні витрати})}{(\text{Виручка} - \text{Змінні витрати})}$$

Приклад: якщо умовна виручка компанії – 90 000 грн., постійні витрати – 100 300 грн., змінні – 5 000 грн.,

$$\text{Точка беззбит-сті} = (90\,000 \times 100\,300) / (90\,000 - 5000) = \mathbf{106\,200 \text{ грн.}}$$

Отже, компанії потрібно отримати виручку не менше 106 200 грн., щоб не працювати у збиток.

Практичне значення для міні-компаній

Розрахунок собівартості та точки беззбитковості допомагає зрозуміти, як приймаються фінансові рішення в реальному бізнесі. Це дозволяє:

- планувати структуру витрат і визначати, що впливає на прибуток;
- аналізувати, які витрати можна зменшити без втрати якості;
- прогнозувати фінансові результати залежно від обсягів виробництва;
- ухвалювати зважені рішення щодо цінової політики.

Наприклад, міні-компанія «EcoLight», що виробляє ароматичні лампи, виявила, що її точка беззбитковості – 150 одиниць на місяць. Зменшивши витрати на упаковку на 10%, компанія знизила собівартість і скоротила точку беззбитковості до 130 одиниць, тобто стала прибутковою раніше.

Висновки

Уміння розраховувати собівартість і точку беззбитковості є основою фінансової грамотності. Вони допомагають зрозуміти, коли компанія починає заробляти, як змінюється прибуток при зміні цін чи обсягів продажів, і які рішення ведуть до стабільного розвитку.