

Точка безубыточности

ЗАДАНИЕ: рассчитать срок окупаемости бизнеса (один вид бизнеса из списка на выбор) и точку безубыточности, используя возможности ресурса:

<http://www.openbusiness.ru/bplan/step9.htm>

Виды бизнеса:

Вендинг

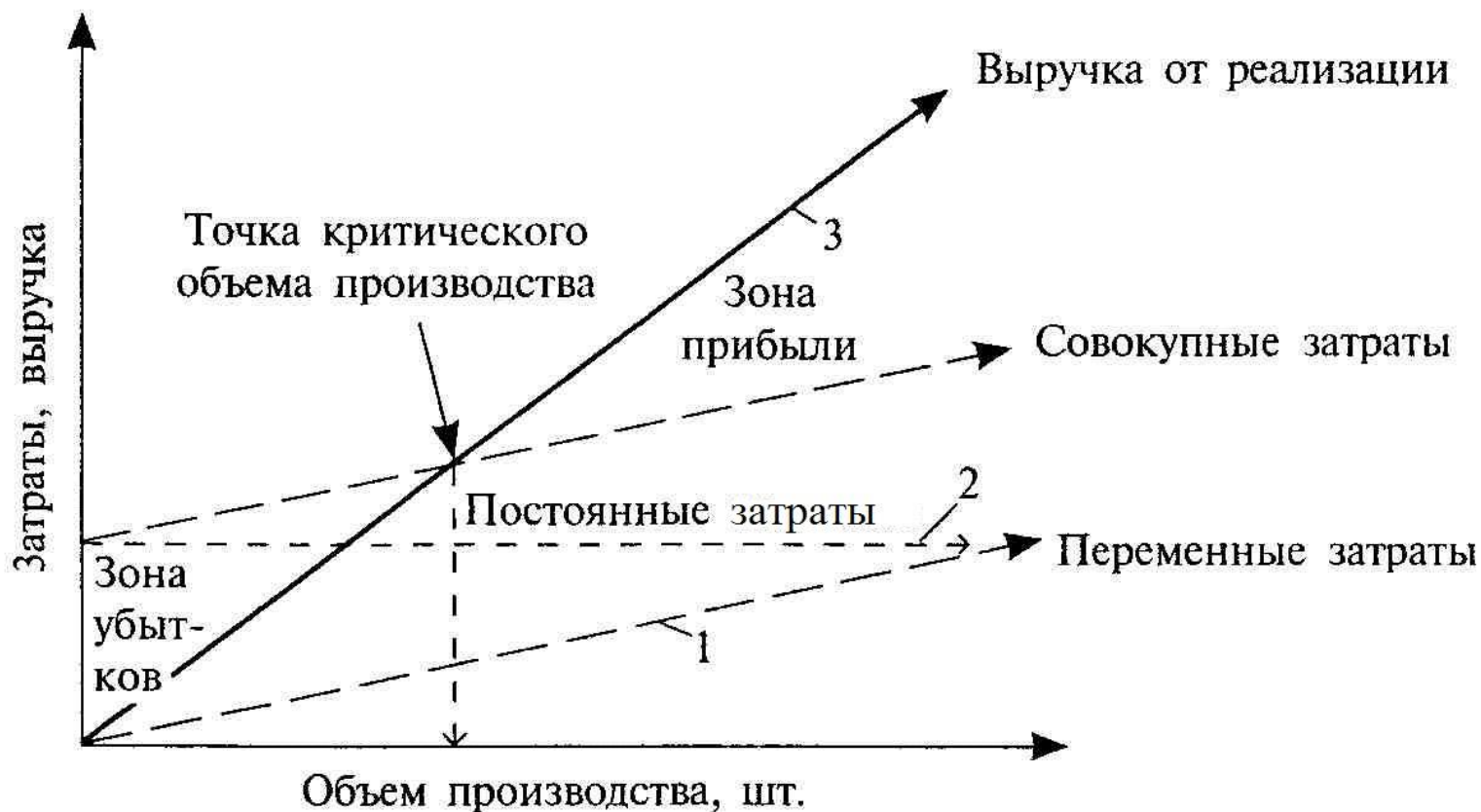
Маршрутное такси

Мобильная блинная

Уборка снега с помощью снегоуборочной машины

Выращивание саженцев

Точка безубыточности - объём производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль.



Как рассчитать точку безубыточности:

1. В натуральном выражении :

$$BEP = FC / (P - AVC),$$

Где:

FC (fixedcost) - постоянные затраты на объем ;

P (price) - цена единицы товара (услуги, работы) ;

AVC (averagevariablecost) - переменные затраты на единицу продукции.

Как рассчитать точку безубыточности:

2. В стоимостном выражении :

$$BEP = FC / K_{MR}$$

Где:

FC – постоянные затраты;

K_{MR} – коэффициент маржинального дохода.

$$K_{MR} = MR / TR,$$

Где: MR (marginalrevenue) - маржинальный доход;
TR (totalrevenue) – выручка, доходы.

МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД:

Маржинальный доход (MR) - разница между выручкой и переменными затратами:

$$MR = TR - VC,$$

$$MR_{\text{на 1 ед.}} = P - AVC$$

Где:

TR (total revenue) – выручка, доходы;

VC - переменные затраты на весь объём.

ПРИМЕР :

(FC) Расходы постоянные	рубли	(VC) Расходы переменные	рубли
затраты на аренду	100 000	закупочная цена (средняя)	1000
заработная плата продавцов-консультантов	123 080	объем продаж, ед.(плановый)	600
отчисления с заработной платы (страховые взносы – 30% от ФЗП)	36 920	Итого:	600 000
затраты на коммунальные услуги	15 000	Выручка (TR)	2 400 000
затраты на рекламу	35 000	Маржинальный доход (TR - VC)	1 800 000
Итого :	300 000		600 000

Коэффициент маржинального дохода равен:

$$K_{MR} = MR / TR = 1\,800\,000 / 2\,400\,000 = 0,75$$

Точка безубыточности (BEP) составит:

$$BEP = FC / K_{MR} = 300\,000 / 0,75 = 400\,000 \text{ руб.}$$

Расчет точки безубыточности (ВЕР) дает ВОЗМОЖНОСТЬ:

- определить, следует ли вкладывать в проект деньги, учитывая, что он окупится только при следующем объеме продаж;
- выявить проблемы, связанные с изменением ВЕР со временем;
- рассчитать значение изменений объема продаж и цены продукта, то есть, насколько следует изменить объем продаж/производства, если цена товара изменится и наоборот;
- определить, на какое значение можно понизить выручку, чтобы при этом не оказаться в убытке (в случае, если фактическая выручка больше расчетной).

ВЫВОДЫ:

Таким образом, магазину нужно продать одежды на 400 000 рублей, чтобы получить нулевую прибыль.

Все продажи свыше 400 000 рублей будут приносить прибыль.

У магазина также есть запас финансовой прочности в 2 000 000 рублей.

Запас финансовой прочности показывает, на какую сумму магазин может снизить выручку и не уйти в зону убытков.

Запас финансовой прочности:

показывает насколько далеко предприятие от точки безубыточности.

Это разность между фактическим объемом выпуска и объемом выпуска в точке безубыточности.

Часто рассчитывают %-е отношение **запаса финансовой прочности** к фактическому объему

$$\text{ЗПд} = (\text{TR} - \text{ВЕР}) / \text{TR} * 100\%,$$

$$\text{ЗПд} = (2,4 - 0,4) / 2,4 * 100\% = 83,3\%,$$

т.е. если реализация уменьшится на 83,3% мы окажемся в точке безубыточности.