

ринків вимагає більше ресурсів, ніж передбачалося, бюджет може бути коригований для оптимізації витрат і максимізації ефекту.

Кожне підприємство з метою досягнення стратегічної мети (лідерство в певній галузі, утримання позицій на ринку, збільшення рівня прибутку) здійснює стратегічне планування як процес визначення дій, необхідних для досягнення стратегічної мети. Стратегічні плани підприємства деталізуються шляхом розроблення короткострокових завдань, які реалізуються в рамках процесу бюджетування. [4]

Сучасні підходи до бюджетування, зокрема гнучке та безперервне бюджетування, дають змогу підприємствам швидко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. Ці методи забезпечують динамічну основу для прийняття рішень, дозволяючи коригувати плани та ефективніше використовувати ресурси відповідно до актуальної ситуації. Гнучке бюджетування враховує змінні чинники, такі як коливання попиту, зміни цін на ресурси, валютні коливання або інші ринкові зміни, і дає можливість оперативно вносити зміни до бюджету. Компанії також можуть розробляти альтернативні сценарії бюджетів. Наприклад, у разі песимістичного прогнозу бюджет передбачає суворий контроль витрат, тоді як оптимістичний варіант дає можливість спрямовувати більше коштів на розвиток.

Бюджетування є одним із найважливіших інструментів управління, який об'єднує процеси планування, контролю та оцінки результатів. Воно забезпечує підприємству стабільність, адаптивність і високу ефективність у досягненні стратегічних та операційних цілей.

Список використаних джерел

1. Макалюк І. В., Джумаєєва Д. Д. Роль бюджетування у фінансовому плануванні підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2019. Вип. 24. С.67-75.
2. Топило В.А. Впровадження системи бюджетування на підприємствах UR: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2020/159.pdf (дата зверення 05.12.2024).
3. Пятничук І.Д. Формування сучасного концептуального підходу до визначення поняття «система бюджетування». *Ефективна економіка*. 2013. № 11. UR: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2509> (дата зверення 05.12.2024).
4. Пасенко В.В., Пастернак Я.П., Бюджетування як інструмент управління ресурсами в системі бухгалтерського обліку підприємства. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2021. Вип. 65. С.117-121. UR: http://bses.in.ua/journals/2021/65_2021/21.pdf (дата зверення 05.12.2024).

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ CVP-АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Костякова А. А.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування

Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного

Ушкалова А. О.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного

Аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності і прибутку (CVP-аналіз) - це метод, який дозволяє зрозуміти, як зміни в обсязі виробництва, продажу, витрат, а також цін впливають на прибуток підприємства. Основна мета CVP-аналізу полягає в тому, щоб допомогти менеджерам приймати обґрунтовані рішення щодо:

- Визначення оптимального рівня виробництва та продажу для досягнення максимального прибутку.

- Оцінки ризиків, пов'язаних зі змінами в обсязі діяльності.
- Планування стратегії цін і витрат, щоб максимізувати прибутковість.
- Управління витратами, щоб зменшити витрати та збільшити прибуток.

CVP-аналіз є ключовим інструментом для підприємств, які прагнуть досягти своїх фінансових цілей та забезпечити стабільність бізнесу.

Вирішальну роль в процесі проведення CVP-аналізу відіграє групування витрат на змінну та постійну складову, зокрема:

- Постійні витрати - витрати, що залишаються незмінними в певному діапазоні обсягу діяльності, наприклад: орендна плата, заробітна плата адміністративного персоналу, амортизація основних засобів тощо.

- Змінні витрати - витрати, які змінюються прямопропорційно до обсягу діяльності, а саме: витрати на сировину, матеріали, прямі витрати на виробництво тощо.

Важливо розуміти цю класифікацію, оскільки вона є основою для розрахунку точки беззбитковості та аналізу впливу змін у витратах на прибуток.

Точка беззбитковості (BEP) - це рівень обсягу діяльності, при якому дохід підприємства дорівнює сумі його витрат, тобто прибуток дорівнює нулю. Розрахунок точки беззбитковості є важливим кроком в CVP-аналізі, оскільки він дозволяє визначити:

- Мінімальний обсяг продажів, необхідний для покриття витрат.
- Рівень ризику, пов'язаного з низьким обсягом продажів.
- Ефективність діючої стратегії витрат і цін.

На вибір між існуючими методами розрахунку точки беззбитковості впливають конкретні потреби підприємства та доступність інформації:

- Метод розрахунку за обсягом продажу:

$$BEP (\text{обсяг}) = \text{Постійні витрати} / (\text{Ціна продажу} - \text{Змінні витрати на одиницю продукції})$$

- Метод розрахунку за обсягом виручки:

$$BEP (\text{виручка}) = \text{Постійні витрати} / (\text{Маржинальний дохід} / \text{Виручка})$$

Наступні показники також є важливими для оцінки фінансового стану підприємства та його здатності протистояти збиткам:

Коефіцієнт маржинального доходу (CMR), як відношення маржинального доходу до виручки від продажу, що відображає покриття постійних витрат та формування прибутку в розрахунку на кожну гривню виручки.

Запас фінансової міцності (MS), як різниця між фактичним обсягом продажів і точкою беззбитковості. Даний показник відображає, наскільки підприємство може знизити обсяг продажів, не потрапляючи в збитки.

Рівняння беззбитковості - це математичне вираження, що показує зв'язок між витратами, обсягом діяльності та прибутком. За допомогою цього рівняння можна провести аналіз впливу змін у витратах, обсягу та цінах на прибуток, а також визначити необхідний рівень продажів для досягнення бажаного прибутку.

CVP-аналіз дозволяє оцінити вплив змін у ціні, обсягу та змінних витрат на прибуток підприємства. Зміна ціни може призвести до зміни маржинального доходу та точки беззбитковості. Зміна обсягу продажів безпосередньо впливає на прибуток, оскільки впливає на величину виручки та загальних витрат. Зміна змінних витрат також впливає на маржинальний дохід та точку беззбитковості.

Аналіз цих факторів дозволяє менеджерам розробляти стратегії для оптимізації прибутку, зниження витрат та збільшення обсягу продажів.

CVP-аналіз є цінним інструментом для прийняття управлінських рішень у різних сферах діяльності, таких як:

- **Планування виробництва та продажів:** CVP-аналіз може допомогти визначити оптимальний рівень виробництва та продажу, а також оцінити ризики, пов'язані зі змінами в обсязі діяльності.

- **Управління витратами:** CVP-аналіз дозволяє ідентифікувати ключові фактори, що впливають на прибуток, та розробити стратегії для зниження витрат.

- **Визначення цін:** CVP-аналіз допомагає визначити оптимальну ціну, яка забезпечить максимальний прибуток з урахуванням витрат та конкурентного середовища.

- **Стратегічне планування:** CVP-аналіз допомагає оцінити ризики та можливості, пов'язані з різними стратегічними рішеннями.

Застосування CVP-аналізу підвищує ефективність управлінських рішень.

CVP-аналіз може застосовуватися у різних галузях та сферах діяльності:

- Визначення оптимального рівня виробництва нового продукту.

- Оцінки впливу зміни ціни на прибуток.

- Визначення необхідного обсягу продажів для покриття постійних витрат після розширення виробництва.

- Вибору кращого варіанту інвестиційного проекту з урахуванням витрат та прибутковості.

CVP-аналіз є універсальним інструментом, який може бути адаптований до різних ситуацій та потреб.

Отже, з вищенаведеного можна зробити висновки, що CVP-аналіз є цінним інструментом для ефективного управління витратами та прибутком, оскільки дозволяє менеджерам та керівникам в умовах становлення та розвитку (поліпшення) сталого розвитку:

- Розуміти взаємозв'язки між витратами, обсягом діяльності та прибутком.

- Приймати обґрунтовані рішення щодо виробництва, продажів та цін.

- Оптимізувати прибуток та знизити ризики, пов'язані з змінами в обсязі діяльності.

- Визначити необхідні заходи для підвищення ефективності та зменшення витрат.

Доцільно проводити CVP-аналіз систематично, особливо при зміні ключових факторів, що впливають на прибуток з використанням сучасних засобів діджиталізації та інструментів спрощення процесу розрахунку та аналізу.

Список використаних джерел

1. Голов С. Ф. Управлінський облік. Київ: Лібра, 2003. 703с.

2. Нападовська Л. Управлінський облік: значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2009. №8-10. 2009. С.78-93.

9. Зінченко Н. В., Кравчук Н. М. Управління прибутковістю підприємства. UR: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_30/Zinchen.pdf (дата зверення 07.12.2024).

3. Власова О. Є. Конспект лекцій з курсу “Управлінський облік” (для студентів спец. 7.050106 “Облік та аудит”). Харків: ХНАМГ, 2005. 89 с.