

**Орлов О.О.,**  
доктор економічних наук.

**Рясних Є.Г.,**  
кандидат економічних наук.

## ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО ВАЖЕЛЯ

Формування механізму управління затратами в системі «обсяг реалізації – витрати – прибуток» являє собою великий інтерес для підприємств України. Несприятлива ситуація на більшості підприємств щодо показників прибутку й рентабельності потребує чіткої систематизації підходів до прийняття рішень стосовно управління витратами і прибутком. Одним із інструментів цього механізму є операційний важіль (леверидж).

Загальновідомо, що дія операційного важеля знаходить прояв у тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації продукції завжди породжує вагомішу зміну прибутку. Так, базуючись на цьому принциповому положенні, пропонуємо свою формулу розрахунку цього показника<sup>1</sup>:

$$EOЛ = \Delta BOП / \Delta ЧОД, \quad (1)$$

де *EOЛ* - ефект операційного левериджу, що досягається при конкретному значенні цього коефіцієнта на підприємстві;

*ΔBOП* - темп приросту валового операційного прибутку (прибутку до його оподаткування);

*ΔЧОД* - темп приросту чистого операційного доходу (валового доходу з реалізації продукції за мінусом податку на додану вартість, акцизного збору та інших податків, що входять до ціни продукції).

Такий підхід викривлює механізм дії операційного важеля, сутність якого полягає в тому, що, знаючи конкретну величину сили впливу операційного важеля, ми можемо визначити, наскільки збільшиться (знизиться) прибуток підприємства при відповідному зростанні (зниженні) виручки від реалізації. Тобто шуканою величиною є чисельник наведеної формули.

Сила впливу операційного важеля (*W*) розраховується за формулою:

$$W = M / П \quad (2)$$

$$\text{або } W = 1 + F / П, \quad (3)$$

де *M* – маржинальний прибуток (валова маржа по підприємству);

*П* – прибуток підприємства до оподаткування;

*F* – умовно-постійні витрати по підприємству.

Маржинальний прибуток – це різниця між ціною (виручкою від реалізації продукції) і змінними витратами на одиницю продукції чи обсяг реалізації.

У деяких джерелах застосовуються терміни: «валова маржа», «внесок», «величина покриття». Економічний зміст останнього полягає в тому, що його величина є тією частиною виручки від реалізації продукції, яку підприємство, з одного боку, використовує для покриття умовно-постійних витрат, а з другого – за можливістю для формування прибутку. Практично ця величина складається з двох частин: умовно-постійних витрат і прибутку (до оподаткування), тому найлогічнішим є використання терміна «маржинальний прибуток». Слід також врахувати важливу властивість маржинального прибутку – його приріст чисельно дорівнює приросту прибутку.

Формула (3) дає змогу ясніше уявити взаємозв'язок *W* із постійними витратами і прибутком. Для того, щоб визначити, як зміна виручки від реалізації (у відсотках) вріне на зміну прибутку (теж у відсотках), пропонується такий варіант:

$$\Delta П\% = \Delta В\% \cdot W, \quad (4)$$

де *ΔП%* і *ΔВ%* - відповідні зміни прибутку і виручки від реалізації у відсотках.

<sup>1</sup> Бланк І.О. Фінансовий механізм управління ефективністю операційних витрат виробництва // Фінанси України. – 1998. - № 8. – С. 15.

Усе, що було викладено вище, речі загальновідомі. Справді, показник «сила впливу операційного важеля» (СВОВ) характеризує ступінь чутливості (а відповідно і ризику) маржинального прибутку і прибутку до зміни фізичного обсягу реалізованої продукції. І в цій своїй якості він відіграє досить важливу роль, але використовувати його як показник, за допомогою якого можна з достатнім ступенем точності оцінювати вплив зміни обсягу реалізації на прибуток, на нашу думку, не досить коректно.

Справа в тому, що наведені формули розрахунків прибутку з урахуванням СВОВ вірні лише при дотриманні таких допусків:

- по-перше, підприємство виготовляє лише один вид продукції;
- по-друге, у тому разі, якщо випускається декілька виробів, зміна виручки від їх реалізації повинна відбуватися суворо пропорційно для кожного виробу у цій виручці. Тобто якщо підприємство виробляє три вироби (А, В і С), то зниження загальної виручки на 10 % означає, що за кожним із цих виробів виручка від реалізації впаде рівно на 10 %, інакше розрахунок прибутку за формулою (3) дає викривлену інформацію.

Це відбувається тому, що маржинальний прибуток (а саме він і формує прибуток по підприємству) не однаковий щодо різних виробів і у разі структурних зрушень, якщо виручка за вироби з більшим маржинальним прибутком зменшиться більшою мірою, ніж за вироби з меншим маржинальним прибутком, зміна самого прибутку може відбуватися меншою мірою, ніж за формулою (3).

Зрозуміло, що ці дві умови можуть бути враховані лише як виняток. Не так багато існує підприємств, які б випускали один вид продукції. Щодо другої умови, то виконання її з позицій ринкової економіки не має сенсу. Звичайно, з урахуванням ринкової кон'юнктури ситуація може скластися таким чином, що за рахунок одних виробів обсяг і виручка будуть зростати, за інших – знижуватися.

Крім того, можуть змінюватися і величина витрат, ціни на продукцію, чого показник СВОВ взагалі не може врахувати згідно зі своєю будовою.

Покажемо на умовному прикладі, до чого може призвести недотримання другого обмеження. Припустимо, підприємство випускає три вироби А, В і С. Величина умовно-постійних витрат дорівнює 8000 грн. Усі інші показники зведені у таблицю 1. Потрібно розрахувати, яким буде прибуток підприємства при зростанні обсягу реалізації на 56,43 %.

**Таблиця 1 – Вихідні дані для розрахунку прибутку через показник СВОВ**

Найменування виробів	Кількість (од.)	Ціна (грн.)	Змінні витрати (грн.)	Виручка від реалізації (грн.)	Маржинальний прибуток (грн.)	
					на одиницю	на обсяг
А	300	85	60	25500	25	7500
В	200	50	30	10000	20	4000
С	150	100	85	15000	15	2250
Усього				50500		13750

Прибуток дорівнює:  $M - F = 13750 - 8000 = 5750$  грн.

Згідно з формулою (2) розрахуємо СВОВ:

$$W = 13750 / 5750 = 2,3913,$$

$$\text{звідси } \Delta\Pi\% = 56,43 \cdot 2,3913 = 134,94\%,$$

$$\text{а } \Delta\Pi = (5750 \cdot 134,94) / 100 = 7759 \text{ грн.}$$

і відповідно прибуток  $\Pi = 5750 + 7759 = 13509$  грн.

Припустимо, що приріст виручки на 56,43 % зумовлений тим, що випуск виробу А залишився незмінним, виробу В збільшився на 70 од., а виробу С – на 250 од. Якою буде реальна величина приросту прибутку?

Тобто прибуток дорівнює:  $18900 - 8000 = 10900$  грн. Відповідно приріст прибутку становить  $5150 \cdot (10900 - 5750)$ , або  $89,56\%$ , а не  $134,94\%$ , як при розрахунку за формулою (4).

Для того, щоб отримати точний результат, зовсім не обов'язково робити повний розрахунок, наданий у таблиці 2. Це може бути вельми обтяжливо, якщо номенклатура виробів досить велика. Величину приросту прибутку слід розраховувати за формулою:

$$\Delta M = \Delta \Pi = \Pi M_i \cdot (\pm \Delta B_i), \quad (5)$$

де  $\Delta M$  і  $\Delta \Pi$  - приріст маржинального прибутку і прибутку;

$\Pi M_i$  - маржинальний прибуток за  $i$ -тим виробом;

$\pm \Delta B_i$  - фізичний приріст (зменшення) обсягу випуску  $i$ -того виробу (од.)

**Таблиця 2 – Реальна величина прибутку при зростанні виручки від реалізації на 56,43 %**

Найменування виробів	Кількість виробів (од.)	Ціна (грн.)	Виручка від реалізації (грн.)	Маржинальний прибуток на обсяг (грн.)
А	300	85	25500	7500
В	270	50	13500	5400
С	400	100	40000	6000
Усього			79000	18900

Так, у нашому прикладі: за виробом В

$$\Delta \Pi = 70 \cdot 20 = 1400 \text{ грн.},$$

за виробом С

$$\Delta \Pi = 250 \cdot 15 = 3750 \text{ грн.}$$

Всього приріст прибутку дорівнює  $5150$  грн. і відповідно по підприємству:

$$5750 + 5150 = 10900 \text{ грн.}$$

В економічній літературі зустрічаються висловлювання, що в особливо важкі обставини потрапляє те підприємство, в якого в умовах кризи збитки перевищують валовий прибуток (маржинальний прибуток), тобто показник сили впливу операційного важеля за модулем менше за одиницю. Збільшення виручки від реалізації на такому підприємстві спричинює зниження збитків меншою мірою, ніж зростання обсягу, що викликало його<sup>2</sup>.

Це положення вірне в умовах, коли зростання обсягу відбувається переважно за рахунок виробів із меншою величиною покриття (маржинального прибутку). У разі, коли зростання виручки відбувається переважно за рахунок виробів із більшою величиною покриття, зменшення збитку відбувається більшою мірою, ніж зростання обсягу реалізації.

Таким чином, СВОВ діє і на збиткових підприємствах, але користуватися нею слід уміло, нарощуючи в першу чергу обсяги виробництва виробів із високим коефіцієнтом покриття, а конкретний розрахунок в умовах непропорційного зростання окремих виробів проводити з використанням показника приросту маржинального прибутку.

Для того, щоб використовувати показник приросту маржинального прибутку, необхідно мати інформацію про маржинальний прибуток не лише в цілому по підприємству, а й за окремими виробами. Йдеться про складання калькуляцій методом величини покриття, коли за виробами розподіляються лише змінні витрати і розраховується маржинальний прибуток, а умовно-постійні витрати визначаються в цілому по підприємству.

Але тут слід нагадати про одну обставину, на яку зазвичай не звертають уваги. У формулі (5) приріст (зменшення) маржинального прибутку дорівнює приросту (зменшенню) прибутку. Пояснюється це тим, що маржинальний прибуток складається з прибутку і постійних витрат, а із зростанням (зменшенням) кількості виробів постійні витрати в цілому по підприємству залишаються незмінними, і тому приріст маржинального прибутку дорівнює приросту прибутку. Це й дає змогу без перерахунку собівартості виробів відобразити результати змін на кінцеву величину прибутку по підприємству. В цьому головна перевага

<sup>2</sup> Бікова Е.В. Регулирование массы и динамики прибыли // Финансы. – 1996. - № 4. методу, але тут же закладений і його недолік.

Справа в тому, що постійні витрати, залишаючись незмінними в цілому по підприємству, при структурних зрушеннях в асортименті продукції відповідним чином перерозподіляються між виробами. Так, якщо, наприклад, збільшити обсяг випуску за рахунок одного виробу, то це приведе до перерозподілу постійних витрат, і в кінцевому варіанті зміниться прибуток і рентабельність за рахунок інших виробів. Вочевидь менеджерам підприємства цікаво мати інформацію, як зміниться прибуток і рентабельність конкретних виробів після проведених змін. Цю інформацію можна отримати, якщо розподілити між виробами не лише змінні, а й умовно-постійні витрати. Проблема полягає в тому, яким чином проводити цей розподіл. У стандарті «Положення бухгалтерсько обліку 16» за базу розподілу загально виробничих витрат пропонується брати: кількість випущеної продукції, вартість прямих матеріалів, прямі витрати на оплату праці, години роботи, машино-години. Але не пропонується, на нашу думку, оптимальний метод розподілу – пропорційно маржинальному прибутку. На практиці найчастіше за базу розподілу беруть пряму заробітну плату робітників.

Яким вимогам, на нашу думку, має відповідати метод розподілу умовно-постійних витрат?

Він повинен бути досить простим і не потребувати великих витрат часу та інформації для розрахунку, а за необхідності й перерахунку; забезпечувати повний розподіл усіх непрямих витрат; з позиції безбиткового обороту величина останнього повинна збігатися із сумою безбиткових оборотів за окремими виробами, розрахованих за допомогою розподілу постійних витрат; забезпечувати достатньо точну порівняльну оцінку прибутковості окремих виробів і кореспондувати із показником «коефіцієнт покриття».

Проведений аналіз довів, що усім цим вимогам відповідає лише один метод – метод розподілу умовно-постійних витрат пропорційно маржинальному прибутку.

З яких міркувань ми виходили при обґрунтуванні такого підходу? Маржинальна теорія проголошує: у точці безбитковості маржинальний прибуток дорівнює постійним витратам. Відповідно, визначивши точки безбитковості й величину маржинального прибутку для цих обсягів, ми фактично визначаємо і величину умовно-постійних витрат за кожною групою виробів.

Якщо по підприємству пропорційно зменшити кількість виробів за кожною позицією, то можна дійти до рівня, який характеризує безбитковий оборот не лише в цілому по підприємству, а й за кожною групою виробів.

Зазвичай безбитковий оборот визначається так:

$$B_{об} = F \cdot 100 / K_n, \quad (6)$$

де  $F$  – умовно-постійні витрати в цілому по підприємству;

$K_n$  – коефіцієнт покриття (відношення маржинального прибутку до виручки від реалізації по підприємству).

Перетворюючи цю формулу, можна подати її в такому вигляді:

$$B_{об} = F \cdot Q / M, \quad (7)$$

де  $Q$  – виручка від реалізації;

$M$  – маржинальний прибуток у цілому по підприємству.

Із формули (7) можна вивести коефіцієнт безбитковості:

$$K_б = F / M. \quad (8)$$

Використовуючи  $K_б$  (цей показник в літературі раніше не зустрічався), можна вивести низку формул, за допомогою яких розраховуються різні показники. В основі цих показників лежить розподіл умовно-постійних витрат пропорційно маржинальному прибутку ( $F/M$ ).

$$K_б \cdot N_i - \text{точка безбитковості у натуральному виразі за } i\text{-тим виробом;} \quad (9)$$

$$K_б \cdot N_i \cdot Z_i - \text{точка безбитковості у вартісному виразі за } i\text{-тим виробом;} \quad (10)$$

$$ПМ_i \cdot K_б - \text{умовно-постійні витрати за } i\text{-тим виробом;} \quad (11)$$

$$ПМ_i \cdot (1 - K_б) - \text{прибуток за } i\text{-тим виробом;} \quad (12)$$

$$P_i = ПМ_i / (ПМ_i \cdot K_б + P_i) - \text{рентабельність у \% за } i\text{-тим виробом,} \quad (13)$$

$N_i$  – кількість і-тих виробів;

$Z_i$  – ціна і-того виробу;

$ПМ_i$  – маржинальний прибуток за і-тим виробом;

$P_i$  – змінні витрати за і-тим виробом.

Приведемо розрахунок розподілу умовно-постійних витрат двома методами пропорційно заробітній платі й пропорційно маржинальному прибутку (табл. 3).

Постійні витрати в цілому по підприємству (F) – 900 тис.грн.

Прибуток =  $M - F = 2910 - 900 = 2010$  тис.грн.

**Таблиця 3 - Вихідні дані для розрахунку розподілу умовно-постійних витрат**

Найменування виробу	Кількість виробів (тис.од.)	Ціна (грн.)	Змінні витрати на одиницю продукції (грн)		Маржинальний прибуток		Зарплата на обсяг (тис грн)	Виручка (тис грн)
			всього	у т.ч. зарплата	На од. (грн)на обсяг (тис.грн)			
А	50	32	23	7	9	450	350	1600
В	80	40	28	14	12	960	1120	3200
С	100	45	30	15	15	1500	1500	4500
Усього						2910	2970	9300

Коефіцієнт розподілу за заробітною платою:  $900 / 2970 = 0,303$ .

Коефіцієнт розподілу за маржинальним прибутком:  $(K_6) = F/M = 900/2910 = 0,309$ .

Результати розрахунків зведені у таблицю 4.

**Таблиця 4. Результати розрахунків згідно з двома методами розподілу умовно-постійних витрат**

Найменування виробів	Розподіл умовно-постійних витрат								Коефіцієнт покриття (%)
	За зарплатою				За маржинальний прибуток				
	Прибуток на од. (грн.)	Рентабельність (%)	Точка беззбитковості		Прибуток на од. (грн.)	Рентабельність (%)	Точка беззбитковості		
			тис од.	тис грн			тис од.	тис грн	
А	6,38	27,4	11,78	376,96	6,22	34,1	15,45	494,4	28,1
В	7,76	24,06	24,24	969,6	8,22	25,9	24,72	988,8	30,3
С	10,46	29,4	30,3	1363,5	10,36	29,9	30,9	1390,5	33,0
Усього				2710,06				2837,7	

Беззбитковий оборот у цілому по підприємству дорівнює:

$$B_{об} = Q \cdot K_6 = 9300 \cdot 0,309 = 2873,7 \text{ тис грн.}$$

Як видно з таблиці 4, беззбитковий оборот у цілому по підприємству, коли його розрахунок ведеться на основі розподілу умовно-постійних витрат пропорційно заробітній платі, відрізняється від його величини, розрахованої на основі розподілу цих витрат пропорційно маржинальному доходу на 163,64 тис грн. (2873,7-2710,06).

Про свідчить і сума маржинального прибутку, яка повинна в умовах беззбитковості дорівнювати величині умовно-постійних витрат, тобто 900 тис грн. При розподілі пропорційно заробітній платі маржинальний прибуток дорівнює 851,4 тис грн., тобто різниця становить 48,6 тис грн. Коефіцієнт покриття, який відповідно до теорії відображує рівень рентабельності продукції, повністю збігається в порядку зростання (А, В, С) із рівнем рентабельності виробів при розподілі умовно-постійних витрат пропорційно маржинальному прибутку. При розподілі останніх пропорційно заробітній платі ситуація інша (В, А, С). Аналогічні результати отримані й при розподілі умовно-постійних витрат пропорційно змінним витратам, прямим матеріальним витратам тощо.

На промислових підприємствах більшу частину умовно-постійних витрат розподіляють за калькуляційними одиницями пропорційно прямій зарплаті робітників, що, на нашу думку, суттєво викривлює рентабельність виробів. Нижче (див. таблицю 5) наводиться зіставлення розподілу умовно-постійних витрат за маржинальний прибуток із заводськими розрахунками по двох підприємствах.

**Таблиця 5 Порівняльний аналіз методів розподілу непрямих витрат**

Найменування виробів	Розподіл за маржинальний прибутком		Заводський розрахунок		Зарплата до змінних витрат у %	Коефіцієнт покриття
	прибуток на од.	рентабельність у %	прибуток на од.	рентабельність у %		
ВАТ «Термопластавтомат», 1997 рік						
ДК3330Ф	3612,15	47,86	4874,5	77,6	4,0	68,0
ДС3132-250у	4610,96	47,96	7614,9	113,0	2,7	67,7
Мельнич. комплекс	3890,8	53,06	570,2	5,3	13,7	72,8
ВАТ «Термопластавтомат», 1999 рік						
ДК3330Ф	-2373,5	-	-16701,6	-	8,4	30,2
ДС3132-250у	-4308	-	-7363,1	-	7,0	44,5
Мельнич. комплекс	-3305,9	-	10660,47	-	8,0	42,1
ВАТ «Термопластавтомат», 1998 рік						
ТМ-630	1259,2	16,2	2084,0	29,0	2,1	36,9
ТВК-75	93,54	17,1	184,1	40,3	1,3	38,5
ТМ-160	642,6	21,0	844,2	29,5	5,0	45,7
ВАТ «Термопластавтомат», 1999 рік						
ТМ-630	7,5	0,1	-0,35	-	2,69	18,6
ТВК-75	1,24	1,24	132,7	23,0	1,84	30,5
ТМ-160	5,52	5,52	0,03	-	5,9	32,0

У 1997 році ВАТ «Термопластавтомат» і ВАТ «Укрелектроапарат» у 1998 році мали прибутки, у 1999 році ВАТ «Термопластавтомат» був збитковим, ВАТ «Укрелектроапарат» - у стані, наближеному до беззбиткового обороту (рентабельність 0,2 %). Аналіз, поданий у таблиці, свідчить, що рівень рентабельності при розподілі непрямих витрат пропорційно маржинальному прибутку збігається з рівнем показника «коефіцієнт покриття», а за заводським розрахунком не збігається.

Особливо характерні дані, які стосуються ВАТ «Термопластавтомат» за 1997 рік. Мельничний комплекс за заводським розрахунком має рентабельність %. Зазначимо, що за цим виробом питома вага заробітної плати у змінних витратах (13,7 %) у п'ять разів перевищує аналогічний показник за ДС3132-250у (2,7 %), рентабельність якого 113,0 %. І в 1999 році збитки більше там, де вище питома вага заробітної плати у змінних витратах.

Аналогічна ситуація і щодо ВАТ «Укрелектроапарат». Тут за заводським розрахунком найрентабельніший виріб ТВК-75, у якого питома вага заробітної плати найменша. Навіть у 1999 році, коли підприємство в цілому було на рівні, близькому до беззбитковості, рентабельність ТВК-75 становила 23 %. Згідно з нашими розрахунками (і за коефіцієнтом покриття) найрентабельнішим є виріб ТМ-160.

Із прикладів, наведених вище, можна дійти висновку, що домінуючий у нашій практиці метод розподілу непрямих витрат пропорційно прямій зарплаті досить сильно викривлює реальну картину і змушує приймати неправильні рішення. Вочевидь, що така ж ситуація, якщо не гірша, буде при використанні як бази розподілу прямих матеріальних витрат, годин роботи, машино-годин тощо. Є два аспекти, які можуть викликати сумнів у опонентів запропонованого методу.

Перший. Якщо підприємство прибуткове, то при використанні цього методу розподілу всі вироби будуть прибуткові, але різною мірою, що регулюється відносною величиною маржинального прибутку. Якщо підприємство збиткове, то вся продукція буде збиткова, але знову ж таки різною мірою.

Нам така ситуація здається закономірною. Адже прибутковість чи збитковість підприємства залежить не так від характеристик вироблюваної продукції, як від загального рівня виробництва і організації праці, ступеня завантаження виробничого апарату тощо. Це дуже добре видно на прикладі ВАТ «Термопластавтомат». Вироби, що мали у 1997 році рентабельність 77 % і 113 %, у 1999 році стали збитковими. Винятком можна зробити для нової продукції, за якою витрати на освоєння слід виділяти із загальної величини умовно-постійних витрат.

Другий. Методика розподілу не спрацьовує, якщо хоча б за рахунок одного із виробів маржинальний прибуток стає від'ємною величиною, тобто ціна виявляється нижчою за змінні витрати на одиницю продукції. В цьому разі розрахунок покаже по цьому виробу від'ємну величину умовно-постійних витрат, і, відповідно, увесь тягар цих витрат, та ще й з «надбавкою» (погашення від'ємної величини), ляже на всі інші вироби.

Що проти цього можна заперечити? По-перше, мабуть, недоцільно випускати продукцію, ціна якої не перебиває навіть змінних витрат по цьому виробу. Винятком є лише нова продукція, яку необхідно рахувати окремо. По-друге, якщо все ж така продукція буде у плані, то просто не слід використовувати дану методуку.

Як вже зазначалося, силу впливу операційного важеля необхідно використовувати тільки як показник ризику, чутливості прибутку до зміни фізичного обсягу виробництва. Але і в цій якості використання його не дає змоги чітко визначитися зі ступенем загрози у зв'язку з нечіткістю межі цього показника. Враховуючи всі варіанти і виходячи з формули (3), можна записати ці межі таким чином:

Прибуток = 0	$W = \infty$	Прибуток > F	$W > 1 < 2$
Збиток = F	$W = 0$	Прибуток < F	$W > 1$ до $+\infty$
Прибуток = F	$W = 2$	Збиток < F	$W < 0$ до $-\infty$

Значно вигідніше з цією метою використовувати показник, зворотний СВОВ, - запас міцності, який можна розрахувати за такими формулами:

$$Z_m = P / M; \quad (14)$$

$$Z_m = 1 - F / M. \quad (15)$$

Цей коефіцієнт кореспондується із показником «коефіцієнт беззбитковості».

$K_b = 1$  – підприємство беззбиткове  $Z_m = 0$ ;

$K_b > 1$  – підприємство збиткове  $Z_m < 0$ ;

$K_b < 1$  – підприємство прибуткове  $Z_m > 0$ .

Запас міцності не може бути більшим за одиницю. Якщо  $Z_m = 0,7$ , це означає, що підприємство стане беззбитковим, якщо виручка скоротиться на 70 %. При скороченні виручки більш як на 70 % підприємство буде мати збитки.

Отже, силу впливу операційного важеля (або зворотний йому показник – запас міцності) слід використовувати тільки для оцінки чутливості й ризику при зміні обсягу реалізації. Причому особливо актуально використовувати ці показники для збиткових підприємств. Конкретну величину зростання (зменшення) цих прибутків (збитків) слід розраховувати за допомогою маржинального прибутку. Маржинальний прибуток слід використовувати і для розподілу умовно-постійних витрат із метою визначення прибутку, рентабельності, точки беззбитковості щодо конкретних виробів.