

тически в группах с высоким доходом спрос на мясопродукты по доходам не эластичен. Однако в области за последние три года ухудшилось соотношение денежных доходов и прожиточного минимума в низшей (с 64 до 22%), и в высшей (с 5,3 раз до 3,6 раза) группах.

Спрос и предложение находятся в сложной диалектической взаимосвязи, опосредствующей отношение между производством и потреблением. В то же время они обладают относительной самостоятельностью, в связи с чем, на рынке постоянно существует диспропорция между спросом и предложением.

Одна из особенностей конъюнктуры мясного рынка – сезонные колебания. Производство мясного сырья характеризуется внутригодичной цикличностью. Вследствие резкого роста поступления мясного сырья в осенне-зимний период и снижения в летний период нарушается ритмичность выпуска мясопродуктов, что снижает эффективность использования сырья.

Для мясного рынка характерны сезонность и предложения, и спроса. Если колебания в предложении обусловлены особенностями производственного процесса в животноводстве, то сезонные различия в спросе связаны, как правило, с традициями поведения людей. В результате взаимодействия сезонных колебаний предложения и спроса происходит сезонное изменение цен.

Сезонные колебания в производстве мясного сырья сельскохозяйственными предприятиями вызывают аналогичные сезонные колебания в загрузке производственных мощностей мясоперерабатывающих предприятий. Проблема сезонности, таким образом, приобретает межотраслевой характер. Колебания поставок сырья и выпуска продукции перерабатывающими предприятиями, в конечном счете, сказываются и на потребительском рынке.

Таким образом, конъюнктура рынка мясопродуктов определяется внутренними и внешними факторами, один из которых – совокупный спрос на продовольствие и сырье для его производства. Он зависит от уровня доходов населения, традиций его потребления, соотношения цен на разные виды продукции. Другой фактор рыночной конъюнктуры – предложение различных мясопродуктов, характеризуемое их объемом, структурой, качеством, ценами.

Структура и емкость регионального рынка мясной продукции зависит от различного по территории страны уровня доходов населения, размера оплачиваемого за счет местных бюджетов спроса спецпотребителей, региональной структуры потребления, доли потребностей, удовлетворяемых за счет нерыночных источников.

Спрос и предложение на региональном рынке должны находиться под влиянием регулирования со стороны местных органов управления. Его рычаги – гарантированные цены для товаропроизводителей, поставляющих продукцию в региональные продовольственные фонды, поддержка производителей и потребителей определенных мясных продуктов (например, поддержка производителей отечественного мяса птицы) с помощью дотации и компенсации части затрат.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агропромышленный комплекс России: состояние и прогноз развития. – М.: ВНИИЭСХ, 2004.– 195 с.
2. Алтухов А.И., Афанасьев. Продовольственная безопасность страны: вопросы теории, методологии и практики.– М.: ВНИИЭСХ, 2004.– 168 с.
3. Статистика рынка товаров и услуг. Под. ред. И.К. Белявского.– М.: Финансы и статистика, 2003.– 425 с.

МЕТОДИКИ АНАЛИЗА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДОВ И ПРИБЫЛИ В ТОРГОВЛЕ

С.Л. Зверович, канд. экон. наук, доцент БГЭУ

Важным вопросом анализа хозяйственной деятельности предприятий является изучение и оценка распределения и использования доходов и прибыли. Распределение доходов и прибыли производится в соответствии с Законом о налогах и сборах, другими нормативными документами, уставом и учетной политикой предприятия. По установленным ставкам из прибыли производится начисление налога в доход государственного бюджета. Предприятия платят также налог на недвижимость и осуществляют другие налоговые платежи, установленные законодательством. Источником формирования этих налогов является сумма прибыли, подлежащая налогообложению. За счет валового дохода (выручки от реализации товаров) производится взимание налога на добавленную стоимость, налог с продажи, акцизов и некоторых других обязательных платежей. Ряд налогов (налоги на землю, экологический, чрезвычайный и другие налоговые пошлины) отражаются на издержках обращения. Субъекты предпринимательской деятельности уплачивают из выручки от реализации товаров отчисления в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции продовольствия и аграрной науки, целевые сборы в местные бюджетные фонды стабилизации экономики сельскохозяйственной продукции и продовольствия, в жилищно-инвестиционные фонды и другие

обязательные платежи. Предприятия по установленным ставкам уплачивают налоги от полученных доходов (прибыли) от казино, от эксплуатации игровых автоматов с денежным выигрышем, от биржевой и брокерской деятельности, продажи товаров и другого имущества на аукционах, от принадлежащих им акций, облигаций и других ценных бумаг.

Действующая налоговая система должна давать предприятию четкую ориентацию на те направления деятельности, которые могли бы ослабить налоговое бремя. Налоговый механизм должен выполнять не только фискальную функцию, но и функции управления, регулирования, стимулирования. Тяжесть налогового бремени принято оценивать процентным отношением всех уплачиваемых предприятием налогов и других обязательных платежей к выручке от реализации продукции, товаров и прочих активов. Рекомендации о снижении налогов и других обязательных платежей законными способами содержатся в многочисленных публикациях по этому вопросу. Большинство из них достаточно аргументированы и представляют большой практический интерес. Это использование части доходов и прибыли на цели, льготлируемые при их налогообложении. Самое главное в распределении и использовании доходов и прибыли — это сочетание бюджетных, хозрасчетных и личных интересов предприятия и работников. Хозяйственная практика и экономическая наука постоянно занимаются поиском оптимальных критериев распределения и использования прибыли. При ее распределении субъект хозяйствования должен руководствоваться действующим законодательством, своим уставом и собственными интересами.

Анализ налогообложения обычно начинают с изучения правильности расчета налогов и других обязательных платежей, своевременности их уплаты, выявления возможностей и прогнозных резервов их оптимизации. Выявляют случаи и причины занижения и сокрытия доходов и прибыли, других объектов налогообложения, определяют экономические санкции, потери и убытки для предприятия за счет этого, виновников выявленных нарушений, принимают меры по улучшению расчетно-платежной дисциплины и другой экономической работы. Далее переходят к анализу и оценке выполнения плана и динамики налогов и других обязательных платежей. При этом используют как абсолютные, так и относительные показатели. Относительными показателями, в частности, являются удельный вес (доля) отдельных видов налогов и других обязательных платежей в общей их сумме, темпы роста или снижения по сравнению с планом и прошлыми годами. Результаты анализа оформляются составлением специальной таблицы. В ней налоги и другие обязательные платежи группируются по источникам формирования:

- относимые на издержки обращения;
- уплачиваемые из выручки от реализации товаров (за счет валового дохода);
- взимаемые из прибыли;
- начисляемые за счет других источников.

Особое внимание уделяется анализу оптимальности налогообложения. Как известно, налоги и другие обязательные платежи являются не только источником пополнения государственного и местных бюджетов, но и действенным регулятором экономических отношений государства с юридическими и физическими лицами. Через систему ставок, льгот и скидок налоги воздействуют на хозяйственную (предпринимательскую) деятельность предприятий и других экономических подразделений. В связи с этим необходимо изучить темпы изменения сумм налогов и других обязательных платежей в увязке с анализом темпов роста (снижения) основных показателей текущей (основной), операционной (неосновной) и другой деятельности предприятия (товарооборота, производительности труда, фондоотдачи, оборачиваемости оборотных активов, доходов, прибыли, рентабельности и др.). Опережающие темпы роста налогов по сравнению с темпами развития показателей торгово-финансовой и другой деятельности предприятия свидетельствуют о неоптимальности налогообложения и хозяйствования, а иногда и о фискальной политике государства.

Фирма «Торговый дом» имеет следующие данные о налогах и других обязательных платежах (табл. 1).

По сравнению с планом и прошлым годом наблюдаются высокие темпы роста налогов и неналоговых обязательных платежей. В отчетном году торговое предприятие за счет результатов основной, операционной и внереализационной деятельности начислило налогов и обязательных платежей 3043 млн. руб., что на 185 млн. руб. (на 6,5%) больше плана и на 554 млн. руб. (на 22,3%) — больше прошлого года. 42,8% налогов и других обязательных платежей начислено за счет валового дохода; 24,6% отнесено на издержки обращения; 32,4% уплачено из прибыли и 0,2% начислено за счет других источников. В динамике уменьшилась доля налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода и издержек обращения, и возрос удельный вес налогов и других обязательных платежей, относимых на уменьшение прибыли. Все это свидетельствует об имеющихся недостатках в налоговой политике, налогообложении торгового предприятия.

Важным вопросом является изучение влияния факторов на выполнение плана и динамику налогов. При проведении факторного анализа налогообложения необходимо не только определить и оценить влияние внутренних и внешних факторов на обязательные платежи в бюджет, но и изучить влияние налогообложения на результаты хозяйственной деятельности предприятия. На сумму налога на прибыль обычно определяют влияние следующих факторов:

Таблица 1

Информация о налогах и других обязательных платежах по ОАО "Торговый дом", млн. руб.

Вид налогов и других обязательных платежей	Фактически за прошлый год		Отчетный год					Отклонение				В % к прошлому году	
	сумма	удельный вес, %	план (прогноз)		фактически		% выполнения плана	от плана		от прошлого года			
			сумма	удельный вес, %	сумма	удельный вес, %		в сумме	по удельному весу, %	в сумме	по удельному весу, %		
Налоги и другие обязательные платежи:													
относимые на издержки обращения уплачиваемые из выручки от реализации товаров (за счет валового дохода)	697	28,0	691	24,2	748	24,6	108,2	+57	+0,4	+51	-3,4	107,3	
взимаемые из прибыли связанные с финансовой деятельностью (налоги на прибыль от дивидендов и на приравненные к ним доходы)	1160	46,6	1264	44,2	1302	42,8	103,0	+38	-1,4	+142	-3,8	112,2	
	629	25,3	899	31,4	987	32,4	109,8	+88	+1,0	+358	+7,1	156,9	
	3	0,1	4	0,2	6	0,2	150,0	+2	—	+3	+0,1	200,0	
<i>Всего</i>	2489	100	2858	100	3043	100	106,5	+185	—	+554	—	122,3	

- балансовой (общей) прибыли;
- прибыли от дивидендов и приравненных к ним доходов;
- налога на недвижимость;
- льготированной прибыли;
- ставки налога на прибыль.

Их влияние на сумму налога на прибыль определяют прямым счетом (путем составления специальных расчетов).

Для анализа и оценки оптимальности налогообложения торгового предприятия составляют таблицу 2.

Таблица 2

Информация о темпах развития основных показателей хозяйственной деятельности, налогов и других обязательных платежей по ОАО "Торговый дом"

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение от		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	плана	прошлого года	
1. Розничный товароборот в действующих ценах, млн. руб.	36295	40250	41377	102,8	+1127	+5082	114,0
2. Общая сумма валового дохода, млн. руб.	7580	8199	8533	104,1	+334	+953	112,6
3. Сумма балансовой (общей) прибыли, млн. руб.	1532	1695	1825	107,7	+130	+293	119,1
4. Выработка на одного торгового работника исходя из розничного товароборота в действующих ценах, млн. руб.	29,176	32,123	32,761	102,0	+0,63 8	+3,585	112,3
5. Фондоотдача всех производственных основных средств (в действующей оценке), руб.	4,626	4,791	4,837	101,0	+0,04 6	+0,211	104,6
6. Общая сумма налогов и других обязательных платежей, отнесенных на результаты хозяйственной и другой деятельности торгового предприятия, млн. руб.	2489	285 8	3043	106,5	+18 5	+554	122,3
7. Доля налогов и других обязательных платежей %:							
а) в розничном товаробороте (стр. 6: стр. 1 x 100)	6,9	7,1	7,4	104,2	+0,3	+0,5	107,2
б) в валовом доходе (стр. 6: стр. 2 x 100)	32,8	34,9	35,7	102,3	+0,8	+2,9	108,8
в) в балансовой прибыли (стр. 6: стр. 3 x 100)	162,5	168,6	166,7	98,9	-0,9	+4,2	102,6

Темпы роста налогов и других обязательных платежей по сравнению с планом и в динамике значительно опережали темпы развития основных показателей хозяйственной деятельности торгового предприятия. Возросла доля налогов и других обязательных платежей в розничном товаробороте и в валовом доходе, особенно она увеличилась в динамике в балансовой прибыли. Налоги и другие обязательные платежи на 66,7% превышают всю фактически полученную прибыль за отчетный год и составляют 35,7% в сумме валового дохода. Все это свидетельствует о недостатках в применяемой системе налогообложения и в предпринимательской деятельности ОАО "Торговый дом". В процессе последующего анализа следует изучить, обобщить и использовать резервы экономического и социального развития предприятия, повышения эффективности хозяйствования, что позволит полнее выявить возможности и прогнозные резервы оптимизации налогообложения.

При проведении анализа принято определять и изучать общую сумму чистой прибыли и чистую прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия. Чистая прибыль рассчитывается вычитанием из общей (балан-

совой) прибыли платежей из прибыли в бюджет и во внебюджетные фонды. Из чистой прибыли могут уплачиваться штрафные санкции за нарушение действующей системы налогообложения, расчетов с бюджетом по налогам и сборам, а также производятся другие платежи, предусмотренные нормативно-правовыми документами. Следовательно, чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, определяется вычитанием из общей суммы чистой прибыли указанных выше платежей.

Для оценки оптимальности распределения прибыли определяют и изучают коэффициент чистой прибыли как отношение чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, к балансовой (общей) прибыли. Рост указанного коэффициента обычно свидетельствует о снижении налогового бремени, и наоборот. Анализ коэффициента чистой прибыли обычно проводится в динамике за ряд лет. Необходимо также определить и изучить коэффициент налогообложения прибыли как отношение суммы налогов и других обязательных платежей, уплаченных за счет прибыли, к сумме балансовой прибыли.

Прибыль, остающаяся в распоряжении торгового предприятия, расходуется на формирование резервного фонда, других резервов, на развитие производства и торговли, техническое перевооружение и реконструкцию субъекта предпринимательской деятельности, совершенствование торгово-производственных и иных технологических процессов, на финансирование социального развития коллектива и на другие цели.

В процессе анализа изучают целесообразность и экономическую эффективность распределения и использования чистой прибыли по отдельным направлениям. Так, по прибыли, предназначенной для финансирования капитальных вложений, изучают, нет ли случаев использования средств на финансирование многих объектов строительства, определяют эффективность и окупаемость капитальных вложений. Эффективность капитальных вложений рассчитывают отношением годовой суммы прибыли, полученной от ввода объектов строительства в эксплуатацию, к затратам на капитальное строительство. Срок окупаемости капитальных вложений определяют отношением затрат на возведение магазинов, другой торговой сети к полученной ими годовой суммы прибыли.

Значительная часть прибыли расходуется на премирование работников, на социальное развитие и социальную защищенность коллектива работников предприятия (на повышение квалификации и образовательного уровня работников, улучшение условий труда, социально-культурных и жилищно-бытовых условий, технику безопасности, охрану здоровья работающих и т.п.). В процессе анализа следует определить, как улучшаются условия труда и быта работников предприятия, их материальный и культурный уровень.

Фирма "Торговый дом" распределила и использовала прибыль, остающуюся в ее распоряжении, следующим образом (табл. 3 и 4).

Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении торгового предприятия, возросла по сравнению с планом на 20 млн. руб., или на 2,5%, но уменьшилась в динамике на 60 млн. руб., или на 6,8%. В отчетном году 55,0% чистой прибыли, остающейся в распоряжении ОАО "Торговый дом", использовано на экономическое развитие (449:816x100) и 45,0% — на финансирование социальных потребностей коллектива предприятия. В прошлом году 59,9% чистой прибыли израсходовано на финансирование совершенствования и развития материально-технической базы предприятия. По рекомендациям ученых-экономистов не менее 60% чистой прибыли, остающейся в распоряжении субъектов предпринимательской деятельности, должно использоваться на экономическое развитие.

Для оценки эффективности использования чистой прибыли, остающейся в распоряжении торгового предприятия, исчисляют и изучают показатели стимулирования:

- торговой деятельности (отношением розничного товарооборота к сумме израсходованной на экономическое и социальное развитие предприятия прибыли);
- трудовой деятельности (отношением производительности труда торговых работников к сумме использованной чистой прибыли на экономическое и социальное развитие);
- финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия (отношением общей суммы прибыли к чистой прибыли, израсходованной на экономическое и социальное развитие).

Таблица 3

Информация о распределении прибыли ОАО "Торговый дом", млн. руб.

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение от		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	плана	прошлого года	
Общая (балансовая) прибыль	1532	1695	1825	107,7	+130	+293	119,1
Платежи из прибыли в бюджет налогов и других обязательных платежей	629	899	987	109,8	+88	+358	156,9
Чистая прибыль	903	796	838	105,3	+42	-65	92,8
Другие обязательные платежи из чистой прибыли	27	—	22	—	+22	-5	81,5
Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия	876	796	816	102,5	+20	-60	93,2

Таблица 4

Информация об эффективности использования чистой прибыли по ОАО "Торговый дом"

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение от		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	плана	прошлого года	
1. Общая (балансовая) прибыль	1532	1695	1825	107,7	+130	+293	119,1
2. Платежи из прибыли в бюджет налогов и сборов	629	899	987	109,8	+88	+358	156,9
3. Чистая прибыль	903	796	838	105,3	+42	-65	92,8
4. Другие обязательные платежи из чистой прибыли	27	—	22	—	+22	-5	81,5
5. Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия	876	796	816	102,5	+20	-60	93,2
6. Использование прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, всего	876	796	816	102,5	+20	-60	93,2
В том числе:							
на создание резервного фонда	—	—	—	—	—	—	—
на развитие и совершенствование материально-технической базы торгового предприятия	525	436	449	103,0	+13	-76	85,5
на финансирование социального развития коллектива торгового предприятия	351	360	367	101,9	+7	+16	104,6
на другие цели	—	—	—	—	—	—	—
7. Розничный товароборот в действующих ценах, млн. руб.	36295	40250	41377	102,8	+1127	+5082	114,0
8. Выработка на одного торгового работника (исходя из товарооборота в действующих ценах), млн. руб.	29,176	32,123	32,761	102,0	+0,638	+3,585	112,3
9. Сумма общей (балансовой) прибыли, млн. руб.	1532	1695	1825	107,7	+130	+293	119,1
10. Показатели оценки эффективности использования чистой прибыли, остающейся в распоряжении торгового предприятия, при осуществлении, руб.:							
а) торговой деятельности (стр. 7 : стр. 6)	41,433	50,565	50,707	100,3	+0,142	+9,274	122,4
б) трудовой деятельности (стр. 8 : стр. 6)	0,033	0,040	0,040	100,0	—	+0,007	121,2
в) финансово-хозяйственной деятельности (стр. 9 : стр. 6)	1,749	2,129	2,237	105,1	+0,108	+0,488	127,9
11. Интегральный показатель оценки эффективности использования чистой прибыли на финансирование экономического и социального развития торгового предприятия (стр. 10а х стр. 10б х стр. 10в)	1,338	1,627	1,655	101,7	+0,028	+0,317	123,7

Их обычно изучают сопоставлением фактических показателей за отчетный год с данными плана и ряда прошлых периодов. Для углубленной оценки стимулирующего воздействия использования чистой прибыли на основную (текущую) и другую деятельность предприятия рассчитывают обобщающий (интегральный) показатель эффективности ее использования. Интегральный показатель эффективности использования прибыли обычно определяется путем извлечения кубического корня из значений показателей оценки эффективности использования чистой прибыли при осуществлении торговой, трудовой и финансово-хозяйственной деятельности. Интегральный показатель оценки влияния эффективности использования чистой прибыли на финансирование экономического и социального развития предприятия оценивают по темпам его изменения по сравнению с планом и в динамике.

Для изучения и оценки эффективности использования чистой прибыли, остающейся в распоряжении акционерного общества "Торговый дом", составляют табл. 4.

Торговое предприятие с каждого рубля израсходованной чистой прибыли получило 50,707 руб. розничного товарооборота, что на 0,142 руб., или на 0,3%, больше плана и на 9,274 руб., или на 22,4%, больше прошлого года. Аналогичная закономерность наблюдается и по показателям оценки эффективности стимулирования трудовых ресурсов (социального развития) и финансово-хозяйственной деятельности. В конечном счете эффективность использования прибыли, остающейся в распоряжении ОАО "Торговый дом", выше плана и данных прошлого года соответственно на 1,7% и на 23,7%.

При проведении экономического анализа особое внимание уделяют налоговой оптимизации. Каждое предприятие для обеспечения нормального функционирования, конкурентоспособности должно так организовать взаимоотношения с государством по налогам и другим обязательным платежам, чтобы полностью и в срок их выполнить и одновременно реализовать свои интересы и цели деятельности. Современное налоговое законодательство в нашей стране стимулирует оптимизацию налоговых платежей, предусматривает неодинаковые налоговые режимы для различных ситуаций, допуская различные методики формирования налоговой базы и предлагая систему налоговых льгот. Поэтому необходимо постоянно изучать и оценивать, как субъекты предпринимательской деятельности используют возможности оптимизации расчетов с государственными органами по налогам и другим обязательным платежам. Так, следует максимально использовать метод расчетов с покупателями за отгруженные товары, основные средства и другие активы не по моменту их отгрузки и предъявлению расчетных документов к оплате, а по мере поступления денежных средств на счета в банках или в кассу. В результате поставщики получают значительную отсрочку по платежам в бюджет налога на добавленную стоимость, других обязательных платежей. Необходимо максимально

использовать товарный (коммерческий) кредит, другие региональные методы хозяйствования. Значительно снижаются налоги на прибыль, на недвижимость и другие налоги при правильном выборе методов начисления амортизации основных средств и нематериальных активов. Снизить налог на недвижимость можно также за счет избавления от излишних и ненужных основных средств, других внеоборотных активов. Все это должно быть изучено и учтено в учетной политике и практике хозяйствования предприятий торговли и других отраслей национальной экономики.

ОЦЕНКА ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ К УПРАВЛЕНЧЕСКИМ ВОЗДЕЙСТВИЯМ

Г.В.Савицкая, Е.В. Курьян, БТЭУ

Прогнозный анализ является тем инструментом, с помощью которого можно научно обосновать перспективы развития предприятия в условиях постоянного изменения внешней среды ее функционирования.

Прогнозный анализ как разведка будущего ориентирован на изучение возможных сценариев развития предприятия в определенных условиях и допущениях. Видение перспективы позволяет своевременно обнаруживать риски и угрозы и принимать соответствующие меры для их предупреждения. Выявление основных тенденций и перспектив развития, создание образа будущего организации, определение потенциальных возможностей и угроз является основой научного обоснования планов и выработки стратегической и тактической политики предприятия, направленных на достижение его конечных целей.

Одним из способов прогнозирования результатов деятельности предприятия является анализ чувствительности, который позволяет оценить реакцию результативных показателей к изменению внутренних и внешних факторов, а также их эластичность к принятию любого управленческого решения.

Осуществляя анализ чувствительности, необходимо вначале определить базовый вариант состояния объекта, где все исследуемые показатели имеют свои исходные значения. В качестве базового варианта может служить фактически сложившаяся ситуация на текущий момент или план анализируемого предприятия.

Фактический уровень показателей анализируемой автотранспортной унитарной организации "Комета" за отчетный период

Показатель	Значение показателя
Годовой объем грузооборота, тыс. ткм	4800
Коэффициент использования грузоподъемности машин	0,90
Затраты на содержание и эксплуатацию грузовых автомобилей, тыс. руб.	936 000
В том числе постоянные затраты, тыс.руб.	168 000
Себестоимость 1 ткм, руб.	195
В том числе переменные затраты на 1 ткм, руб.	160
Средний уровень тарифной ставки, руб.	215
Прибыль от реализации автотранспортных услуг, тыс. руб.	96 000
Рентабельность работы автотранспорта, %	10,25
Безубыточный объем грузооборота, тыс. ткм	3054
Зона безопасности предприятия, %	36,4

Оценивать чувствительность показателей к изменению фактора или ситуации можно как по абсолютным, так и по относительным показателям.

В качестве относительного показателя чувствительности (эластичности) результативных показателей к изменению факторных показателей служит отношение относительного прироста результативного показателя (Y) к относительному приросту факторного показателя (x):

$$E_{x_i} = \frac{\Delta Y : Y_0 \cdot 100}{\Delta x_i : x_{i0} \cdot 100}$$

Коэффициент эластичности показывает, насколько процентов изменяется результативный показатель с изменением факторного показателя на один процент.

Анализ чувствительности необходим для всестороннего изучения воздействия управленческого решения на результаты хозяйственной деятельности и комплексной оценки его эффективности во избежание риска потерь или упущенной выгоды. С целью всесторонней оценки эффективности принятия того или иного управленческого решения, необходимо выяснить, как изменились или изменятся в связи с его проведением основные показатели хозяйственной деятельности: объем выполненных работ, себестоимость, прибыль, рента-