

2006 г. уровень цен на экспорт по сравнению с 2002 г. повысился на 108,3 %, в то время как цены на импортные операции возросли на 77,75 %.

2. Белорусские экспортеры товаров и услуг в течение 2003–2006 г. получали возрастающие объемы прибыли от изменения условий внешней торговли. Объем прибыли от изменения внешней торговли в 2006 г. по в ценах 2000 г. составил 6509,5 млрд. руб. В 2001–2002 г. наблюдалась опережающая динамика роста цен на импортные закупки товаров и услуг, вследствие чего в эти годы белорусские экспортеры терпели убытки от изменения условий внешнеэкономической деятельности.

3. На основе оцененных значений объема прибыли и убытков от изменения условий внешнеэкономической деятельности впервые разработаны показатели объема и динамики валового внутреннего дохода и валового национального дохода Республики Беларусь за 2001–2006 г.

По официальным данным Республики Беларусь за 2001–2006 г. динамика объема валового внутреннего дохода в ценах 2000 г. все эти годы опережала рост объема валового внутреннего продукта. Объем валового внутреннего продукта в 2006 г. по сравнению с 2000 г. увеличился на 57,3 %, в то время как реальный показатель валового внутреннего дохода возрос на 74,9 процента, а объем валового национального дохода — на 75,15 процента.

4. Существует опасность, что в условиях резкого повышения цен на энергоносители, начиная с 2008 г. динамика реальных показателей валового внутреннего дохода и валового национального дохода может замедлиться. Во избежание такого рода нежелательных последствий требуется усиленный поиск возможностей получения прибыли от изменения условий внешнеэкономической деятельности и в предстоящем времени.

Таким образом, через получение прибыли от изменения условий внешнеэкономической деятельности экономика страны приобретает возможность иметь опережающую динамику реальных показателей валового внутреннего дохода и валового национального дохода по сравнению с динамикой физического объема ВВП, что способствует повышению уровня народного благосостояния.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Количественные показатели цены и физического объема // Система национальных счетов: пересмотренный вариант.— Нью-Йорк, ООН, 1993.— Гл. XVI.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2007.— Мн.: Минстат Республики Беларусь, 2007.— 617 с.
3. Внешняя торговля Республики Беларусь, 2007. (Стат. Сб.).— Мн.: Минстат Республики Беларусь, 2007.— 351 с.
4. Внешняя торговля Республики Беларусь.— Мн.: Минстат Республики Беларусь, 2005.— 279 с.
5. Статистический сборник «Национальные счета Республики Беларусь».— Мн.: Минстат Республики Беларусь, 2007.— 168 с.
6. Национальные счета Республики Беларусь 2006.— Мн.: Минстат Республики Беларусь, 2006.

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ АДАПТАЦИИ МИРОВОГО ОПЫТА РЕЗУЛЬТАТИВНОГО ИТ-УПРАВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ БЕЛОРУССКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Т.А. Ткалич, канд. физ. мат. наук, доцент БГЭУ

Государственная программа инновационного развития РБ на 2007–2010 годы определяет, что информационные технологии (ИТ) являются рычагом инновационного развития РБ в части совершенствования информатизации в правовой среде; формирования инновационной инфраструктуры — создание технопарков и инновационных систем; переоснащения исследовательской базы; создания информационной системы научного обеспечения и мониторинга Государственной инновационной программы [1].

В настоящее время в Беларуси принято решение о переводе крупных отраслеобразующих предприятий и крупных государственных структур на технологии класса ERP Oracle и SAP.

SAP открыла свое представительство в Минске в июне 2007 г. Решения SAP пользуются спросом в Беларуси еще с 1996 года, их распространением занимались партнеры SAP ЗАО «Международный деловой альянс» (IBA) (с 1996 г.) и СП «ЭПАМ» (EPAM) (с 1997 г.). Клиентами SAP в Белоруссии являются Белорусский металлургический завод, Мозырский нефтеперерабатывающий завод, автомобильный холдинг «АТЛАНТ-М», Белорусская железная дорога, РУП «Гомельэнерго», РУП «Гомсельмаш».

Несмотря на широкий спектр возможностей современных ERP-систем, современный конкурентный рынок требует от предприятий способности оперативно адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям бизнеса.

Белорусские предприятия, внедряющие SAP ERP, осуществляют переход на сервисноориентированные технологии, разрабатывают проекты и корпоративные стандарты реинжиниринга ИТ-управления согласно международным требованиям (например, уровни ИТ-управления CMM, COBIT, Gartner и т.д.) [2].

Согласно COBIT воздействие ИТ на бизнес-стратегию и бизнес-процессы оценивается по следующим 6 направлениям ИТ-управления, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Уровни зрелости ИТ-управления на предприятии согласно CoBIT

Уровень	Характеристика
Нулевой	На предприятии не существует системы ИТ-управления и не осознается необходимость ее создания.
Первый	Осознается необходимость ИТ-управления, так как ИТ требуют больших расходов и не дают видимых результатов. Однако не существует стандартизированных ИТ-процессов, руководство не располагает методикой оценки эффективности ИТ.
Второй	ИТ-процессы стандартизированы, но не документированы и не являются частью системы управления, а реализуются в виде стандартной практики отдельных ИТ-специалистов. Разрабатываются показатели эффективности ИТ-процессов, внедряются процессы планирования, мониторинга и предоставления ИТ-услуг.
Третий	Все процедуры стандартизованы и документированы, сотрудники обучены по использованию. Деятельность ИТ-отдела регламентирована этими процедурами, но сами процедуры далеки от совершенства.
Четвертый	Характеризуется наличием системы контроля качества и мониторинга ИТ-процессов, устанавливаются стандарты качества и контролируется соответствие ИТ-процессов данным стандартам.
Высший	Более высоким уровнем оптимизации ИТ-процессов, которые являются управляемыми и измеряемыми. ИТ являются эффективным инструментом бизнеса, а система управления ими — одной из составных частей системы управления организацией.

Согласно данным таблицы 1 большинство белорусских предприятий можно отнести к нулевому и первому уровню зрелости ИТ-управления. В настоящий момент корпоративные стандарты ИТ-управления разрабатываются в банковской сфере, в государственном управлении, в концернах и отраслеобразующих предприятиях в виде инструкций по формированию бизнес-требований к ИТ, оценке рисков ИТ и аудита ИТ.

Все требования к ИТ согласно методологии ITIL документируются в виде специальных соглашений об уровне обслуживания Service Level Agreement (SLA) [3]. Уровни обслуживания определяют время предоставления и время реакции на обращение, число пользователей, оборудование, конфигурация поддерживающего ПО, доступность, платежи и т.д.

Для управления физическим, финансовым и контрактным параметрами ИТ-сервисов используются системы управления ИТ-активами (IT Asset Management, ITAM). К ним относятся продукты OpenView HP [<http://www.hp.ru/openview/>], Tivoli Service Level Advisor, IBM [<http://www-142.ibm.com/software/dre/>], SAS Activity Based Management Unicenter Service Accounting [<http://www.dssdev.ru/Solution/ABM.php>] и др. На белорусских предприятиях используется OpenView HP, например в ИООО «БелЕвросеть».

Использование спецификации SLA описания метрик ИТ-услуг позволяет уточнить потребность ресурсов на реализацию ИТ-услуги, уточнить ожидаемые финансовые и нефинансовые преимущества, оценить рентабельность ИТ-услуг. Ниже в таблице 2 представлена спецификация на ИТ-услугу согласно требованиям SLA.

Разработанная методика оценки результативности ИТ-услуг и ИТ-управления состоит из следующих шагов:

Шаг 1 — формирование спецификации на ИТ-услуги согласно шаблону, приведенному в таблице 2.

Шаг 2 — расчет прямых и косвенных затрат (совокупной стоимости владения) ресурсами и обслуживанием ИТ.

Шаг 3 — определение драйверов распределения затрат и разнесение затрат по центрам их образования.

Шаг 4 — расчет себестоимости ИТ-услуг по статьям затрат.

Шаг 5 — составление бизнес-карты предоставления ИТ-услуги (таблица 4), в которой отражены ожидаемые количественные и качественные эффекты.

Шаг 6 — оценивание качественных эффектов с помощью бенчмаркинга и перевод качественных показателей в денежный эквивалент.

Шаг 7 — расчет рентабельности ИТ-услуги.

Рассмотрим разработанную методику оценки результативности деятельности ИТ-подразделения на основе оценки эффективности управления банковской системой Equation (фирма MiSys Int.), которая находится в эксплуатации ОАО «Белвнешэкономбанк» с 1995 года.

Equation компании MiSys Int. — интегрированная система, которая применяется для обслуживания розничных и корпоративных банковских операций. Equation позволяет осуществлять оценку результатов работы по

клиентам и банковским продуктам. Система рассчитана на поддержку работы территориально распределенной филиальной сети, поддерживает внутренний план счетов и стандартные типы бухгалтерских проводок.

Таблица 2

Спецификация на базовую ИТ-услугу «Создание и техническая поддержка корпоративной почты» согласно SLA ITIL Service Delivery

Категория	Описание
Название услуги	Создание и техническая поддержка корпоративной почты
Тип услуги	Базовая сервисная услуга
Цель предоставления услуг	Обеспечение постоянной работоспособности корпоративной почты, корпоративного портала, включая восстановление работоспособности оборудования и целостности информации после сбоев
Описание услуги (состав решаемых задач)	
1. Создание электронного ящика для каждого нового пользователя	
2. Восстановление работоспособности не позднее конца следующего рабочего дня с момента поступления информации о неисправности.	
3. Предоставление обновленных версий программного обеспечения (осуществляется с соблюдением лицензионных соглашений).	
4. Защита информации и сохранение конфиденциальности передаваемых данных	
5. Организация работ по сбору статистики функционирования корпоративной почты с помощью специальных программно-аппаратных средств (анализаторы протоколов, генераторы трафика, др.)	
6. Контроль переполнения папок входящих и исходящих писем	
7. Защита от спама, антивирусная защита	
8. Периодическая отчетность по методике Исполнителя, согласованной с Заказчиком	
Условия предоставления услуги:	
Время предоставления	Предоставляется ежедневно в рабочее время с 8:30 до 20:30, за исключением выходных и праздничных дней
Периодичность	Базовые услуги предоставляются постоянно в рабочие дни
Время реакции	Не должно превышать 15 минут
Пользователи	Пользователями базовых услуг являются все подразделения и все АРМы
Приоритетность	Приоритет второго уровня в рамках ИТ-подразделения
Персонал	2 инженера ИТ-подразделения
ТО	АРМ специалиста ИТ-подразделения
Файловый ресурс	Локальная БД, объем 1 Гбайт

Рассмотрен модуль обслуживания кредитных операций — Lending, реализация бизнес-процессов которого описана по спецификации, приведенной в таблице 2.

Для серверной части модуля используется UNIX сервер с установленной СУБД Oracle RAC версии 9.2.0.3. Клиентские места находятся под управлением ОС Windows server 2003. Сервис включает в себя техническую поддержку клиентской и серверной частей (включая установку и настройку конфигурации), консультации пользователей.

Подразделение затрат на прямые и косвенные в соответствии с оказываемыми ИТ услугами отражено в таблице 3.

Таблица 3

Подразделение затрат на прямые и косвенные

Статья затрат	Тип затрат	Затраты в годовом исчислении	E-mail, Internet	АБС Equation	Технические
1	2	3	4	5	6
Hardware		32 500 000	0	22 000 000	900 000
UNIX сервер	Прямые	22 000 000	-	22 000 000	-
NT сервер	Косвенные	4 500 000	-	-	-
Контроллер домена	Косвенные	2 500 000	-	-	-
Рабочие станции (10шт.)	Косвенные	2 600 000	-	-	-
Роутер — 3 шт	Прямые	600 000	-	-	600 000
LAN кабельная система	Прямые	300 000	-	-	300 000
Software		187 330 000	15 000 000	165 000 000	7 330 000
Oracle RAC	Прямые	75 000 000	-	75 000 000	-
АБС Equation Lending	Прямые	90 000 000	-	90 000 000	-
Система клиент-банк	Прямые	15 000 000	15 000 000	-	-
MS Windows (10-user)	Прямые	830 000	-	-	830 000

Окончание таблицы 3

1	2	3	4	5	6
Netware	Прямые	6 500 000	-	-	6 500 000
Персонал		95 000 000	15 210 000	31 500 000	15 210 000
Прямые затраты	Прямые	61 920 000	15 210 000	31 500 000	15 210 000
Накладные расходы	Косвенные	33 080 000	-	-	-
Внешние сервисы		40 900 000	12 900 000	28 000 000	-
Интернет провайдер	Прямые	12 900 000	12 900 000	-	-
Сопровождение АБС	Прямые	28 000 000	-	28 000 000	-
Производств. помещения (включая серверную)	Косвенные	13 000 000	-	-	-
Прочие	Косвенные	9 500 000	-	-	-
Итого		378 230 000	43 110 000	246 500 000	23 440 000

Следующим этапом определения себестоимости услуги является вычисление драйвера распределения. В качестве драйвера выберем затраты сотрудников ИТ на поддержку пользователей и устранение инцидентов.

Драйвер распределения = Сумма затрат персонала на сервис/Общая сумма прямых затрат на персонал.

Соответственно окончательный расчет себестоимости ИТ-услуг представлен в таблице 4.

Таблица 4

Расчет себестоимости ИТ-услуг

Статья затрат	Тип затрат	Затраты в годовом исчислении	E-mail, Internet	АБС Equation	Технические
Hardware	-	32 500 000	2 358 140	26 883 721	3 258 140
UNIX сервер	прямые	22 000 000	-	22 000 000	-
NT сервер	соотнес	4 500 000	1 105 378	2 289 244	1 105 378
Контроллер домена	соотнес	2 500 000	614 099	1 271 802	614 099
Рабочие станции (10шт.)	соотнес	2 600 000	638 663	1 322 674	638 663
Роутер — 3 шт	прямые	600 000	-	-	600 000
LAN кабельная система	прямые	300 000	-	-	300 000
Software	-	187 330 000	15 000 000	165 000 000	7 330 000
Oracle RAC	прямые	75 000 000	-	75 000 000	-
АБС Equation Lending	прямые	90 000 000	-	90 000 000	-
Система Клиент-Банк	прямые	15 000 000	15 000 000	-	-
MS Windows (10-user)	прямые	830 000	-	-	830 000
Netware	прямые	6 500 000	-	-	6 500 000
Персонал	-	95 000 000	23 335 756	48 328 488	23 335 756
Прямые затраты	прямые	61 920 000	15 210 000	31 500 000	15 210 000
Накладные расходы	соотнес	33 080 000	8 125 756	16 828 488	8 125 756
Внешние сервисы	-	40 900 000	12 900 000	28 000 000	-
Интернет провайдер	прямые	12 900 000	12 900 000	-	-
Сопровождение АБС	прямые	28 000 000	-	28 000 000	-
Производственные помещения (включая серверную)	соотнес	13 000 000	3 193 314	6 613 372	3 193 314
Прочие	соотнес	9 500 000	2 333 576	4 832 849	2 333 576
Итого	-	378 230 000	59 120 785	279 658 430	39 450 785

Для определения ожидаемых эффектов на основании спецификации, приведенной в таблице 2, разработана карта бизнес-процесса, которая приведена в таблице 5.

Данная карта бизнес-процесса позволяет определить основные показатели эффективности, с помощью которых в дальнейшем будет определена ценность ИТ услуг.

Для обоснования эффективности ИТ-услуг определим ее ценность с помощью бенчмаркетинга. Основным средством, на основе которого происходит бенчмаркинг ИТ, являются так называемые RFI-шаблоны (Request for Information) [4]. Данные шаблоны представляют собой набор требований к функциям информационных систем по всем отраслям экономики. Каждая функция оценивается следующим рядом показателей и представлена в таблице 6.

Таблица 5

Карта бизнес-процесса реализации ИТ-услуги

I. Определение процесса		Цели процесса	
Открытие кредитной линии		Обеспечение клиента банка необходимыми денежными средствами	
II. Характеристики процесса			
Владелец процесса		Начальник отдела кредитования	
Руководитель процесса		Экономист отдела кредитования	
Поставщики процесса		Потребители процесса	
Отдел кредитования юр. лиц.		Клиент, юр. лицо	
Входы процесса		Выходы процесса	
Заявка на получение кредита, необходимые документы		Оплата по платежному поручению, кредитное досье	
Требования ко входам процесса		Требования к выходам процесса	
Наличие полного списка документов		Оформление полного, достоверного кредитного досье	
III. Метрики процесса			
Измеримые и контролируемые метрики процесса		Методы измерения параметров процесса.	Эквивалент
1. Временные затраты на открытие кредитной линии		1. Время связанное с данным процессом	T ₁
2. Стоимость открытия кредитной линии		2. Затраты на открытие кредитной линии	C ₁
IV. Показатели результативности процесса			
Показатели (выходы процессов)			Носители затрат
Сокращение сроков на предоставление кредитной линии			Э ₁
Экономия затрат на открытие кредитной линии			Э ₂
V. Добавленная стоимость ИТ-услуги			
Измерение	Показатели (выходы процессов)	Носители затрат	
1. Проблемные кредиты	1. Кол-во проблемных кредитов, и риски связанные с ними	1. Снижение рисков связанных с наличием проблемных клиентов	
V. Добавленная ценность ИТ-услуги			
Измерение	Показатели (выходы процессов)	Носители прибыли — затрат	
1. Удовлетворенность клиента	1. Качество обслуживания клиентов	Увеличение удовлетворенности клиентов, связанное с увеличением качества процесса	

Таблица 6

Показатели для оценки функций ИТ-услуг

RFI шаблон	Equation Lending
1.1 Управление делами клиентов Центр «Управление делами клиентов» объединяет все операции связанные с конкретным клиентом в одном месте, что позволяет определить все важные показатели по данному клиенту (время сотрудничества с данным клиентом, риски и т.д.)	
1.1. Управление делами клиентов Данный модуль предоставляет доступ и возможность для просмотра всех операций конкретного клиента в одном месте	
1.1.1. Отображение множества операция в одном месте	Поддерживается
1.1.2. Управление неограниченным кол-вом операций	Поддерживается
1.1.3. Создание, удаление и просмотр всех операций клиента	Поддерживается
1.1.4. Работа в реальном времени	Поддерживается
1.1.5. Просмотр всех возможных деталей связанных с операциями клиентов	Настройка
1.1.6. Возможность для пользователей вести несколько клиентов, с разграничением прав доступа	Поддерживается
1.1.7. Возможность редактирования операций и данных связанных с клиентом	Поддерживается
1.1.8. Управление текущим состоянием контракта с клиентом (срок до окончания и т.д.)	Поддерживается
1.1.9. Наличие мастера отчетов	Не поддерживается
1.1.10. Возможность для разбиения операций клиента на подоперации	Поддерживается
1.1.11. Возможность для распределения важности и рискованности по операциям и клиентам	Поддерживается
1.1.12. Отображение статусов конкретных операций	Поддерживается
1.1.13. Полностью настраиваемые категории (таги)	Настройка

По аналогии со всем вышесказанным был проведен анализ всех остальных подмодулей модуля Lending. На основании проанализированных результатов был проведен бенчмаркинг центров управления и их подмодулей.

Анализ был проведен в сравнении с результатами наилучшего и наихудшего представителей систем данного класса. Графическое представление результатов бенчмаркинга приведено на рисунке 1.

С учетом карты бизнес-процесса, а также проведенного бенчмаркетинга можно оценить вклад каждого центра управления в данный бизнес-процесс и перевести показатели эффективности в денежный эквивалент. Конечные результаты представлены в таблице 7.

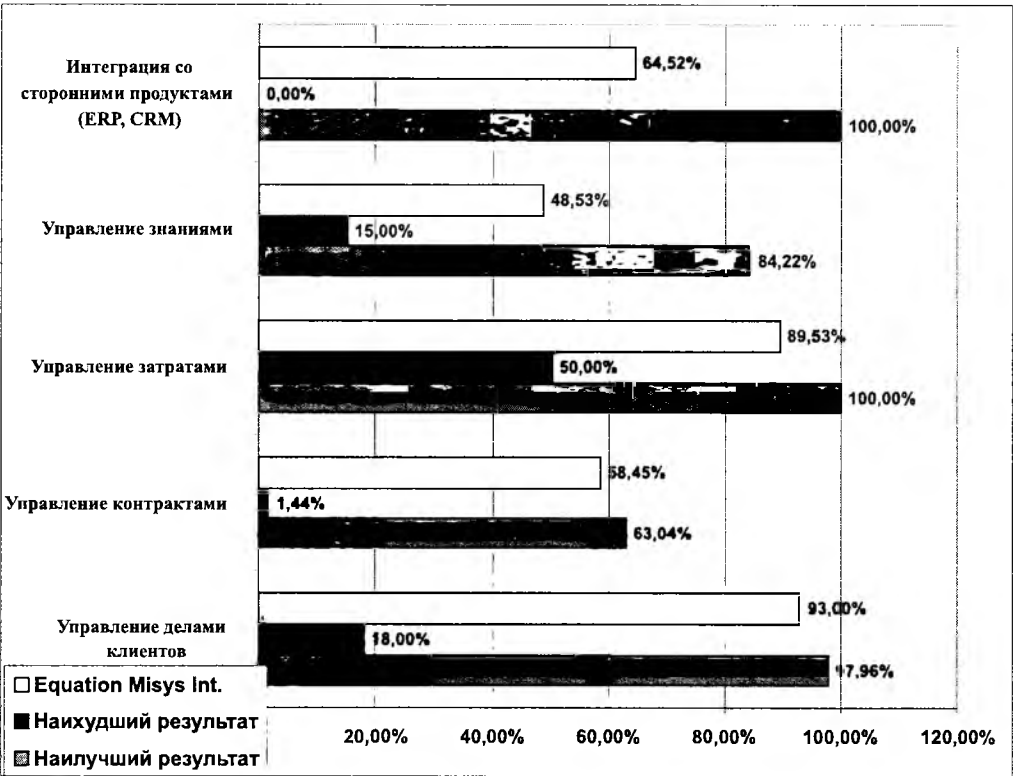


Рис. 1. Графическое отражение результатов для основных центров управления модуля Lending

Таблица 7

Влияние центров управления на метрики бизнес-процесса в денежном эквиваленте

Наименование функции	Временные издержки	Затраты	Удовлетворен. клиента	Проблемные кредиты
Управление делами клиентов	490 000	0	0	1 600 000
Управление контактами, управление контрактами	350 000	11 940 000	1 350 000	0
Управление затратами	840 000	6 965 000	0	0
Управление знаниями, анализ	700 000	11 940 000	0	1 000 000
Интеграция со сторонними продуктами(ERP, CRM)	0	9 950 000	0	0
Клиент-Банк	2 100 000	4 975 000	0	0
Итого	4 480 000	45 770 000	1 350 000	2 600 000

В соответствии с приведенными расчетами общая ценность ИТ-услуг обслуживающих бизнес-процесс «Открытие кредитной линии» составляет 54 200 000 руб.

Определим рентабельность ИТ-услуг для данного бизнес процесса по следующей формуле:

$$\text{Рентабельность} = \frac{\text{Ожидаемая прибыль} + \text{ожидаемая ценность}}{\text{Себестоимость}} .$$

В соответствии с приведенной формулой, а также с расчетами себестоимости ИТ-услуг, рентабельность равна 14%. Мировой опыт показывает, что рентабельность банковских ИТ-услуг находится в пределах от 10% до 20%, что подтверждает эффективность ИТ-услуг данного предприятия.

Выполненный анализ результативности ИТ-услуг определяет уровень ИТ-управления и позволяет оценить направления повышения качества ИТ-услуг, то есть:

1) внедрения системы управления ИТ-активами позволила избавиться от хаотичного управления, внедрив централизованное; изменить курс с реактивных методов управления к проактивным; снизить затраты на управление;

2) система автоматизированного ввода документов позволяет проверять большее количество документов в присутствии клиента, увеличить интеграцию со сторонними системами, сократить затраты времени на сбор и регистрацию данных с помощью их непосредственного ввода из одной системы в другую, автоматически исправлять ошибки.

Таким образом можно сделать вывод, что современные методологии стандартизации и документации ИТ-процессов позволяют разрабатывать более точные показатели эффективности, внедрить процессы автоматизации планирования и мониторинга предоставления ИТ-услуг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Концепция национальной инновационной системы Беларуси // <http://belisa.org.by/doc/CIS.doc>, <http://www.belisa.org.by/other/GPIRRB.zip>.
2. Мизерник Д. IT Governance: эффективное управление ИТ-службой. // Журнал Открытые системы № 1, 2005 // <http://www.osp.ru/os/2005/01/185191/>
3. ITSM-портал: Терминология ITIL <http://www.itsmportal.ru/articles/itil/2003-09-26%2000:00:00-18.html>.
4. An introduction to Technology Evaluation Center/ Technology Evaluation Center // www.technologyevaluation.com.

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В МНОГООТРАСЛЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е.Г. Толкачева, канд. экон. наук, доцент БТЭУ

Введение. Развитие системы потребительской кооперации Республики Беларусь неразрывно связано с совершенствованием процесса управления субъектами хозяйствования. Это в свою очередь предполагает использование методик аналитического исследования результатов хозяйственной деятельности, основанных на последних достижениях в области экономического анализа и современных компьютерных технологиях обработки экономической информации.

Потребительская кооперация Республики Беларусь является многоотраслевой системой, основная цель которой состоит в получении прибыли от осуществления хозяйственной деятельности. Основными отраслями организаций потребительской кооперации являются розничная торговля, общественное питание, заготовки и реализация сельскохозяйственной продукции и сырья, а также промышленное производство. Многоотраслевой характер хозяйственной деятельности кооперативных организаций оказывает существенное влияние на методику анализа формирования прибыли.

Основная цель анализа формирования прибыли организации состоит в обосновании управленческих решений, направленных на изыскание резервов ее роста. Объектами анализа при этом выступают прибыль от реализации товаров, продукции, работ, услуг, прибыль за отчетный период и рентабельность хозяйственной деятельности организации.

Источниками информации для анализа формирования прибыли являются типовая форма бухгалтерской отчетности «Отчет о прибылях и убытках», а также ведомственные формы бухгалтерской отчетности — № 3 «Отчет о расходах на реализацию товаров» и № 7 «Отчет о себестоимости произведенной продукции (работ, услуг) и финансовых результатах».

Отчет о расходах на реализацию товаров содержит данные о выручке от реализации товаров, валовой прибыли (доходе), издержках обращения (по статьям) и прибыли (убытке) от реализации товаров в разрезе отраслей хозяйственной деятельности (по торговле, заготовительной деятельности и общественному питанию).

В Отчете о себестоимости произведенной продукции (работ, услуг) и финансовых результатах содержится информация об объеме выпуска продукции, выручке от реализации продукции, работ и услуг, а также финансовом результате от реализации в целом по организации и отдельным производствам (хлебопечение, производство плодоовощных консервов, производство колбасных изделий, производство прочих пищевых и непищевых продуктов).

Методика анализа формирования прибыли включает следующие этапы:

1. Оценка формирования прибыли от реализации товаров, продукции, работ и услуг.
2. Изучение источников формирования прибыли за отчетный период.
3. Исследование рентабельности хозяйственной деятельности организации.