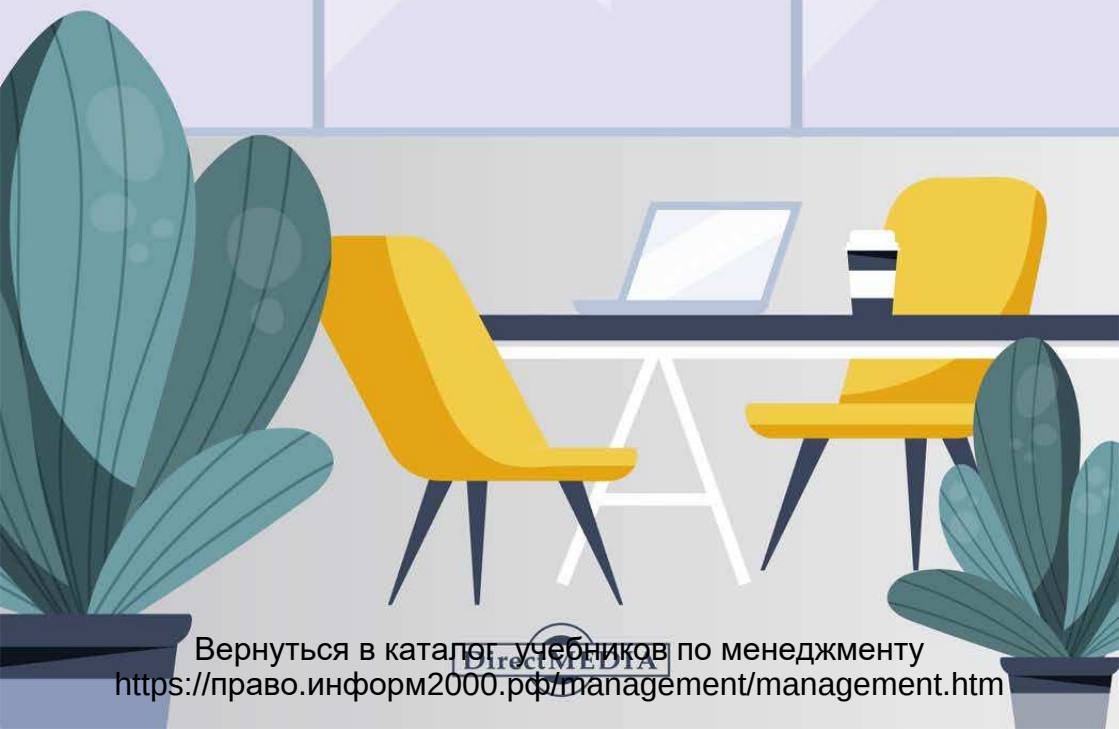
https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Н. С. ПАЛИЙ

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ



DirectMEDIA

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Н. С. Палий

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

Учебное пособие

для студентов направления подготовки
Технология продукции общественного питания
очной и заочной форм обучения

DirectMEDIA
Москва
Берлин
2021

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

УДК 338.488.2:640.43(075)
ББК 65.431.14я7
П50

Рецензенты:
Левченко М. Н., доцент, канд. экон. наук,
Нестерова Н. А., доцент, канд. экон. наук

Палий, Н. С.

П50 Экономика предприятий ресторанного хозяйства : учебное пособие / Н. С. Палий. — Москва ; Берлин : Директ - Медиа, 2021 - 141 с.

ISBN 978-5-4499-1876-5

В учебном пособии раскрывается хозяйственный механизм функционирования предприятий ресторанного хозяйства. Содержание посвящено комплексному анализу экономических характеристик производственной и коммерческой деятельности. Основное внимание уделено понятийному аппарату эффективного хозяйствования.

Учебное пособие разработано для обучающихся по направлению подготовки «Технология продукции общественного питания».

УДК 338.488.2:640.43(075)
ББК 65.431.14я7

ISBN 978-5-4499-1876-5

© Палий Н. С., текст, 2021
© Издательство «Директ-Медиа», оформление, 2021

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Содержание

Предисловие....5
ТЕМА 1. Ресторанное хозяйство в системе национальной экономики....6
1.1 Функции ресторанного хозяйства....6
1.2 Социально-экономическое значение ресторанного хозяйства....12
1.3 Ресторанное хозяйство в системе народнохозяйственных комплексов....15
1.4 Понятие эффективности хозяйственной деятельности предприятий ресторанного хозяйства....16
ТЕМА 2. Продукция как результат деятельности....18
предприятия ресторанного хозяйства....18
2.1 Понятие продукции и товарооборота....18
2.2 Анализ товарооборота и выпуска продукции....22
2.3 Анализ использования производственной мощности и пропускной способности предприятия....26
2.4. Обоснование производственной программы и товарооборота предприятий питания....27
ТЕМА 3. Товарно-инновационная политика и ценообразование....32
3.1 Направления товарно-инновационной политики предприятий ресторанного хозяйства....32
3.2 Определение общего объема спроса населения....35
3.3 Факторы формирования товарно-групповой структуры спроса на кулинарную продукцию и услуги....36
3.4 Общая схема ценообразования....39
3.5 Ценообразование на продукцию ресторанного хозяйства....40
ТЕМА 4. Принципы формирования и эффективность закупочной политики предприятия....42
4.1 Понятие оптимальной величины закупки....42
4.2 Назначение товарных запасов их виды....44
4.3 Методика планирования товарных запасов....45
ТЕМА 5. Основные фонды ресторанного хозяйства....50
5.1 Стоимостная оценка основных фондов....50
5.2 Амортизация основных фондов....51
5.3 Показатели состояния и эффективности использования основных фондов....53

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

5.4 Воспроизводство основных фондов 56
ТЕМА 6. Производительность труда и материальное стимулирование работников ресторанного хозяйства 59
6.1 Характеристика показателей по труду 59
6.2. Производительность труда работников ресторанного хозяйства 61
6.3 Планирование численности работников 66
6.4 Организация заработной платы 72
6.4.1. Тарифная система 73
6.4.2. Формы и системы оплаты труда 75
6.4.3. Анализ и планирование фонда заработной платы 77
ТЕМА 7. Финансовые ресурсы предприятий ресторанного хозяйства 82
7.1 Роль финансовых ресурсов в формировании основных производственных фондов 82
7.2. Роль финансовых ресурсов в формировании оборотных производственных фондов 85
7.3. Методологические основы оценки экономической эффективности инвестиций 87
ТЕМА 8. Расходы предприятий ресторанного хозяйства 91
8.1 Экономическая природа расходов 91
8.2 Анализ издержек ресторанного хозяйства 93
8.3 Методика расчета издержек предприятия 97
ТЕМА 9. Формирование финансовых результатов 106
9.1 Доходы предприятий ресторанного хозяйства 106
9.2 Анализ и планирование валовой прибыли предприятия 108
9.3 Доходы и риск в деятельности предприятия 109
9.4 Прибыль, ее значение для предприятия 111
9.5 Анализ и планирование прибыли 117
9.6 Оценка финансового состояния 121
9.7 Задачи финансового планирования 128
9.8 Планирование потребности в оборотных средствах предприятий ресторанного хозяйства 130
Глоссарий 134
Литература 138

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Благодарю своего наставника, Аветисову Антонину Александровну, экономиста, за ее творческое наследие, потрясающий научный материал, без которого создание этой книги было бы невозможным.

Предисловие

Общественное питание (ресторанное хозяйство) — очень сложный, но интересный бизнес. В настоящее время появляются новые форматы заведений общественного питания (*далее — ресторанного хозяйства*). Большую часть предприятий ресторанного хозяйства составляют кафе, бары, рестораны, закусочные. Так, для предприятий отрасли характерны такие особенности: преобладание ценовой конкуренции, а также специфических факторов — кухня, дизайн, качество обслуживания, ассортимент, условия доставки, наличие барьеров входа на рынок, консолидация участников рынка в сети. Поэтому знание экономики очень важно для компетентных специалистов.

Экономика предприятий ресторанного хозяйства — важная учебная дисциплина по направлению подготовки «Технология продукции общественного питания.

Цель курса — изучение ключевых аспектов экономики предприятий ресторанного хозяйства, принципов организации и эффективного управления, получение теоретических и практических знаний.

В результате изучения «Экономики предприятий ресторанного хозяйства» обучающийся должен знать ключевые положения экономики предприятий ресторанного хозяйства, организации и эффективности бизнес-структур, терминологию курса, причинно-следственные связи в системе экономических отношений; а также — уметь рассчитывать и анализировать экономические показатели, делать выводы, составлять планы и стратегии, обрабатывать экономическую информацию.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ТЕМА 1
Ресторанное хозяйство в системе национальной экономики

1.1 Функции ресторанного хозяйства.
1.2 Социально-экономическое значение ресторанного хозяйства.
1.3 Ресторанное хозяйство в системе отраслей национальной экономики.
1.4 Понятие эффективности хозяйственной деятельности предприятий ресторанного хозяйства.

1.1 Функции ресторанного хозяйства

Общественное питание (индустрия питания) — это самостоятельная отрасль экономики, состоящая из предприятий различных форм собственности и организационно-управленческой структуры, организующая питание населения, а также производство и реализацию готовой продукции и полуфабрикатов, как на предприятии общественного питания, так и вне его, с возможностью оказания широкого перечня услуг по организации досуга и других дополнительных услуг [1].

Общественное питание (общепит) — это отрасль национальной экономики, совокупность предприятий, занимающихся производством, реализацией и организацией потребления кулинарной продукции.

В 1923 году в Москве для борьбы с последствиями голода было организовано паевое товарищество «Нарпит» — народное питание, преобразовавшееся впоследствии во «Всенарпит» — Всесоюзное общество народного питания. Отделения Нарпита существовали по всему Советскому Союзу.

В СССР планомерная организация общественного питания началась в годы первой пятилетки (1928—1932 гг.), в эпоху индустриализации. Для этого были спроектированы и построены в крупнейших городах гигантские фабрики-кухни (в минской, например, работало 400 человек), а более мелких — цеха общественного питания, классический тип заготовочной организации общепита. Их основная продукция — готовые блюда для доставки в заводские столовые и полуфабрикаты для доставки в магазины кулинарии способствовали значительной экономии времени в домашнем хозяйстве. Так: «...Развитие фабрик, цехов и учреждений общественного питания

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

«способствовало перестройке быта трудящихся на социалистических началах и освобождению населения, особенно женщин, от домашней кухни. Оно давало возможность женщине активно участвовать в общественной и культурной жизни общества». Общепит на предприятиях и особенно в школах (дореволюционная школа не знала горячих обедов) позволил обеспечить полноценное питание во время рабочего дня и учёбы, создать нормальный режим для здоровья.

Институциональная единица, выступающая в роли производителя товаров и услуг, называется **предприятием**.

Предприятие — это хозяйственный субъект, который обладает независимостью в отношении принятия финансовых и инвестиционных решений, а также соответствующими полномочиями и несет ответственность за распределение ресурсов для производства товаров и услуг. Оно может осуществлять один или несколько видов производительной деятельности.

Предприятие может быть корпорацией (квазикорпорацией), некоммерческой организацией или некорпоративным предприятием. Акционерные предприятия и некоммерческие организации являются полными институциональными единицами.

Предприятие — это такой уровень статистической единицы, на котором ведется вся информация, связанная с операциями этой единицы, включая финансовые и балансовые счета, и из данной информации могут быть получены данные о международных операциях, состоянии международных инвестиций (когда применимо), общем финансовом положении и чистой капитализации [1].

Заведение определяется как предприятие (или часть предприятия), которое расположено в одном месте и занимается только одним видом производительной деятельности (не относящейся к вспомогательной) или большая часть добавленной стоимости которого создается в процессе его основной производительной деятельности.

Применительно к большинству малых и средних компаний понятия «предприятие» и «заведение» будут идентичными.

Индустрия общественного питания — это совокупность предприятий разного типа, с различным уровнем обслуживания, качеством продукции, разнообразием используемого оборудования. Они формируют механизм удовлетворения потребностей населения в **организации питания и досуга**.

В состав отрасли общественного питания входят [1]:

Предприятия общественного питания — осуществляют производство кулинарной продукции, мучных кондитерских и булочных изделий, а также их реализацию и (или) организацию потребления.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Заготовочные предприятия, или **цехи общественного питания** — осуществляют централизованное механизированное производство полуфабрикатов, кулинарной продукции, мучных кондитерских и булочных изделий, снабжая ими ***доготовочные предприятия***, магазины кулинарии и предприятия розничной торговли.

Доготовочные предприятия (общественного питания) — осуществляют приготовление блюд из полуфабрикатов и кулинарных изделий, их реализацию и организацию потребления.

К общественному питанию относятся специализированные предприятия разных типов, которые вырабатывают и реализуют однородную по ассортименту кулинарную продукцию с учётом специфики обслуживания и организации досуга потребителей. В их числе — рестораны, кафе, кафетерии, столовые, пивные, пельменные, закусочные, пирожковые, пышечные и т. п.

Предприятия общепита могут располагаться как в общественных местах, доступных для всех граждан (так называемая ***общедоступная сеть***), так и на территории учреждений и предприятий, обслуживая только работающих там лиц (так называемая ***закрытая сеть***) [2].

Общественное питание как отрасль экономики имеет ряд особенностей [2].

1. Общественное питание объединяет три фазы общественного воспроизводства: **производство, обмен (обращение) и потребление**. Большая часть продукции, производимая на предприятиях отрасли, здесь же реализуется и потребляется.

2. Специфичность продукта общественного питания, который состоит из двух основных элементов: непосредственно **продукция** кухни и **услуг по организации** её потребления. Продукция — это совокупность производимых и реализуемых блюд, кулинарных и кондитерских изделий, полуфабрикатов и покупных изделий. Услуги по организации потребления представляют собой совокупность действий и усилий персонала по доведению продукции до потребителя; они характеризуются неосязаемыми показателями, позволяющими оценить уровень подготовки персонала (вежливость, внимательность, быстроту обслуживания), и материальными, осязаемыми свидетельствами (внешний вид персонала, оформление интерьера, сервировка стола и т. д.) [3].

3. Региональная неоднородность в развитии общественного питания. Данная особенность проявляется не только в дифференциации уровня развития данной отрасли экономики по регионам Российской Федерации, но и в существенной дифференциации внутри

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

регионов. Так, динамика и структура рынка Москвы или Краснодара существенно отличается от средней по городам России.

4. Сеть предприятий общественного питания включает огромное количество субъектов хозяйствования. Большинство предприятий являются коммерческими, но наряду с этим существует и социальное питание: столовые при производственных предприятиях, студенческие и школьные столовые [3, с. 195].

5. Быстрое развитие кейтеринговых компаний, занимающихся исключительно обслуживанием торжеств, банкетов с предоставлением продукции кухни.

6. Степень удовлетворения спроса на услуги общественного питания характеризуется повышенной субъективностью и комплексностью представлений о потребительских свойствах услуги по сравнению с розничной торговлей и сферой бытовых услуг. Здесь спрос формируют, прежде всего, привычка проводить досуг, соображения престижа, статуса, моды и другие субъективные качества [4, с. 10].

7. Общественное питание — это отрасль, где успех реализации основного продукта зависит не только от предоставления основной услуги (организация потребления продукции), но и от оказания дополнительных услуг (например, организация проведения банкетов).

8. Зависимость качественных и количественных показателей деятельности предприятий общественного питания от их местоположения. В сфере общественного питания расположение объекта имеет несколько значений:

1) место оказания услуги, которое зависит от расположения предприятия или пункта, где происходит контакт с клиентом;

2) маркетинговый канал реализации услуги, от которого зависит тип предприятия (фаст-фуд, объект придорожного сервиса, закрытый ресторан и т. п.);

3) привлечение внимания клиентов к достопримечательностям, природным и рекреационным ресурсам соответствующей территории, что в итоге определяет фирменный стиль предприятия общественного питания.

9. Услуга общественного питания имеет частный характер, так как предоставляется конкретному потребителю [5, с. 143].

В настоящее время уровень развития предприятий общественного питания достаточно высок. Растёт число новых предприятий, увеличивается их товарооборот, происходят качественные изменения, внедряются новые технологии производства и сервиса. Основную часть общедоступных предприятий питания составляют кафе, бары, рестораны, закусочные. Для рынка общественного питания в целом характерны следующие тенденции: преобладание неценовых факторов конкуренции, таких как интерьер заведения, кухня,

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

скорость и качество обслуживания, ассортимент блюд и т. д.; наличие умеренных барьеров входа на рынок, что способствует увеличению числа конкурентов в дальнейшем; консолидация участников рынка общественного питания [6, с. 146].

Целью общественного производства любого государства является удовлетворение потребностей граждан, проживающих на его территории. При этом самыми насущными являются естественные потребности в питании.

Производство пищи для восстановления затраченной в процессе труда энергии человека является одной из функций ресторанного хозяйства. В условиях свободной экономики произведенная продукция приобретает форму товаров, она реализуется в обмен на денежные доходы населения. Поэтому ресторанному хозяйству присуща также функция **реализации**.

В процессе питания, представляющем собой одну из форм потребления, человек компенсирует энергозатраты. В связи с этим **организация потребления** готовой пищи также является функцией ресторанного хозяйства.

Правильное определение места ресторанного хозяйства с учетом выполняемых функций имеет принципиальное значение для дальнейшего развития отрасли и рассматривается в двух аспектах:

1. место отрасли в процессе общественного разделения труда;
2. место отрасли в народном хозяйстве.

Эти понятия не являются тождественными. Чтобы определить место ресторанного хозяйства в процессе общественного разделения труда, следует выяснить, выполнение какой из трех взаимосвязанных функций является основной. Как известно, главным назначением ресторанного хозяйства является обеспечение постепенного перехода населения от питания в домашних условиях к общественно-организованной форме потребления пищи. Это возможно только при организации потребления пищи непосредственно на предприятиях питания. Следовательно, **основной функцией** отрасли является **организация потребления**.

В подтверждение этого можно привести следующее: **во-первых**, данная функция присуща только ресторанному хозяйству; **во-вторых**, роль данной функции постоянно возрастает; **в-третьих** — другие функции (производство, реализация) способствуют осуществлению функции организации потребления. Таким образом, рассматривая роль ресторанного хозяйства в процессе общественного разделения труда как отрасли, которая путем осуществления своей основной функции обеспечивает общественно-организованное потребление

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

пищи, а также предоставляет населению различные формы услуг, ее можно отнести к сфере обслуживания.

Результаты труда работников ресторанного хозяйства проявляются в производстве кулинарной продукции, в создании совокупного общественного продукта и национального дохода. Выпуская различные виды кулинарной продукции, работники ресторанного хозяйства тем самым способствуют созданию новой потребительской стоимости. Кроме того, производственная функция преобладает. Около 50 % работников предприятий питания заняты выполнением функции производства, что позволяет определить эту функцию как доминирующую в отрасли.

Третичный сектор экономики *(или* ***сектор услуг****), включает обширный спектр отраслей, которые обычно подразделяют на три группы: потребительские (образование, здравоохранение, социальная помощь, туризм, культура и др.), обслуживающие взаимодействие экономических агентов и услуги государственного управления, обеспечения безопасности и охраны порядка. С 2005 года в РФ действует классификатор видов экономической деятельности в соответствии с международными стандартами, в котором выделяются девять видов услуг:*

1. Оптовая и розничная торговля, ремонт.
2. Гостиницы и рестораны.
3. Транспорт и связь.
4. Финансовая деятельность.
5. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.
6. Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение.
7. Образование.
8. Здравоохранение и предоставление социальных услуг.
9. Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Сектор услуг играет ведущую роль в мировой экономике и развивается наиболее динамично. В развитых странах доля услуг в ВВП достигает 65—75 %, а в занятости — свыше 70 %. Доля услуг в ВВП России растет до 60-70 %. Отраслевая классификация показывает, что в 2016 году торговля и прочие виды услуг имели наибольшую долю как в отраслевой структуре сферы (40 и 25 %), так и в структуре занятости (28,5 и 27,8 %).

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Кроме специфики выполняемых функций, ресторанному хозяйству присущи также особые формы концентрации и специализации производства, типизации и размещения предприятий. Особенности техники и технологии данной отрасли, а также характер продукции, изготовляемой в ресторанном хозяйстве, определяют своеобразие структуры основных и оборотных фондов, состава товарооборота, структуры себестоимости и издержек.

Роль ресторанного хозяйства на потребительском рынке определяется различными социально-экономическими формами его функционирования. Так, наряду с платной формой на основе купли-продажи, существуют льготная, организуемая в школах, детских садах, и бесплатная — в больницах.

1.2 Социально-экономическое значение ресторанного хозяйства

Большой теоретический и практический интерес представляет анализ влияния ресторанного хозяйства на экономику и социальное развитие государства. Прежде всего, следует подчеркнуть значение ресторанного хозяйства как фактора воспроизводства рабочей силы. От правильной его организации на промышленных предприятиях, в учебных заведениях, школах во многом зависит здоровье и трудоспособность. Из этого следует, что эффективность ресторанного хозяйства не сводится только к внутриотраслевым результатам хозяйственной деятельности, а имеет более широкое социально-экономическое содержание.

Ресторанное хозяйство создает условия для экономии материальных и трудовых ресурсов за счет более рационального использования продуктов, топлива, электроэнергии, материально-технических средств. Оно способствует также экономии времени на производство готовой пищи и организацию ее потребления. Применение квалифицированного труда, его специализация, внедрение наиболее совершенных механизмов для обработки продуктов дают возможность сокращать потери пищевого сырья, организовать вспомогательное производство на его отходах.

Представляет интерес организации питания с учетом требований науки, на основе физиологических норм. Эти условия возникают только при общественном производстве пищи, которое позволяет организовать питание, полноценное по содержанию пищевых веществ, а также по калорийности с учетом возраста, профессии питающихся и состояния здоровья, всемерно учитывая при этом требования медицины.

Предприятиям питания принадлежит немалая роль в разумном использовании свободного времени населения. Всемерное развитие

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ресторанного хозяйства, рост производства кулинарных изделий и полуфабрикатов — все это способствует снижению затрат непроизводительного труда в домашних условиях, увеличению, следовательно, свободного времени.

Учитывая различные аспекты социально-экономического значения ресторанного хозяйства, правомерно сделать вывод о его эффективности, рассматривая ее в двух направлениях: народнохозяйственном и отраслевом.

В первом случае эффективность ресторанного хозяйства связана с его ролью в решении социальных проблем: воспроизводства рабочей силы, улучшения быта, увеличения свободного времени. Во втором случае она определяется экономическими результатами деятельности предприятий ресторанного хозяйства как субъектов рынка.

Трансформационные изменения последних лет в ресторанном хозяйстве, привели к разделению отрасли на два условных сектора — **социальный** и **коммерческий** со своими принципами организации, управления и экономики. Особого внимания требует сектор социального питания, определяющий причастность ресторанного хозяйства, как общественной системы, к формированию социально-ориентированной модели развития государства. Со временем происходят изменения функций предприятий ресторанного хозяйства, а различия в развитии сети приобрели такой характер, когда рассматривать ресторанное хозяйство как единую систему уже нельзя.

Во-первых, следует пересмотреть и теоретически осмыслить функции предприятий ресторанного хозяйства. Длительное время существующая триединая функция «производство — реализация — организация потребления» в целом присуща сейчас только сфере социального питания. При этом она в полной мере не отражает основные цели предприятий коммерческой сети, а именно организации досуга. Поэтому совершенно очевидно, что в рыночной экономике определяющим фактором развития сети ресторанов являются культурно-развлекательные потребности. Дальнейшая поляризация двух составных ресторанного хозяйства влияет и на изменение его социально-экономической значимости.

Рассмотрим вопросы организации питания школьников. По определению специалистов информативной теории питания, пища — это универсальный информационный носитель, который влияет на ум и в определенной мере создает личностные черты. Если теория верна, то в достаточной ли мере осознается ответственность при организации питания школьников.

Проблема правильной организации питания школьников имеет не только медицинское, но большое социальное значение, так как является определяющим фактором всего последующего развития

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

человека. Состояние здоровья детского населения, уровень заболеваемости и смертности зависит от качества питания. Рациональное питание, которое отвечает физиологическим потребностям растущего организма, обеспечивает гармоничное развитие человека, повышает его иммунитет, выносливость к разным неблагоприятным факторам внешней среды. Речь идет о таком значении школьного питания, как **формирование основ здоровья нации.** И прямым заказчиком на выполнение этой важнейшей задачи должно быть государство.

Во многих странах мира становится все больше вегетарианцев. По состоянию на 2016 год во всем мире насчитывается почти 1,2 миллиарда вегетарианцев (больше всего в Индии и США). А это огромные возможности для бизнеса. Например, в Москве сегодня более 160 вегетарианских ресторанов, в Питере — более 70, и они продолжают разрастаться. Появляется вегетарианский фаст-фуд.

Новые задачи возникают перед системой социального питания при обретении вчерашними школьниками следующего социального статуса — студентов средних специальных и высших учебных заведений. Выбор страной инновационной модели развития требует развития экономики знаний, осознание того, что знание это не подготовка к жизни, а образ жизни. Именно на этой ступеньке идет **формирование творческого потенциала нации**, который невозможен без удовлетворения физических потребностей человека.

Воспроизводство рабочей силы, ее физических и интеллектуальных возможностей обеспечивается уже на другой хронологической ступеньке при организации питания во время работы на предприятиях.

В современных условиях безусловную актуальность приобретают и такие факторы социально-экономического значения, как **сохранение здоровья** через рациональное, лечебное, диетическое, профилактическое питание всех категорий населения. Следует обратить внимание на то, что ни одна из перечисленных задач не является характерной для коммерческой сети. Более того, следует пересмотреть и догматическое представление относительно существующего взгляда на единство целей различных предприятий ресторанного хозяйства в целом.

Из этого следует, что сеть предприятий социального питания необходимо выделить из системы ресторанного хозяйства, определив ее место в иерархической системе управления и общественный статус. Сеть социального питания в провозглашенной социально-ориентированной экономике может иметь только государственный приоритет и поддержку.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

1.3 Ресторанное хозяйство в системе народнохозяйственных комплексов

Структура взаимодействия ресторанного хозяйства с различными отраслевыми комплексами является интересным объектом для исследования.

Продовольственный комплекс. Предприятия ресторанного хозяйства являются частью этого комплекса, поскольку доводят до потребителя продовольственные товары в конечной форме, в виде готовых блюд и изделий.

Торгово-сбытовой комплекс. Если рассматривать торговлю, как отрасль, которая осуществляет реализацию продовольственных товаров без дополнительной углубленной обработки, то можно сказать, что многие предприятия ресторанного хозяйства выполняют аналогичные функции.

Культурно-развлекательный комплекс. В последние годы получает динамичное развитие и представляет собой симбиоз предприятий ресторанного хозяйства с предприятиями культурно-развлекательного типа — казино, кабаре, ночные клубы, развлекательные комплексы и т. д., которые сочетают функции как классических предприятий ресторанного хозяйства, предлагающих потребителям весьма богатый ассортимент блюд высокого качества, так и насыщенную культурно-развлекательную программу.

Комплекс социальной защиты. Эта составляющая должна поддерживаться государством, это последовательное осуществление реализации программы социальной политики — питание в школах, вузах, домах-интернатах и др. Государство должно помогать оплачивать услуги тем, кто имеет доход ниже прожиточного минимума и не имеет возможности самостоятельно его повышать.

Лечебно-оздоровительный комплекс. Это организация питания в учреждениях здравоохранения, санаторно-курортных, а также на предприятиях открытого типа, которые предоставляют лечебное питание. Нужно сказать, что в условиях кризиса многие предприятия сменили профиль деятельности, перестали выполнять эти функции. Исчезли диетические столовые, молочные, утеряны традиции вегетарианского питания. Хотя сейчас во всем мире развиваются разнообразные виды вегетарианского питания, идет проникновение в европейскую кухню, отдельных форм индийской кухни и т. д.

Туристско-экскурсионный комплекс. Это питание туристов в гостиницах, пансионах, домах отдыха, кемпингах. В частности, за рубежом предприятия ресторанного хозяйства создают атмосферу сферы обслуживания. Аналогичным образом действуют не только предприятия ресторанного хозяйства, но и целые гостиничные сети,

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

в частности «Хилтон», которые стараются разместить по всему миру отели, оборудовать и оформить абсолютно идентичным образом, поэтому американские туристы не чувствуют перемен и попадают в привычную среду.

1.4 Понятие эффективности хозяйственной деятельности предприятий ресторанного хозяйства

Определяя роль ресторанного хозяйства в экономике, следует четко разграничивать понятия эффект и эффективность.

Эффект — это результат хозяйственной деятельности. Однако получить хорошие результаты еще мало, надо добиться их с наименьшими трудовыми, материальными и финансовыми затратами.

Эффективность деятельности — это ее результативность, достигаемая на основе рационального и целесообразного использования имеющихся ресурсов. Таким образом, на эффективность ресторанного хозяйства влияют с одной стороны, величина полученного результата (эффекта), а с другой — размер произведенных затрат. Поэтому, чтобы определить эффективность хозяйственной деятельности, необходимо сопоставить эффект с затратами.

Эффективность в общем виде выражается формулой:

$$Э = \frac{э}{З} \qquad (1.1)$$

где Э — эффективность;
э — эффект или результат;
З — затраты.

Такие показатели, как прибыль, оборот по продукции собственного производства, общий объем товарооборота являются показателями эффекта. В качестве затрат выступают материальные, трудовые, финансовые ресурсы.

Эффективность деятельности предприятия характеризуется комплексом показателей: **производительностью труда, уровнем расходов, фондоотдачей, рентабельностью** и др.

1. Производительность труда общая (выработка общая):

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

$$В_{общ} = \frac{ТО}{Ч_{общ}} \quad (1.2)$$

где $В_{общ}$ — выработка общая;
ТО — товарооборот;
$Ч_{общ}$ — общая численность работников.

2. Уровень расходов предприятия (%):

$$У_{Р} = \frac{Р}{ТО} \times 100\,\% \quad (1.3)$$

где $У_{В}$ — уровень расходов;
Р — сумма расходов.

3. Фондоотдача:

$$Ф_{О} = \frac{ТО}{ОФ} \quad (1.4)$$

где $Ф_{О}$ — фондоотдача;
ТО — товарооборот;
ОФ — среднегодовая стоимость основных фондов.

4. Рентабельность деятельности:

$$R_{Д} = \frac{П}{ТО} \times 100\ \% \quad (1.5)$$

где $R_{Д}$ – рентабельность деятельности;
П — прибыль;
ТО — товарооборот.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ТЕМА 2
Продукция как результат деятельности предприятия ресторанного хозяйства

2.1 Понятие продукции и товарооборота.
2.2 Анализ товарооборота и выпуска продукции.
2.3 Анализ производственной мощности и пропускной способности предприятия.
2.4 Обоснование производственной программы и товарооборота предприятий питания.

2.1 Понятие продукции и товарооборота

Продукция предприятий питания представляет собой совокупность изготовляемых и реализуемых предприятием блюд, кулинарных изделий, полуфабрикатов, а также готовых к потреблению продуктов. Доведение продукции до потребителя осуществляется посредством розничной продажи.

Розничная продажа — акт обмена денег на товары и услуги, выгодный для участвующих в нем сторон. Потребитель при обмене стремится приобрести необходимую ему продукцию (услуги) хорошего качества, а розничный торговец — прибыль.

Розничный товарооборот — это выручка от продажи непосредственно населению потребительских товаров для личного потребления как за наличные, так и за расчетные чеки учреждений банков. В состав розничного товарооборота включается также отпуск продукции отдельным категориям учреждений.

Общий объем товарооборота предприятий ресторанного хозяйства (столовых, кафе, кафетериев, ресторанов, баров и др.) состоит из:

— оборота по реализации продукции собственного изготовления предприятиями ресторанного хозяйства;

— оборота по розничной продаже покупных товаров.

Реализация **продукции собственного изготовления** распределяется по своему назначению по двум группам:

— розничная продажа непосредственно населению;

— оптовая продажа другим предприятиям ресторанного хозяйства и розничной торговли.

К **продукции собственного изготовления** ресторанного хозяйства принадлежат готовые изделия и полуфабрикаты, изготовленные на кухне или в подсобных производственных цехах данного предприятия ресторанного хозяйства путем тепловой или холодной

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

обработки сырья и продуктов, независимо от того, как реализуется эта продукция — на данном предприятии непосредственно населению, другим предприятиям ресторанного хозяйства или розничным торговым предприятиям для последующей продажи населению.

К **продукции собственного изготовления** принадлежат такие виды изделий [3]:

— обеденная продукция в виде первых, вторых и третьих блюд, включая блюда, изготовленные из купленных полуфабрикатов, а также хлеб, если он входит в стоимость пищи (обеда) или отпускается на раздачу вместе с обедом;

— горячие и холодные закуски порциями: сосиски, сардельки, салаты, винегреты, мясная и рыбная гастрономия, сельдь и прочие;

— кулинарные изделия (вареное мясо, птица, рыба; жареное мясо, птица, дичь, рыба; печеное мясо и рыба; копченое мясо, птица, рыба; колбасные изделия собственного производства; паштеты, заливные, холодцы, кулинарные изделия замороженные, разнообразные изделия из теста с начинкой, пироги и др.);

— полуфабрикаты, изготовленные для продажи (мясные, рыбные, из круп, картофель очищенный, овощи очищенные, овощи вареные, тесто и др.);

— мучные изделия собственного изготовления (хлеб, булочки, пончики, пирожки, ватрушки, марципаны и др.);

— мучные кондитерские изделия собственного изготовления (торты, пирожные, кексы, ромовые бабы, рулеты, вафли, печенье, медовики и т. д.);

— бутерброды с маслом, сыром, мясной и рыбной гастрономией и кулинарными изделиями, включая стоимость хлеба;

— яйца вареные;

— кипяченое молоко;

— горячие напитки (чай, кофе, какао);

— безалкогольные напитки собственного изготовления (квас, морс, молочные коктейли и др.);

— мороженое собственного изготовления, мороженое промышленного изготовления, которое реализуют с разнообразными наполнителями в виде цукатов, консервированных фруктов, варенья и т. д.;

— фрукты, ягоды, виноград, баштанные, цитрусовые и свежие овощи, которые реализуются через кухню в виде третьих блюд или закусок;

— консервированные компоты, соки, которые отпускаются через кухню в виде третьих блюд;

— другие изделия собственного изготовления;

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

— в состав продукции собственного изготовления включается также выручка предприятий ресторанного хозяйства за изготовление обеденной продукции из сырья заказчика (без включения стоимости давальческого сырья).

К **покупным товарам** принадлежат товары, которые приобретаются предприятиями ресторанного хозяйства на стороне и продаются населению без всякой обработки, а именно:

— хлеб и хлебобулочные изделия (кроме учтенных в обеденной продукции и бутербродах);

— колбасные изделия, которые реализуются на вес;

— яйца сырые;

— фрукты, ягоды, виноград, баштанные, цитрусовые;

— консервы, которые реализуются в банках; кондитерские изделия;

— мороженое промышленного изготовления, за исключением мороженого, которое реализуется с наполнителями;

— алкогольные изделия и пиво; безалкогольные напитки не собственного изготовления; табачные изделия и спички;

— полуфабрикаты, которые получены на стороне и продаются потребителям в сыром виде без переработки;

— кулинарные изделия, которые получены на стороне для продажи потребителям;

— другие продукты, которые продаются без всякой переработки;

— цветы, сувениры и другие непродовольственные товары, которые реализуются ресторанами, кафе и другими предприятиями ресторанного хозяйства.

Розничная продажа продукции собственного изготовления непосредственно населению включает [3]:

— продажу готовых изделий и полуфабрикатов собственного изготовления населению через обеденный зал и буфет данного предприятия, включая отпуск обедов на дом, а также продажу через магазины кулинарии и полуфабрикатов, палатки, развозную и разносную сеть, которая принадлежит данному предприятию ресторанного хозяйства;

— продажу по безналичному расчету готовых изделий и полуфабрикатов собственного изготовления больничным, профилактическим учреждениям, оздоровительным заведениям и заведениям отдыха, социального обеспечения и образования для питания населения, которое они обслуживают;

— продажу продукции передвижных столовых, которые обслуживают работников сельскохозяйственных предприятий на поле-

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

вых станах, на лесоразработках, лесосплаве и путевых машинных станциях.

Оптовая продажа продукции собственного изготовления другим предприятиям ресторанного хозяйства и розничной торговли включает:

— оптовую продажу готовых изделий и полуфабрикатов собственного изготовления столовым, ресторанам, буфетам и другим предприятиям ресторанного хозяйства;

— оптовую продажу готовых изделий и полуфабрикатов собственного изготовления предприятиям розничной торговли (магазинам и палаткам).

Из общего объема товарооборота ресторанного хозяйства выделяется в том числе розничный товарооборот ресторанного хозяйства, в который включаются:

— розничная продажа продукции собственного изготовления непосредственно населению;

— продажа покупных товаров.

В розничном товарообороте ресторанного хозяйства учитывается стоимость горячего питания работников с последующим удержанием из заработной платы. При этом стоимость питания, отпускаемого по абонементам или талонам, учитывается на момент фактического отпуска питания по полной продажной стоимости, учитывая доплаты за счет организаций, учреждений и предприятий на удешевление питания. Отпуск питания работникам предприятий ресторанного хозяйства включается в розничный товарооборот в размере фактически уплаченной работниками стоимости питания.

Из объема розничного товарооборота ресторанного хозяйства выделяется в том числе продажа по безналичному расчету. В его состав входит продажа готовых изделий и полуфабрикатов собственного изготовления больничным, профилактическим учреждениям, оздоровительным заведениям и заведениям отдыха, социального обеспечения и образования для организации питания соответствующих контингентов населения.

В **розничный товарооборот** ресторанного хозяйства **не включается**:

— стоимость сырья заказчика (так называемое давальческое сырье);

— стоимость тары, которая возвращена поставщикам;

— внутренний отпуск продукции и товаров в рамках организации ресторанного хозяйства (из кладовой в столовую, возвращение товаров на базу или в кладовую, перемещение товаров между столовыми, буфетами и др.);

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

— выручка парикмахерских, бильярдных, танцевальных залов, видеосалонов и других бытовых предприятий, которые принадлежат организациям и предприятиям ресторанного хозяйства, а также выручка за просмотр концертных программ.

Товарооборот относится к числу важнейших показателей развития экономики. Он характеризует уровень, материальное благосостояние нации. По объему и структуре розничного товарооборота можно судить о том, как питается, одевается население, как удовлетворяются его материальные и отчасти культурные нужды. Через розничный товарооборот происходит смена форм стоимости, возмещаются производственные затраты и создаются условия для продолжения процесса производства. Розничный товарооборот оказывает существенное влияние на денежное обращение, так как основная часть денежной массы через розничную торговлю в виде выручки возвращается от населения в банки.

2.2 Анализ товарооборота и выпуска продукции

В ходе анализа товарооборота и выпуска продукции определяется правильность оценки предприятием своих возможностей и возможностей конкурентов. Оценка достигнутых результатов является основой планирования розничной реализации продукции. Она позволяет определить оптимальный план сбыта, дает возможность руководителям предприятий избежать непредвиденных проблем, предусмотреть основные изменения на рынке продаж и внести необходимые уточнения в план товарооборота.

В процессе анализа можно получить ответы на следующие вопросы:

— были ли цели, задачи и основные направления реалистичны?

— реальными были объемы продаж?

— правильно ли были изучены сильные и слабые стороны деятельности предприятия?

— были ли правильными предположения о доле рынка?

— были ли выделены наиболее эффективные сегменты потребительского рынка и т. п. [2].

Изучение развития розничного товарооборота ведется с использованием оперативного ежедневного учета соответствующих плановых материалов, выборочных обследований, данных инвентаризации, статистической отчетности. Особое место принадлежит оперативному анализу. Он позволяет сделать своевременную корректировку управленческих решений, что дает возможность достичь запланированных целей развития.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Оперативный анализ осуществляется по данным ежедневного поименного учета продаж; на основании ежедневного учета производится накопительный анализ. В зарубежной практике накопительный анализ ограничен недельным циклом. В предпринимательстве этот цикл считается наиболее удачным. Каждый день недели по объему проданной продукции имеет ярко выраженный характер, что отражает множество факторов.

Важным условием экономического анализа является сопоставимость сравниваемых данных. Для обеспечения сопоставимости показателей необходимо в фактические данные отчетного периода внести соответствующие коррективы с учетом происшедших изменений.

Так, при изучении динамики развития товарооборота и оборота по продукции собственного производства необходимо учитывать, что сравнение размера товарооборота в ценах соответствующих лет только по итоговым балансовым данным не всегда характеризует фактическое увеличение его среднего объема в связи с тем, что в отчетном году могли произойти изменения в ценах на реализуемую продукцию. Поэтому для сопоставимых анализируемых показателей объем товарооборота и выпуск продукции собственного производства за отчетный год следует пересчитать в ценах предшествующего года. С этой целью используются индексы цен.

Индекс цен представляет собой изменение цен за определенный период времени. Различают **индивидуальный** индекс цен, который характеризует изменение цен на отдельный товар (однотоварный), и **общий** (групповой) индекс цен, который дает характеристику соотношения цен на группу товаров.

Индивидуальный индекс цен рассчитывается как отношение цены отчетного года (p_1) к цене базисного периода (p_0) по формуле:

$$I = \frac{p_1}{p_0} \qquad (2.1)$$

Общий или групповой индекс цен может изменяться и при неизменных индивидуальных индексах вследствие изменения внутригрупповой структуры сырья.

Расчет общего индекса цен производится на основе данных статистической отчетности. Он представляет собой отношение стоимости товаров по ценам отчетного периода к стоимости такого же количества товаров по ценам базисного периода. Расчет проводится по формуле:

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

$$I = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}, \qquad (2.2)$$

где p_0 — цены на товары базисного периода;

p_1 — цены на товары отчетного периода;

q_1 — количество товара за отчетный период.

После того, как подготовлены необходимые отчетные данные, составлено ожидаемое выполнение плана (если предприятие планирует объем продаж) и обеспечена сопоставимость оборота, приступают к анализу выполнения плана товарооборота и выпуска продукции.

Анализ начинают с определения степени выполнения плана в целом за год и по кварталам путем сравнения с фактическим или ожидаемым выполнением. Процент выполнения плановых заданий является исходной базой для оценки хозяйственной деятельности предприятий в целом. Устанавливается также темп роста товарооборота путем сравнения с данными за прошлый год.

Анализ товарооборота производится по местам реализации, что позволяет выявить изменения условий работы отдельных филиалов, а также недостатки в организации производства и контроля за выполнением товарооборота. Тем самым такой анализ способствует изысканию дополнительных резервов увеличения выпуска продукции и разработке конкретных мероприятий по их использованию.

Важным показателем анализа хозяйственной деятельности является состав товарооборота. Анализ товарооборота по составу показывает, насколько предприятие ресторанного хозяйства справилось с основной задачей — выпуском и реализацией продукции собственного производства, а также, каково место в реализации покупных товаров.

В процессе анализа важно определить среднегодовые темпы роста товарооборота за ряд лет. Целесообразно также сравнить структуру используемого сырья за ряд лет или два смежных периода по таким группам, как мясо и птица, колбасные изделия, рыба, крупа и макаронные изделия, картофель и овощи с тем, чтобы, учитывая сложившиеся пропорции, можно было учесть их в прогнозах на следующий период.

Для проведения анализа необходимо рассчитать следующие показатели.

1. Товарооборот общий (за год и в разрезе кварталов):

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

$$\text{ТО общий} = \text{СП} + \text{ПТ}, \quad (2.3)$$

где ТОобщий — товарооборот;
СП — собственная продукция;
ПТ — покупные товары;

$$\text{ТО общий} = \text{ОПТ} + \text{РОЗН}, \quad (2.4)$$

где ОПТ — оптовая продажа,
РОЗН — розничная продажа,

$$\text{ТО} = \sum p_n q_n, \quad (2.5)$$

где p_n — цена определенного вида продукции;
q_n — количество этой продукции.

2. Доля собственной продукции:

$$d_{\text{СП}} = \frac{\text{СП}}{\text{Тв}} \times 100\% \quad (2.6)$$

где $d_{\text{СП}}$ – доля собственной продукции.

3. Темп изменения общего товарооборота (по аналогии — собственной продукции, покупных товаров):

$$\text{Тизмз} = \frac{\text{ТО}_1}{\text{ТО}_0} \times 100\ \%, \quad (2.7)$$

где $T_З$ — темп изменения (роста или снижение);
ТО_1 — товарооборот отчетного (или текущего) года;
ТО_0 — товарооборот прошлого (или базового) года.

4. Показатели общего товарооборота, собственной продукции, покупных товаров в сопоставимых ценах (с учетом индекса цен):

$$\text{ТО}_{\text{сц}} = \frac{\text{ТО}_1}{I_{\text{ц}}} \cdot 100\ \%, \quad (2.8)$$

где ТОсц — товарооборот в сопоставимых ценах;
ТО_1 — товарооборот отчетного (или текущего) года;
$I_{\text{ц}}$ — индекс цен на потребительские товары (определяется по официальным статистическим данным).

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

2.3 Анализ использования производственной мощности и пропускной способности предприятия

На состав товарооборота, объем и структуру выпуска продукции собственного производства оказывают влияние многие факторы. Основными из них являются: использование материально-технической базы предприятия, условия снабжения предприятия сырьём и продуктами, организация труда работников, охват питанием потребителей и применение новых форм их обслуживания.

Важным элементом анализа материально-технической базы ресторанного хозяйства является изучение использования производственной мощности предприятия.

Под **производственной мощностью** следует понимать способность предприятия обеспечить выпуск продукции собственного производства в течение определенного периода (за смену, сутки, месяц и т. д.), с учетом установленного режима работы, наличия технических средств, применения передовых методов организации труда и обслуживания потребителей.

Производственная мощность зависит от ряда условий: размера площадей производственных помещений, производительности наличного оборудования, ассортимента продукции, сложности приготовления пищи, режима работы и степени загруженности предприятия (числа дней работы в год). Производственная мощность рассчитывается по емкости котлов, числу их оборотов, площади жарочной поверхности плиты, электрошкафов, продолжительности варки, жарки, тушения, выпечки.

Например, рассчитаем производственную мощность кухни по выпуску первых блюд. Пример: общая емкость котлов и кастрюль составляет 600 литров. Средняя продолжительность одной варки 170 минут. Загрузка и выгрузка котлов занимает 50 минут. Итак, всего на производственный процесс уходит 220 минут.

Кухня работает 8 часов, из них 20 минут простои по организационно-техническим причинам и 20 минут необходимые технологические простои. На производственный процесс остается (8×60) = = 480-20-20 = 440 минут. Количество варок в смену (440:220) = 2. Следовательно, производственная мощность кухни по изготовлению первых блюд будет равна 1200 литров (600л×2), или при условии емкости одного блюда 0,5 л. — 2400 блюд.

Степень использования производственной мощности предприятия характеризуется коэффициентом, который определяется как отношение количества фактически выпущенной продукции к производственной мощности.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Если предположить, что фактический среднесуточный выпуск первых блюд на данном предприятии составил 2000 блюд, тогда коэффициент использования мощности при изготовлении первых блюд равен:

$$R = \frac{2000}{2400} = 0{,}83 \text{ или } 83\%.$$

Коэффициент использования производственной мощности предприятия определяется фактическим количеством потребителей или коэффициентом использования пропускной способности предприятия.

Пропускная способность зависит от количества мест, режима работы и времени, затрачиваемого на обслуживание одного потребителя.

Например: обеденный зал столовой на 100 мест при промышленном предприятии работает 8 часов или 480 минут. Среднее время обслуживания одного потребителя– 30минут. Таким образом, оборачиваемость места в час составит (60 мин:30 мин) = 2, в течение дня (2×8 часов) 16 человек, а пропускная способность обеденного зала составит (16×100 мест) = 1600 человек.

Фактически за смену предприятие в среднем обслуживает 1300 человек (можно рассчитать по числу чеков, или проданных вторых блюд, или среднему количеству потребляемых блюд одним потребителем.

Таким образом, коэффициент использования пропускной способности предприятия равен:

$$K = \frac{1300}{1600} = 0{,}81 \text{ или } 81\%.$$

Таким образом, низкий коэффициент использования производственной мощности объясняется низким коэффициентом использования пропускной способности обеденного зала.

2.4. Обоснование производственной программы и товарооборота предприятий питания

Тенденции изменения общего объема и структуры товарооборота предприятия и его структурных единиц — основа для разработки планов на предстоящий период.

В процессе разработки планов целесообразно учитывать показатели индикативных планов, отражающих социальное, экономическое и демографическое состояние общества на определенный период. В частности, при разработке отраслевых прогнозов

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

используются экономико-математические модели, позволяющие получить количественную оценку степени влияния различных факторов (изменения денежных доходов, сети, численности населения, численности работающих, школьников, студентов, изменения цен) на объем продаж.

При планировании выпуска продукции и товарооборота ресторанного хозяйства в квартальном и месячном разрезе важное значение имеет учет сезонных колебаний спроса на продукцию ресторанного хозяйства. Под сезонностью понимается устойчивая закономерность внутригодовой динамики того или иного явления, которая проявляется во внутригодовых повышениях или понижениях уровней того или иного показателя, проявляющаяся на протяжении ряда лет. Товарооборот и выпуск продукции ресторанного хозяйства имеют ярко выраженный сезонный характер, который обусловлен многими объективными факторами (временем года, сезонностью сельскохозяйственного производства, периодом каникул). Поэтому в процессе планирования товарооборота и выпуска продукции необходимо учитывать закономерности отклонений показателей отдельных месяцев от среднегодовых показателей.

Эти расчеты производятся на основе **коэффициентов сезонности**, которые рассматриваются как процентное отношение средних месячных уровней за ряд лет к среднемесячному товарообороту за весь расчетный период по формуле:

$$Кс = \frac{y_i}{\bar{y}}, \qquad (2.9)$$

где y_i — средний уровень оборота отдельного месяца;

$\bar{y}$ — среднемесячный товарооборот за расчетный период.

В практике экономического анализа и планирования используют несколько математико-статистических методов расчета коэффициентов сезонности.

Наиболее простым является **метод простой средней**. Сезонные колебания спроса на продукцию ресторанного хозяйства стабильны, поэтому определение коэффициентов сезонности методом простой средней позволяет производить плановые расчеты с высокой степенью точности.

Для выявления устойчивой закономерности внутригодовой динамики товарооборота ресторанного хозяйства в разрезе отдель-

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ных месяцев расчеты производятся за ряд лет (как правило, 2-х или 3-х лет).

Наряду с этим важными исходными данными для разработки планов товарооборота по предприятию являются: объем товарных ресурсов, предполагаемые изменения контингента питающихся, накопленный экономический потенциал предприятия, изменения в сети предприятия, технологии приготовления пищи, расширение производства полуфабрикатов.

Пример расчета коэффициента сезонности для января:

$$К_с = \frac{128,8}{132,7} = 0,97$$

Последующий расчет годового плана в разрезе месяцев производится по следующей формуле:

$$О_м = \frac{О_г \cdot К_с}{12} \qquad (2.10)$$

где $О_м$ — план оборота конкретного месяца;

$О_г$ — годовой план оборота.

План товарооборота предприятий питания составляется в определенной последовательности. Основная его часть — реализация продукции собственного производства, разрабатывается на основе производственной программы. Поэтому первоначально рассчитывают производственную программу предприятия.

Производственная программа представляет собой выпуск блюд в натуральном и стоимостном измерении за определенный период времени.

Так как в состав предприятия могут входить хозяйственные единицы, имеющие различную специализацию (предприятия быстрого обслуживания), типы (столовая, ресторан, кафе), различный состав обслуживаемого контингента, спрос, то в каждом конкретном случае могут использоваться различные методы.

К основным методам расчета производственной программы и обеденной продукции относятся:

— используемый при сравнительно постоянном контингенте потребителей;

— используемый на предприятиях с изменяющимися контингентами потребителей;

— основанный на расчете пропускной способности зала и степени ее использования;

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

— применяемый исходя из производственной мощности и степени ее использования;

— основанный на расчете и прогнозировании удельного веса первых, вторых, третьих и холодных блюд в их общем количестве.

Среднее количество блюд, потребляемое одним питающимся, является сравнительно постоянной величиной и составляет:

— в столовых при производственных предприятиях — 2,8
— в вузах — 2,5
— общедоступных столовых -2,5
— в ресторанах — 3,5 (в дневное время)
— 4,0 (в вечернее время)
— в кафе — 2,0

На предприятиях, обслуживающих сравнительно постоянный контингент потребителей (в столовых при промышленных предприятиях, стройках, учебных заведениях и т.п.), рекомендуется использовать нормы среднего количества потребляемых блюд одним посетителем в единицу времени (день, неделю, месяц, год), данные о количестве потребителей, коэффициент изменения количества потребляемых блюд и некоторые другие факторы.

Планируемый выпуск блюд за год можно рассчитать следующим образом:

$$ВБ_п = Б_п \text{ ЧЧ } Ч \text{ } Д, \qquad (2.11)$$

где $ВБ_п$ — выпуск блюд в плановом периоде;

$Б_п$ — среднее количество блюд на одного потребителя;

Ч — численность контингента потребителей;

Д — число дней в плановом периоде.

На предприятиях с изменяющимися контингентами потребителей используют расчет количества блюд, фактически выпущенных в отчетном (базисном) периоде на одно место в день с учетом изменения в плановом периоде.

При планировании выпуска блюд на основе пропускной способности зала необходимо иметь сведения об интенсивности потока потребителей. Повышение коэффициента пропускной способности обеденного зала достигается за счет применения самообслуживания, предварительного накрытия столов, реализации обеденной продукции методом «шведского стола», реализации комплексных завтраков, обедов, ужинов.

Для расчета годового (квартального, месячного) плана выпуска блюд используют формулу:

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

$$ВБ_п = ПС_{max} ЧК_{ис} ЧБ_п ЧД_п, \quad (2.12)$$

где $ПС_{max}$ — пропускная способность максимальная;

$К_{ис}$ — коэффициент использования пропускной способности.

Плановый выпуск блюд на основе производственной мощности определяется:

$$ВБ_п = М Ч КЧД \quad (2.13)$$

где М — производственная мощность;

К — коэффициент заполнения емкостей.

Количество рассчитанных блюд и изделий, умноженное на среднегрупповые цены, представляет собой товарооборот по продукции собственного производства. Оборот покупных товаров планируют с учетом типов предприятий, специфических условий работы, достигнутого уровня реализации. После расчета товарооборота по составу определяется общий план товарооборота.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ТЕМА 3
Товарно-инновационная политика и ценообразование

3.1 Направления товарно-инновационной политики предприятий ресторанного хозяйства.

3.2 Определение общего объема спроса населения.

3.3 Факторы формирования товарно-групповой структуры спроса на кулинарную продукцию и услуги.

34 Общая схема ценообразования.

3.5 Ценообразование на продукцию ресторанного хозяйства.

3.1 Направления товарно-инновационной политики предприятий ресторанного хозяйства

Инновации — вновь образованные (примененные) и (или) усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, существенно улучшающие структуру и качество производства и (или) социальной сферы;

В основу инновационной деятельности положена реализация конкретных проектов, каждый из которых состоит из нескольких фаз (подготовка проекта, фундаментальные исследования, прикладные исследования, опытно-конструкторские работы, серийный выпуск продукции, коммерческая реализация, возврат инвестированных средств), совокупность которых представляет собой инновационный цикл.

Инновационная деятельность — деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок и обусловливающая выпуск на рынок новых конкурентоспособных товаров и услуг.

Инновационный продукт — результат научно-исследовательской и (или) опытно — конструкторской разработки, отвечающий требованиям, установленным законодательством.

Инновационная продукция — новые конкурентоспособные товары или услуги, отвечающие требованиям, установленным законодательством.

Инновационный проект — комплект документов, определяющий процедуру и комплекс всех необходимых мер (в том числе инвестиционных) по созданию и реализации инновационного продукта и (или) инновационной продукции.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Приоритетный инновационный проект — инновационный проект, относящийся к одному из приоритетных направлений инновационной деятельности.

Инновационное предприятие (инновационный центр, технопарк, технополис, инновационный бизнес-инкубатор) — предприятие (объединение предприятий), разрабатывающее, производящее и реализующее инновационные продукты и (или) продукцию или услуги, объемы которых в денежном измерении превышают 70 процентов его общего объема продукции и (или) услуг.

Товарная политика предприятия включает в себя несколько направлений:

— индивидуализацию продукции, отличающую данный товар от товаров-аналогов, выпускаемых конкурентами;

— постоянную модернизацию и модификацию продукции (услуги, исходя из меняющихся вкусов потребителя);

— разработку новых видов изделий, появление которых обусловливается изменением потребностей.

Ключевым моментом товарной политики является знание поведения потребителя. Оно определяется многими обстоятельствами: убеждениями, ощущениями, различными социальными аспектами.

Убеждения являются субъективными суждениями в отношении характеристик товара. Убеждение может формироваться также на основе суждения о полезности товара. На основе убеждений покупатель осуществляет свой выбор между аналогичными товарами, услугами различных фирм или среди многих вариантов потребления.

Важно также при изучении потребителя учитывать его эмоциональную реакцию на товары, предлагаемые предприятием. Знание чувств (отношения) покупателя к своим товарам и товарам конкурентов отражается на дизайне товара, упаковке, политике убеждения, предвидении, ценах.

Вместе с тем необходимо учитывать, что даже в очень успешном бизнесе фирма не может удержаться на одном неизменном продукте. Нужно постоянно обновлять продукт. Для этого необходимо постоянно задаваться стимулирующими вопросами.

– Можно ли найти другие области применения для существующего продукта?

– Можно ли придать дополнительные полезные свойства существующему продукту?

– Что будет, если убрать некоторые компоненты выпускаемой продукции?

– Какая еще продукция изготавливается по аналогичной технологии?

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

– Существует ли похожая продукция? Можно ли перенять какие-либо идеи конкурентов?

– Будь продукт дешевле, вызвал бы он больший интерес?

– Какое сырье в выпускаемом продукте можно заменить?

– Есть ли лучшая альтернатива какой-либо стадии технологического процесса?

– В каком продукте или услуге заинтересованы те же потребители, которые используют выпускаемый продукт?

– Кто еще может быть заинтересован в выпускаемой продукции и услугах, кроме сложившихся потребителей?

– Существуют ли еще организации, подобные уже сложившимся потребителям?

– Возможны ли другие пути реализации выпускаемой продукции?

Известно, что всякая инновация связана с риском. Оценивая риски возможных инноваций, реализация которых потребует тех или иных ресурсов, следует различать такие понятия, как: «новое для компании» и «новое для мировой практики», «новый продукт» и «новый рынок». В нижеприведенной матрице, построенной по данным исследований, степени риска распределяется следующим образом (табл. 3.1):

Таблица 3.1. Матрица рисков инноваций

	Существующий рынок	Новый рынок (для компании)	Новый рынок (для мировой практики)
Новый продукт (для мировой практики)	Умеренный риск	Высокий риск	Очень высокий риск
Новый продукт (для компании)	Низкий риск — умеренный риск	Умеренный риск — высокий риск	Высокий риск
Улучшенный существующий продукт	Низкий риск	Умеренный риск	Умеренный риск — высокий риск

Так, работа на новом для компании рынке сопровождается большим риском, чем работа с новым продуктом на известном рынке, но в целом, уровень риска растет в направлении «улучшенный существующий продукт на известном рынке» к «новому продукту на известном рынке» и далее к «новому продукту на новом рынке».

Если выяснится, что среди инновационных возможностей есть связанные с высокой степенью риска, это совершенно не означает

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

необходимости прекратить работу. Однако нужно попытаться избежать одновременного осуществления нескольких проектов, связанных с высоким риском, поддерживая необходимый баланс рисков и соответствующее распределение ресурсов. Важно также убедиться, что новая идея, продукт, технология, помимо риска, обладают необходимым коммерческим потенциалом, оправдывающим предстоящие инвестиции времени, трудовых ресурсов и денег. Для этого на предварительном этапе эффективно использование вышеприведенных оценок, после чего необходима подготовка полномерного бизнес-плана. Следует подчеркнуть, что бизнес-план необходим и в том случае, если компания не собирается привлекать внешних инвестиций. Этот документ полезен прежде всего ей самой как основание для принятия стратегических решений, как некий базовый сценарий, с которым периодически сравниваются реальные достижения.

Разрабатывая инновационные проекты, следует иметь в виду, что всякая инновация должна иметь коммерческий характер, то есть должна быть востребована и обеспечена платежеспособным спросом.

3.2 Определение общего объема спроса населения

Объем платежеспособного спроса — это сумма денежных средств, которую покупатели (т. е. население и организации, предприятия, учреждения) готовы обменять на товары и платные услуги. От объема платежеспособного спроса зависит емкость рынка, т.е. способность покупателей приобрести определенный объем товаров на предприятиях розничной торговли и ресторанного хозяйства.

Структура платежеспособного спроса — это определенное соотношение между суммами денежных средств, предназначенных для потребления покупателями различных товаров и оплаты услуг при данном уровне розничных цен.

Большую часть платежеспособного спроса составляют средства на покупку товаров, которые называются **покупательными фондами**.

Общий объем, а также структура платежеспособного спроса определяются на основе **баланса денежных доходов и расходов населения**.

Баланс показывает размер и источники денежных доходов, а также структуру расходов денежных средств населения. Основная цель баланса — установить соотношение между объемом продаж и денежными доходами населения.

Баланс денежных доходов и расходов населения имеет следующий вид (табл. 3.2).

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Таблица 3.2. Баланс денежных доходов и расходов населения

Доходы	Расходы
Оплата труда и доходы от предпринимательской деятельности	Покупка товаров и оплата услуг
Поступления от продажи продуктов сельского хозяйства	Обязательные платежи и добровольные взносы
Пенсии, пособия, стипендии	Прирост сбережений во вкладах и покупка ценных бумаг
Доходы от продажи валюты	Покупка валюты
Другие доходы	Другие расходы
Итого	Итого

Покупательный спрос выражает требования населения не на товары вообще, а на товары с определенными характеристиками. В результате складывается определенная структура спроса.

3.3 Факторы формирования товарно-групповой структуры спроса на кулинарную продукцию и услуги

Товарно-групповая структура спроса на продукцию ресторанного хозяйства формируется под влиянием следующих групп факторов:

1) экономические;
2) социальные;
3) естественно-природные;
4) демографические.

1. Экономические факторы.

Развитие ресторанного бизнеса очень чувствительно к тому, в какой фазе экономического цикла находится национальная и мировая экономика. Так, во время экономических кризисов число потребителей ресторанов, как правило, значительно сокращается.

Это, прежде всего уровень **развития производства**. Главным при этом является то, что производство создает предложение товаров. Серьезное влияние на формирование спроса оказывает **уровень и соотношение цен на товары**. Спрос, как правило, изменяется в направлении, противоположном изменению цен. Другими словами, он чаще всего повышается при их понижении и понижается при их повышении. Одним из важнейших факторов формирования спроса является **национальный доход**, причем рост той его части, которая направляется для личного потребления в качестве заработной платы. Влияние денежных доходов населения на спрос связано с про-

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

блемой **распределения доходов по группам населения.** Это вызывается тем, что каждой группе населения присуща своя структура расходов на приобретение товара, следовательно, своя специфическая структура спроса.

2. Социальные факторы.

Развитие спроса непосредственно взаимосвязано с характером соотношений численности **рабочих, фермеров и служащих** в общей численности населения. Структура товарных расходов этих социальных групп населения отличается друг от друга. Влияние **профессионального состава** населения на структуру спроса вызывается тем, что у разных профессий физического и умственного труда различная потребность прежде всего в продуктах питания. Разработаны физиологические нормы потребления продуктов питания и соответствующие потребительские коэффициенты для различных групп населения (табл. 3.3).

Таблица 3.3 Потребительские коэффициенты

Группы взрослого населения по тяжести труда	Потребительский коэффициент
1. Взрослое население, не занимающееся физическим трудом	0,90
2. Рабочие, занятые механизированным трудом	1,00
3. Рабочие, занятые трудом средней тяжести	1,15
4. Рабочие, занятые тяжелым физическим трудом	1,30

Учет этого фактора формирования спроса очень важен при организации рационального питания. Целесообразно использовать физиологические нормы потребления, разработанные по всем видам продуктов, прежде всего при разработке рационов питания рабочих, студентов, школьников.

3. Естественно-природные факторы.

На формирование ассортиментной структуры спроса оказывают влияние географические и климатические условия жизни, **национальные и исторические условия** труда, быта, культура населения. Спрос на изделия, реализуемые в ресторанном хозяйстве, подвержен **сезонным колебаниям**. В зимний период возрастает реализация мясных и крупяных блюд, тогда как в весенне-летний — овощных, молочных, фруктов, безалкогольных напитков. Спрос на продукцию ресторанного хозяйства изменяется в праздничные дни, по дням

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

недели (дни выдачи зарплаты, субботние и воскресные дни), а также в течение дня.

Развитие спроса во многом зависит от **морально-психологических факторов**. Влияние этих факторов сказывается на ассортиментной структуре. Они субъективны и отражают особенности индивидуального потребления человека. Их действие проявляются в покупательском поведении при выборе товаров.

4. Демографические факторы.

Численность и половозрастной состав населения оказывают влияние на структуру спроса.

Изменения в половозрастном составе находят отражение в структуре спроса, связанное с тем, что потребление людей различного пола различно (табл. 3.3).

Таблица 3.3. Потребность в Ккал

Демографическая группа	**Потребление,** Ккал в в сутки
Мужчина	3750
Женщина	2500
Ребенок 14 лет	2900
Ребенок 8 лет	2400
Старше 70 лет	2200

Спрос на продукцию ресторанного хозяйства имеет специфические особенности. Прежде всего, они определяются характеристиками продукции ресторанного хозяйства, а также условиями ее реализации и потребления.

Объем спроса на продукцию ресторанного хозяйства определяется частотой потребления. Продукция, как правило, не подлежит длительному хранению и реализуется ежедневно. Одновременно спрос посетителей в различных предприятиях отрасли закономерно меняется в течение дня.

Характер спроса зависит также от специализации предприятия ресторанного хозяйства. Он различен в столовых, кафе, ресторанах, закусочных и т. п.

Кроме того, спрос на продукцию ресторанного хозяйства дифференцируется по месту работы, учебы, жительства, отдыха населения.

Особенность спроса на продукцию ресторанного хозяйства во многом определяется факторами взаимозаменяемости. Дело в том, что потребитель, не найдя в меню желаемого блюда, как правило,

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

заменяет его другим. Отсутствие в течение какого-то времени определенных продовольственных товаров в магазинах приводит к росту реализации соответствующих видов изделий на предприятиях ресторанного хозяйства, в то время как в торговле непродовольственными товарами при отсутствии нужного товара покупка откладывается во времени.

И, наконец, отличительной чертой спроса на продукцию ресторанного хозяйства является взаимодополняемость отдельных позиций. Сущность явлений взаимодополняемости заключается в том, что с увеличением спроса на один товар одновременно увеличивается спрос на другой. Так установлено, что с увеличением потребления населением мясных полуфабрикатов возрастает потребление пищевых жиров, в частности растительных.

Вместе с тем нужно еще раз подчеркнуть, что на объем спроса решающее влияние оказывает уровень цен. И несмотря на определенную свободу ценообразования, существует общепринятый порядок их установления.

3.4 Общая схема ценообразования

Свободное ценообразование вовсе не означает абсолютной стихийности в установлении цен. Свободное ценообразование означает лишь то, что в этот процесс не вмешивается государство, но сам он выстроен по определенной схеме.

Общая схема ценообразования состоит из таких блоков:

1. **Постановка задачи ценообразования.**
2. **Оценка спроса.**
3. **Анализ цен на аналогичные товары конкурентов.**
4. **Выбор метода ценообразования.**
5. **Установление цены.**

В полной мере все эти стадии приемлемы на олигополистическом рынке (небольшое количество продавцов). На рынке чистой конкуренции (большое количество продавцов и покупателей) основной акцент делают на третьем и пятом пунктах; на рынке монополистической конкуренции больше внимания уделяют пункту 2 — оценке спроса. В условиях рынка чистой монополии — постановке задач ценообразования.

Задачи ценообразования могут быть такими:

— обеспечить выживаемость на рынке;

— максимизировать прибыль;

— завоевать лидерство на рынке (за счет цен);

— завоевать лидерство по качеству товаров;

— достичь социальных задач, устанавливая низкие и льготные цены.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

В процессе ценообразования необходим анализ издержек, чтобы знать минимальный уровень цены. Иногда можно, исходя из рыночной стратегии, на некоторое время назначить цену, равную издержкам (при нулевой рентабельности), или даже опустить цену ниже суммы издержек, но долго это продолжаться не может.

Анализ цен на аналогичный товар конкурентов включает и оценку качества конкурирующих товаров. Если выявится превосходство товара по каким-либо параметрам, характеризующим потребительские свойства, то есть смысл установить более высокую цену — но так, чтобы сохранить спрос.

Следующий этап — определение конкурентного значения цены.

При этом **методы ценообразования** могут быть такими:

— покрытие расходов + прибыль;

— обеспечение целевой прибыли;

— ощущаемая потребителем ценность товара.

Наиболее доступный и простой — первый из этих методов. Прибыль обеспечивается добавлением наценки к сумме издержек. Получение целевой прибыли — это когда задается конкретная величина прибыли на объем продаж. Все большее распространение получает метод установления цены на основе оценки ощущаемой потребителем ценности данного товара. Издержки здесь рассчитывают только для того, чтобы определить нижнюю границу цены; при определении реального значения цены издержки никакой роли не играют.

Так: чашка кофе может стоить в закусочной — 20 руб., в кафе — 85 руб., при подаче в гостиничный номер — 200 руб. Разница в цене здесь связана не столько с различием издержек, сколько с разным представлением потребителей о месте и условиях реализации.

При ценообразовании на продукцию ресторанного хозяйства также важно исходить из минимального уровня цены. Для этого необходимо знать ее нижний предел.

3.5 Ценообразование на продукцию ресторанного хозяйства

В соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учета — этот предел отражают расходы, связанные с операционной деятельностью, которые включают:

1) **себестоимость реализованной продукции;**
2) **административные расходы;**
3) **расходы на сбыт;**
4) **прочие операционные расходы.**

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

В ресторанном хозяйстве в состав себестоимости реализованной продукции (работ, услуг) входит только стоимость сырья и товаров.

Если взять в расчет, что предприятия ресторанного хозяйства производят и реализуют в течение только одного дня большой объем разнообразных по ассортименту блюд, изделий, покупных товаров, то становится понятным, что в расчете на единицу продукции можно определить только стоимость используемого сырья согласно сборнику рецептур. Все остальные расходы, т.е. расходы на оплату, производственные, накладные, административные, расходы на сбыт и прочие определить невозможно. Поэтому расчетной базой цены продукции является покупная цена, к которой определяются наценки.

Существование наценок на продукцию ресторанного хозяйства вызвано тем, что предприятия выполняют не только торговые, но и производственные функции, а также функции организации потребления продукции, а торговые наценки недостаточны для покрытия всех этих расходов.

Размеры наценок зависят от объема материальных затрат, от уровня сервисного обслуживания потребителей на конкретном предприятии. Исходя из оценки каждого фактора, а также платежеспособности потребителей, определяются размеры наценок. В деятельности ресторанного хозяйства отсутствуют какие-либо ограничения в установлении наценок. Предприятия самостоятельно определяют их размеры, руководствуясь при этом стремлением получить наибольший размер выгоды на вложенный капитал.

Расчет цен на продукцию и услуги осуществляется на основе **калькуляции**. Исходными данными при этом являются: **набор сырья, отпускные цены и принятые размеры наценок**. При этом отсутствует единая методика и нормативы элементов цены для различных предприятий.

В практике используются следующие методы установления цен.

1. Метод применения размера наценки в процентах к покупной цене единицы сырья.

2. Метод применения размера наценки в процентах к стоимости сырьевого набора блюда.

3. Метод применения размера наценки в абсолютной сумме к стоимости сырьевого набора блюда.

Выбор того или иного метода и размеров наценок находится исключительно в компетенции предпринимателей и отвечает определенным задачам в политике ценообразования, которые они ставят перед собой.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ТЕМА 4
Принципы формирования и эффективность закупочной политики предприятия

4.1 Понятие оптимальной величины закупки.
4.2 Назначение товарных запасов, их виды.
4.3 Методика планирования товарных запасов.

4.1 Понятие оптимальной величины закупки

В условиях глобализации и свободной конкуренции формирование закупочной политики предприятия должно исходить из ряда предпосылок.

Прежде всего, это выбор партнера-поставщика, который должен начинаться с тщательного изучения его технологических, производственных, финансовых и сбытовых возможностей, положения на данном товарном рынке, ассортиментной политики. Определяющую роль играет качество самого товара, его цена, наличие товарного знака. Преимуществом обладают те партнеры, которые предоставляют дополнительные услуги по доставке, хранению, коммерческому кредиту, скидкам, льготам.

Важное место в закупочной политике занимает выбор системы товародвижения, т.е. нахождение наиболее удобного и дешевого варианта доставки товаров с учетом условий транспортирования, складирования и хранения.

Наличие неоправданно большого запаса приводит к «замораживанию» средств, Вместе с тем, частые поставки товаров могут увеличить транспортные расходы. Поставки небольшими партиями могут привести к перебоям в реализации. То есть величина закупаемой партии должна быть оптимальной.

Определение оптимальной величины закупаемой партии покажем на следующем примере. Представим себе предприятие, которое в следующем году должно закупить 20000 кг сырья. Если все 20000 кг закупаются одновременно, производственный запас непосредственно после закупки составит 20000 кг, после чего он постепенно будет использоваться. По прошествии года запас станет равен нулю. Среднегодовой производственный запас в таком случае составит 10000 (20000 + 0) : 2 .Если же закупать сырье 2 раза в год, т. е. двумя партиями по 10000 кг каждая, среднегодовой запас составит 5000 кг (10000 + 0) : 2 и т. д. Таким образом, чем больше партия закупаемого сырья, тем больше величина среднегодового запаса и тем

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

больше величина издержек по складированию (уплата %, потери при хранении, арендная плата за складские помещения и т. д.). Если фирма не несет издержек в связи с размещением заказа на поставки сырья и доставку закупленной партии, то экономически эффективно закупать сырье возможно более мелкими партиями, чтобы минимизировать издержки по складированию.

Предприятию приходится нести расходы, связанные с размещением заказа, приемкой закупаемых товаров, контролем за прохождением счетов и т. д. Сумма подобных издержек по обслуживанию закупок в расчете на 1 партию, как правило, бывает примерно одинаковой. Это обстоятельство стимулирует предприятие закупать товары возможно более крупными партиями. Таким образом, речь идет о том, чтобы найти такую величину закупаемой партии, а тем самым определить количество закупаемых в данный период времени партий, при которых сумма издержек по складированию и обслуживанию закупок оказалась бы наименьшей.

Вернемся к примеру с нашей фирмой. Предположим, что цена франко-склад-покупателя составляет 10 ед. за 1 кг, издержки по складированию 20 % стоимости среднегодового запаса, а издержки по обслуживанию закупок 1250 ед. за каждую партию. Исходя из этого, можно составить следующую таблицу (таблица 4.1).

Таблица 4.1. Определение оптимальной величины закупаемой партии

Количество партий, закупаемых в год	1	2	3	4	5
Величина партии, кг	20000	10000	6667	5000	4000
Среднегодовой запас, кг	10000	5000	3333	2500	2000
Стоимость среднегод. запаса	100000	50000	33330	25000	20000
Издержки по складир., в год	20000	10000	6667	5000	4000
Издержки по обслужив., в год	1250	2500	3750	5000	6250
Издержки по склад. и обслуж.	21250	12500	10417	10000	10250

Эффективность системы обеспечения предприятий необходимыми товарами зависит от сроков, ритмичности поставок, размеров каждой партии поставки. Закупки больших партий товаров дают

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

возможность получить дополнительные скидки у поставщиков, но это приводит к увеличению расходов на хранение.

Расчеты показывают, что издержки по складированию сокращаются, а издержки по обслуживанию возрастают при увеличении числа закупок в год. Оптимальное годовое число закупок в нашем примере равно четырем, поскольку при этом показателе сумма издержек по складированию и обслуживанию закупок является наименьшей.

Расчет оптимальной величины закупаемой партии можно также производить с помощью формулы Уилсона:

$$Q = \frac{2m \cdot o}{k \cdot r}, \qquad (3.1)$$

где m — годовой объем закупки

o — издержки по обслуживанию

к — цена франко-склад покупателя

r — издержки по складированию в % от стоимости производственного запаса

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot 20000 \cdot 1250}{10 \cdot 0{,}20}} = 5000$$

Это означает, что фирма должна делать закупки 4 раза в год.

4.2 Назначение товарных запасов их виды

Средние запасы должны быть измерены по отношению к товарообороту, т.е. определена скорость их оборачиваемости.

Показатель товарооборачиваемости рассчитывается на основе средних товарных запасов за определенный период и суммы товарооборота по формуле:

Допустим, что на предприятии РХ запасы сырья и покупных товаров составили:
на 1.01 — 16 т. руб.
— 18 т. руб.
— 20 т. руб.
1.09 — 20 т. руб.
1.01 — 14 т. руб.

$$\overline{X} = \frac{\frac{16}{2} + 18 + 20 + 20 + \frac{14}{2}}{5 - 1} = 18{,}25 \text{ т. руб.}$$

$$B = \frac{З \cdot Д}{О}, \qquad (3.2)$$

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

где В — время обращения или товарооборачиваемости;
З — средний запас;
Д — количество дней в периоде;
О — сумма товарооборота.

Товарооборачиваемость показывает, за какое количество дней происходит в среднем переработка сырья и реализация поступающих на предприятия товаров.

Продолжая пример, рассчитаем товарооборачиваемость при условии, что товарооборот составляет 540 т. руб.

$$В = \frac{15{,}25 \times 360}{540} = 12 \text{ дней}$$

или, что то же самое

$$\frac{З}{Оср} = \frac{18{,}25}{1{,}5} = 12 \text{ дней}$$

Показатель обеспеченности запасами определяется по всей массе товаров и по отдельным видам. Это необходимо потому, что при полном соответствии товарных запасов в целом плановому нормативу могут быть значительные отклонения от плана по отдельным их видам

В процессе анализа устанавливается, соответствовали ли запасы плановым нормативам. Так, если предположим, норматив запасов был определен в размере 10 дней, то в процессе анализа устанавливаем, что фактический товарный запас выше планового на 2 дня (10-12). В процессе анализа устанавливаем также величину сверхнормативных или высвободившихся средств в обороте. В примере зафиксировано наличие сверхнормативных средств, которые можно определить как произведение однодневного оборота на число дней, превышающих норматив в днях

$$\frac{2 \times 540}{360} = 2 \cdot 1{,}5 = 3 \text{ т. руб.}$$

Наличие сверхнормативных запасов, кроме отвлечения средств, приводит к затовариванию и порче товаров, увеличивает расходы по хранению.

4.3 Методика планирования товарных запасов

После проведенного анализа определяем размер необходимых запасов на предстоящий год. Существуют различные методы нормирования товарных запасов: опытно-статистический, технико-экономический, нормативный и др.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Опытно-статистический метод основан на изучении сложившейся оборачиваемости отдельных групп товаров за прошлые годы, на учете влияния различных факторов на скорость обращения. Для определения норматива на предстоящий год строятся динамические ряды фактических товарных запасов текущего хранения и анализируется годовая оборачиваемость за 3-5 прошедших лет. Выявленные при анализе тенденции развития запасов экстраполируются с учетом объективных и субъективных факторов. В результате анализа влияния этих факторов исчисляется расчетный норматив в днях оборота. Для определения норматива товарных запасов в сумме необходимо среднедневной оборот IV квартала умножить на расчетный норматив товарных запасов в днях по отдельным товарным группам.

Надо отметить, что опытно-статистический метод расчета товарных запасов недостаточно совершенный, т.к. сводится к простой экстраполяции фактически сложившегося уровня товарных запасов за ряд лет. При этом в расчет переносятся в той или иной степени недостатки прошлого, не в полной мере учитывается влияние факторов, формирующих объем товарных запасов, что приводит к необоснованным нормативам.

Товарные запасы могут нормироваться также технико-экономическим методом. Нормативы запаса продуктов могут быть различны в зависимости от их вида. В среднем они могут составлять 10-12 дней по нескоропортящимся продуктам и 2-4 дня по скоропортящимся в зависимости от условий хранения и доставки. Запасы хлеба и молока, к примеру, в предприятиях ресторанного хозяйства не должны быть больше, чем требуется на один день работы предприятия. Размеры запасов мяса, рыбы должны соответствовать емкости холодильных камер, но в пределах 2-5 дней. Эта величина устанавливается для каждого предприятия и обусловлена ассортиментом выпускаемой продукции и величиной товарооборота, емкостью камер хранения, наличием холодильного оборудования, частотой завоза сырья и товаров.

Методика планирования текущих товарных запасов следующая: сначала определяются запасы сырья в днях к обороту и в общей сумме по каждой товарной группе. Нормы товарных запасов в днях оборота в предприятиях ресторанного хозяйства включают следующие основные элементы:

— время пребывания сырья и товаров в форме производственно-торгового запаса;

— время, необходимое для приемки, разгрузки , проверки, складирования и подготовки сырья и товаров к продаже или использованию для изготовления продукции;

— время нахождения товаров в пути;

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

— гарантийный (страховой) запас на случай неравномерности поступления (завоза товаров), на случай изменения в обороте и покупательском спросе.

I — Производственно-торговый запас состоит из 2-х частей.

К первой относится рабочий запас сырья и товаров, который должен постоянно находиться на кухне, раздаче или буфете для изготовления продукции (принимается минимальный запас в размере среднедневного оборота) и товаров, предназначенных для показа потребителям (их стоимость определяется путем умножения количества ассортиментных разновидностей товаров на их среднюю цену).

Рассмотрим на примере расчет рабочего торгового запаса:

Пример:

В столовой планируется ежедневная реализация рыбы на сумму 60 руб. В буфете столовой имеются в продаже 3 вида кулинарных изделий по средней цене 2,5 руб. за изделие.

В этом случае первая часть торгового запаса или рабочий запас в днях составит:

$$Т1 = \frac{Оср. + А \cdot Ц}{Оср} = \frac{60 + 3 \cdot 2,5}{60} = 1,1 \text{ дня}$$

А — число ассортиментных разновидностей;

Ц — цена;

О — однодневный оборот.

Вторая часть торгового запаса (или запасы текущего пополнения) представляет собой запасы сырья и товаров, предназначенные для производственных и торговых операций в период до очередного поступления. Рассчитывается она, исходя из частоты их поступления (или длительности интервалов) и коэффициента комплектности поставки. Средняя частота завоза устанавливается на основе договоров или по согласованию с поставщиками графиков завоза сырья и товаров. Комплектность поставок учитывает число ассортиментных разновидностей поставляемой партии. Коэффициент комплектности исчисляется по каждой группе сырья и товаров и представляет собой отношение среднего количества видов сырья и товаров в одной партии, предусматриваемого в поставках на плановый период, к среднему количеству видов сырья и товаров, которые должны быть на предприятии.

Продолжаем *пример.*

По рыбе установлено 8 ассортиментных позиций. Завоз рыбы в среднем каждые 2 дня, а количество видов рыбы, поступающих в одной партии, составляет в среднем 4. Рассчитаем коэффициент ком-

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

плектности поставок. Он составит 4/8=0,5 (то есть, определяется степень обновления ассортимента). А частота завоза с учетом коэффициента комплектности поставок или полный период обновления всего ассортимента составит 4 дня, этот показатель мы определяем делением среднего интервала между двумя поступлениями на коэффициент комплектности поставки:

$$\frac{2 \text{ дня}}{0,5} = 4 \text{ дня}$$

В процессе завоза запасы одних видов сырья и товаров в день поступления очередной партии будут максимальными, в то же время запасы других видов сырья и товаров снизятся до минимальных размеров перед поступлением очередной партии, поэтому средний запас равен:

$$\overline{\text{ТЗ}} = \frac{\text{ТЗ}_{max} + \text{ТЗ}_{min}}{2},$$

В этих условиях практически наполовину сокращается потребность предприятия в оборотных средствах для образования второй части торгового запаса. Поэтому данная часть торгового запаса определяется временем, равным половине частоты завоза сырья и товаров в днях.

В нашем примере величина второй части торгового запаса будет равна 2 дням

$$\frac{\text{Ч(частота)}}{\text{К} \cdot 2} = \frac{2}{0,5} = 2$$

Общий норматив торгово-производственного запаса будет равен сумме обеих частей торгового запаса, т.е. 3,1 дня (1,1 + 2 = 3,1)

II. Время, необходимое для приемки, разгрузки, проверки, складирования и подготовки к продаже, устанавливают, исходя из практики работы данного предприятия. Учитывая, что предприятие ресторанного хозяйства, как правило, закупает продовольственные товары у местных поставщиков и небольшими партиями, принимают норму времени от 0,5—1 дня.

В это время входит время на подготовку сырья к производству (дефростация мяса, вымачивание соленой рыбы и т. д.).

III. Гарантийный (страховой) запас на неравномерность поступления предусматривается по взаимозаменяемым товарам в размере до 100 % торгового запаса при наличии условий, необходимых для их хранения.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Например, емкость холодильных камер в столовой позволяет иметь гарантийный запас, равный лишь половине торгового запаса рыбы, т. е. 1.6 дня.

Таким образом, расчет норматива товарных запасов по рыбе для столовой будет иметь следующий вид.

Весь торговый запас	3,1 дня
Время на приемку, разгрузку, складирование	1 день
Гарантийный запас	1,6 дня
Итого норматив товарных запасов (в днях)	5,7 дня

В сумме это составляет 342 руб. : (5,7 дн.× 60 руб.)

Средняя норма запаса сырья и товаров в целом по предприятию исчисляется на каждый квартал на основе установленных норм запаса для отдельных видов товаров (табл. 4.2).

Таблица 4.2. Расчет норматива товарных запасов

	Однодневный оборот, руб.	Норматив товарных запасов в дн.	Сумма тов. запасов руб.
Мясо	180	5,0	900
Рыба	60	5,7	342
Колбасные изделия	8	4	32
Масло животное	12	6	72
	..	.....	.....
	.	.....	.....
Итого	400	10	4000

Норматив запаса по всем видам продуктов на начало планируемого периода в днях определяется путем деления общей стоимости товарных запасов на среднесуточный расход продуктов. В примере 4000 : 400 = 10.

На предприятии могут быть запасы, которые не включаются в общий норматив, они определяются на основе специальных плановых заданий.

Это запасы сезонного хранения (например, картофеля, моркови, лука и др.) на зимний период. Размер их определяется в зависимости от среднесуточного потребления и срока, на который создаются сезонные запасы.

К таким запасам относятся запасы досрочного завоза на случай форс-мажорных обстоятельств. При этом принимаются во внимание сроки хранения текущих запасов.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ТЕМА 5
Основные фонды ресторанного хозяйства

5.1 Стоимостная оценка основных фондов.
5.2 Амортизация основных фондов.
5.3 Показатели состояния и эффективности использования основных фондов.
5.4 Воспроизводство основных фондов.

5.1 Стоимостная оценка основных фондов

Основные фонды планируются и учитываются в натуральных показателях и денежном выражении. Натуральными показателями их являются число столовых, буфетов, количество оборудования по всем видам т. д. В денежном выражении различают **первоначальную** и **восстановительную** стоимость.

Первоначальная стоимость включает в себя всю сумму затрат на основные фонды в ценах, действующих при вводе их в эксплуатацию, а именно: затраты на приобретение, перевозку, монтаж и установку, на сооружение и строительство. В первоначальную стоимость основных фондов входят также и затраты на реконструкцию, модернизацию и другие изменения основных фондов.

В отличие от первоначальной стоимости, отражающей цены различных периодов приобретения, **восстановительная** стоимость дает оценку всей совокупности основных фондов в определенный момент их эксплуатации, исходя из действующих в этот момент условий производства, цен и тарифов. Она позволяет учесть стоимость различных по сроку ввода в действие основных фондов в одинаковых ценах.

Первоначальная и восстановительная оценка может быть полной и остаточной. В отличие от полной, **остаточная** стоимость дает оценку основных фондов с учетом их действительного износа.

Основные фонды — это материальные ценности, которые используются в хозяйственной деятельности в течение периода, превышающего 365 календарных дней с даты ввода в эксплуатацию и стоимость которых превышает 10 000 рублей и постепенно уменьшается в связи с физическим или моральным износом.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

5.2 Амортизация основных фондов

Основные фонды делятся на 4 группы.

1 — здания, сооружения, их структурные компоненты и передаточные устройства;

2 — автомобильный транспорт и узлы (запчасти) к ним, мебель, бытовая электроника, оптические, электротехнические приборы и инструменты, различное другое конторское (офисное) оборудование, устройства и принадлежности к нему;

3 — специализированные производственные фонды.

4 — компьютеры, кассовые аппараты.

В процессе функционирования основные фонды длительное время сохраняют натуральную форму, а стоимость переносят на готовый продукт по мере износа.

Различают **физический** и **моральный износ основных фондов**.

Физический износ — это утрата основными фондами своих первоначальных технико-экономических качеств.

Моральный (или экономический) износ происходит вследствие удешевления основных фондов или создания новых более производительных и экономичных основных фондов данного вида и назначения. Моральный износ происходит в результате технического прогресса в машиностроении и строительстве. Учет морального износа основных фондов приобретает в торговле и ресторанном хозяйстве в условиях рынка актуальное значение в связи с конкуренцией и завоеванием рынка. Его развитие требует более интенсивного обновления оборудования и т.д.

Стоимость износа основных фондов отражается в амортизационных отчислениях.

Амортизация основных фондов и нематериальных активов — это постепенное отнесение расходов на приобретение, изготовление, улучшение основных фондов на уменьшение прибыли предприятия в пределах норм амортизационных отчислений.

Амортизации подлежат расходы на приобретение основных фондов и нематериальных активов, самостоятельное изготовление основных фондов для собственных производственных нужд, проведение всех видов ремонта, реконструкции, модернизации и других видов улучшения основных фондов.

Начисление амортизации осуществляется в течение срока полезного использования объекта, устанавливаемого предприятием. При определении срока полезного использования следует учитывать:

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

1) ожидаемое использование объекта предприятием с учетом его мощности и производительности;

2) предусматриваемый физический и моральный износ;

3) правовые или другие ограничения относительно сроков использования объекта.

Амортизация основных средств (кроме других необоротных материальных активов) начисляется с применением следующих методов, которые могут быть использованы в ресторанном хозяйстве:

1) **прямолинейного**, согласно которому годовая сумма амортизации определяется делением амортизируемой стоимости на ожидаемый период времени использования объекта основных средств;

2) **уменьшения остаточной стоимости**, согласно которому годовая сумма амортизации определяется как произведение остаточной стоимости объекта и годовой нормы амортизации. Годовая норма амортизации (в процентах) исчисляется как разница между единицей и результатом корня степени количества лет полезного использования объекта из результата от деления ликвидационной стоимости объекта на его первоначальную стоимость;

3) **ускоренного уменьшения остаточной стоимости**, согласно которому годовая сумма амортизации определяется как произведение остаточной стоимости объекта на начало года или первоначальной стоимости на дату начисления амортизации и годовой нормы амортизации, которая начисляется исходя из срока полезного использования объекта и удваивается.

Предприятие может применять нормы и методы начисления амортизации основных средств, предусмотренные налоговым законодательством.

Для целей налогового учета порядок определения и начисления сумм амортизационных отчислений следующий. Суммы амортизационных отчислений отчетного периода определяются путем применения норм амортизации к балансовой стоимости групп основных фондов на начало отчетного периода.

Балансовая стоимость группы основных фондов на начало отчетного периода рассчитывается по формуле:

$$Б_{(а)} = Б_{(а-1)} + П_{(а-1)} - В_{(а-1)} - А_{(а-1)}, \qquad (5.1)$$

где $Б_{(а)}$ — балансовая стоимость группы на начало отчетного периода;

$Б_{(а-1)}$ — балансовая стоимость группы на начало периода, предшествующего отчетному;

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

$П_{(а-1)}$ — сумма расходов, понесенных на приобретение основных фондов, осуществление капитального ремонта, реконструкции, модернизации и других улучшений основных фондов;

$В_{(а-1)}$ — сумма выведенных из эксплуатации основных фондов в течение года, предшествующего отчетному;

$А_{(а-1)}$ — сумма амортизационных отчислений, начисленная в периоде, предшествующем отчетному.

Следует отметить, что учет балансовой стоимости основных фондов группы 1 ведется по каждому отдельному зданию, сооружению и в целом по группе. Учет балансовой стоимости основных фондов, которые попадают под определение групп 2, 3, 4 ведется по совокупной стоимости соответствующей группы.

Нормы амортизации устанавливаются в процентах (%) к балансовой стоимости каждой из групп основных фондов.

Кроме ускоренного метода и к остаточной стоимости, применяется линейный метод амортизации. **Линейный метод**, в соответствии с редакцией Закона о налогообложении прибыли, применяется для амортизации нематериальных активов, когда каждый отдельный вид нематериальных активов амортизируется равными долями, исходя из его первичной стоимости в течение срока, который определяется предприятием самостоятельно, но не более 10 лет беспрерывной эксплуатации.

Нематериальные активы — объекты промышленной и интеллектуальной собственности, а также другие права, установленные соответствующим законодательством (патенты, торговые марки и т. д.)

5.3 Показатели состояния и эффективности использования основных фондов

Состояние основных фондов характеризуют определенные качественные показатели. Основные из них приведены ниже.

Коэффициент обновления основных фондов характеризует интенсивность ввода их в действие. Он показывает, какова доля вновь введенных в эксплуатацию фондов в общей стоимости основных средств на конец отчетного периода. Рассчитывают его по формуле:

$$К_{ОБ}=О_{ВВОДА}\cdot 100/О_{БК}, \qquad (5.2)$$

где $О_{БК}$ — балансовая стоимость основных фондов на конец отчетного периода.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Коэффициент выбытия основных фондов ($К_В$) характеризует ту их долю, которая выбыла за отчетный период из-за ветхости и износа. Его исчисляют по формуле:

$$К_В=О_И \cdot 100/О_{БН}, \quad (5.3)$$

$О_И$ — износившиеся основные фонды;

$О_{БН}$ — балансовая стоимость на начало года.

Коэффициент прироста основных фондов ($К_П$) свидетельствует об их росте в результате обновления. Его определяют по формуле:

$$К_П=(О_В - О_И) \cdot 100/О_{БК}, \quad (5.4)$$

Степень средней изношенности основных фондов характеризуется **коэффициентом износа** ($К_И$). Формула расчета этого коэффициента имеет следующий вид:

$$К_И=И/О_Б, \quad (5.5)$$

где И – сумма износа основных фондов;

$О_Б$ — их балансовая стоимость.

Состояние основных фондов определяется также **коэффициентом годности**. Он показывает, какую долю составляет остаточная стоимость основных фондов от их первоначальной стоимости:

$$КГ=(О_Б - И) \cdot 100/О_Б, \quad (5.6)$$

Большое значение для ресторанного хозяйства, как и для экономики в целом, имеет повышение эффективности использования основных фондов.

Эффективность — это комплексное понятие, которое включает рациональное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов в интересах более полного удовлетворения материальных и духовных потребностей общества.

При изучении экономической эффективности использования основных фондов применяются **общие показатели**, характеризующие экономическую эффективность основных фондов ресторанного хозяйства как части производственных фондов страны, и частные показатели, отражающие специфику этой отрасли народного хозяй-

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ства, или характеризующие эффективность использования отдельных групп основных фондов.

К общим показателям экономической эффективности основных фондов относятся показатели: **фондоотдача**, **фондоемкость**, а также **уровень рентабельности основных фондов**.

Основным показателем является **фондоотдача**. Этот показатель характеризуется отношением суммы валового товарооборота к стоимости основных фондов производственно-торгового назначения и показывает размер товарооборота на единицу основных фондов.

$$ФО = \frac{ТО}{\overline{ОФ}}, \qquad (5.7)$$

где ФО — фондоотдача,

ТО — валовой товарооборот,

$\overline{ОФ}$ — основные фонды в денежном выражении (среднегодовая стоимость).

Рост фондоотдачи свидетельствует об интенсификации развития ресторанного хозяйства как за счет появления более совершенной техники и оборудования, так и за счет улучшения использования основных фондов.

Показатель **фондоемкости** находится в обратной зависимости от показателя фондоотдачи. Он показывает: какая часть стоимости основных фондов приходится на 1 единицу товарооборота или выпуска продукции. Выражается этот показатель формулой:

$$ФЕ = \frac{\overline{ОФ}}{ТО}, \qquad (5.8)$$

Уровень рентабельности основных фондов характеризует сумму прибыли, приходящуюся на единицу стоимости основных фондов, и рассчитывается отношением прибыли за год к среднегодовой стоимости основных фондов. Этот показатель является важной характеристикой эффективности основных фондов, когда дополнительные капиталовложения направлены, в первую очередь, на снижение себестоимости продукции.

$$R_{ОФ} = \frac{П}{\overline{ОФ}} \times 100\%, \qquad (5.9)$$

Частные показатели могут отражать эффективность использования оборудования или эффективность использования сети. К первым относятся:

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

1) валовой товарооборот, приходящийся на единицу стоимости оборудования;

2) оборот по продукции собственного производства в расчете на единицу стоимости оборудования;

3) оборот, приходящийся на единицу стоимости оборудования производственного назначения.

А показателями оценки эффективности использования сети могут служить:

1) валовой товарооборот в расчете на кв. м площади предприятия;

2) валовой товарооборот, приходящийся на кв. м площади зала;

3) соответственно оборот по продукции собственного производства на единицу этих площадей;

4) прибыль в расчете на кв. метр площади предприятия.

К необходимым для анализа показателям относятся также **интенсивность** и **экстенсивность** использования основных фондов.

Интенсивность характеризуется отношением фактического использования мощностей к проектной по однотипным (одноименным) машинам и аппаратам, а **экстенсивность** определяется как отношение фактического времени работы оборудования к полному календарному (или полному режимному) времени.

5.4 Воспроизводство основных фондов

В процессе функционирования основных фондов стоимость их постепенно, частями переносится на продукт. Этот процесс завершается полным переходом стоимости основных фондов на готовый продукт, после чего средства труда должны воспроизводиться в натуральной форме.

Помимо износа в процессе эксплуатации происходит выбытие основных фондов. Основные фонды выбывают в результате ветхости, стихийного бедствия.

Восстановление технико-эксплуатационных качеств представляет собой **простое воспроизводство** основных фондов. Восстановление износа осуществляется на базе капитального ремонта. В соответствии с действующим законодательством капитальный ремонт в пределах 10 % стоимости основных фондов производится за счет текущих затрат. Сверх 10 % — за счет прибыли, оставшейся в распоряжении предприятий с одновременным увеличением стоимости основных фондов.

Расширенное воспроизводство основных фондов ресторанного хозяйства заключается в количественном и качественном росте его материально-технической базы, превышении ввода в действие

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

основных фондов над их выбытием вследствие износа. Оно осуществляется на базе капитального строительства. Затраты средств на капитальное строительство называются капитальными вложениями.

Капитальные вложения финансируются за счет следующих источников:

— амортизационных отчислений, предназначенных на полное восстановление основных фондов;

— прибыли предприятий;

— прочих средств (от реализации выбывающего имущества и др.);

— кредитов банка.

Капитальные вложения — это затраты на создание новых, а также расширение и реконструкцию действующих основных фондов.

Расширение рассматривается как процесс строительства новых цехов, торговых залов, подсобных и других помещений в уже действующем предприятии ресторанного хозяйства.

Реконструкция предполагает проведение комплекса мероприятий, направленных на повышение организационно-технического уровня действующего производства. В частности, в нее включаются работы по внедрению новых технологических процессов, перевод производства на изготовление новой продукции, улучшение условий труда.

При реконструкции случае значительно обновляется технологическое оборудование, внедряется комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, осуществляется перепланировка помещений, расширяются площади торговых залов.

Реконструкция сопровождается, как правило, модернизацией оборудования. Под модернизацией оборудования понимается замена физически и морально изношенных элементов оборудования на новой технической основе.

Подсчитано, что вложение средств в расширение, реконструкцию и модернизацию экономически более выгодно, чем новое строительство. Стоимость квадратного метра введенных производственных площадей на объектах реконструкции как минимум на 20 % меньше, чем при новом строительстве.

Для проведения капитальных работ на предприятии необходимо разработать план капитального строительства.

План капитального строительства должен включать следующие разделы:

1) **ввод в действие основных ф**ондов, где отражаются сроки ввода в функционирование объектов предприятий ресторанного

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

хозяйства и их мощность в количестве мест, тоннах переработки сырья в сутки и т. д.

2) **титульные списки строек**. Титульные списки разрабатываются как по новым стройкам, так и по переходящим и отражают показатели мощности объекта строительства, освоение капитальных вложений по годам, подрядчика;

3) **объем и структура капитальных вложений**. Общий объем капитальных вложений можно определить на основе удельных затрат в расчете на одно место на предприятиях ресторанного хозяйства. Структура капитальных вложений — это распределение капитальных затрат по таким группам, как строительно-монтажные работы, стоимость оборудования и прочие затраты. Особенностью предприятий ресторанного хозяйства является значительная доля строительно-монтажных работ в общей стоимости, которая составляет 70-75 %;

4) **план проектных работ**. Здесь нужно отметить превалирование индивидуальных проектов в возведении объектов ресторанного хозяйства;

5) **план подрядных работ**. При этом в зависимости от типа, класса, величины, функционального назначения, места строительства, принадлежности, формы собственности предприятия и т.п. возможны следующие основные способы организации работ по капитальному строительству:

подрядный, когда строительство ведут специализированные строительные организации;

внутриподрядный — при этом возведение объектов осуществляют собственные строительные управления, находящиеся в составе организации;

хозяйственный — когда строительством занимается та организация, которая будет эксплуатировать данное помещение, нанимая бригады строителей для проведения работ;

смешанный — при этом возведение объекта осуществляется хозяйственным способом, а подведение всех коммуникаций — подрядным.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ТЕМА 6
Производительность труда и материальное стимулирование работников ресторанного хозяйства

6.1 Характеристика показателей по труду
6.2 Производительность труда работников ресторанного хозяйства
6.3 Планирование численности работников
6.4 Организация заработной платы

6.1 Характеристика показателей по труду

Содержание труда в ресторанном хозяйстве можно определить как затраты физической, умственной энергии работников, связанные с производством готовой пищи и обслуживанием населения, направленные на удовлетворение потребностей в кулинарной продукции.

Результатом трудового процесса являются новые потребительные стоимости, т. е. пища, готовая к непосредственному потреблению, а сам труд является производительным. Таким образом, характер труда работников предприятий ресторанного хозяйства, связанных с изготовлением кулинарной продукции, по своему содержанию аналогичен характеру труда работников отраслей материального производства. Одновременно в целом характер труда работников системы ресторанного хозяйства имеет социально-экономические особенности, которые отличают его от характера труда работников материальной сферы производства, как например, работников пищевой промышленности. Эти особенности отражают специфику организации производственно-торгового процесса отрасли, т. е. единство функций производства, реализации и организации потребления.

Таким образом, специфической особенностью характера труда в ресторанном хозяйстве является органическое единство производительного труда работников производственных бригад и работников, связанных с продолжением процесса производства в сфере обращения (транспортировка, сортировка, хранение), а также непроизводительного труда в форме услуг работников торговых залов и др.

По специфике выполняемых работниками основных функций, их участию в процессе производства, в реализации продукции и организации обслуживания различают следующие группы: работники производства, работники зала, торговая группа, административно-обслуживающий персонал. Персонал предприятия составляет

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

главный элемент производственных ресурсов и является одним из показателей плана по труду.

В плане по труду предусматриваются: потребность в кадрах для выполнения намечаемых объемов товарооборота и других видов деятельности, сумма расходов на заработную плату, расчетные задания по производительности труда.

План по труду содержит следующие показатели:

— среднесписочную численность работников;

— средний оборот на одного работника (производительность труда);

— фонд заработной платы;

4) среднюю заработную плату на одного работника.

Между всеми показателями по труду существует тесная взаимосвязь.

1. Производительность труда общая (выработка общая):

$$В_{общ} = \frac{ТО}{Ч_{общ}}, \qquad (6.1)$$

где $В_{общ}$ — выработка общая;

ТО — товарооборот;

$Ч_{общ}$ — общая численность работников.

2. Производительность труда по продукции собственного производства:

$$В_{сп} = \frac{СП}{Ч_{пр}}, \qquad (6.2)$$

где $В_{СП}$ — производительность труда по продукции собственного производства;

СП — объем продукции собственного производства;

Чпр — численность работников производства.

3. Фонд оплаты труда:

$$ФОТ = Ч \times \overline{З}, \qquad (6.3)$$

где ФОТ — фонд оплаты труда;

Ч — численность работников;

$\overline{З}$ — средняя заработная плата.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

4. Уровень фонда оплаты труда:

$$У_{ФОТ} = \frac{ФОТ}{ТО} \times 100\ \%, \qquad (6.4)$$

где $У_{ФОТ}$ — уровень фонда оплаты труда.

5. Абсолютное изменение фонда оплаты труда (экономия или перерасход):

$$А_{изм} = ФОТ_1 - ФОТ_0, \qquad (6.5)$$

где $А_{изм}$ — абсолютное изменение фонда оплаты труда;
$ФОТ_1$ — фонд оплаты труда отчетного периода;
$ФОТ_0$ — фонд оплаты труда прошлого периода;
положительное значение ($А_{изм}$) — перерасход;
отрицательное значение — экономия.

При обосновании показателей по труду учитывают: прогнозируемые объемы выпуска продукции и товарооборота, данные о внедрении нового оборудования, материалы, полученные в результате анализа показателей по труду и заработной плате, нормативные документы и материалы государственных органов регулирования экономической деятельности предприятий по вопросам труда и заработной платы.

Если показатель фонда оплаты труда раскрывает качественную сторону работы предприятия, т. е. как используются ресурсы, в данном случае трудовые, то численность работников и производительность труда — определяют количественную сторону, т. е. рост объема деятельности. Но эффективность использования данных факторов производства далеко не равнозначна.

6.2. Производительность труда работников ресторанного хозяйства

Согласно теории предельной производительности, для каждого предприятия значительно выгоднее обеспечивать прирост продукции за счет повышения производительности труда, требующего относительно меньшее количество работников для увеличения выпуска продукции.

Производительность труда в ресторанном хозяйстве — это плодотворность, эффективность производственной деятельности людей, которая выражается отношением затрат труда к количеству

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

произведенных материальных благ (в денежном или натуральном выражении) в единицу времени.

Она определяется количеством затраченного времени на изготовление единицы продукции, или количеством продукции, произведенной в единицу времени. Более высокая производительность труда дает возможность при меньших затратах времени производить больше продукции.

Производительность труда относится к числу основных экономических показателей хозяйственной деятельности предприятий. Она играет решающую роль при определении других количественных и качественных показателей, например объема товарооборота и выпуска продукции собственного производства, издержек, прибыли, рентабельности и др.

Повышение производительности труда означает экономию живого и овеществленного труда, т.е. снижение общественно необходимых затрат на производство единицы продукции, снижение ее себестоимости.

Производительность труда в ресторанном хозяйстве, как и в других отраслях экономики, рассчитывается по формуле:

$$B = \frac{TO}{t}, \qquad (6.6)$$

где В — уровень производительности труда в нормах выработки;

ТО — количество произведенной и реализованной продукции;

t — общие затраты времени на производство и реализацию этой продукции и покупных товаров.

Уровень производительности труда может быть также выражен величиной, обратной этому показателю, т.е. затратами труда на единицу продукции.

$$t = \frac{TO}{B}, \qquad (6.7)$$

где t — затраты труда на единицу произведенной и реализованной продукции (трудоемкость).

Выработка может быть выражена в натуральных, условно-натуральных, стоимостных и условно-стоимостных показателях.

Натуральным показателем является выработка в блюдах, штуках, литрах, килограммах. Наиболее распространенным из них

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

является расчет выработки в блюдах, однако он имеет существенный недостаток следующего характера: блюда по трудоемкости их изготовления различаются во много раз, сравним трудовые затраты по производству каши манной и супа-харчо.

Условно-натуральный метод устраняет отмеченные недостатки. Сущность его заключается в том, что производится пересчет натурального количества блюд в условно-натуральное на основе применения коэффициентов трудоемкости.

Стоимостный метод является наиболее используемым как на уровне отрасли в целом, так и на уровне каждого предприятия. Расчет его достаточно прост: это отношение объема товарооборота, оборота по продукции собственного производства к численности работников. Но он имеет недостатки из-за различной трудоемкости производства и реализации продукции собственного производства и реализации покупных товаров. Поэтому в деятельности предприятий рассчитывался условно-стоимостный показатель, имевший название приведенный или сопоставимый по трудоемкости товарооборот.

Условно-стоимостный товарооборот рассчитывается на основе применения коэффициента трудоемкости составных частей товарооборота, то есть продукции собственного производства и покупных товаров.

Основными резервами роста производительности труда являются:

— механизация и автоматизация, как главные направления научно-технического прогресса;

— специализация и кооперирование;

— индустриальные методы производства;

— научная организация труда;

— развитие новых форм организации и стимулирования труда;

— прогрессивные формы обслуживания;

-повышение квалификации работников и правильное сочетание материальных и моральных стимулов.

Установить степень влияния отдельных факторов можно в процессе анализа производительности труда (пример — табл. 6.1.).

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Таблица 6.1. Показатели производительности труда

Показатели	Ед. измерения	Прошлый год	Отчетный год	Темп роста
Товарооборот	тыс. руб.	3000	3150	105,0
Оборот по продукции собственного производства	тыс. руб.	2100	2250	107,1
Товарооборот в условном исчислении	тыс. руб.	2400	2550	106,3
Выпуск блюд	т. блюд	4540	4610	101,5
Численность работников	чел.	74	75	101,3
в т.ч. работников производства	чел.	35	35	100,0
Средняя выработка на 1 работника предприятия	тыс. руб.	40,5	42	103,7
Средняя выработка на 1 работника предприятия в условном исчислении	тыс. руб.	32,4	34,0	104,8
Средняя выработка на 1 работника производства	тыс. руб.	60,0	64,2	107,0
Выпуск блюд на 1 работника производства	тыс. руб.	130	132	101,5

В общем виде схема анализа следующая:

Визуальная связь между товарооборотом, численностью работников и выработкой свидетельствует о том, что в основном прирост объема продажи произошел за счет роста производительности труда:

$$I_{\text{п}} = \frac{I_{\text{то}}}{I_{\text{ч}}}, \qquad (6.8)$$

где $I_{\text{то}}$ — индекс товарооборота;

$I_{\text{ч}}$ — индекс численности работников.

$$I_{\text{п}} = \frac{1,05}{1,013} = 1,037$$

В процессе дальнейшего анализа важно установить, какая часть прироста товарооборота получена за счет роста производительности труда. Расчет производится по формуле:

$$\text{П} = \frac{\text{Т}_{\text{п}} - \text{Ч}_{\text{п}}}{\text{Т}_{\text{п}}} \times 100\%, \qquad (6.9)$$

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

где П — доля (в %) прироста товарооборота за счет роста производительности труда;

$Т_п$ — прирост товарооборота (%);

$Ч_п$ — прирост численности работников (%).

В рассматриваемом примере:

$$П = \frac{5,0-1,3}{5,0} \times 100\% = 74\%$$

или в денежном выражении:

$$\frac{(3150-3000)\times 74}{100} = 111 \text{ т.руб.}$$

Остальная часть прироста товарооборота в сумме 39 тыс. руб. (150-111) получена за счет прироста численности.

В процессе анализа устанавливается влияние различных внешних и внутренних факторов на размер и уровень производительности труда, имевших место на предприятии.

Важное место при разработке показателей по труду отводится нормированию. Среди задач нормирования труда:

— снижение трудоемкости продукции (на основе улучшения организации труда и производства);

— усиление материальной заинтересованности в конечных результатах;

— экономическая обоснованность соотношения между ростом производительности труда и зарплаты.

Нормы труда делятся на **технически обоснованные** и **опытно-статистические.**

Опытно-статистические нормы устанавливаются на основе статистических данных (средних) за прошлый период, а также с учетом опыта самого нормировщика. Поэтому они почти не отражают прогрессивные достижения на производстве.

Технически обоснованные нормы выработки — это нормы, установленные с помощью технического нормирования. Такие нормы являются прогрессивными, так как способствуют росту производительности труда, поскольку разрабатываются с учетом максимального использования технических средств, передовой технологии.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Нормы времени разрабатываются по данным:

— хронометражных наблюдений;

— действующих на предприятиях рецептур и технологий приготовления блюд и кулинарных изделий;

— организации производства и труда, наиболее типичных для данного типа предприятия;

— паспортных и других технических характеристик оборудования, инвентаря и т. д.

Нормы времени учитывают все операции и процессы по изготовлению блюд и изделий, включая первичную обработку сырья, подготовку полуфабрикатов и продуктов к тепловой обработке, их тепловую обработку, раздачу или отпуск, а также мойку кухонного инвентаря (котлы, кастрюли). Учитывается также получение заданий, подготовка рабочих мест, получение сырья, продуктов, учет и возврат заведующему производством продукции, остатков сырья, полуфабрикатов и продуктов по окончании работы, перерывы в работе, вызываемые особенностями выполняемых операций, а также необходимостью контроля качества выполненных работ.

6.3 Планирование численности работников

Логически обоснованным после определения норм выработки является проведение расчетов численности. Однако до проведения расчетов необходимо проанализировать этот показатель. В процессе анализа фактические данные отчетного периода сравнивают со штатным расписанием, данными прошлых периодов, выявляют динамику общей численности работников, динамику численности по отдельным группам работников, определяют причины отклонений фактической численности работников от штатного расписания и влияние этих отклонений на экономические показатели хозяйственной деятельности предприятия.

Составляя план потребности в рабочей силе, выявляют списочный и явочный составы работников.

Списочная численность включает всех работающих на предприятии, определяется с учетом явившихся и не явившихся.

Среднесписочная численность работников — это численность персонала предприятия в среднем за данный отчетный период — месяц, квартал, с начала года. Среднесписочная численность работников за отчетный месяц определяется путем суммирования числа работников по списку за все календарные дни месяца, включая праздничные и выходные (число работников за этот день принима-

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ется равным их числу за предыдущий день) и деления на количество календарных дней в месяце.

$$Rсс = \frac{R_1 + R_2 + ... + R_n}{Д}, \quad (6.10)$$

За квартал — делением суммы среднесписочной численности за квартал на три месяца и т.д.

Явочная численность — это численность фактически явившихся на работу, включая находящихся в командировках. Не включаются работники, не явившиеся на работу по болезни, в связи с отпуском, выполнением общественных и государственных обязанностей, прогулом.

Сравнение явочной численности со списочной определяет степень использования списочного состава работников предприятия.

$$R_{исп} = \frac{R_{яв}}{R_{сп}}, \quad (6.11)$$

Одним из важных аналитических показателей, характеризующих подвижность штатов, является **оборот рабочей силы**. Оборот рабочей силы — это изменение численности работников в результате их приема или увольнения.

$$R_{об} = \frac{\sum R_{пр} + \sum R_{вб}}{R_{сп}}, \quad (6.12)$$

Чем выше этот показатель, тем больше интенсивность движения рабочей силы. Незначительные изменения или постоянная величина положительно характеризуют работу с кадрами. Очень важно в процессе анализа установить степень текучести кадров. Определяется она отношением числа уволенных сотрудников к среднесписочной численности. При этом учитываются работники, уволенные по собственному желанию и в связи с нарушением трудовой дисциплины.

$$R_{т} = \frac{\sum R_{вб} + \sum R_{нд}}{R_{сп}}, \quad (6.13)$$

Данные анализа численности и состава работников, их квалификации, оборота рабочей силы и текучести кадров используются для обоснования численности работников в целом по предприятию и по отдельным группам на планируемый период.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Расчет потребности в рабочей силе состоит из определения явочного состава работников, необходимых для выполнения установленного объема производственно-торговой деятельности и последующего расчета среднесписочной численности. Этот расчет производится с учетом эффективного фонда рабочего времени работника.

Различают понятия: календарный, номинальный и эффективный фонд рабочего времени.

Календарный фонд рабочего времени (Фк) равен числу календарных дней в плановом периоде.

Номинальный фонд рабочего времени (Фн) равен календарному времени за минусом выходных и праздничных дней.

Эффективный фонд рабочего времени (Фэ) характеризует потенциальную величину рабочих дней, которые полезно используются работником в течение планового периода. Он рассчитывается по формуле:

$$Фэ=Фк–Дв–Дп–До–Дн, \qquad (6.14)$$

где Дв, Дп, До — выходные дни, праздничные дни, отпуск.

Дн — планируемые невыходы по уважительным причинам (болезни, выполнение общественных работ).

Расчет плановой численности каждой категории работников производится раздельно. Расчет производится тремя основными методами:

– на основе норм выработки;

– по рабочим местам;

– по типовым штатам и нормативам численности.

По нормам выработки расчет численности производится по формуле:

$$Ч_С = \frac{ТО}{Н \cdot Ф_Э}, \qquad (6.15)$$

Чс — плановая списочная численность;

ТО — установленный объем производственно-торговой деятельности;

Н — норма выработки на 1 чел./день;

Фэ — эффективный фонд рабочего времени.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Если норма выработки установлена в блюдах с учетом трудоемкости, то предварительно определяется установленный объем производственно-торговой деятельности в условных блюдах. В полуфабрикатных, заготовочных, кондитерских цехах — в натуральных единицах.

По рабочим местам определяется численность категорий работников, непосредственно связанных с постоянным рабочим местом, таких, как буфетчики, кассиры, официанты, бармены. При этом учитывается число рабочих мест, общий фонд времени работы предприятия, эффективный фонд времени работника и коэффициент сменности работы с учетом времени, необходимого на подготовительно— заключительные операции. Расчет производится по формуле:

$$Ч_{с} = \frac{Р \cdot К_{с} \cdot Д}{Ф_{э}}, \qquad (6.16)$$

где Р — число рабочих мест;

Кс — коэффициент сменности;

Д — количество дней работы предприятия в плановом периоде.

Пример: в торговых залах 3 кассовых аппарата, $К_{с}$ — 1,5

$$\frac{3 \cdot 1{,}5 \cdot 365}{238} = 7 \text{ чел.}$$

При определении численности руководящих, инженерно-технических работников и специалистов исходят из хозяйственной целесообразности введения той или иной должности в штатное расписание. В качестве ориентира могут быть использованы также рекомендации и нормативы по этим вопросам. При разработке штатного расписания следует руководствоваться Классификатором профессий.

Штатное расписание — это локальный нормативный акт, который определяет структуру предприятия, его кадровый состав и численность. В штатном расписании, кроме наименования профессий и должностей, указывается размер заработной платы по каждой из них.

При разработке штатного расписания рекомендуется составлять его таким образом, чтобы должности соответствовали структуре предприятия в порядке подчиненности подразделений и при этом учитывалась бы подчиненность внутри структурного подразделения.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Штатное расписание утверждается в начале года директором (руководителем) предприятия и действует в течение календарного года.

Штатное расписание для работников с почасовой оплатой труда можно составлять двумя способами:

первый — в штатном расписании в отдельной строке указываются профессия, квалификация (разряд, класс, категория, группа), тарифная ставка (оклад) на каждую единицу. При этом варианте в штатном расписании могут быть утверждены одинаковые наименования должностей, но с разными должностными окладами;

второй — в одной строке устанавливаются количество единиц работников определенной профессии и квалификации (разряда, класса, категории, группы) и тарифная ставка (оклад).

В штатном расписании могут устанавливаться надбавки к должностным окладам некоторым категориям работников.

При необходимости в штатное расписание можно вносить изменения. Это делают в случаях:

— введения новых штатных единиц;

— вывода штатных единиц;

— изменения размера оплаты труда (оклада);

— или существующих условий труда (систем и размеров оплаты труда, разрядов и наименований должностей и т. п.).

При этом, меняя условия оплаты труда, собственник или уполномоченный им орган обязан уведомить работника не позднее, чем за два месяца до таких изменений.

Количество и периодичность изменений штатного расписания в течение года не ограничены. И все же при разработке штатного расписания полезно учитывать перспективы развития предприятия, чтобы не пришлось вносить в него изменения ежемесячно.

Если изменения незначительны, то издается приказ о внесении изменений в штатное расписание, который должен отражать обоснованность внесения изменений и содержать формулировки этих изменений. При этом штатное расписание, утвержденное в начале года, можно оставить прежним.

Если же на протяжении календарного года структура предприятия трансформируется существенно**,** а также изменяются должностные оклады, вводятся новые должности, целесообразно издать приказ об утверждении штатного расписания в новой редакции. В таком случае штатное расписание составляется с учетом всех изменений.

Приведем примеры составления штатного расписания предприятия, а также приказов об его утверждении и внесений изменений в штатное расписание. В заключение отметим, что хотя

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

обязательность наличия штатного расписания законодательно не установлена, считаем его на предприятии желательным дополнением к коллективному договору и полезным внутренним документом.

Прогнозные расчеты численности работников должны быть увязаны с планированием расходов на оплату труда. Каждое предприятие предусматривает численность в пределах имеющихся средств на оплату труда, величина которых зависит, в конечном счете, от прибыли и рентабельности.

ООО Мимино
Согласовано:
Главный бухгалтер:
И.А. Руденко

Утверждаю
штат в количестве 9,0 единиц
с месячным фондом заработной платы 184500 руб.
Директор: О.О. Строгий
01.12.2020 г.

Штатное расписание на 2021 год

п/п	Название структурного подразделения	Должность	Количество штатных единиц	Должностной оклад, руб.	Надбавки, руб.	Фонд заработной платы за месяц, руб.
11.	Администрация	Директор	1	35 000	10000	45 000
		Главный администратор	1	25 000	5 000	30 000
22.	Бухгалтерия	Главный бухгалтер	1	20 000	2 000	22 000
		Бухгалтер	2	15 000	3 000	18 000
3.3	Отдел кадров	Начальник отдела	1	24 000	4 000	28 000
44.	Отдел сбыта	Начальник отдела	1	22 000	2 500	24 500
		Экспедитор	2	14 000	3 000	17 000
	Всего:		9	155000	29500	184 500

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

6.4 Организация заработной платы

В условиях рыночных отношений максимизация личного потребления — приоритетная статья в общественной шкале ценностей. Основной формой удовлетворения личных потребностей является получение заработной платы, участие в прибылях и т. п. Отсюда следует, что как заработная плата, так и различные материальные выплаты работникам являются мощным стимулом к высокопроизводительному труду.

Их эффективность, как стимул к труду, зависит от многих обстоятельств:

1) от уровня оплаты труда, т. е. позволяет ли он обеспечить работнику не только прожиточный минимум, но и расширенное воспроизводство рабочей силы;

2) от покупательной способности денежной единицы (к примеру, в условиях инфляции при неизменном уровне заработной платы она перестает быть стимулом к высокопроизводительному труду);

3) от правильности установления количества и качества труда;

4) от спроса и предложения на рабочую силу;

5) от степени соответствия форм и систем заработной платы специфике организации производства.

Все это в конечном итоге предполагает построение гибкой организации заработной платы.

Основа сильной экономики — это работники, получающие средний уровень доходов. Они составляют примерно 70 % от общего количества работников. При уменьшении, а тем более многократном сокращении этого слоя уже ничто не в состоянии не только стимулировать развитие, но и поддерживать экономику на достаточном уровне, так как нет главного «двигателя» производства — материального стимула. Помыслы работника направлены не на повышение эффективности труда, а на стремление найти ответ на самый насущный для него вопрос: как прокормить семью и удовлетворить иные потребности.

Активизировать человека, настроить его на достижение необходимого результата способен только экономический интерес. Он сейчас является решающим фактором. Или, как говорят японцы, «... нужно, чтобы условия, а не начальники заставляли людей работать». Заработная плата, являясь, по существу, частью созданного дохода, должна отражать степень взаимопересечения экономических интересов различных социальных групп торгового предприятия, его администрации и трудового коллектива. Сложность и назревшая необходимость реформирования механизма оплаты труда вызваны

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

еще и тем, что возросло стремление работников к справедливому требованию возмещения затраченного труда.

В условиях рыночной системы хозяйствования организация заработной платы строится на соблюдении следующих принципов:

— самостоятельность предпринимателей в организации заработной платы, в установлении форм, систем и размера оплаты труда работников;

— государственная регламентация минимума заработной платы;

— дифференциация заработной платы в зависимости от условий труда и района проживания;

— материальная заинтересованность работников в высоких конечных результатах труда;

— согласование общих условий оплаты труда с профсоюзом.

Заработная плата различных категорий работников ресторанного хозяйства зависит от квалификации, характера, условий труда, оценки каждого вида труда.

При этом качество труда каждого работника определяется с помощью тарифной системы, а количественный учет затрачиваемого труда — с помощью различных форм оплаты труда.

Организация заработной платы работников ресторанного хозяйства, как и работников других отраслей национальной экономики включает два взаимосвязанных элемента: **тарифную систему и формы и системы оплаты труда.**

6.4.1. Тарифная система

Тарифная система — это совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется регулирование и дифференциация заработной платы работников ресторанного хозяйства.

Тарифная система включает тарифные ставки, тарифные сетки, тарифно-квалификационный справочник, должностные оклады и районные коэффициенты к заработной плате.

В системе рыночных отношений меняется содержание оплаты труда. Заработная плата рассматривается как денежное выражение объема поступающих в распоряжение работника жизненных благ, которыми обеспечивается объективно необходимое воспроизводство рабочей силы. Вполне очевидно, что это резко отличается от культивировавшейся «классической» политэкономической формулы, согласно которой все сводится к совершенно неопределенной «доле работников в общественном фонде потребления».

Меняются представления о месте и роли тарифной системы. Раньше пытались с ее помощью определить меру материальных

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

вознаграждений каждого работника за норму труда соответствующего качества. При этом централизованно и жестко устанавливались все элементы системы — тарифные сетки и ставки, схемы должностных окладов и др. Тем самым обеспечивалось единство оплаты, но вместе с ним и уравнительность в масштабе всей страны. Это дало повод некоторым экономистам решить, что тарифная система вообще бесполезна и, стало быть, не нужна. Следует, однако, подчеркнуть, что в новых условиях речь должна идти не об отмене тарифной системы, как таковой, а о возрождении ее воспроизводственной функции и усилении на этой основе функции стимулирующей.

Тарифная система успешно применяется в той или иной форме практически во всех странах с развитой рыночной экономикой.

В условиях регулируемой рыночной экономики реализация воспроизводственной функции оплаты труда предполагает определение ее минимального уровня — такого, ниже которого она не может опускаться при любой форме собственности, путем расчета прожиточного минимума на основе научной методологии. Минимум оплаты является государственной социальной гарантией возмещения общественно-необходимых затрат простого труда.

Единство воспроизводственной и стимулирующей функции оплаты труда должно найти реальное воплощение в тарифной системе, которая отражает различия в сложности труда по всем профессионально — квалификационным группам работников с учетом факторов народнохозяйственной значимости отрасли и условий труда в них. Основой для построения единой тарифной системы являются размеры минимальной оплаты труда, рассчитанные исходя из минимальных потребительских бюджетов. В свою очередь, на их базе с помощью тарифных коэффициентов разрабатываются минимальные ставки и оклады всех работников, дифференцированные по фактору сложности труда.

В трудовом договоре между собственником или уполномоченным им органом и работником размер оплаты труда за порученный объем работы при качественном, полном и своевременном ее выполнении может определяться и на бестарифной основе.

Важно провести различия между номинальной и реальной заработной платой.

Номинальная заработная плата — этот сумма средств, получаемая работником за час, неделю и т. д.

Реальная заработная плата — это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату. Реальная заработная плата — это «покупательная способность» номинальной заработной платы. Она зависит от номинальной заработной платы и цен на товары и услуги. Изменение реальной зара-

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ботной платы в процентном отношении можно определить путем вычитания процентного изменения в уровне цен из процентного изменения в номинальной заработной плате. Так, повышение номинальной заработной платы на 8 % при росте уровня цен на 23 % дает снижение реальной заработной платы на 15 %.

6.4.2. Формы и системы оплаты труда

В ресторанном хозяйстве применяют две **формы оплаты труда** — повременную и сдельную, которые имеют свои системы:

— повременная простая и премиальная;

— сдельная прямая, премиальная, прогрессивная, косвенная.

При **повременной** форме оплаты труда сумма заработка начисляется по часовым, дневным или месячным тарифным ставкам, или месячным окладам за фактически отработанное время. При **простой повременной** оплате труда размер заработной платы работников полностью зависит от тарифной ставки (оклада) и количества отработанного времени. Расчет заработной платы можно представить следующим образом:

$$З = \frac{Т_{стм} \cdot В_о}{В_к}, \qquad (6.17)$$

где **З** — размер заработной платы;

$Т_{стм}$ — месячные тарифные ставки;

$В_о$ — фактически отработанное время;

$В_к$ — рабочее время по календарю.

При **повременно-премиальной** — работникам выплачивается премия за определенные количественные и качественные показатели. Размер заработной платы по этой системе можно рассчитать таким образом:

$$З = \frac{Т_{стм} \cdot В_о}{В_к} + Пр, \qquad (6.18)$$

где Пр — премия в процентах от тарифной ставки (оклада) за отработанное время.

Сдельная форма — основана на оплате труда по сдельным расценкам. Размер заработка при этой форме оплаты труда ставится в прямую зависимость от количества и качества выработанной продукции. Сдельная заработная плата непосредственно заинтересовывает

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

работников в повышении производительности труда, так как с увеличением выработки возрастает и заработок.

При **прямой сдельной** системе оплата труда производится по твердым расценкам за весь объем товарооборота или выработанной продукции. При этом:

$$З = QЧ Рн, \qquad (6.19)$$

где Q — объем товарооборота или выработанной продукции;

$Р_н$ — расценка за единицу нормы выработки.

Применяется для оплаты труда работников мелкой розницы по сдельным расценкам за 100 руб. товарооборота и официантов в процентах от суммы счетов. С учетом специфики работы применяют различные расценки:

— за натуральную продукцию;

— по нормам выработки и расценкам за выпуск продукции, учитываемой в штуках, кг, порциях;

— по сдельным расценкам за 100 руб. оборота по собственной продукции или 100 руб. товарооборота.

Исходя из конкретных условий работы может применяться как **индивидуальная**, так и **бригадная** (коллективная) сдельная оплата. При **сдельно-премиальной** системе по **индивидуальным** расценкам заработная плата определяется следующим образом:

$$З = QЧРн + Пр \qquad (6.20)$$

По этой системе оплачивается труд официантов (кроме тех, которые оплачиваются в % от сумм счетов потребителей), кассиров, буфетчиков. В тех случаях, когда по условиям организации производственно-торгового процесса не представляется возможность учесть объем работы каждого работника, применяется сдельно-премиальная система по бригадным расценкам. В этом случае заработная плата бригады определяется следующим образом:

$$З = QЧРб + Пр \qquad (6.21)$$

При **сдельно-прогрессивной форме оплаты труда** — расценки за единицу продукции сверх установленных норм прогрессивно увеличиваются; при **сдельно-косвенной** системе заработная плата начисляется вспомогательным рабочим в зависимости от результата работы обслуживаемых ими основных рабочих.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

6.4.3. Анализ и планирование фонда заработной платы

Вопрос о применении той или иной оплаты труда решают сами предприятия, так как только там можно учесть все факторы, определяющие выбор наиболее эффективной системы. Каждый элемент фонда заработной платы рассчитывается, исходя из конкретных условий работы предприятия, состава его работников. При планировании фонда заработной платы учитывается:

— принятая на предприятии система оплаты труда работников ресторанного хозяйства;

— объем валового товарооборота;

— численность работников;

— данные об изменении организации труда и состава бригад;

— анализ фонда заработной платы за прошедший период.

В процессе анализа выявляется правильность расходования денежных средств, непроизводительные расходы по заработной плате, резервы ее экономии, а также устанавливается правильность сложившегося соотношения между темпами роста производительности труда и средней заработной платой, структуры ее по отдельным категориям работников предприятия. Кроме того, необходимо определить отклонения фактических данных от плановых за отчетный период и по отношению к прошлым периодам. В процессе анализа определяется абсолютная и относительная экономия (перерасход) фонда заработной платы.

Абсолютная экономия фонда заработной платы характеризует использование его на данном предприятии и представляет собой сумму сэкономленных денежных средств по заработной плате по сравнению с плановым заданием или с прошлым годом. Абсолютная экономия определяется как разница между плановым (прошлым годом) и фактическим фондами заработной платы.

Абсолютный перерасход показывает, на какую сумму фактически фонд заработной платы больше планового (прошлого) фонда. Абсолютная экономия (перерасход) фонда заработной платы исчисляется по следующей формуле:

$$\pm W = Ф_ф - Ф_п \qquad (6.22)$$

$\pm$ W — абсолютная экономия (перерасход) фонда заработной платы;

$Ф_ф$ — фактическая сумма фонда заработной платы;

$Ф_п$ — плановая (или прошлого года) сумма фонда заработной платы.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Абсолютное изменение фонда зарплаты можно подразделить на его изменение вследствие изменения средней заработной платы и изменения численности работников. Расчет производится на основе следующих равенств:

$$\sum Ф_{з1} — \sum Ф_{з0} = \sum Ч_1(З_1 - З_0) + \sum З_0 (Ч_1 - Ч_0) \quad (6.23)$$

$Ф_з$ — фонд заработной платы;

Ч — численность;

З — средняя заработная плата;

$\sum Ч_1(З_1 - З_0)$ — изменение фонда за счет средней заработной платы;

$\sum З_0 (Ч_1 - Ч_0)$ — изменение за счет численности.

Следует отметить, что абсолютная экономия (перерасход) фонда заработной платы не дает полного представления о полученном размере экономии (перерасхода) без учета динамики товарооборота и выпуска продукции. Поэтому определяется **относительная экономия** (перерасход) фонда заработной платы с учетом фактического товарооборота и выпуска продукции. Относительная экономия (перерасход) фонда заработной платы на предприятии может быть определена по следующей формуле:

$$\sum Ф_{з1} — \sum Ф_{з0} = \sum Ч_1(З_1 - З_0) + \sum З_0 (Ч_1 - Ч_0)$$
$$\pm W_{от} = (У_{фф}-У_{фп}) Т/100 \quad (6.24)$$

$\mathbf{W_{от}}$ — сумма относительной экономии (перерасхода) фонда заработной платы;

$\mathbf{У_{фп}}$ — уровень планового(прошлого года) фонда заработной платы;

$\mathbf{У_{фф}}$ — уровень фактического фонда заработной платы;

Т — объем фактического товарооборота.

После всестороннего анализа фонда заработной платы переходят к планированию его на следующий год с поквартальным распределением.

Расчет фонда заработной платы производится по каждому элементу в отдельности, а также раздельно по работникам, находящимся на сдельной и повременной оплате труда. Фонд заработной платы для работников, оплачиваемых по повременно-премиальной системе, определяется умножением месячной тарифной ставки или оклада на число работников и затем на число месяцев в плановом периоде. При оплате работников по сдельно-премиальной системе

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

заработной платы фонд заработной платы определяется умножением сдельной расценки на плановый объем выпуска продукции или товарооборота.

После расчетов планового фонда заработной платы по ставкам и расценкам необходимо определить суммы доплат к фонду заработной платы по сдельным расценкам и тарифным ставкам. В первую очередь определяются суммы премиальных доплат. Основанием для начисления премии является:

— для рядовых работников — фактически достигнутый в отчетном периоде результат;

— для руководителей — степень достижения планировавшейся цели.

Начисление премий дает возможность каждому сотруднику почувствовать, что от его усилий действительно зависит размер заработной платы. Универсального подхода для начисления премий, материального вознаграждения, который был бы приемлем для всех подразделений, нет. Что, впрочем, и естественно, так как условия работы везде разные.

Премирование — это форма материального поощрения работников и коллективов за выполнение и превышение показателей хозяйственной деятельности. Премии выплачиваются сверх тарифного заработка из фонда зарплаты или единого фонда оплаты труда. Показатели и формы премирования призваны ориентировать на обеспечение самоокупаемости и самофинансирования предприятия

Системы премирования необходимо строить на таких показателях и формах, которые призваны ориентировать на обеспечение эффективной работы.

Товарооборот — это показатель, от которого зависит и возмещение всех затрат, и обеспечение работой коллектива, нормальное функционирование, и развитие всех звеньев торгового предприятия. Поэтому те работники, которые обеспечили выполнение товарооборота в объеме, не меньше предыдущего или сопоставимого периода (не планового, а именно предыдущего или сопоставимого), уже имеют право на ранее оговоренное материальное поощрение. Предусматриваются также доплаты и надбавки к заработной плате.

Источником оплаты труда работников ресторанного хозяйства являются не только текущие затраты предприятия, но и прибыль. Из прибыли работникам выплачиваются дивиденды, если это акционерная компания, а также и другие денежные или натуральные выплаты, которые в совокупности образуют фонд потребления предприятия.

В завершение проведем анализ показателей по труду на основе усвоенной методики.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Таблица 6.2. Данные для анализа показателей по труду

Показатели	Единица измерения	Прошлый год	Отчетный год	Темп роста (%)
Общий товарооборот	тыс. руб.	470,00	500,00	106,38
в т.ч. собственная продукция	тыс. руб.	390,10	460,00	117,92
Среднесписочная численность работников	чел.	7	8	114,29
в т.ч. работников производства	чел.	3	4	133,33
Выработка на одного работника предприятия	тыс. руб.	67,14	62,50	93,09
Выработка на одного работника производства	тыс. руб.	130,03	115,00	88,44
Фонд заработной платы	тыс. руб.	28,50	32,50	114,04
в % к товарообороту	%	6,06	6,50	107,19
Средняя заработная плата на одного работника в месяц	руб.	339,29	338,54	99,78

Как видим, численность работников предприятия выросла на 1 человека, а именно за счет работников производства. Рост численности работников не привел к соответствующему росту товарооборота (темп роста численности составил 133,33%, а товарооборота — 106,38 %), поэтому выработка снизилась как в абсолютных показателях, так и в относительных.

Рассчитываем показатели выработки одного работника предприятия:

в прошлом году выработка одного работника предприятия составила:

470 тыс. руб/7 чел.=67,14 тыс. руб.

в отчетном году выработка одного работника предприятия составила:

500 тыс. руб/8 чел.=62,50 тыс. руб.

Темп роста выработки:

62,50 тыс. руб. /67,14 тыс. руб. Ч100%=93,09 %

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Рассчитываем показатели выработки одного работника производства:

в прошлом году выработка одного работника производства составила:

390,10 тыс. руб./3 чел.=130,03 тыс. руб.

в отчетном году выработка одного работника производства составила:

460 тыс. руб./4чел.=115 тыс. руб.

Темп роста выработки:

115 тыс. руб. /130,03 тыс. руб. Ч100%=88,44 %

Ввиду того, что выработка по сравнению с прошлым годом снизилась, можно сделать вывод о том, что весь прирост товарооборота получен в результате роста численности работников

Рассчитываем уровни фонда заработной платы:

в прошлом году 28,50 тыс. руб. /470 тыс. руб. Ч100%=6,06 %

в отчетном году 32,50 тыс. руб. /500 тыс. руб. Ч100%=6,50 %

Абсолютный перерасход по фонду заработной платы составил:

32,50 тыс. руб. — 28,50 тыс. руб. = 4,0 тыс. руб.

Относительный перерасход по фонду заработной платы составил:

(6,50%-6,06%) Ч500 тыс. руб. /100 % = 2,2 тыс. руб.

Относительный перерасход объясняется превышением темпов роста фонда заработной платы (114,04%) над темпами роста товарооборота (106,38%).

Рассчитываем среднюю заработную плату работников:

в прошлом году 28,50 тыс. руб. /7 чел./12 месяцев=339,29 руб.

в отчетном году 32,50 тыс. руб. /8 чел./12 месяцев=338,54 руб.

темп роста 338,54 руб. /339,29 руб. Ч100 % = 99,78 %

Снижение размера средней заработной платы произошло в результате превышения темпов роста численности (114,29 %) по сравнению с темпами роста фонда заработной платы (114,04 %).

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ТЕМА 7
Финансовые ресурсы предприятий ресторанного хозяйства

7.1 Роль финансовых ресурсов в формировании основных производственных фондов
7.2 Роль финансовых ресурсов в формировании оборотных производственных фондов
7.3 Методологические основы оценки экономической эффективности инвестиций

7.1 Роль финансовых ресурсов в формировании основных производственных фондов

Материально-технической основой процесса производства на любом предприятии являются основные производственные фонды. В условиях рыночной экономики первоначальное формирование основных фондов, их функционирование и расширенное воспроизводство осуществляются при непосредственном участии финансов, с помощью которых образуются и используются денежные фонды целевого назначения, опосредующие приобретение, эксплуатацию и восстановление средств труда.

Итак, первоначальное формирование основных фондов на вновь создаваемых предприятиях происходит за счет основных средств, являющихся частью **уставного капитала**. Основные средства — это денежные средства, инвестированные в основные фонды производственного и непроизводственного назначения. В момент приобретения основных фондов и принятия на баланс предприятия величина основных средств количественно совпадает со стоимостью основных фондов. В дальнейшем, по мере участия основных фондов в производственном процессе, их стоимость раздваивается: одна часть, равная износу, переносится на готовую продукцию, другая — выражает остаточную стоимость действующих основных фондов.

Изношенная часть стоимости основных фондов, перенесенная на готовую продукцию, по мере реализации последней постепенно накапливается в денежной форме в амортизационном фонде. Данный фонд формируется посредством ежегодных амортизационных отчислений и используется для расширенного воспроизводства основных фондов. Направление амортизации на расширенное воспроизводство основных фондов обусловлено спецификой начисления и расходования: начисляется она в течение нормативного срока службы основных фондов, а необходимость в ее расходовании наступает лишь после фактического их выбытия. Поэтому до момента замены вы-

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

бывших из эксплуатации основных фондов начисленная амортизация является временно свободной и может использоваться как дополнительный источник финансовых ресурсов.

В составе собственных финансовых ресурсов предприятия, используемых на капитальные вложения, важное место занимает **прибыль**. В последнее время в отдельных отраслях народного хозяйства наблюдается тенденция увеличения абсолютного размера и доли прибыли как источника финансирования капитальных вложений. Эту тенденцию необходимо развивать. Ее прогрессивность заключается в том, что источники воспроизводства основных фондов непосредственно увязываются с результатами производственной деятельности. В итоге усиливается материальная заинтересованность предприятий в достижении лучших результатов производства, так как именно от них зависит своевременность и полнота формирования финансовых источников капитальных затрат. Наряду с прибылью для финансирования капитальных вложений используются также средства, мобилизуемые в самом строительстве (прибыль и экономия по строительно-монтажным работам, выполняемым хозяйственным способом, мобилизация внутренних ресурсов и др.), доходы от реализации выбывшего имущества, средства фондов социального развития.

Заемный капитал может быть в форме кредита и ссуды. При выдаче кредита заемщик может снимать со счета суммы в пределах выделяемой величины кредита (при выдаче ссуды предполагается единовременное получение всей выделенной суммы).

Ссуда используется заемщиком, как правило, для финансирования элементов основного капитала (закупки машин), а кредиты — для финансирования элементов оборотного капитала.

Одной из форм заемных средств является **лизинг**, представляющий собой особую форму финансирования. Различают две формы лизинга: **оперативный** и **финансовый**.

Оперативный лизинг используется в тех случаях, когда продавец сдает в аренду тот или иной элемент основного капитала.

При этом лизингодатель берет на себя обязанности по техническому обслуживанию и ремонту объекта лизинговой сделки, а также несет за него полную ответственность.

Финансовый лизинг используется в тех случаях, когда лизинговый договор между продавцом и предприятием, которое будет эксплуатировать тот или иной объект с целью финансировать приобретение этого объекта. В данном случае лизингополучатель несет все расходы по техническому обслуживанию и ремонту этого объекта.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Роль финансов в опосредовании кругооборота стоимости основных фондов путем формирования и использования денежных фондов целевого назначения хорошо видна на следующей схеме.

Выделение бюджетных средств на капитальные затраты обеспечивает проведение единой технической политики, создает финансовые предпосылки для регулирования структуры общественного производства, развития приоритетных отраслей экономики. С переходом на рыночные основы хозяйствования порядок предоставления бюджетных средств на капитальные вложения постепенно меняется. Раньше бюджетные средства выделялись в форме прямых безвозвратных ассигнований; теперь их можно получить через целевые субсидии (инвестиционные ассигнования), субвенции и инвестиционные налоговые кредиты.

Инвестиционный кредит — это денежные средства, оставленные предприятиям малого бизнеса в связи с предоставлением им отсрочки платежей по налогу на прибыль и налогу на имущество, если прибыль в размере сниженного налога реинвестируется в производство, а денежные средства от уменьшения налога на имущество направляются на выкуп имущества в процессе приватизации предприятия.

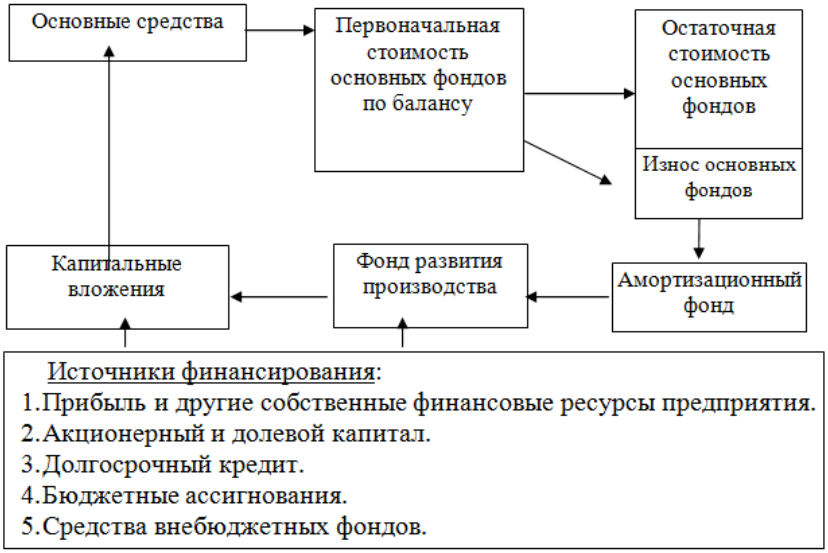


Рис. 7.1. Кругооборот стоимости основных фондов

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

7.2. Роль финансовых ресурсов в формировании оборотных производственных фондов

Для производства продукции предприятию наряду с основными фондами необходимы оборотные производственные фонды, включающие в свой состав производственные запасы (сырье, материалы, топливо, тара и др.), остатки незавершенного производства и расходы будущих периодов. Потребляемые в процессе производства оборотные фонды вступают в сферу обращения уже в товарной форме (в виде готовой продукции на складе и в отгрузке), которая затем — по мере реализации готовой продукции — переходит в денежную (денежные средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на его счетах в банке).

Товарная и денежная формы ресурсов, находящихся в сфере обращения, относятся к фондам обращения. Для обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации продукции каждое предприятие должно располагать одновременно и оборотными производственными фондами и фондами обращения. Поэтому в момент ввода в эксплуатацию оно нуждается в такой величине денежных средств в составе сформированного уставного фонда, которая обеспечила бы ему приобретение материальных оборотных фондов и была достаточной для обслуживания процесса производства и реализации продукции. Денежные средства, финансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, составляют оборотные средства предприятия.

Объединение оборотных фондов и фондов обращения в одном понятии основано на экономической сущности оборотных средств, призванных обеспечить непрерывность всего воспроизводственного процесса, в ходе которого фонды обязательно проходят как стадию производства, так и стадию обращения. Оборотные средства обеспечивают текущие потребности предприятия. Характерная особенность оборотных средств заключается в том, что при нормальном осуществлении хозяйственной деятельности они не покидают производственную сферу: оборотные средства не расходуются, а авансируются в различные виды текущих затрат предприятия. Обслуживая кругооборот производственных фондов (Д-Т...П...$Т^1$ -$Д^1$), оборотные средства (Д) принимают различные функциональные формы: материальную (Т), производственную (П), товарную ($Т^1$), возвращаясь после окончания каждого производственного цикла к своей исходной денежной ($Д^1$) форме.

Ритмичность, слаженность и высокая результативность работы предприятия во многом зависят от его обеспеченности оборотными средствами. К примеру, недостаток средств, авансируемых на

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

приобретение материальных запасов, может привести к сокращению производства, невыполнению производственной программы. Излишнее же отвлечение средств в запасы, превышающие действительную потребность, приводят к омертвлению ресурсов, неэффективному их использованию.

Поэтому очень важно правильно рассчитать оптимальную потребность предприятия в оборотных средствах. Она определяется путём нормирования, основная цель которого обеспечить максимальный объем производства и реализации продукции при минимуме оборотных средств. Для формирования оборотных средств предприятие использует как собственные, так и заемные ресурсы.

Собственные средства играют главную роль в организации кругооборота фондов, поскольку предприятия, работающие на началах коммерческого расчета, должны обладать определенной имущественной и оперативной самостоятельностью с тем, чтобы вести дело рентабельно и нести ответственность за принимаемые решения. Вместе с тем привлечение заемных средств тоже очень важно, ибо сокращает общую потребность хозяйства в оборотных средствах, стимулирует стремление к эффективному их использованию.

Кредиторская задолженность может выступать виде товарного, коммерческого и финансового кредитов.

Товарный кредит — любая хозяйственная операция объекта предпринимательской деятельности, предусматривающая реализацию продукции на условиях отсрочки платежа, если такая отсрочка более обычных сроков банковских расчетов или превышает 30 календарных дней с даты реализации.

Коммерческий кредит — любая хозяйственная операция, предусматривающая авансирование (предварительную оплату) продукции с отсрочкой даты реализации, если такая отсрочка более обычных сроков или превышает 30 дней с даты осуществления авансового платежа.

Финансовый кредит — любая хозяйственная операция, предусматривающая предоставление денежных средств в заем на определенный срок и под определенный процент с возвращением основной суммы задолженности и начисленных процентов.

Состав оборотных средств и их классификация могут быть представлены следующим образом:

Формирование собственных оборотных средств происходит в момент организации предприятия, когда создается его уставный фонд. Источники формирования здесь почти те же, что и у основных средств: акционерный капитал, паевые ресурсы, устойчивые пассивы, бюджетные средства (в государственном секторе), перераспределяемые средства (если сохраняется вертикальная система управления).

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

В дальнейшем первоначальная величина собственных оборотных средств может изменяться в зависимости от объема, условий и результатов хозяйственной деятельности на данном предприятии. Успешное выполнение производственной программы, экономия материальных и финансовых ресурсов, повышение качества продукции, бесперебойная ее реализация и т.п. — все это сказывается на состоянии оборотных средств, их сохранности и эффективном использовании.

В свою очередь обеспеченность предприятия оборотными средствами, эффективность их использования оказывают заметное влияние на воспроизводственный процесс, способствуя его бесперебойности, ритмичности.

7.3. Методологические основы оценки экономической эффективности инвестиций

Характерной чертой инвестиций является то, что на начальном этапе осуществляются выплаты, например, на покупку машины, а затем наступает очередь поступлений, от продажи продукции, произведенной на закупленной машине. Эти два процесса — вложение капитала и получение прибыли — могут происходить в различной временной последовательности. Например, в начале 1-го года инвестируется 100 000 руб. и в конце каждого года от 1-го до 5-го включительно поступает соответственно 30 000, 40 000, 40 000, 30 000 и 10 000 руб. в качестве отдачи от инвестиций. На первый взгляд показан пример экономически эффективной инвестиции. Ведь общая сумма поступлений превышает объем инвестируемого капитала. Однако не все так просто. Дело в том, что фактическая ценность одной и той же суммы дана в настоящий момент выше, чем в тот или иной момент в будущем. Ценность поступивших сегодня на счет 100 руб. выше ценности поступления размером в 100 руб. через год. Если исходить из процентной ставки в 18 % годовых, то сумма в 100 руб. возрастет через год до 118 руб., а через 5 лет до 229 руб.

Чтобы привести показатели выплат и поступлений, приходящиеся на разные периоды инвестиционного цикла к сопоставимому по времени виду, применяется метод дисконтированной стоимости.

Метод расчета дисконтированной стоимости предполагает, что фирма заранее задает минимально допустимую ставку процента, при которой инвестиции могут считаться эффективными. Такая заданная ставка является расчетной ставкой процента фирмы.

Базисом для установления расчетной ставки процента может быть **ставка процента на заемный капитал**, который фирма сама должна выплачивать своим кредиторам.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Другой исходный пункт может быть найден с помощью принципа упущенных возможностей. Вкладывая деньги в тот или иной проект, фирма отказывается от иных возможных инвестиций (упускает их), например, в покупку облигаций. Упущенный в связи с этим доход называется **издержками_утраченных возможностей**, величина которых может составить базис для исчисления расчетной ставки процента. Однако в процессе принятия инвестиционных решений могут сыграть роль не только экономические факторы. Так, например, вопросы, связанные с сокращением рабочих мест могут повлиять на выбор решения. Кроме того, принимая инвестиционное решение, необходимо учесть и различного рода риски. Чем длиннее инвестиционный цикл, тем при прочих равных условиях инвестиции более рискованные. Поэтому некоторые фирмы используют так называемый **метод_полного возмещения**. По методу полного возмещения определяют количество и продолжительность периодов (лет), за время которых происходит полное возмещение инвестиционных средств. Чем короче срок полного возмещения капиталовложений, тем они эффективнее. Кроме того, появляется возможность определить максимально возможный срок полного возмещения, который фирма могла бы счесть приемлемым.

Экономическая эффективность зависит от рационального размещения предприятий ресторанного хозяйства на территории города, жилого района и микрорайона, выбора типа предприятия и его размера, специализации, качества проектов строительства новых и реконструкции действующих предприятий, а также от внедрения технических достижений.

Под эффективностью капитальных вложений следует понимать получение наибольших результатов при минимальных затратах. В конечном счете экономический эффект от капитальных вложений в ресторанном хозяйстве выражается в приросте товарооборота и прибыли, в улучшении обслуживания потребителей.

При определении эффективности капитальных вложений в ресторанном хозяйстве используются показатели общей (абсолютной) и сравнительной эффективности.

Расчеты **общей экономической эффективности** капитальных вложений осуществляется на всех стадиях разработки годовых и пятилетних планов, а также планов на более длительную перспективу и при оценке результатов выполнения планов капитального строительства.

Для определения общей экономической эффективности капитальных вложений в ресторанном хозяйстве используются следующие показатели.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Коэффициент экономической эффективности капитальных вложений, который определяется по формуле:

$$E = \frac{П}{К}, \quad (7.1)$$

где Е — коэффициент эффективности капитальных вложений;

П — прибыль за год;

К — капитальные вложения, руб.

Срок окупаемости определяется следующим образом:

$$Т = \frac{К}{П}, \quad (7.2)$$

где Т — срок окупаемости капиталовложений;

К — объем капитальных вложений;

П — проектируемый объем прибыли.

Срок окупаемости — это период, необходимый для возмещения исходных капиталовложений за счет прибыли от проекта. При этом под прибылью подразумевается чистая прибыль после вычета налога, финансовых издержек, процентов и амортизации. Экономический и политический риск заставляет минимизировать срок окупаемости и делает в настоящее время крупные наукоемкие проекты пока невыгодными.

Расчеты сравнительной экономической эффективности капитальных вложений производятся в целях сравнения и выбора наиболее эффективных вариантов строительства предприятий, районов их размещения, мощности; сопоставления вариантов нового строительства или реконструкции действующих предприятий; выбора профиля предприятий, их специализации, форм кооперирования.

Показателем сравнительной эффективности капитальных вложений являются текущие затраты (издержки) и капитальные вложения, приведенные к одинаковой оценке в соответствии с нормативным коэффициентом эффективности или сроком окупаемости. Исчисляются они по формуле:

$$ПЗ = И + К \times Е_н, \quad (7.3)$$

где ПЗ — приведенные затраты;

И — издержки ресторанного хозяйства или себестоимость за год;

К — капитальные вложения;

$Е_н$ — нормативный коэффициент эффективности.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Приведенные затраты исчисляются по всем рассматриваемым вариантам строительства. Лучшим считается вариант с наименьшей величиной приведенных затрат. Эти же показатели используются при сравнении внедрения нового оборудования с базисным. При этом годовую сумму экономии при неизменном объеме выпуска продукции или товарооборота рассчитывают по формуле:

$$Э = (И_0+К_0\times Е_н)-(И_1+К_1\times Е_н), \qquad (7.4)$$

где $И_0$, $И_1$ — издержки по выпуску продукции или объему товарооборота соответственно до и после внедрения нового оборудования, или по базисному и новому варианту строительства;

$К_0$, $К_1$ — капитальные вложения соответственно до и после внедрения нового оборудования.

Если приведенные затраты на внедрение нового варианта по сумме равны затратам базового варианта, то от внедрения механизации предприятие положительного эффекта не получит, а если эти затраты превышают расходы по базовому варианту, то предприятие будет иметь убытки.

При решении аналогичной задачи, но по объектам с разным объемом выпуска продукции или товарооборота пользуются формулой:

$$Э = \left(\frac{И_0 + К_0 Е_н}{Т_0} - \frac{И_1 + К_1 Е_н}{Т_1} \right) Т_1, \qquad (7.5)$$

где $Т_0$, $Т_1$ — объем товарооборота или выпуска продукции по вариантам.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ТЕМА 8
Расходы предприятий ресторанного хозяйства

8.1 Экономическая природа расходов
8.2 Анализ издержек ресторанного хозяйства
8.3 Методика расчета издержек предприятия

8.1 Экономическая природа расходов

Деятельность любого предприятия сопровождается затратами по оплате труда работников, транспортировке, хранению и т.д. Расходы требуются на организацию закупки товаров, на ведение учета. Чем выше объем деятельности предприятий, отраслей народного хозяйства, тем выше величина этих затрат, тем весомее результаты экономного ведения хозяйства. Поэтому проблема затрат прямо и непосредственно связана с проблемой экономии материальных ресурсов. Режим экономии неотделим от эффективности производства, поскольку способствует снижению затрат в расчете на единицу продукции.

Основу продукции ресторанного хозяйства составляют так называемые **прямые материальные расходы**, т.е. покупная стоимость сырья, полуфабрикатов, покупных товаров. Все остальные расходы обслуживают процесс производства и реализации.

Совокупность всех затрат живого и овеществленного труда на изготовление и реализацию собственной продукции, а также на реализацию покупных товаров, выраженная в денежной форме, составляет **издержки предприятий ресторанного хозяйства***.*

Издержки в ресторанном хозяйстве неоднородны в связи с неоднородностью затрат труда. Они делятся на:

— издержки, связанные с продолжением или завершением процесса производства в сфере товарного обращения (**дополнительные издержки**), без которых невозможно организовать процесс потребления (транспортировка, расфасовка, хранение товаров). Эти расходы являются неизбежными, так как они дополняют затраты материального производства. Труд, занятый осуществлением этой функции, является производительным, он увеличивает стоимость товаров и является источником возмещения этих издержек;

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

— издержки, связанные с куплей-продажей и сменой форм стоимости (**чистые издержки**). Труд работников, занятый осуществлением этой функции, не создает потребительской стоимости и стоимости, его нельзя отнести к производительному труду. Но этот труд в размерах, требуемых для обеспечения нормальной реализации товаров, является общественно — необходимым трудом. Эта группа издержек возмещается только за счет чистого дохода (прибыли) предприятий ресторанного хозяйства или других отраслей материального производства.

Издержки предприятий ресторанного хозяйства классифицируются также по экономическому содержанию или по элементам затрат. К ним относятся:

1. материальные расходы,
2. расходы на оплату труда,
3. отчисления на социальные мероприятия,
4. амортизация,
5. другие операционные расходы.

Материальные расходы — расходы сырья и материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, электроэнергии, запасных частей, используемых при изготовлении отдельных видов продукции (работ, услуг).

Расходы на оплату труда — это начисления по окладам, тарифам, премии, поощрения, компенсационные выплаты, оплата отпусков, оплата прочего неотработанного времени, предусмотренного законодательством.

Отчисления на социальные мероприятия — отчисления на пенсионное обеспечение, на социальное страхование и т.д.

Амортизация — амортизация, начисленная на основные средства, прочие необоротные активы, нематериальные активы, используемые при изготовлении конкретных видов продукции (работ, услуг).

Другие операционные расходы — плата за аренду объектов, стоимость специальных инструментов и приспособлений, используемых для производства отдельных видов продукции (работ, услуг) и т. д.

Издержки делятся по составу товарооборота на:

— издержки по продукции собственного производства;

— издержки по покупным товарам, что связано с различной издержкоемкостью собственной продукции и покупных товаров.

Издержки производства учитываются в абсолютных и относительных показателях. **Абсолютным** показателем издержек является сумма затрат, а **относительным** — их уровень, который выражается отношением суммы издержек в процентах к сумме товарооборота.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

По абсолютной сумме издержек нельзя судить о качестве работы предприятий с различным объемом товарооборота и даже одного и того же предприятия за различные периоды времени, так как расширение сети предприятий и увеличение выпуска продукции невозможно без увеличения абсолютной суммы издержек.

Показателем качества работы является уровень издержек. Он рассчитывается в % к товарообороту:

$$У_Р = \frac{Р}{ТО} \times 100\ \%, \qquad (8.1)$$

где $У_В$ — уровень расходов;

Р — сумма расходов.

Уровень издержек характеризует долю издержек в розничной цене товаров и показывает, во что обходится доведение товаров от производства до потребителей и их реализация, во что обходится торговое обслуживание населения.

Уровень издержек является качественным показателем работы предприятий ресторанного хозяйства. Это показатель, связывающий издержки с объемом товарооборота и выпуска продукции. Именно поэтому уровень издержек широко используется при анализе и планировании хозяйственной деятельности предприятий ресторанного хозяйства. Уровень издержек является основой для оценки выполнения плана по издержкам, для характеристики динамики издержек.

8.2 Анализ издержек ресторанного хозяйства

Анализ издержек целесообразно проводить в двух направлениях:

— изучение общего уровня издержек;

— анализ отдельных статей издержек.

Анализ издержек по общему уровню сводится к следующему: отчетные данные об уровне и абсолютной сумме издержек сопоставляются с фактическими издержками за ряд лет и определяется рост или снижение расходов [2].

Таблица 8.2 Данные для анализа издержек

Показатели	2020 г.	2021 г.	Темп роста
Товарооборот, (тыс. руб.)	667	736	110,3
Издержки, (тыс. руб.)	158	172	108,9
Уровень издержек, %	23,76	23,35	— 0,41

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Из данных видно, что анализируемое предприятие израсходовало в отчетном году 172 тыс. руб. , в прошлом 158 тыс. руб. , т.е. получен перерасход в размере 14 тыс. руб. Однако можно сделать вывод, что общее превышение суммы издержек является оправданным и вызвано увеличением товарооборота. В результате имеет место относительная экономия издержек в сумме 3,02 т. руб.

$$Э_{отн} = \frac{(23{,}35 - 23{,}76) \cdot 736}{100} = — 3{,}02 \text{ т. руб.} \quad (8.2)$$

Для общей характеристики снижения или роста уровня издержек используются следующие показатели: размер снижения (роста), темп снижения (роста) и индекс издержек.

Размер снижения или **роста уровня издержек** исчисляется как разность между уровнями и выражается так же, как и уровень, в процентах к товарообороту. В примере размер снижения уровня издержек по сравнению с прошлым годом — 0,41(23,35-23,76).

Темп снижения (роста) уровня издержек характеризует интенсивность изменения уровня расходов. Он определяется как отношение размера снижения (роста) издержек к их плановому или первоначальному уровню. Темп снижения издержек анализируемого предприятия по сравнению с прошлым годом составил 1,73% $\left(\frac{0{,}41 \cdot 100}{23{,}76}\right)$.

Индекс издержек рассчитывается как отношение фактического уровня издержек к плановому или базисному уровню. Так, индекс динамики издержек по сравнению с прошлым годом равен 0,983 % $\left(\frac{23{,}35}{23{,}76}\right)$.

В процессе анализа изучаются среднегодовые темпы снижения или повышения издержек за ряд лет. Расчет производится по следующей формуле:

$$\overline{T}u = 1 - \sqrt[n-1]{\frac{У_n}{У_1}} \quad (8.3)$$

$\overline{T}_u$ — среднегодовые темпы снижения издержек;
$У_n$ — уровень издержек в последний год динамического ряда;
$У_1$ — уровень издержек в первый год динамического ряда;
n — число лет в изучающем периоде.

В процессе анализа изучается степень влияния отдельных экономических факторов на общий уровень издержек, в том числе таких

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

важнейших, как объем товарооборота, его состав, применение новых форм организации производства и обслуживания, тип предприятия, изменения розничных цен и наценок на продукты.

Объем товарооборота оказывает непосредственное влияние на общий уровень издержек. Чем больше объем товарооборота на предприятиях, тем ниже уровень издержек. Однако не все затраты предприятия находятся в одинаковой зависимости от товарооборота.

Ряд статей сметы издержек непосредственно не зависит от объема и степени выполнения плана товарооборота — **это условно постоянные расходы**; другие зависят от объема товарооборота — это **условно переменные расходы**.

Расчет влияния степени роста товарооборота на общий уровень издержек можно произвести по следующей форме. В примере скорректированный на товарооборот уровень издержек должен составить 23,10%. Экономия за счет влияния условно постоянных издержек составила 0,66 % (23,76 — 23,10).

В целях упрощения расчетов при определении влияния изменения объема товарооборота и доли условно-постоянных расходов на уровень издержек можно использовать следующую формулу:

$$\Delta y = \frac{U_n (I_T - 1)}{I_T}, \qquad (8.4)$$

где Δy — снижение уровня издержек;

U_n — уровень условно-постоянных расходов в базисном периоде или по плану, %;

I_o — индекс роста товарооборота.

Таблица 8.3 Влияние товарооборота на уровень издержек

	Прошлый год		Должно быть с учетом роста суммы товарооборота		Отчетный год	
	сумма (тыс. руб.)	в % к ТО	сумма (тыс. руб.)	в % к ТО	сумма (т.руб.)	в % к ТО
Товарооборот — всего	667				736	
Издержки — всего,	158	23,76	170	23,10	172	23,35
в т. ч. условно постоянные	45	6,77	45	6,11	46	6,24
условно-переменные	113	16,99	125,0	16,99	126	17,11

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Важнейшим фактором, влияющим на общий уровень издержек, является **состав товарооборота**. Чем больше удельный вес продукции собственного производства, тем, при прочих равных условиях, выше уровень издержек производства и обращения, и наоборот. Можно рассчитать влияние состава оборота на уровень издержек, принимая во внимание, что отношение расходов, падающих на одну денежную единицу продукции собственного производства, к издержкам по покупным товарам составляет, к примеру, 2,1 по следующей формуле:

$$К = \frac{У_{p_0} \cdot (a-1)}{C_0 \cdot (a-1)+100}, \qquad (8.5)$$

где И — уровень издержек;

С — удельный вес собственной продукции;

а — соотношение издержкоемкости.

Например, в анализируемом предприятии удельный вес продукции собственного производства составил в прошлом году 72%, фактический удельный вес составил 73,5%.

Рассчитаем размер увеличения уровня издержек при изменении удельного веса продукции собственного производства на 1%.

$$К = \frac{(2{,}1-1)\cdot 23{,}76}{(2{,}1-1)\cdot 72+100} = 0{,}15$$

При росте удельного веса продукции собственного производства на 1,5% уровень издержек должен был бы повыситься на 0,23% (1,5 Ч0,15).

Что касается других факторов, то нужно отметить то, что формы обслуживания влияют, в основном, на уровень издержек не непосредственно, а через объем товарооборота. Широкое распространение прогрессивных методов обслуживания способствует ускорению оборачиваемости мест, что позволяет обслужить большее количество потребителей и тем самым увеличить выпуск продукции и объем товарооборота. В результате достигается снижение затрат труда на единицу продукции.

При анализе издержек недостаточно определить экономию или перерасход только по общему уровню расходов, необходимо провести анализ по каждой статье издержек, установить, за счет каких расходов обеспечена экономия или допущен перерасход.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

8.3 Методика расчета издержек предприятия

Для расчета издержек предприятия используется следующая информация:

– объем и структура товарооборота,

– производственная программа,

– штатное расписание,

– показатели развития материально-технической базы,

– показатели местонахождения поставщиков,

– виды транспорта, которым транспортируется товар,

– действующие в соответствующий период ставки, тарифы, расценки, нормы и иные расчетные показатели, которые использует предприятие для планирования, материалы анализа издержек обращения в целом и по отдельным видам затрат за текущий год (квартал, месяц).

Объемы расходов по отдельным видам статей исчисляются методом прямых технико-экономических расчетов.

Расходы на перевозку

Расходы на перевозку планируются в зависимости от условий поставки товаров, которые определяются во время заключения договора поставки. Если в нем содержится "франко-перевозчик" (FCA), расходы на перевозку железнодорожным, водным и воздушным транспортом относятся на счет предприятия ресторанного хозяйства.

Исходя из ассортимента и объемов товаров, которые завозятся на склады предприятия от иногородних поставщиков или будут продаваться иногородним покупателям, определяется объем грузооборота с перевозкой товаров железнодорожным, водным и воздушным транспортом, который рассчитывается в тоннах. Если в соглашении отсутствует положение об объеме перевозок товаров в тоннах, расчет грузооборота производится путем деления предусмотренной сметной стоимости товаров на среднюю стоимость тонны товара. Средняя стоимость тонны конкретного товара определяется делением суммы стоимости этого товара (по счетам, взятым на выбор) на его вес брутто, который показан в этих расчетах или в сопроводительных транспортных документах.

После расчета грузооборота по завозу и реализации товаров определяется расстояние, на которое будут перевозиться товары вагонами, контейнерами, насыпью, большой или малой скоростью.

Расчеты расходов производятся по действующим на отдельных видах транспорта тарифам и расценкам на погрузочно-разгрузочные работы. К этим расходам прибавляется стоимость оборудования

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

вагонов, содержания проводников (если это предусмотрено соглашением), стоимость погрузки и разгрузки товаров на станциях, пристанях и в аэропортах силами внештатных работников (кроме расходов по погрузке автотранспорта); иные транспортные расходы (содержание собственных подъездных путей, подача вагонов, хранение грузов на станциях, пристанях и иные расходы, которые включаются в накладные железных дорог и водного транспорта).

Объем перевозки товаров автомобильным транспортом рассчитывается на весь грузооборот:

— с доставки на склады предприятия с железнодорожных станций, пристаней, аэропортов товаров, которые поступают от иногородних производителей или посредников;

— с доставки на железнодорожные станции, пристани, аэропорты товаров, которые отгружаются со складов иногородним покупателям;

— с доставки товаров с собственных складов на склады покупателей, в розничную сеть, предприятиям ресторанного хозяйства и населению.

По каждой из разновидностей доставки рассчитывается объем грузооборота путем деления сметной стоимости товаров, которые будут покупать, на среднюю стоимость тонны этих товаров.

Кроме массы товара к грузообороту необходимо прибавить массу тары, в которой перевозится товар. Масса тары определяется относительно массы товара по данным маркировки тары или опытным путем. Общий вес товаров и тары, который будет перевозиться, с учетом коэффициентов повторных перевозок, составляет транспортный грузооборот, учитывающийся для расчета расходов на перевозку автомобильным транспортом.

Расчет делается с учетом расстояния перевозок, класса груза, типа автомобиля и тарифов на перевозку товаров автомобильным транспортом.

К объему расходов на перевозку товаров автомобильным транспортом прибавляются расходы на оплату погрузочно-разгрузочных работ по расценкам за тонну веса, а также расходы на экспедиционные операции, если это было предусмотрено соглашениями. Предприятия ресторанного хозяйства, ввиду малого объема закупаемого сырья и товаров, пользуются услугами автомобильного транспорта, а небольшие предприятия зачастую используют собственный легковой транспорт.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Расходы на оплату труда

Расходы рассчитываются исходя из штатной численности работников, которые обеспечивают выполнение объемов работ, и должностных окладов, надбавок, доплат согласно принятой на предприятии тарифной системе оплаты труда.

В составе расходов по этой статье планируются расходы на оплату труда работников, которые не включаются в штатное расписание и нанимаются для выполнения работ по сделкам (погрузка, разгрузка, перемещение товаров, тары, обработка, подсортировка, упаковка, фасовка, стирка и ремонт санитарной и специальной одежды, обуви, участие в рекламных мероприятиях и т.п.).

Расходы на аренду и содержание основных фондов

Расходы на оперативную аренду зданий, складских и подсобных помещений, сооружений, холодильников, оборудования, инвентаря рассчитываются в соответствии с арендованной площадью или емкостью, количеством инвентаря и ставками арендной платы, предусмотренными соглашениями на аренду.

К издержкам предприятий ресторанного хозяйства, находящихся в коммунальной собственности, зачисляется арендная плата в пределах сумм, рассчитанных по ставкам, которые устанавливаются местными органами государственной исполнительной власти.

К расходам на содержание относят:

1) **расходы на отопление** рассчитываются исходя из площади отапливаемых помещений, видов топлива и его стоимости, продолжительности отопительного сезона и норм расхода топлива, а в случае поступления тепла, которое производится тепловыми электростанциями (ТЭС), — из утвержденных расценок на пар и горячую воду и количества потребленной тепловой энергии;

2) **расходы на освещение** рассчитываются исходя из количества потребленной энергии и действующих тарифов. Необходимое количество электроэнергии в киловатт — часах рассчитывается в зависимости от количества осветительных точек в соответствии с нормами освещения на 1кв. метр площади, от количества и мощности разных электроприборов, двигателей, иных машин и оборудования, которые потребляют электроэнергию;

3) **расходы на водоснабжение** и иные коммунальные услуги рассчитываются исходя из количества расходуемой воды, объемов услуг и действующих тарифов;

4) **расходы на вывоз мусора и отходов**, содержание в чистоте помещений и территории (если эти работы выполняются

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

посторонними предприятиями) рассчитываются исходя из объемов услуг и действующих тарифов. Стоимость предметов и средств ухода за помещениями, территорией, оборудованием рассчитывается по количеству и действующим ценам.

5) **Расходы на противопожарные средства** рассчитываются исходя из стоимости материалов, тарифов на зарядку и проверку исправности огнетушителей, а также в соответствии с соглашениями на услуги, предоставляемые органами пожарной охраны.

6) **Расходы на проверку и клеймение весов** и иных измерительных приборов рассчитываются исходя из их количества и средней стоимости обслуживания одного прибора (по видам).

7) **Расходы на содержание охраны**, которая не входит в штатное расписание предприятия, и на обслуживание средств сигнализации определяются исходя из заключенных соглашений.

Амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов и нематериальных активов

Размер амортизации рассчитывается исходя из норм амортизационных отчислений и среднегодовой стоимости основных фондов и нематериальных активов.

Среднегодовая стоимость основных фондов, которые будут вводиться в действие в течение периода, на который определяются расходы, рассчитывается путем деления их стоимости на 12 и умножения полученного результата на количество полных месяцев, в течение которых они будут эксплуатироваться. Среднегодовая стоимость основных фондов, которые выбудут, рассчитывается путем деления их стоимости на 12 и умножения на количество полных месяцев, которые остались до конца года со времени их выбытия.

Среднегодовая стоимость основных фондов определяется с учетом ввода в эксплуатацию вновь приобретенных, с учетом ликвидированных и ставших непригодными для использования или проданных (переданных) основных фондов. Для расчета среднеквартальной стоимости основных фондов стоимость введенных и выбывших учитывается по показателям третьего месяца квартала, предшествовавшего тому, на который делаются расчеты.

Расходы на капитальный и текущий ремонт основных фондов

Расчеты расходов на капитальный и текущий ремонт производятся в соответствии с нуждами на ремонт отдельных помещений, оборудования, инвентаря путем определения стоимости материалов

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

и их доставки к месту проведения ремонта, заработной платы лиц, привлекаемых для выполнения ремонтных работ и т.п. Указанные расходы зачисляются к издержкам обращения согласно смете и графику ремонтных работ.

Износ и содержание малоценных и быстроизнашивающихся предметов

Расходы, связанные с износом санитарной и специальной одежды, обуви, столового белья, посуды, приборов, рассчитываются исходя из потребности в них, стоимости единицы и сроков службы.

Расходы, связанные с износом предметов, инструментов, инвентаря, определяются исходя из стоимости единицы, сроков службы. Они планируются с учетом физического износа малоценных предметов, которые имеются в наличии на начало планируемого периода, их поступления и выбывания.

Расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд

Расчет потребности в твердом топливе производится по установленным для данной местности нормам в килограммах условного топлива, необходимого для приготовления 1тыс. обедов. Для расчета количества обедов в столовых и ресторанах за 1комплект принимается 2,5 блюда, в кафе и закусочных — 2 блюда.

Расходы на электроэнергию (или газ) планируются на предприятиях ресторанного хозяйства исходя из количества электрического (газового) оборудования, его мощности, режима работы и действующих цен.

Стоимость пара, поступающего на предприятия ресторанного хозяйства, определяется на основании соглашений.

Для упрощения расчетов общие расходы на топливо могут быть определены на основе фактических затрат на 1 т. руб. реализованной продукции собственного производства и прогнозных объемов ее реализации в планируемом периоде.

Расходы на хранение, подсортировку, обработку, упаковку и предпродажную подготовку товаров

Расходы определяются по элементам затрат путем прямых технико-экономических расчетов исходя из следующих показателей: количество товаров, которые требуют этих расходов, структура товарооборота, расходы на единицу товара; стоимость всех материалов

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

по действующим ценам; нормы (утвержденные или рассчитанные предприятием) расходов на тонну товаров, на тыс. руб. товарооборота.

Размер расходов на содержание холодильного оборудования рассчитывается, исходя из количества и видов оборудования, количества товаров, которые необходимо охлаждать, сроков их хранения, продолжительности работы оборудования, стоимости электроэнергии, воды, смазочных материалов, расходов на оплату услуг посторонних предприятий по техническому обслуживанию холодильного оборудования.

Расходы по закупке, доставке льда и наполнению им льдохранилищ рассчитываются, исходя из необходимости в нем для хранения тонны товара и стоимости расходов по намораживанию 1 куб. метра льда.

Расходы на рекламу

Расходы на рекламу определяются путем прямых технико-экономических расчетов согласно плану рекламных мероприятий, который предусматривается реализовать в планируемом периоде. В плане мероприятий, связанных с рекламой, предусматривается смета расходов для каждого из них. Расчеты осуществляются исходя из стоимости материалов и товаров, которые используются для проведения рекламных мероприятий, услуг радио, телевидения, прессы согласно соглашениям.

Проценты за кредиты

Расчет на планируемый период этих расходов осуществляется исходя из необходимости в кредитах, объема товарооборота, планируемых остатков товаров, их оборачиваемости, паевого участия собственных оборотных средств в оплате товаров и процентной ставки за кредит.

Пример планирования кредита по товарообороту [2]:
товарооборот на планируемый %;
транспортные расходы — 4 %;
норматив товарных запасов — 30 дней;
паевое участие собственных оборотных средств в оплате товаров — 70 %;
процентная ставка за пользование кредитом — 18 %.

Расчет производится в следующей последовательности:
1) себестоимость товаров — 74% — (100-30+4);

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

2) товарооборот по себестоимости, который кредитуется (в закупочных ценах) — 281200 руб. (380000×74/100);

3) односуточный товарооборот по себестоимости — 770 руб. (281200:365);

4) среднегодовая планируемая сумма товарных запасов (по нормативу товарных запасов 30 дней) — 23100 руб. (770×30);

5) необходимая сумма кредитов (по паевому участию собственных оборотных средств в оплате товаров 70 процентов) — 6930 руб.

(23100×(100-70):100);

6) расходы по статье "Проценты за кредиты" — 1247,4 руб. (6930×18:100).

Потери товаров в пределах норм естественной убыли во время перевозки, хранения и реализации

Потери товаров рассчитываются исходя из запланированных объемов продажи отдельных товаров и действующих норм естественной убыли, боя, дифференцированных по товарам, сезонам и т. д.

В расчетах не принимаются во внимание объемы продажи расфасованных и штучных товаров, для которых нормы естественной убыли не предусматриваются.

Расходы на тару

Для определения расходов на тару рассчитываются количество и стоимость тары по видам (мешки, ящики, бочки, бидоны, лотки и т. п.), сумма уценки во время ее возврата.

Амортизация собственной инвентарной тары и тары-оборудования рассчитывается по соответствующим нормам, а многооборотной (залоговой) тары — по соглашениям с поставщиками.

Расходы на ремонт собственной инвентарной тары и тары-оборудования, перевозку ее на склады поставщиков, таросборные и тароремонтные предприятия рассчитываются исходя из объемов ремонта, перевозок, расценок и тарифов на ремонтные работы и перевозку соответствующими видами транспорта. К указанным расходам не относится заработная плата штатных и внештатных работников, грузчиков.

Отчисления на социальные мероприятия

Расходы определяются, исходя из объемов отчислений на социальные мероприятия по установленным законодательством нормам.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Расходы на обязательное страхование имущества

Расходы по этой статье определяются исходя из стоимости имущества предприятия, подлежащего обязательному страхованию, размеров страховых тарифов и нормативов платежей обязательного страхования.

Прочие расходы

Прочие расходы, не рассмотренные ранее, планируются по элементам расходов с учетом специфических особенностей каждого их вида, в частности:

— расходы, связанные с обеспечением нормальных условий труда и соблюдением правил техники безопасности труда, рассчитываются в соответствии со сметой расходов на соответствующие мероприятия;

— расходы на оплату услуг почтово-телеграфного, телефонного, факсимильного и иных видов связи рассчитываются исходя из их фактических размеров за предыдущий период, размеров тарифов и абонентной платы на эти услуги;

— расходы на подписку специализированной прессы, приобретение специализированной литературы, прейскурантов, каталогов, инструктивных и иных служебных материалов;

— расходы на экспертизу и лабораторный анализ товаров (стоимость образцов и проб для анализа, оплата соответствующих услуг посторонних лабораторий, стоимость реактивов, посуды и иных вещей и материалов для работы собственных лабораторий);

— расходы на перевозку работников предприятия к месту работы и обратно в направлениях, не обслуживаемых пассажирским транспортом общего пользования, включая дополнительные расходы на специальные маршруты городского пассажирского транспорта, организованные в соответствии с договорами, заключенными с транспортными предприятиями (сверх стоимости, уплаченной работниками предприятия по действующим тарифам на соответствующие виды транспорта или отнесенной за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия);

— расходы на перевозку работников — инвалидов 1 и 2-й групп к месту работы и обратно независимо от наличия маршрутов пассажирского транспорта общего пользования;

— расходы, связанные с набором рабочей силы, предусмотренные законодательством;

— дополнительные расходы, связанные с выполнением работ вахтовым методом, включая транспортные расходы на перевозку

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

работников от места нахождения предприятия (пункта сбора) к месту работы и обратно и от места проживания в вахтовом поселке к месту работы и обратно, а также расходы на эксплуатацию и содержание вахтового поселка, которые не компенсируются внесением платы работниками за пользование жильем и коммунальные услуги;

— специфические расходы, связанные с обслуживанием потребителей на предприятиях ресторанного хозяйства: расходы на содержание оркестров, иных эстрадных коллективов и исполнителей по соглашениям с учреждениями сферы культуры и искусства (кроме оплаты штатных оркестрантов и эстрадных артистов, относящихся к статье 2); стоимость бумажных салфеток, скатертей, полотенец, стаканчиков и тарелок, соломок для напитков, посуды из фольги и приборов одноразового использования; расходы на содержание гардеробов, туалетов для посетителей;

— расходы, связанные с уплатой экспортной (вывозной) пошлины и таможенных сборов;

— отчисления во внебюджетные фонды финансирования отраслевых и межотраслевых научно-исследовательских работ и мероприятий по освоению новых видов технологий и производства новых видов продукции;

— налоги (кроме компенсируемых за счет прибыли), сборы и иные обязательные платежи, предусмотренные законами;

— расходы на оплату услуг посторонних предприятий, связанных с очисткой сточных вод;

— расходы на изобретательство и рационализацию (включая проведение опытно-экспериментальных работ, изготовление и испытание моделей и образцов по изобретательским и рационализаторским предложениям, разработку рецептур блюд и изделий, патентование, выплату вознаграждений);

— расходы, связанные с изготовлением и использованием бланков, подтверждающих уплату паевых, целевых и иных взносов членами потребительских обществ, членских билетов, и иные расходы, связанные с кооперированием населения, ведением организационно-массовой работы с пайщиками;

— расходы на обнародование годового отчета;

— расходы, связанные с начислением и выплатой дивидендов участникам и учредителям предприятий торговли (оплата сообщений в средствах массовой информации, приобретение конвертов, услуг связи).

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ТЕМА 9
Формирование финансовых результатов

9.1 Доходы предприятий ресторанного хозяйства
9.2 Анализ и планирование валовой прибыли предприятия
9.3 Доходы и риск в деятельности предприятия
9.4 Прибыль, ее значение для предприятия
9.5 Анализ и планирование прибыли предприятия
9.6 Оценка финансового состояния
9.7 Задачи финансового планирования
9.8 Планирование потребности в оборотных средствах предприятий ресторанного хозяйства

9.1 Доходы предприятий ресторанного хозяйства

Основным источником денежных доходов является выручка от реализации продукции — сумма средств, которые получены от потребителей и зачислены на счета предприятий за реализованную продукцию. Выручка от реализации продукции, работ и услуг является основным источником возмещения расходов на производство и реализацию продукции, и формирования финансовых ресурсов.

В валовую выручку, кроме доходов от продажи товаров включаются также: прирост балансовой стоимости запасов, доходы от выполнения долгосрочных договоров, прибыль от операций с ценными бумагами, прибыль от операций с землей, другие доходы.

От величины выручки зависит не только внутрипроизводственное возмещение расходов и формирование прибыли, но своевременность и полнота налоговых платежей, погашения банковских кредитов и т. д.

В ресторанном хозяйстве за счет денежных доходов от реализации продукции прежде всего возмещается стоимость материальных затрат на производство в размере покупной стоимости использованного сырья, полуфабрикатов, покупных товаров. Остаток выручки является валовой прибылью предприятия. Схема формирования валовой прибыли с учетом национальных стандартов бухгалтерского учета и отраслевой специфики предприятий может быть представлена следующим образом:

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

	Выручка от реализации продукции, работ, услуг
	-покупная стоимость сырья, полуфабрикатов, товаров
=	Валовая прибыль

Валовая прибыль включает доходы в виде торговых наценок, которые дифференцируются в зависимости от объема материальных затрат.

В валовую прибыль, кроме доходов, полученных от реализации, включаются также доходы от оптового отпуска, от неторгового оборота — от реализации материалов, отходов, а также от предоставления населению дополнительных услуг.

В действующих условиях хозяйствования уровни наценок определяются предприятиями самостоятельно. Главное при этом, чтобы они создавали условия для прибыльной работы и отражали специфику реализации продукции и услуг.

Валовая прибыль измеряется в абсолютных и относительных показателях.

Абсолютным показателем является сумма, относительным — уровень.

$$\mathbf{У}_{\text{вп}} = \frac{\text{ВП}}{\text{Т}} \cdot 100\%$$

Объем валовой прибыли от реализации зависит от степени развития рынка, объема, состава, структуры товарооборота, уровня цен закупки, инфляции, объема дополнительных услуг, уровня издержкоемкости торгово-производственного процесса.

От величины валовой прибыли зависит финансовое положение предприятия, оплата труда работников. Поэтому очень важным является поиск резервов ее роста, являющегося основной целью анализа валовой прибыли.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

9.2 Анализ и планирование валовой прибыли предприятия

В процессе анализа устанавливается степень соответствия фактических значений прогнозным, определяется динамика валовой прибыли, устанавливаются причины роста или снижения. Примером простейшего анализа валовой прибыли может быть следующее [2].

Таблица 9.1. Данные для анализа валовой прибыли

	Прошлый год	Отчетный год
Товарооборот	500	520
Валовая прибыль	125,2	129,59
Уровень валовой прибыли	25,04	24,92

Рассчитаем уровни валовой прибыли:
в прошлом году 125,2/500×100%=25,04%
в отчетном году 129,59/520×100%=24,92%

Как свидетельствуют приведенные материалы, анализируемое условное предприятие обеспечило прирост валовой прибыли в сумме 4,39 т. руб. в результате влияния следующих факторов:

1. Прироста товарооборота на 20 т. руб. , что обеспечило прирост валовой прибыли на 5,01 т. руб. $\frac{(520-500)\cdot 25{,}04}{100} = 5{,}01$ т.руб.

2. Снижения уровня валовой прибыли на 0,12 % к товарообороту, что уменьшило ее сумму на 0,62 т. руб. $\frac{520\cdot(24{,}92-25{,}04)}{100} = -0{,}62$ т. руб.

Таким образом, суммарное влияние двух факторов способствовало росту валовой прибыли на 4,39 т. руб. (5,01-0,62). В процессе дальнейшего анализа необходимо выявить причины, которые вызвали снижение фактического уровня валовой прибыли.

Анализ валовой прибыли является одной из предпосылок его планирования. Планирование валовой прибыли выступает важной стадией обоснования финансового плана. Исходными предпосылками для разработки прогноза валовой прибыли служат план производства продукции, возможности предприятия (материально-техническая база, товарное обеспечение), целевая стратегия, план закупки сырья.

Для прогнозирования валовой прибыли используются различные методы. Например, метод **технико-экономических расчетов**. Если на планируемый период прогнозируется структура сырья и то-

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

варов, то, применяя установленные предприятием торговые наценки, можно рассчитать валовую прибыль.

При установлении единого размера или суммы наценки на каждое блюдо прогнозируемая величина валовой прибыли определяется путем прямого расчета доходности каждой группы блюд. Однако применение на практике данного метода может быть ограничено ввиду отсутствия к моменту планирования необходимой исходной информации. В этом случае используется **расчетно-аналитический метод**. Сущность его состоит в том, что на основе отчетных данных за истекший период текущего года (например, за 9 месяцев) и изучения динамики уровня валовой прибыли за прошлый год определяется ожидаемый уровень валовой прибыли за текущий год, который принимают за базовую величину для прогнозирования суммы валовой прибыли.

9.3 Доходы и риск в деятельности предприятия

Проблема прибыли предприятий в большой степени зависит от фактора риска. В условиях рынка целевые установки хозяйственной деятельности предприятий претерпевают существенные изменения. Если в условиях командной экономики главным ориентиром был план, спускаемый сверху, то теперь предприятие начинает ориентироваться, прежде всего, на рыночную конъюнктуру. Конъюнктура характеризует собой сложившееся экономическое положение на рынке. Она определяется соотношением между спросом и предложением, уровнем цен, товарным запасом и другими экономическими факторами. Условия на рынке постоянно меняются, поэтому необходимо знать и анализировать любую ситуацию и не бояться рассчитанного риска.

Надо сказать, что и в административно-командной экономике имел место риск. Однако он был связан, как правило, с такими причинами, как невыполнение государственного плана, нарушение договоров поставки, необеспеченность транспортом и т. п. Ответственность за все указанные неурядицы можно было переложить на вышестоящую организацию, а потери от их влияния на финансовые результаты — на министерские органы. Иное дело в рыночной экономике. Здесь государство не несет ответственности по обязательствам предприятий, поэтому последствия риска перекладываются на самого предпринимателя.

С давних времен риск считается одним из факторов формирования дохода. Более того, бытовало мнение о том, что доход представляет собой вознаграждение за готовность рисковать. Современную финансово-хозяйственную деятельность трудно представить

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

без риска. Усиление риска — это не что иное, как оборотная сторона свободы предпринимательства, своеобразная плата за нее. Прежде чем совершить ту или иную финансовую операцию, надо спрогнозировать ее экономическую целесообразность, риск и не переходить за допустимые его пределы.

По источнику возникновения принято различать **риск**:

а) хозяйственный;

б) связанный с личностью человека;

в) обусловленный природными факторами.

По причине возникновения риск может быть следствием:

а) неопределенности будущего;

б) непредсказуемости поведения партнеров;

в) недостатка информации.

Все потери, имеющие место в хозяйственной деятельности, можно разделить на группы:

а) материальные;

б) финансовые;

в) потери времени;

г) трудовые;

д) специальные виды потерь.

Материальные — не предусмотренные проектом дополнительных затрат или прямые потери оборудования, имущества, продукции, сырья. Оценка потерь выражается в стоимостном измерении.

Трудовые — потери рабочего времени в чел/часах, чел/днях тоже выражаются в стоимостных показателях.

Финансовые — прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренной выплатой штрафов, дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг.

Потери времени — существуют тогда, когда процесс хозяйственной деятельности идет медленнее, чем было намечено. Чтобы перевести оценку потерь времени в стоимостное выражение, необходимо установить, к каким потерям дохода, прибыли способны приводить случайные потери времени.

Специфические виды потерь — проявляются в виде ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предприятия. К специальным видам потерь можно отнести потери от воздействия непредвиденных политических факторов, увеличения налоговых ставок, введения принудительных отчислений, изменения договорных условий и т. д. Сюда можно отнести потери от стихийных бедствий, воровства, рэкета. Особое место занимают потери предприятий, обусловленные недобросовестностью или несостоятельностью компаньонов, не возвратом долга, некомпетентностью и т. д.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Исходя из возможных потерь в деятельности предприятий, можно выделить три основных вида предпринимательского риска:

— производственный;

— коммерческий;

— финансовый.

Производственный — связан с производственной деятельностью. Возможно снижение предполагаемых объемов производства, рост материальных и других затрат, уплата повышенных отчислений и налогов и т. д.

Коммерческий — возникает в процессе реализации. Причины его, это:

— снижение объема реализации вследствие изменения конъюнктуры;

— потери товаров в процессе обращения;

— повышение издержек обращения.

Финансовый риск — возникает в сфере отношений предприятий с банками и другими финансовыми институтами. Он измеряется чаще всего отношением заемных средств к собственным. Чем это отношение выше, тем в большей степени предприятие зависит от кредиторов, тем больше и финансовый риск.

Итак, чем больше рискует предприятие, тем больше оно ожидает получить доход [2].

Однако при выборе конкретного средства решения финансового риска инвестор должен исходить из следующих принципов:

1. Нельзя рисковать больше, чем это может позволить себе собственный капитал.

2. Надо думать о последствиях риска.

3. Нельзя рисковать многим ради малого.

Величина полученной валовой прибыли, а также затраты, включаемые в издержки, являются одним из важнейших факторов, определяющих конечный результат — чистую прибыль. В общем виде чистая прибыль определяется как разница между валовой прибылью, издержками и налогами.

9.4 Прибыль, ее значение для предприятия

Главной задачей предприятия является максимизация своей прибыли. Сегодня многие предприятия стремятся к укреплению своей финансовой базы, прежде всего, за счет ценовых факторов, но следует учитывать, что такая стратегия в будущем чревата негативными последствиями, что она не ориентирует предприятие на рациональное ведение хозяйства, поскольку предприятие процветает лишь за счет трудностей на рынке. Создается и социальное

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

недовольство населения ценами на продукцию предприятия. Поэтому резкая максимизация дохода за счет цен хотя и обеспечивает быстрый рост, но она не носит устойчивого характера. Устойчивый рост доходности обеспечивается в условиях, когда предприятие, реализуя свои интересы, реализует и интересы общества (в данном случае потребителя), когда оно стремится к постоянному обновлению всех параметров своей хозяйственной деятельности.

В рыночной экономике действует система прибылей и убытков. Прибыли служат стимулом к повышению эффективности, а убытки являются наказанием за использование неэффективных методов производства или за такое использование ресурсов, которое не удовлетворяет желания потребителей, расходующих свои средства. В условиях рыночных отношений имеются три основных источника получения прибыли.

I. Получение прибыли возможно за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает проведение постоянной новации продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольную политику государства и растущую конкуренцию со стороны других предприятий.

II. Следующий источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Он практически касается всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру рынка. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга. Величина прибыли в данном случае зависит:

— от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);

— от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставок, обслуживание потребителей);

— от объемов производства (чем больше объем, тем больше прибыль) и др.;

— от оптимизации издержек.

III. Происходит из инновационной деятельности предприятия. Использование этого источника предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции [2].

Прибыль является одной из форм прибавочного продукта. Часть его, в виде налогов, акцизных сборов и прямых отчислений от

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

прибыли, направляется в бюджет, другая — остается в распоряжении предприятия и называется **чистой прибылью.**

Предприятиям ресторанного хозяйства в силу специфического характера их деятельности присущи определенные особенности образования прибыли. Специфика их работы, в отличие от других отраслей материального производства, заключается в наличии и тесном переплетении функций производства, реализации и организации потребления.

Основная часть прибыли создается в процессе производства продукции ресторанного хозяйства. При выполнении торговых функций также значительная часть труда затрачивается на операции, связанные с продолжением процессов производства в сфере обращения. Производительный характер имеет транспортирование сырья, полуфабрикатов и других товаров, операции по сортировке, упаковке и хранению товаров. В объеме этих затрат труд работников производства и работников, связанных с организацией потребления, увеличивает стоимость, а следовательно, и создает прибавочный продукт.

Относительно меньшая часть труда при осуществлении торговых функций затрачивается на обслуживание смены форм стоимости. Следовательно, затраты труда кассиров, инкассаторов не увеличивают стоимости товаров и возмещаются за счет чистого дохода других отраслей материального производства, поступающего в ресторанное хозяйство в порядке перераспределения через систему цен.

Таким образом, прибавочный продукт ресторанного хозяйства, в зависимости от места его образования, состоит из 2-х частей. Первая представляет собой часть стоимости продукта, созданного непосредственно в ресторанном хозяйстве, а вторая — стоимость прибавочного продукта, созданного в других отраслях материального производства и лишь учтенная в ресторанном хозяйстве в результате первичного распределения национального дохода страны.

Суммарная прибыль подразделяется на прибыль от обычной деятельности и прибыль от чрезвычайных событий.

Обычная деятельность — основная деятельность предприятия, а также операции, ее обеспечивающие или возникающие в результате ее проведения. Чрезвычайное событие — событие или операция, которые отличаются от обычной деятельности предприятия и не ожидается, что будет повторяться периодически или в каждом следующем отчетном периоде.

В ресторанном хозяйстве преобладает прибыль (убыток) от операционной деятельности, которая подразделяется на основную и прочую. Результатом основной деятельности является прибыль от реализации продукции, работ, услуг.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

В общем виде прибыль определяется как разница между валовыми доходами и издержками ресторанного хозяйства и представляет собой налогооблагаемую прибыль, в бухгалтерском учете она выступает как финансовые результаты от обычной деятельности до налогообложения. Общая схема распределения прибыли может быть представлена следующим образом.

Таблица 9.3. Распределение доходов и использование прибыли

1. Товарооборот (выручка от реализации)
2. Налог с оборота
3. Чистый доход (1-2)
4. Расходы
4.1. Себестоимость реализуемой продукции
4.2. Административные расходы
4.3. Расходы на сбыт
4.4. Другие операционные расходы
5. Финансовый результат от операционной деятельности (3-4)
6. Налог на прибыль
7. Чистая прибыль (5-6)
7.1. Дивиденды
7.2. Пополнение уставного капитала
7.3. Отчисления в резервный капитал
7.4. Другие направления использования

Следует отметить, что существует еще понятие **предпринимательской прибыли**. Анализ материалов зарубежной экономической литературы позволяет сделать заключение, что в классических условиях рынка прибыль может рассматриваться как безусловная рента, если предприниматель является собственником земли, безусловная заработная плата предпринимателей и безусловный процент на вложенный капитал; как временный доход, получаемый от непредвиденных технических и технологических нововведений, от предпринимательского риска и монопольного положения на рынке сбыта. Однако предприниматель, начиная свое дело, рассчитывает получить прибыль большую, чем рента, процент и заработная плата. Это довольно трудно при свободной конкуренции, когда цены могут упасть до уровня себестоимости. Преуспевающий бизнесмен всегда должен смотреть вперед, развивать идеи совершенствования товара, придания ему свойств, удовлетворяющих спрос покупателя. Поэтому предприниматель обязательно должен быть новатором. Далеко не все новаторские идеи приносят успех, но если это случается, предприниматель получает дополнительный доход.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Очень интересен подход к сущности прибыли, как к результату от предпринимательского риска, связанного с неопределенностью ситуации при планировании доходов. Предприниматель может угадать перспективы развития событий и заработать значительные суммы прибыли за короткий период времени или не угадать и иметь значительные убытки. Зарубежные экономисты считают, что вся истинная прибыль связана с неопределенностью. Это значит, что далеко не всегда предприниматель получает тот результат, на который рассчитывал.

Предпринимательский риск — это не какая-то отдельная часть прибыли. Прибыль формируется под воздействием трех факторов производства: трудовых, материальных ресурсов и основных средств. Но эффективность их использования связана с предпринимательским риском [3].

Предпринимательский риск может улучшить или ухудшить прибыль от использования факторов производства. Поэтому далеко не все предприниматели идут на риск.

Осталось выяснить, что же такое предпринимательские способности? Это — а) способности принимать решения об использовании в производстве продукции других ресурсов;

б) применять более прогрессивные способы управления фирмой;

в) использовать инновации как в производственных процессах, так и в выборе форм реализации товара;

г) идти на риск принятия всех подобных решений.

Для исчисления прибыли используются **объемные** и **удельные** показатели. Объемным показателем служит масса прибыли. Однако для оценки эффективности работы предприятия недостаточно использования абсолютного показателя прибыли, поскольку наличие прибыли еще не означает, что предприятие работает хорошо. Многие предприятия ресторанного хозяйства, получившие одинаковую сумму прибыли, имеют различные объемы продаж, разные затраты. Поэтому для определения эффективности произведенных затрат необходимо использовать относительный показатель — уровень рентабельности. В экономической теории применяется несколько определений категорий рентабельности:

1. прибыльность;
2. отношение полезного результата торговой деятельности в виде прибыли к стоимости совокупных затрат на ее получение;
3. сопоставление результатов хозяйственной деятельности с затратами или ресурсами, исчисленными в стоимостной форме;
4. интегральный показатель, обобщающий другие показатели.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

В любом определении рентабельность будет означать процентное отношение суммы прибыли к одному из показателей:

— объему товарооборота

$$R_{д} = \frac{П}{ТО} \times 100\,\%, \qquad (9.1)$$

где $R_{Д}$ – рентабельность деятельности;

П — прибыль;

ТО — товарооборот.

Рентабельность продаж показывает, какая прибыль получена на единицу товарооборота. Преимущество данного метода расчета заключается в его простоте, ясности. Но он не позволяет судить об эффективности использования имеющихся ресурсов.

Рентабельность расходов:

$$R_{Р} = \frac{П}{Р} \times 100\,\%, \qquad (9.2)$$

где $R_{Р}$ – рентабельность деятельности;

П — прибыль;

Р — товарооборот.

Данный коэффициент характеризует величину прибыли на единицу текущих затрат. Чем выше эта величина, тем выше эффективность деятельности предприятий.

Рентабельность совокупных ресурсов (основным, оборотным средствам и фонду оплаты труда):

$$R_{\text{сов. ресурсов}} = \frac{П}{ОФ + ОС + ФОТ} \times 100\,\%, \qquad (9.3)$$

где $R_{\text{сов. ресурсов}}$ – рентабельность деятельности;

П — прибыль;

ОФ — основные фонды;

ОС — оборотные средства;

ФОТ — фонд оплаты труда.

Данный коэффициент показывает размер прибыли на единицу стоимости совокупных ресурсов.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

В свободной экономике в качестве показателя рентабельности выступает также норма прибыли на вложенный капитал (или коэффициент прибыльности активов).

Рентабельность активов:

$$R_A = \frac{П}{A} \times 100\ \%, \qquad (9.4)$$

где R_P – рентабельность деятельности;

П — прибыль;

Р — суммарная стоимость активов.

Он отвечает на вопрос, насколько хорошо работает предприятие, какую прибыль приносят инвестируемые в бизнес фонды.

9.5 Анализ и планирование прибыли

Оценка прибыльности предприятия проводится в сравнении с планом и (или) с предшествующим периодом. В ходе анализа выясняется, сумело ли предприятие ресторанного хозяйства получить запланированную прибыль, если нет, то по каким причинам? Количественное влияние основных факторов, воздействующих на показатели прибыли и рентабельности, рассмотрим на условном примере работы предприятия [2].

Таблица 9.4. Показатели деятельности предприятия ресторанного хозяйства

Показатели	Прошлый год		Отчетный год	
	Сумма, (тыс. руб.)	%	Сумма, (тыс. руб.)	%
1	2		4	
Товарооборот (выручка от реализации)	1400	100	1450	100
Валовый доход	342,16	24,44	355,40	24,51
Издержки	276,50	19,75	287,68	19,84
Прибыль от операционной деятельности	65,66	4,69	67,72	4,67
Другие доходы	-		6	0,41
Другие потери	-		-	
Финансовый результат (прибыль)	65,66	4,69	73,72	5,08

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Увеличение абсолютной суммы балансовой прибыли на 8,06 т. руб. по сравнению с прошлым годом произошло за счет следующих факторов:

1. Увеличения товарооборота $\frac{(1450 - 1400) \cdot 4,69}{100} = 2,35$

2. Повышения уровня валовой прибыли

$$\frac{(24,51 - 24,44) \cdot 1450}{100} = 1,02$$

3. Однако рост уровня издержек снизил сумму прибыли

$$\frac{(19,84 - 19,75) \cdot 1450}{100} = 1,31 \quad (-)$$

Суммарное влияние факторов составило: 2,35+1,02–1,31+6=8,06 т. руб.

Анализ прибыли и рентабельности представляет собой важный информационный источник разработки обоснованного прогноза и на его основе плана прибыли на перспективу. Хотя в условиях нестабильной экономической ситуации и постоянного роста цен многие отказываются от планирования по причине сложности прогнозирования даже однозначных количественных показателей, тем не менее, без таких расчетов управляемость предприятия значительно снижается.

Размер прибыли зависит от выбранной предприятием стратегии. По мере развития рыночных отношений основным методом прогнозирования становится **метод обеспечения соответствующей прибыли на вложенный капитал.** При прогнозировании с помощью данного метода решается задача сохранения достигнутого уровня рентабельности на вложенный капитал и его увеличения. Средствами для увеличения уровня рентабельности могут быть увеличение объема реализации продукции за счет увеличения торговой площади, ускорения оборачиваемости, оказания дополнительных услуг, разумной тактики в области ценообразования, сокращения издержек производства и обращения.

Сумма целевой прибыли на уровне самофинансирования определяется исходя из потребностей предприятия в финансировании мероприятий, связанных с производственным и социальным развитием, выполнением обязательств перед государством и созданием соответствующих фондов. Ее расчет базируется на поэлементном определении потребности в прибыли по направлениям использования:

— финансирование развития материально-технической базы (авансирование основного капитала) предприятий;

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

— финансирование прироста собственных оборотных средств (авансирование собственного оборотного капитала в товарно-материальные ценности);

— финансовый резерв (фонд коммерческого риска и гибкости цен);

— погашение кредитов банка и уплата процентов по ним;

— наличие других видов кредитных обязательств предприятия (облигаций, акций трудового коллектива предприятия) и выплата дивидендов по ним;

— приобретение акций других предприятий;

— финансирование деятельности объединений, ассоциаций, концернов и других горизонтальных структур, членом которых является предприятие;

— осуществление социального развития и поощрения трудового коллектива;

— выплата дивидендов собственникам предприятия (если предусмотрено);

— уплата налогов, других обязательных платежей и взносов, предусмотренных данным планом.

Вначале определяется удельный вес всех налогов и обязательных платежей из прибыли в ее общей величине, что сложилась в отчетном периоде. В тех случаях, когда в плановом периоде изменится порядок налогообложения, сумму налога необходимо уточнить с учетом этих изменений.

Затем рассматривается сумма необходимой прибыли ($П_н$) для обеспечения потребности предприятия в финансовых ресурсах и создания соответствующих фондов:

$$П_н = \frac{ЧП_н}{100 - С_п} 100, \qquad (9.5)$$

где ЧП — потребность в чистой прибыли;

$С_п$ — средний уровень налогов и обязательных платежей в процентах к балансовой прибыли.

Метод прямого счета для прогнозирования прибыли применяется, когда имеются надежные данные о прогнозных величинах издержек, валовых доходов, налогов, когда не предвидится резких изменений ни в объемах деятельности, ни во внешней, ни во внутренней среде функционирования предприятия. Тогда прогнозный размер прибыли от реализации определяется как разница между прогнозами валовых доходов, издержек и налогов.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Расчетно-аналитический метод планирования или метод экспертных оценок основан на использовании результатов анализа достигнутой величины исследуемого показателя, принимаемого за базу и индексов его изменения в плановом периоде. Указанный метод применяется тогда, когда отсутствуют технико-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями устанавливается лишь косвенная, на основе анализа их динамики и связей.

В завершение проведем анализ прибыли и определим количественное влияние факторов на примере работы исследуемого предприятия [2].

Таблица 9.5. Данные для анализа чистой прибыли предприятия

Показатели	Прошлый год		Отчетный год		Абсолютное отклонение (+,-)
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
1	2	3	4	5	6
Товарооборот	470,00	100,00	500,00	100,00	30,00
Валовая прибыль	92,80	19,74	95,80	19,16	3,00
Издержки обращения	61,40	13,06	64,00	12,80	2,60
Финансовый результат от операционной деятельности: прибыль	31,40	6,68	31,80	6,36	0,40
убыток	-	-	-	-	-
Другие доходы	21,98	4,68	22,26	4,45	0,28
Другие расходы	15,38	3,27	15,56	3,11	0,18
Финансовый результат: прибыль	38,00	8,09	38,50	7,70	0,50
Убыток	-	-	-	-	-
Налог на прибыль	11,40	2,43	9,63	1,93	-1,78
Чистая прибыль	26,60	5,66	28,88	5,78	2,28
Убыток	-	-	-	-	-

6. Расчет влияния факторов на финансовый результат от операционной деятельности (прибыль /убыток):

1.1. Влияние изменения товарооборота:
(500-470) ×6,68/100=+2,00 тыс. руб.
1.2. Влияние изменения уровня валовой прибыли:
(19,16-19,74)×500/100= -2,9 тыс. руб.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Влияние изменения уровня издержек обращения:
(12,8-13,06) ×500/100=-1,3 тыс. руб.
Влияние изменения других доходов: 22,26-21,98= =0,28 тыс. руб.
Влияние изменения других расходов: 5,56-15,38= =0,18 тыс. руб.

Расчет суммарного влияния факторов на финансовый результат от операционной деятельности (прибыль /убыток):
2,00-2,9+1,3+0,28-0,18 =0,5 тыс. руб.

Рост прибыли на 0,5 тыс. руб. обусловлен:

– ростом товарооборота на 30 тыс. руб., что увеличило прибыль на 2,00 тыс. руб. ;

– уменьшением уровня валовой прибыли на 0,58 %, что привело к снижению прибыли на 2,9 тыс.руб. ;

– уменьшением уровня издержек обращения на 0,26 %, что увеличило прибыль на 1,3 тыс.руб. ;

– увеличением других доходов, что увеличило прибыль на 0,28 тыс. руб.;

– увеличением других расходов, что уменьшило прибыль на 0,18 тыс. руб.

9.6 Оценка финансового состояния

Положение предприятия на рынке в первую очередь зависит от его финансовой устойчивости. Фирма анализирует свое финансовое состояние для выработки своей стратегии и тактики. Этот анализ необходим для решения вопроса о том, с какими предприятиями стоит вступать в деловые контакты. Его проводят банки для решения вопроса о кредитовании, фондовые биржи — при включении предприятия в список фирм, чьи ценные бумаги могут циркулировать на бирже, страховые компании изучают финансовое положение предприятия при решении вопросов о страховании.

Финансовое состояние — это характеристика финансовых ресурсов и финансовых взаимоотношений предприятий ресторанного хозяйства.

Оценка финансового состояния предприятия ресторанного хозяйства производится на основе анализа комплекса взаимосвязанных показателей и факторов. К этим показателям относятся:

— величина собственных и заемных средств;
— размещение их в качестве основных и оборотных;
— ликвидность, платежеспособность;

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

— оборачиваемость оборотных средств и их составных элементов.

Источником анализа финансового состояния является бухгалтерский баланс.

Бухгалтерский баланс — один из основных документов финансовой отчетности предприятия. Он показывает в денежной форме состояние средств фирмы по видам и источникам образования на определенную дату.

В активе баланса показываются находящиеся в распоряжение фирмы средства, в пассиве — источники их покрытия.

Детальное представление о платежеспособности можно получить путем проведения расчетов ликвидности.

Под **ликвидностью** понимается способность фирмы выполнять свои обязательства по задолженности в момент наступления срока платежа.

Баланс

Актив	Пассив
1.Необоротные активы	1. Собственный капитал
Нематериальные активы	Уставный капитал
Основные средства	Паевой капитал
Долгосрочные финансовые инвестиции	Дополнительный вложенный капитал
Долгосрочная дебиторская задолженность	Резервный капитал
Отсроченные налоговые активы	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)
	Неоплаченный капитал
2. Оборотные активы	
Запасы	2.Обеспечение будущих расходов и платежей
Готовая продукция	Обеспечение выплат персоналу
Векселя полученные	Другое обеспечение
Дебиторская задолженность	Целевое финансирование
Текущие финансовые инвестиции	
Денежные средства	
Другие оборотные активы	3.Долгосрочные обязательства
	Долгосрочные кредиты банков
3. Расходы будущих периодов	Другие финансовые обязательства
	Отсроченные налоговые обязательства
	4. Текущие обязательства
	Краткосрочные кредиты банков
	Текущая задолженность по долгосрочным обязательствам

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

	Векселя выданные Кредиторская задолженность за товары, работы, услуги Текущие обязательства по расчету: 5. по полученным авансам 6. с бюджетом 7. по внебюджетным платежам 8. по страхованию 9. по оплате труда 10. с участниками 11. по внутренним расчетам 12. другие текущие обязательства У. Доходы будущих периодов
Баланс	Баланс

Нужно знать, что текущие активы имеют неодинаковую возможность обращаться в деньги, иными словами, имеют различную степень ликвидности.

Они делятся на:

абсолютно ликвидные — денежные средства в кассе, пути, на счетах;

среднеликвидные — дебиторская задолженность, товарные запасы;

слаболиквидные — малоценные и быстроизнашивающиеся предметы и т. д.

В соответствии с этим различают следующие показатели ликвидности.

1) Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$К_{АЛ} = \frac{АЛА}{ПЗ}, \qquad (9.6)$$

2) Коэффициент общей ликвидности:

$$К_{ОЛ} = \frac{ОС}{ДО + Тек.обяз\text{-}ва}, \qquad (9.7)$$

где ОС — оборотные средства предприятия;

ДО — долгосрочные обязательства;

Тек. обяз-ва — текущие обязательства.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

4) Коэффициент общей ликвидности:

$$К_{ОЛ} = \frac{ОС}{ДО + Тек.обяз\text{-}ва}, \qquad (9.8)$$

где СЛА — среднеликвидные активы;
АЛА — абсолютно ликвидные активы;
Тек. обяз-ва — текущие обязательства.

Нормальным считается коэффициент ликвидности в пределах от 2 до 1. Это означает, что на каждую единицу текущих долгов приходится 1-2 ед. оборотных активов.

Кстати, текущие долги — задолженность перед банками, поставщиками, по налогам, заработной плате, процентам за пользование кредитом, перед акционерами по дивидендам и т. д.

Пример: текущие активы IIA — 85 тыс. руб.
в т. ч. денежные средства — 42 тыс. руб.
краткосрочные обязательства — 37 тыс. руб.
К абс. ликв. $= \frac{42}{37} = 1{,}14$
К общей ликв. $= \frac{35+50}{37} = \frac{85}{37} = 2{,}3$

Этот показатель является самым важным критерием и гарантирует безопасность кредитования. Как видно, здесь активы предприятия превышают долговые обязательства, собственный капитал имеет положительное значение, т. е. имеются «чистые активы», которые определяются как разница между суммой текущих активов и текущих обязательств

85 - 37 = 48 тыс. руб.

Этот показатель характеризует «запас прочности» фирмы. В разных источниках эту величину называют рабочим капиталом или функционирующим капиталом. В случае, когда обязательства, выступающие как заемный капитал, превышают активы, предприятие не может расплатиться с долгами, с кредиторами считается неплатежеспособным, может быть объявлено банкротом. Очередность платежей устанавливается банком.

В условиях реальной экономики, когда хозяйственная деятельность осуществляется за счет самофинансирования и отсутствия бюджетных ассигнований, фирмы часто пользуются заемными средствами. Однако во всех случаях важно сохранить **финансовую независимость** от внешних заемных источников. Запас источников

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

собственных средств — это и есть запас финансовой прочности (или независимости).

$$К_{нез} = \frac{собств.ср.}{валюта\ баланса}, \qquad (9.9)$$

Платежеспособность и финансовая независимость в значительной степени зависят от характеристики ликвидности оборотных средств, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Оборотные средства на предприятиях ресторанного хозяйства планомерно проходят стадию производства и стадию обращения. При этом деньги превращаются в сырье, сырье — в готовую продукцию, готовая продукция снова в деньги и т. д. Совершая свой кругооборот, оборотные средства в каждый определенный момент находятся частично в виде сырья, частично в виде готовой продукции, частично в виде денег. Причем такой кругооборот совершается с определенной скоростью.

Оборачиваемость оборотных средств — скорость, с которой оборотные средства совершают свой кругооборот в предприятии. Кругооборот начинается с момента оплаты предприятием ресторанного хозяйства сырья, полуфабрикатов, материалов и других элементов производства и заканчивается поступлением выручки за реализованную продукцию.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется несколькими показателями. Она может быть выражена **числом оборотов**, совершенных оборотными средствами за определенный период. В этом случае оборачиваемость оборотных средств рассчитывается путем деления товарооборота на среднюю сумму средств по формуле:

$$Z_{об} = \frac{ТО}{ОС}, \qquad (9.10)$$

где Z — число оборотов;

О — товарооборот;

ОС — средний запас оборотных средств.

Допустим, рассчитанная среднеквартальная сумма оборотных средств составляет 24 тыс. руб., а товарооборот квартала 216 тыс. руб., тогда

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

$Z_{об} = \frac{216}{24} = 9$ оборотов в течение квартала.

Скорость оборачиваемости оборотных средств может быть выражена в **днях**. Оборачиваемость в днях характеризует продолжительность одного оборота оборотных средств предприятий ресторанного хозяйства. Показатель скорости обращения в днях определяется путем деления средней суммы оборотных средств на однодневный оборот по формуле:

$$Z_{об} = \frac{ОС}{Т_{одн}}, \quad (9.11)$$

$$Z_{об} = \frac{ОС \cdot t}{Тодн}, \quad (9.12)$$

где t — количество дней в данном периоде.

$$Z = \frac{24 \cdot 90}{216} = \frac{24}{24} = 10 \text{ дней}$$

Оборачиваемость оборотных средств в днях может быть определена с помощью оборачиваемости оборотных средств в оборотах:

90 дней : 9 об. = 10 дней

Использование оборотных средств считается неправильным, когда они находятся в обороте, но размещены нерационально, т.е. часть средств, предназначенных для образования запасов сырья и товаров, вложены в денежные средства и прочие активы. Поэтому, после установления величины оборотных средств и соответствия их нормативу, необходимо перейти к анализу размещения этих средств и состояния товарных запасов и других активов.

Оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, рассчитывается следующим образом:

$$Z_{ТЗ} = \frac{ТЗ \cdot 360}{ТО}, \quad (9.13)$$

В составе оборотных средств значительную величину может представлять дебиторская задолженность. Средний срок платежа дебиторской задолженности определяется по формуле:

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

$$Z_{деб} = \frac{деб.задолж. \cdot 360}{ТО}, \quad (9.14)$$

Наряду с дебиторской задолженностью имеет место кредиторская. Здесь очень важно определить их соотношение по длительности, т. е. насколько фирма соблюдает платежную дисциплину. Оборачиваемость кредиторской задолженности определяется по формуле:

$$Z_{кред} = \frac{кред.задолж. \cdot 360}{ТО}, \quad (9.15)$$

Для характеристики динамики дебиторской задолженности используется коэффициент мобильности:

$$Кмоб = \frac{дебит.задолж.}{ОС}, \quad (9.16)$$

Рост коэффициента в динамике означает, что предприятие не занимается возвратом своих долгов, отвлекает средства из оборота.

Важнейшим показателем оборачиваемости является **коэффициент общей мобильности активов**. Он определяется отношением текущих активов к общей их сумме и по величине его можно судить об отраслевой принадлежности предприятия. Расчет ведется по формуле:

$$К\ общ.\ мобильности = \frac{текущие\quad активы}{Активы}, \quad (9.17)$$

Так, если он составляет 80—90 %, то вполне вероятно, что это торговля, для которой характерна высокая доля оборотных средств.

В процессе выбора стратегии развития каждая фирма анализирует различные пути достижения рентабельности.

Часто именно ускорением оборачиваемости за счет снижения цены достигается высокая рентабельность, но фирмы-монополисты могут получать прибыль без больших усилий за счет высокой торговой надбавки.

Таким образом, оборачиваемость прямо связана с рентабельностью. Поэтому анализ финансового состояния целесообразно дополнить расчетами показателей рентабельности.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Обобщающий характер имеет **уровень рентабельности активов** — сумма чистой прибыли на единицу активов:

$$R_A = \frac{ЧП}{Активы} \times 100\%, \quad (9.18)$$

Отраслевое значение имеет уровень рентабельности продаж:

$$R_{продаж} = \frac{ЧП}{ТО} \times 100\%, \quad (9.19)$$

Практический интерес представляет **коэффициент оборачиваемости активов**:

$$Z_{активов} = \frac{ТО}{Активы}, \quad (9.20)$$

Важное значение имеет **коэффициент рентабельности оборотных средств**, т.е. сумма прибыли, получаемая на единицу оборотных средств:

$$R_{ос} = \frac{ЧП}{ОС} \times 100\%, \quad (9.21)$$

Нужно отметить, что в расчетах используются среднегодовые показатели, чтобы сгладить внутригодовые колебания показателей.

9.7 Задачи финансового планирования

Получение прибыли является основанием для ее распределения и последующего использования. Распределение прибыли отражается в финансовом плане и сметах образования и расходования фондов, а также в отчете о финансовых результатах и их использовании. Таким образом, на каждом предприятии анализируются и контролируются распределение и использование прибыли по плану и фактически.

Финансовый план — это задание по отдельным финансовым показателям, балансовый документ, обеспечивающий взаимосвязь показателей развития предприятия.

Плановые задания по отдельным показателям требуют согласования всех видов используемых ресурсов: материальных, трудовых, финансовых. Основные задачи финансового планирования:

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

1) обеспечение стабильного кругооборота денежных средств предприятий, включая их вложения в реальные инвестиции, ценные бумаги, прирост оборотных средств, социальное развитие. Нормальный кругооборот основных средств предполагает создание финансовых условий для их расширенного воспроизводства и эффективного использования. Кругооборот оборотных средств должен обслуживать процесс создания запасов и реализации готовой продукции;

2) гарантия соблюдения интересов акционеров и других инвесторов;

3) гарантия выполнения обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами, банками;

4) выявление резервов и мобилизация ресурсов в целях эффективного использования прибыли и других доходов;

5) контроль за финансовым состоянием и платежеспособностью предприятия.

Планирование финансов производится через поступление финансовых ресурсов за счет различных источников, а также через регулирование состава и структуры образуемых фондов денежных средств.

Объектом финансового планирования являются финансовые ресурсы. Они направляются на финансирование краткосрочных вложений и затрат долгосрочного характера. К финансовым ресурсам относится не только прибыль, но и амортизационные отчисления. Это обусловлено тем, что накапливаемая амортизация находится в обороте до тех пор, пока функционирует и эксплуатируется в первоначальном виде объект ее начисления. По режиму использования к финансовым ресурсам приравниваются долгосрочные ссуды банков, а также краткосрочные ссуды, полученные на пополнение оборотных средств.

Финансовое планирование на предприятиях и организациях осуществляется на трехлетний период, год или квартал.

Соответственно этому различают **перспективные (стратегические), текущие и оперативные планы**. Перспективный финансовый план определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизводства.

Текущее финансовое планирование включает годовой баланс доходов и расходов, сметы поступления и расходования денежных фондов: фонда потребления, фонда накопления, фонда развития социальной сферы, резервных и других фондов. Текущие финансовые планы разрабатываются на основе перспективных планов путем их конкретизации и детализации.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

При составлении финансового плана, необходимо провести экономические расчеты таких показателей:

1) потребности в оборотных средствах;
2) прибыли (доходов) в разрезе отраслей деятельности;
3) плана распределения прибыли;
4) прироста устойчивых пассивов;
5) источников финансирования капитальных вложений.

Методика определения большинства перечисленных показателей рассмотрена в предыдущих главах. Остановимся лишь на некоторых особенностях отражения их в финансовом плане.

В финансовом плане предусматривается сумма прибыли от всех видов деятельности. Определив прибыль, составляют план распределения прибыли по направлениям расходования. В этом плане определяется налогооблагаемая прибыль; сумма налога на прибыль; прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в т. ч. формируемые за счет ее фонды. К финансовому плану прилагается расчет норматива оборотных средств.

9.8 Планирование потребности в оборотных средствах предприятий ресторанного хозяйства

К **нормируемым оборотным средствам** относятся: запасы сырья и товаров, денежные средства и прочие товарно-материальные ценности.

Норматив запаса сырья и товаров определяется умножением средней нормы запаса в днях на среднедневной оборот по сырью и товарам в плановом периоде. При этом среднедневной оборот рассчитывается по ценам приобретения.

Средняя норма запаса рассчитывается по нормам, установленным для отдельных товарных групп.

Например, средняя норма запаса в днях на предприятии составляет 10 дней. Расход сырья и товаров в квартале 150 тыс. руб. Уровень валовой прибыли 32 % к товарообороту в ценах реализации. Так, размер запаса оборотных средств в форме сырья и товаров будет равен

$$\frac{150-(150\cdot 0{,}32)\cdot 10}{90}=\frac{102\cdot 10}{90}=11{,}3 \text{ тыс. руб.}$$

Нормирование денежных средств осуществляется по денежным средствам, находящимся в кассах предприятий ресторанного

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

хозяйства и в пути. Лимит наличных денег, то есть их предельная сумма, которая может оставаться непосредственно в кассах предприятий ресторанного хозяйства, устанавливается предприятием самостоятельно. Лимит наличных денег необходим для осуществления неотложных хозяйственных расходов и обеспечения размена денег в начале дня. Норма денежных средств в днях рассчитывается путем деления установленной предприятием суммы лимита денег в кассе на однодневный плановый товарооборот квартала.

Так, если на предприятии лимит наличных денег в кассе составляет 300 руб., а однодневный оборот составляет 1,7 т. руб., тогда норматив денежных средств в кассе составит 0,2 дня (0,3 т. руб.: 1,7).

Норма денежных средств в пути зависит от времени, необходимого для сбора, пересчета и сдачи денежной выручки, а также зачисления ее на счета банков.

В примере общая сумма денежных средств (в днях) определяется суммированием норм запасов денежных средств в кассе и в пути. В нашем примере норма равна 1,2 дня. Норматив оборотных средств, вложенных в запасы денежных средств, рассчитывается путем умножения общей нормы денежных средств в днях на однодневный плановый товарооборот. Причем, товарооборот берется в ценах реализации. Продолжая наш пример, рассчитаем сумму норматива денежных средств

$$\frac{150.\cdot 1,2}{90} = 1,7 \cdot 1,2 = 2,04$$

Прочие активы состоят из:
— тары;
— малоценных и быстроизнашивающихся предметов (МБП);
— топлива;
— расходов будущих периодов.

В финансовом плане предусматривается не весь норматив оборотных средств, а лишь сумма его прироста.

Одним из источников пополнения собственных оборотных средств является прирост устойчивых пассивов. Расчет производится отдельно по каждому виду устойчивых пассивов. Так, минимальная задолженность по заработной плате определяется на основе фонда оплаты труда и количества дней с начала месяца до дня выплаты заработной платы:

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

$$З = \frac{Ф \cdot Д}{90}$$

Задолженность по отчислениям в фонды социального страхования определяется исходя из суммы минимальной задолженности по зарплате и действующих норм отчислений. В финансовом плане показывается не вся сумма устойчивых пассивов, а лишь ее изменение.

На основе проведенных расчетов потребности в оборотных средствах и источников их пополнения, прибыли, прироста устойчивых пассивов, определения источников финансирования капитальных вложений, размеров платежей в бюджет составляется собственно финансовый план в форме доходов и расходов, который имеет следующий вид.

Финансовый план предприятия (баланс доходов и расходов)

№ п/п	Наименование показателей	Сумма (тыс. руб.)
	Доходы и поступления средств	
1	Прибыль от реализации продукции, товаров, работ и услуг	
2	Прибыль от реализации прочих активов, включая материальные запасы и нематериальные активы	
3	Прибыль от реализации основных средств	
4	Доходы от долевого участия других предприятий	
5	Доходы по акциям, облигациям и другим ценным бумагам	
6	Валютные курсовые разницы, доходы от продажи или покупки валюты на аукционах	
7	Амортизационные отчисления на полное восстановление основных средств	
8	Долгосрочные ссуды банка	
9	Арендная плата сверх стоимости имущества по лизингу	
10	Ссуды на прирост оборотных активов	
11	Прочие доходы и поступления средств	
	Итого доходы и поступления	
	Расходы и отчисления средств	
1	Налог на прибыль предприятия	
2	Налог на имущество предприятия	
3	Дивиденды акционерам	
4	Капитальные вложения (долгосрочные инвестиции)	
5	Долгосрочные финансовые вложения	
6	Погашение долгосрочных ссуд и уплата по ним процентов	

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

7	Прирост оборотных активов	
8	Погашение ссуд на прирост оборотных активов	
9	Уценка товаров	
10	Резерв погашения безнадежных долгов	
11	Отчисления в фонд накопления	
12	Отчисления в фонд научных исследований и опытно-конструкторских разработок	
13	Отчисления в фонд средств, направляемых на социальные нужды	
14	Отчисления в фонд материальной помощи	
15	Страховой (резервный) фонд	
16	Прочие расходы и отчисления	
	Итого расходов и отчислений	

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Глоссарий

Акцизный налог — непрямой налог на потребление отдельных видов товаров (продукции), определенных законодательством как подакцизные, который включается в цену таких товаров (продукции).

Активы — денежные средства, материальные и нематериальные ценности, которые находятся в собственности налогоплательщика (хозяйственном ведении или оперативном управлении).

Амортизация — систематическое распределение стоимости основных средств, других необоротных и нематериальных активов, которые амортизируются в течение срока их полезного использования (эксплуатации).

Балансовая стоимость основных средств, других необоротных и нематериальных активов — сумма остаточной стоимости таких средств и активов, которая определяется как разница между первоначальной стоимостью с учетом переоценки и суммой накопленной амортизации.

Валовые расходы — сумма расходов плательщика налога, понесенных (начисленных) в отчетном периоде на основании первичных и других документов, подтверждающих осуществленные налогоплательщиком расходы, связанные с ведением хозяйственной деятельности.

Валовый доход (оборот) — общая сумма дохода плательщика налога от всех видов деятельности, полученного (начисленного) в отчетном периоде, как на территории Донецкой Народной Республики, так и за ее пределами, определенного на основании первичных документов, которые подтверждают получение плательщиком налога такого дохода.

Денежное обязательство — сумма налогов, сборов, взносов и других обязательных платежей, в том числе начисленных органом доходов и сборов, которые налогоплательщик обязан уплатить в соответствии с законами Донецкой Народной Республики, нормативными правовыми актами Правительства Донецкой Народной Республики, Указами Главы Донецкой Народной Республики, контроль за соблюдением которых возложен на органы доходов и сборов.

Дивиденды — любой доход, полученный учредителем (участником) от субъекта хозяйствования при распределении прибыли, остающейся после налогообложения, по принадлежащим учредителю (участнику) долям пропорционально долям учредителей (участников) в уставном капитале такого субъекта хозяйствования. К дивидендам также относятся любые доходы, получаемые из источников за пределами Донецкой Народной Республики, относящиеся к диви-

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

дендам в соответствии с законодательством иностранных государств.

Заем — денежные средства, предоставляемые резидентами, являющимися финансовыми учреждениями, или нерезидентами, кроме нерезидентов, которые имеют оффшорный статус, заемщику на определенный срок с обязательством их возврата и уплатой процентов за пользование займом;.

Земельный налог — обязательный платеж, взимаемый с собственников земельных участков и земельных долей (паев), а также постоянных землепользователей;.

Земельный участок — часть земной поверхности с установленными пределами, определенным местом расположения, целевым (хозяйственным) назначением и с определенными относительно него правами.

Кассовый метод — метод налогового учета, по которому дата возникновения валового дохода определяется по дате зачисления (получения) денежных средств на банковский счет (в кассу) налогоплательщика, а дата возникновения валовых расходов определяется как дата списания денежных средств с банковского счета (выдачи из кассы) налогоплательщика.

Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы — предметы, служащие в производстве менее одного года, стоимостью до 10 000 российских рублей и состоящие из следующих групп: инструменты и приспособления, сменное оборудование, хозяйственный инвентарь, спецодежда.

Марка акцизного налога — специальный знак для маркировки алкогольной продукции и табачных изделий, отнесенный к документам строгого учета, который подтверждает уплату акцизного налога, легальность ввоза и реализацию на территории Донецкой Народной Республики этих изделий.

Налоговая (таможенная) декларация и/или расчет (далее — декларация) — документ, который подается налогоплательщиком в территориальный орган доходов и сборов в сроки, установленные законодательством.

Налоговый залог (залог) — способ обеспечения погашения задолженности налогоплательщика. Право налогового залога возникает на законных основаниях и распространяется на все активы налогоплательщика, а также на любые другие активы, на которые налогоплательщик приобретет право собственности в будущем.

Налогоплательщики — юридические лица, физические лица-предприниматели, филиал юридического лица — нерезидента, налоговые агенты, физические лица, на которых в соответствии с Законом возложена обязанность уплачивать налоги и/или сборы;

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Общественное объединение — добровольное, самоуправляемое, некоммерческое формирование, созданное по инициативе граждан, объединившихся на основе общности интересов для реализации общих целей, указанных в уставе общественного объединения;

Обычная цена — цена товаров (работ, услуг), определенная сторонами договора, если иное не установлено Законом. Если не доказано обратное (в том числе, при помощи Интернет-ресурсов), считается, что такая обычная цена отвечает уровню рыночных цен.

Основные средства — часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организацией в течение периода, превышающего 12 месяцев, или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев.

Патент — документ, удостоверяющий право субъекта хозяйственной деятельности на осуществление одного из видов деятельности, в отношении которого законодательством введена патентная система налогообложения;

Пеня — сумма средств в виде процентов, начисленных на суммы денежных обязательств, не уплаченных в законодательно установленные сроки.

Расходы — сумма любых затрат плательщика налога в материальной или нематериальной формах, выраженная в денежном эквиваленте, осуществляемых для ведения хозяйственной деятельности.

Реализация товаров — любые операции, которые осуществляются согласно договорам купли-продажи, поставки и другим гражданско-правовым договорам (кроме мены), предусматривающим передачу прав собственности на такие товары за плату или компенсацию независимо от сроков ее предоставления, а также операции по бесплатному предоставлению товаров.

Роялти — любой платеж, полученный в качестве вознаграждения за использование или предоставление права на пользование любым авторским и смежным правом на произведения литературы, искусства или науки, включая компьютерные программы, другие записи на носителях информации, видео- или аудиокассеты, кинематографические фильмы или пленки для радио- или телевизионного вещания, передачи (программы) организаций вещания, любым патентом, зарегистрированным знаком на товары и услуги или торговой маркой, дизайном, секретными чертежами, моделью, формулой, процессом, правом на информацию о промышленном, коммерческом или научном опыте (ноу-хау);

Социальные услуги — комплекс мероприятий по предоставлению помощи лицам, отдельным социальным группам, которые

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

находятся в сложных жизненных обстоятельствах и не могут самостоятельно их преодолеть, с целью решения их жизненных проблем.

Транспортный налог — республиканский налог, уплачиваемый физическими лицами и субъектами хозяйствования, имеющими во владении транспортные средства.

Хозяйственная деятельность — деятельность субъектов хозяйствования в сфере общественного производства, направленная на изготовление и реализацию продукции, выполнение работ или предоставление услуг стоимостного характера, которые имеют ценовую определенность;

Экологический налог — обязательная плата, которая взимается за негативное воздействие на окружающую среду в виде платы за фактические объемы выбросов в атмосферный воздух и сбросов в водные объекты загрязняющих веществ, а также размещение (хранение) отходов, в том числе радиоактивных.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Литература

1.Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования. ГОСТ 30389-2013. МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЙ СТАНДАРТ. Услуги общественного питания / Catering. Terms and definitions МКС 03.080.30/Дата введения 2015-01-01.

2.Аветисова А. А. Экономика предприятий питания : Учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по спец. 7.091711 «Технология питания» / А. А. Аветисова; Донец. гос. ун-т экономики и торговли им. М.Туган-Барановского. — Донецк : ДонГУЭТ, 2013. — 383 с.

3.Аветисова А. А. Экономика ресторанного хозяйства : уч.-метод. пособ. / Аветисова А. А., Н. С. Палий, Ю. Ю. Юрченко; Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. М.Туган-Барановского. — Донецк, 2010. — 174 с. — укр.

4.Быстров С. А. Экономика и организация бизнеса. — М. : Форум, 2015. — 464 с.

5.Захарова И. И. Эффективность предприятий общественного питания в условиях развития экономики страны // Фундаментальные исследования. 2014. № 12-9. — С. 192-196.

6.Абдукаримов И. Т. Характеристика факторов и методы оценки их влияния на результативные показатели хозяйственной деятельности предприятий // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 12 (58). — С. 9-14.

7.Копытова О. А., Казанцева С. М. Внедрение методов бережливого производства в предприятия общественного питания (на примере кафе ООО «Весна») // Проблемы формирования единого экономического пространства и социального развития в странах СНГ. Материалы международной научно-практической конференции. 2012. — С. 141-146.

8.Маюрникова Л. А. Анализ и перспективы развития рынка общественного питания в региональных условиях // Техника и технология пищевых производств. 2015. № 1 (36). — С. 141-146.

9.Данько Т. П. Системы управления эффективностью бизнеса. — М. : ИНФРА-М, 2012. — 282 с.

10. Сазонова З. Р. Современные особенности развития общественного питания // Известия российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. 2007. № 39. — С. 182-184.

11. Насретдинов И. Т. Современное состояние и тенденции развития рынка общественного питания России // Учёные записки Казанской государственной академии ветеринарной медицины им. Н. Э. Баумана. 2015. № 222 (2). — С. 162-166.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

12. Анопченко Т. Ю. Динамика и тенденции развития пищевой промышленности в современных условиях России // Вопросы регулирования экономики. 2015. № 1. — С. 20-26.

13. Пяршина Т. Б. Методы повышения эффективности деятельности предпринимательских структур в сфере услуг общественного питания // Новый университет. Серия «Экономика и право». 2013. № 11 (33). — С. 80-82.

14. 12. Зубова Н. Г., Алексеева Т. А. Особенности учёта издержек на производство продукции предприятий общественного питания // Роль студенческой науки в развитии экономики и кооперации. Материалы международной студенческой научной конференции.2013. — С. 375-379.

15. Ким Е. В. Организация контроля качества на предприятиях общественного питания // Известия Тульского государственного университета. Технические науки. 2013. № 6-1. — С. 36-44.

16. Бережная Е. В. Резервы повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Концепт. 2015. № 53. — С. 11-17.

17. Фридман А. М. Экономика предприятия общественного питания [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / А. М. Фридман. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2017. — 463 c. — 978-5-394-02069-8. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/60557.html.

18. Экономика предприятия [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / В.Я. Горфинкель [и др.]. — 6-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017.—663c.—978-5-238-02371-7.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/71241.html.

19. Смелик Р. Г. Экономика предприятия (организации) [Электронный ресурс] : учебник / Р. Г. Смелик, Л. А. Левицкая. — Электрон. текстовые данные. — Омск: Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, 2014. —296c.—978-5-7779-1695-2.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/24961.html.

20. Милл Роберт Кристи Управление рестораном (3-е издание) [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Социально-культурный сервис и туризм», «Экономика и управление на предприятии (в сфере сервиса)», «Менеджмент в сфере услуг», «Управление персоналом» / РобертКристи Милл. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 536 c. — 978-5-238-01589-7. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52582.html.

21. Виговская М. Е. Психология делового общения [Электронный ресурс] / М. Е. Виговская, А. В. Лисевич. — Электрон.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2014. — 140 с. — 978-5-394-02478-8. — Режим доступа: http:// www.iprbookshop.ru/24526.html.

22. Тарануха Ю. В. Конкурентные стратегии. Современные способы завоевания преимуществ [Электронный ресурс] : практическое пособие / Ю. В. Тарануха. — Электрон. текстовые данные. — М. : Русайнс, 2016. — 358 с. — 978-5-4365-0512-1. — Режим доступа: http:// www.iprbookshop.ru/48905.html.

23. Предпринимательство в индустрии гостеприимства [Электронный ресурс] : учебное пособие / Ю. В. Орел [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, Секвойя, 2017. — 117 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/76049.html.

Вернуться в каталог учебников по менеджменту
https://право.информ2000.рф/management/management.htm