

ИЗДЕРЖКОЕМОСТЬ ТОВАРОВ И ПУТИ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ

Л. И. Кравченко, В. В. Кожарский, Н. В. Кожарская

Рыночные отношения, в которые вступили многие предприятия торговли и общественного питания, потребовали принципиального изменения всего хозяйственного механизма, действующего ранее в их сферах.

Прежде всего осуществляется переход от устанавливаемых административным путем скидок и наценок к прямому ценообразованию на основе себестоимости и прибыли. При этом себестоимость продукции включает затраты на сырье по ценам приобретения, а также полные издержки производства и обращения на реализованные товары и готовую продукцию.

В этих условиях показатель потоварной издержкостности является базовым для расчета цен на конечную продукцию предприятий торговли и общественного питания. Этот показатель служит для определения уровня издержек по товарным группам и отдельным товарам, что дает возможность сопоставлять их издержкостность и рентабельность, маневрировать на основе наиболее рационального хозяйствования.

Исчисление и анализ показателей потоварной издержкостности в предприятиях торговли и общественного питания составляют единую учетно-аналитическую систему. Ее применение позволяет выявить резервы снижения затрат, определить меры повышения эффективности производства и реализации товаров в условиях рынка. При этом учетно-аналитические операции, связанные с затратами на товары входят в оперативную учетно-аналитическую систему, а расчет и анализ результативных показателей относится к тактическому и стратегическому видам.

Весь экономический механизм, действовавший на предприятиях общественного питания до их приватизации, находился в руках вышестоящих органов управления: областных, республиканских.

Сверху определяли нормативы затрат по статьям, нормативы доходов в виде скидок и наценок, устанавливали категории предприятий, ограничения цен на готовую продукцию и т.д. Периодически размеры этих нормативов пересматривали, утверждали без достаточного обоснования, новые.

В плену этих нормативов находились более 13 тыс. предприятий общественного питания, имевшихся в бывшем СССР. Их деятельность обуславливалась единым «принципом», хотя они не были похожими друг на друга, так как работали в разных, постоянно меняющихся условиях.

В результате одни предприятия, в основном рестораны и кафе, где наценки высокие, работали рентабельно, а многие столовые, при низких наценках, были убыточными.

Выход из положения в ряде регионов пытались найти в том, что объединяли предприятия разных категорий и один «куст» и учитывали издержки в них котловым методом, в целом, а не по каждой точке. При этом происходила полнейшая обезличка в формировании прибыли, ее автоматическое перераспределение. Это порождало бесхозяйственность и иждивенчество тех, кому перераспределялись средства, и нежелание проявлять инициативу и предприимчивость тех, у кого отбиралась часть прибыли, для передачи иждивенцам.

К категории дотационных относились, прежде всего, столовые на предприятиях, в учреждениях, в учебных заведениях. Значительная часть их затрат покрывалась за счет базовых предприятий.

Это, с позиций социальной роли общественного питания, и не плохо. Но беда в том, что при этом искажались экономические отношения. Расходы на газ, транспорт, воду, электричество и др., покрываемыми базовыми предприятиями, в таких столовых не учитывались и не включались в издержки производства. Более того, так называемые дотации, считались в столовой доходами. Это искажало истинную картину затрат на конечную продукцию, искусственно приукрашивало ее, повышало показатели рентабельности.

В условиях рынка требуется исчислять полные издержки на продукцию в каждой столовой, любом предприятии общественного питания, что позволяет определить истинные цены на блюда с учетом их издержкостности. Другое дело – источники покрытия затрат. Для столовых социального типа - рабочих, студенческих, школьных и др. нужны дотации в форме специального выделения средств или выдачи специальных бесплатных талонов на обеды и т. д.

Рестораны и кафе в условиях рынка должны жить самостоятельно, на самофинансировании и самокупаемости. Для этого их необходимо полностью раскрепостить и освободить от административной опеки и дать возможность формировать свои доходы с учетом затрат и конъюнктуры спроса на продукцию объективно, в соответствии с реальными условиями хозяйствования.

Однако реализовать эти требования при установленной системе учета невозможно. Дело в том, что доходная часть на предприятиях общественного питания формируется на основе единых наценок, а расходы учитываются в целом по всем товарам. Между тем издержкостность, доходность и рентабельность каждого вида сырья и товаров имеют различия. Поэтому от набора продуктов в блюдах зависит их рентабельность, выгодность того или иного блюда. Это проявляется в каждом предприятии – большом и малом, любой формы собственности. Чтобы выбрать оптимальный вариант состава блюда требуется, прежде всего, решить методические вопросы расчета и оценки потоварной издержкостности и использовать их в системе ценообразования.