

чете на одного работника; v — доля заработной платы в издержках производства.

Путем решения системы нормальных уравнений нами определены параметры уравнения. Общий вид уравнения связи

$$y = - 11.5678 + 1,7225x + 0,2414z + 0,0020v.$$

Таким образом, повышение объема товарооборота на 1 руб. издержек ведет к росту рентабельности на 1,7225% к товарообороту; увеличение валового дохода в расчете на одного работника на 1000 руб. приводит к росту рентабельности на 0,2414% к товарообороту; рост доли заработной платы в издержках на 1% способствует повышению рентабельности на 0,002% к товарообороту.

Увеличение удельного веса расходов на заработную плату в составе издержек предприятий способствует росту рентабельности в связи с тем, что промышленные предприятия увеличивают долю безвозмездно предоставляемых услуг столовым, а это ведет к относительному увеличению расходов на заработную плату в общей сумме издержек. Наряду с этим частично увеличивается доля живого труда в связи с необходимостью повышать культуру и сокращать до минимума время обслуживания работников промышленных предприятий.

Полученные на основании уравнения коэффициенты регрессии можно использовать для анализа и планирования уровня рентабельности столовых, расположенных на промышленных предприятиях.

С.И. Власенко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЦЕНОК НА ПРОДУКЦИЮ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

В последние годы в общественном питании увеличение валового дохода происходило за счет роста размера торговых скидок, в связи с чем наблюдалось постепенное снижение уровня наценки. Если в 1940 г. в товарообороте общественного питания страны наценка составила 20,6 и 26% к розничной цене сырья и

Таблица 1. Изменения уровней наценок по общественному питанию Министерства торговли БССР

Годы	Товарооборот, млн. руб.	Наценка		
		млн. руб.	% к товарообороту	% к стоимости сырья по розничным ценам
1965	159	22	13,8	16,0
1970	285	37	13,0	14,9
1971	308	39	12,7	14,5
1972	326	41	12,6	14,3
1973	351	44	12,5	14,3

покупных товаров, то начиная с 1960 г. размер ее стабилизировался, составив примерно 13% к товарообороту.

Несколько иначе менялись размеры наценок по годам в предприятиях общественного питания БССР (табл. 1).

Снижение уровня наценок в цене на продукцию общественного питания объясняется социально-экономической политикой партии и правительства, направленной на то, чтобы сделать продукцию общественного питания доступной и выгодной населению. Сохранение стабильного уровня наценок и компенсация роста издержек общественного питания осуществляются путем повышения торговых скидок, т.е. за счет чистого дохода общества.

Анализ эффективности действующей системы ценообразования на продукцию общественного питания показывает, что единая методика включения наценки в продажную цену блюд и кулинарных изделий отсутствует, уровни наценок на одни и те же виды сырья и продуктов значительно отличаются по союзным республикам. Существуют два основных метода определения продажной цены на продукцию собственного производства: прибавление наценки к общей стоимости сырьевого набора блюда или кулинарного изделия и применение наценок, устанавливаемых на единицу сырья независимо от того, на приготовление какого блюда оно будет израсходовано.

Сущность первого метода установления цены на продукцию общественного питания заключается в том, что наценки устанавливаются в зависимости от группы продуктов, к которой относится данное блюдо. Группировка блюд и кулинарных изделий

по размерам наценок производится в основном по их трудоемкости, наценки же дифференцированы по категориям предприятий. Этот метод ценообразования значительно дифференцирует размеры наценок в зависимости от трудоемкости продукции. Но одним из его недостатков является то, что каждый продукт, входящий в состав блюда, может иметь различные наценки в зависимости от его использования. Например, в предприятиях II категории на один и тот же вид колбасы для приготовления бутербродов применяется наценка в размере 20%, а для холодной закуски с гарниром – 30%.

Практика показала, что при начислении наценок на стоимость сырьевого набора блюд трудно вести учет производства и реализации кулинарной продукции: готовые изделия учитываются в конечных ценах общественного питания, в то время как стоимость набора сырья – по розничным (или средневзвешенным), в результате чего усложняется расчет с материально-ответственными лицами.

В связи с этим в большинстве предприятий общественного питания II и III категорий, начиная с 1958 г., а в ресторанах – с 1963 г., наценки дифференцируются по группам продуктов независимо от того, на приготовление какого блюда они будут использованы. Калькуляционной единицей при этом выступает тот или иной вид сырья с неизменной наценкой.

В большинстве союзных республик размеры наценок дифференцируются в предприятиях различной категории по четырем группам сырья и товаров в зависимости от трудоемкости их кулинарной обработки. Дифференциация наценок по четырем группам сырья в Белорусской ССР введена только с 1 февраля 1974 г., а до этого наценки дифференцировались по пяти группам сырья и товаров.

Некоторые экономисты¹ предлагают ввести единые наценки на все виды сырья и товаров с дифференциацией только по категориям предприятий. Другие² высказываются за дифферен-

¹ Кузнецова Н., Зыков А., Гиршфельд М. За единую наценку. – "Общественное питание", 1970, №6, с. 51, 54; Горелик П. Анализ влияния единых наценок на ценообразование в общественном питании. – "Вопросы финансов, кредита, бухгалтерского учета", вып. 3, Минск, 1972, с. 135 – 141.

² Наркевич О. Против единых наценок. – "Общественное питание", 1969, № 10, с. 56.

цированные наценки как по категориям предприятий, так и по группам сырья и продукции — в зависимости от трудоемкости кулинарной обработки. Третьи³ предлагают установить дифференцированные наценки для предприятий III категории, а для других применять единые дополнительные наценки сверх продажных цен, установленных для предприятий основной категории.

Сторонники дифференцированных наценок исходят из того, что цены на продукцию общественного питания должны отражать трудовые затраты, необходимые для ее производства, т.е. основой цены должны быть общественно-необходимые затраты. Вместе с тем следует отметить, что дифференциация наценок по четырем группам сырья и товаров экономически недостаточно обоснована. Например, к одной наценочной группе относятся картофель, рыба, жиры, сахар, в то время как в среднем на переработку рыбы расходуется 8,4 мин., жиров — 6,5, картофеля — 4,8, сахара 2,4 мин., т.е. по сравнению с сахаром трудоемкость обработки картофеля больше в 2, жиров — в 2,7, рыбы — в 3,5 раза.⁴

Дифференциация наценок при их исчислении пропорционально стоимости сырья не ликвидирует в полной мере разрыва между абсолютным размером наценки и издержкоемкостью отдельных видов сырья, так как важна стоимость сырья, на которую начисляется наценка, а не степень дифференциации ее относительного уровня, основанная на различиях в трудоемкости продуктов.

Экономически целесообразнее, на наш взгляд, применять единую наценку на все виды сырья, независимо от того, на приготовление какой продукции собственного производства оно будет использовано. Это значительно сократит число счетных операций; исключит необходимость умножать количество каждого продукта на продажную цену, ибо сумму наценки можно прибавить к итогу накладной. Таким же методом определяется и продажная цена блюда: общая сумма наценки добавляется к стоимости набора продуктов по розничным или средневзвешенным ценам.

³ Кочерга А.И. Некоторые вопросы экономики общественного питания.—"Общественное питание (межведомственный республиканский научно-технический сборник), вып. 2, Киев, 1966, с. 14.

⁴ Леляков А. О показателе производительности труда в общественном питании. — "Вопросы экономики торговли и общественного питания", вып. 54, 1968.

С применением единой наценки при планировании валового дохода легко установить абсолютную сумму наценки по составным частям товарооборота, что очень важно для укрепления внутрихозяйственного расчета, так как создается возможность определить валовой доход и рентабельность каждого из филиалов. Введение единых наценок облегчает также процесс расчета единых дополнительных наценок для предприятий, работающих по разным наценочным категориям в различное время дня.

Таблица 2. Сравнение продажных цен на блюда с дифференцированной и единой наценкой (Борисовский трест столовых и ресторанов)

Блюдо	Выход, г	Продажная цена, коп.		Откло- нение + -
		с диффе- ренциро- ванной наценкой	с единой наценкой 16%	
Масло сливочное	20	8	8	-
Сметана	100	17	17	-
Сыр костромской	50	17	17	-
Колбаса тминная п/копченая	50	13	14	+1
Колбаса украинская п/копченая	50	14	15	+1
Колбаса отдельная вареная	50	11	12	+1
Творог со сметаной и сахаром	100/15/10	12	12	-
Суп картофельный с рыбой хек	500	12	11	-1
Борщ с капустой и картофелем	500	10	9	-1
Суп молочный рисовый	500	12	12	-
Шницель, свиной рубленный	75/4	26	24	-2
Оладьи картофельные, фаршированные мясом	260/10	33	33	-
Поджарка из свинины	75/25	31	30	-1
Кофе с молоком	200	6	6	-
Гарниры (картофельное пюре, макаронные отварные)	150	4	4	-
	150	4	4	-
Какао с молоком	200	7	7	-
Компот из сухофруктов	200	5	5	-

Сторонники дифференцированных наценок утверждают, что единые наценки приведут к удорожанию сравнительно дешевых блюд (при снижении цен на более дорогие), а также к сокращению продукции из картофеля и овощей.

Однако проверочные калькуляции и опыт применения единых наценок показывают, что последние не вызывают существенных изменений в уровне цен, так как цена блюда в общественном питании невысока и повышение наценки даже на несколько процентов часто поглощается округлением продажной цены блюд. Это видно при сравнении продажных цен на продукцию общественного питания при различных способах исчисления наценок (табл. 2).

С 1 февраля 1974 г. в тресте гарнир калькулируют для предприятий II категории на 8 коп., а для предприятий III категории – на 5 коп., при этом изменяется только выход гарнира, а цена остается постоянной.

Из приведенных в табл. 2 данных видно, что в предприятиях III категории только 15% блюд стали дороже на 1 коп.; 15 – на 1 коп. дешевле; 5,5 – на 2 коп. дешевле и по 61% блюд изменений цен не произошло. Такие же результаты дали проверочные калькуляции в Ленинграде, Днепропетровске, Минске.⁵

На сокращение выпуска трудоемких блюд из картофеля и овощей единые наценки не повлияют, так как действующей системой оплаты труда предусматривается премирование работников производства за перевыполнение планового задания по переработке картофеля и овощей (при выполнении плана реализации собственной продукции).

В нашей стране накоплен богатый опыт применения единых процентных наценок в общественном питании. В течение многих лет применяется единая наценка в столовых, обслуживающих учащихся училищ профтехобразования. С 1956 г. единая наценка введена в системе потребительской кооперации, а также в ряде предприятий и организаций общественного питания Литовской, Эстонской, Белорусской ССР, в ресторанах Киева ("Охотник", "Витряк", "Млин"), в ресторане "Прага" (Москва).

В Белорусской ССР экспериментирование применения единых средних наценок длится уже более 10 лет. Так, в 1963 г. в Минске была установлена единая средняя наценка в размере 15% к стоимости сырья по розничным (средневзвешенным) ценам для предприятий общественного питания III категории.

⁵ Кузнецова Н. и др. Указ. соч.; Горелик П. Указ. соч.

1969 г. введена средняя процентная наценка в Минском городском тресте столовых: для предприятий III категории в размере 15% к стоимости продуктов по розничным (средневзвешенным) ценам; для предприятий II категории 26; в размере 16% установлена наценка для некоторых предприятий III категории Управления торговли Миноблсполкома. При этом с единой средней наценкой калькулировались только обеденная продукция и кулинарные изделия, для буфетной продукции сохранен прежний порядок.

Из всего многообразия методов исчисления единых наценок наиболее экономически обоснованным, по нашему мнению, является исчисление единой средней наценки на все виды сырья и продуктов. Дифференциация же единых наценок должна быть только для предприятий II и III категорий, а на порционные блюда необходимо устанавливать повышенную наценку. Дифференцированные наценки по группам сырья следует сохранить только на покупные товары, чтобы не вызвать неоправданного удорожания ряда товаров (хлеб, соки, мороженое, кондитерские изделия).

Следует отметить характерную особенность ценообразования на продукцию общественного питания в Белорусской ССР, где установлен одинаковый размер наценки на сырье и продукты для предприятий высшей, I и II категорий. Исключение составляют кондитерские изделия, вырабатываемые по рецептурам общественного питания и промышленного производства, а также весовое мороженое и рыбные деликатесы, которые реализуются в предприятиях I и высшей категорий с наценкой 20% к утвержденным розничным ценам.

Введенная в действие в 1974 г. инструкция несколько улучшила систему ценообразования на продукцию общественного питания республики. Так, кроме дифференциации сырья и товаров по четырем группам, уточнены некоторые группы сырья по наценкам: на рыбные деликатесы установлены наценки для предприятий III категории - 7%, II - 10 и для I и высшей категории - 20%, все огурцы и помидоры отнесены к одной подгруппе товаров; введены единые общесоюзные цены на ликеро-водочные изделия. Отменена также наценка в размере 10% на порционные блюда в предприятиях III категории; увеличена скидка для студентов, питающихся по абонементам с 3 до 5%; сырки плавленные и творожные реализуются без наценки, как и сосиски, сардельки, молочные продукты, фрукты, цитрусовые (независимо от их использования в натуральном виде, в изделиях или блюдах) в школьных буфетах и столовых.

Важной задачей органов ценообразования является создание нормативов и соответствующих методик установления цен на продукты общественного питания. Применение нормативного метода для расчета себестоимости кулинарной продукции, а также разработка среднеотраслевых нормативов, валового дохода, издержек производства и обращения позволяет создать систему научно обоснованных, единых для всей отрасли общественного питания предельных наценок, что будет способствовать повышению эффективности предприятий общественного питания.

С.М. Моргунов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ— ВАЖНЫЙ РЕЗЕРВ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ПЛОДОВООВОШНОЙ ТОРГОВЛИ

Экономия накладных расходов является важным источником внутрихозяйственных накоплений предприятий и организаций оптовой плодоовощной торговли, укрепления их финансового положения и повышения уровня рентабельности.

По оптовым торговым предприятиям и организациям Министерства торговли БССР расходы по заводу, хранению и оптовой реализации картофеля, овощей и фруктов составили в ценах соответствующих лет в 1965 г. 6059 тыс. руб., в 1970 г. — 10021 и в 1973 г. — 13248 тыс. руб. Абсолютная сумма издержек оптовой плодоовощной торговли за 1965—1973 гг. увеличилась в 2,2 раза, объем товарооборота — в 1,9 раза. Уровень издержек обращения как отношение суммы накладных расходов к объему оптового товарооборота имеет тенденцию к повышению. Так, если в 1965 г. он составлял 9,83%, то в 1970 г. уже 10,09, а в 1973 г. — 11,32%.

В значительной мере рост издержек оптовой плодоовощной торговли обусловлен некоторыми недостатками в существующей организации товародвижения плодоовощной продукции. Основными факторами, обуславливающими потенциальные и действительные возможности снижения накладных расходов, являются увеличение объема доставки плодоовощей по прямым связям, ра-