**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ**

**КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (УНИВЕРСИТЕТ)**

**О.В.Коркачева, О.Э.Брезе**

**ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ**

Учебное пособие

Для студентов вузов

Кемерово, 2015

УДК 664:005(075)

ББК 65 (я7)

К 66

*Рецензенты:*

Г.Е. Мекуш, зав. кафедрой «Общей и региональной экономики» Кемеровского государственного университета,

д-р экон. наук; профессор, член-корр. САН ВШ

Н.С. Мучкина, управляющая кафе «Булочная-кондитер-

ская № 1», канд. техн. наук

*Рекомендовано редакционно-издательским советом*

*Кемеровского технологического института*

*пищевой промышленности (университет)*

**Коркачева О.В.**

К 66 Экономика отрасли: учебное пособие / О.В. Коркачева, О.Э. Брезе, Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет). – Кемерово, 2015. – 113 с.

Подготовлено в соответствии с государственным образовательным стандартом и программой дисциплины «Экономика отрасли» для вузов.

Предназначено для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению 19.03.04 (260800) «Технология продукции и организация общественного питания».

УДК 664:005(075)

ББК 65 (я7)

ISBN

© КемТИПП, 2015

© Коркачева О.В., Брезе О.Э., 2015

**ПРЕДИСЛОВИЕ**

Устойчивое и стабильное развитие страны и отдельных регионов базируется на эффективной работе всех предприятий народного хозяйства, в том числе предприятий общественного питания.

Предприятия общественного питания и ресторанного бизнеса имеют большое народнохозяйственное значение в экономике страны, так как кроме непосредственного удовлетворения потребностей населения в разнообразном качественном питании, они являются неотъемлемой частью инфраструктуры экономики – в виде создания предприятий различных организационно-правовых форм и конкуренции между ними, в виде предоставления рабочих мест и повышения занятости населения, в виде отчисления налогов в бюджеты разных уровней.

Предприятия общественного питания имеют специфические особенности функционирования, отличающие их от промышленных предприятий и предприятий торговли. Поэтому руководители таких предприятий, сотрудники соответствующих служб и все категории работников должны обладать профессиональными знаниями и умениями для выполнения ими своих функций. Руководители и специалисты высшего звена управления должны умело осуществлять организационно-экономические и управленческие действия, направленные на эффективное функционирование предприятия в условиях конкуренции.

Целью данного учебного пособия является формирование у студентов основ экономических знаний, получение навыков систематизации информации и ее экономического анализа, а также умений проведения расчетов технико-экономических показателей деятельности предприятий общественного питания.

Полученные знания и использование прогрессивных методов хозяйствования, рационального использования всех имеющихся ресурсов, постоянного повышения квалификации позволят заинтересованным людям стать высокопрофессиональными специалистами в соответствующих отраслях экономики.

**Тема 1. СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ И ФУНКЦИИ**

**ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

1. **Понятие и социально-экономические формы общественного питания.**
2. **Особенности экономики и функции общественного питания.**
3. **Роль общественного питания в народном хозяйстве.**
4. **Особенности производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания.**
5. **Понятие и признаки предприятия.**
6. **Классификация предприятий по организационно-правовым формам.**
7. **Понятие и социально-экономические формы**

**общественного питания**

Общественное питание играет все возрастающую роль в жизни современного общества. Это обеспечивается, прежде всего, изменением технологий переработки продуктов питания, развитием коммуникаций, средств доставки продукции и сырья, интенсификацией многих производственных процессов.

По международным документам термин «общественное питание» характеризуется такими различными определениями, «как методы приготовления большого количества пищи, выполняемые без предварительной договоренности с потребителем», или как любые «виды питания, организованного вне дома».

**Общественное питание (ОП) –** одна из отраслей народного хозяйства, которая объединяет предприятия, занимающиеся производством пищи и организацией ее потребления населением – столовые, рестораны, кафе, закусочные, буфеты и т. д.

**Эта отрасль хозяйства включает все предприятия питания, независимо от их ведомственного подчинения и места расположения. А также от того, покупает потребитель пищу, или получает ее бесплатно или на льготных условиях.**

Общественное питание в нашей стране существует и развивается в различных социально-экономических формах.

*Поэтому необходимо различать понятия «****сфера общественного питания»*** *и «****отрасль общественного питания****».*

**Сфера общественного питания** включает все организованные формы массового питания (в детских домах, дошкольных учреждениях, больницах и других предприятиях общественного питания), задачами которых являются восстановление и поддержание на должном уровне здоровья людей.

Такое питание организуется бесплатно или на льготных условиях.

**Общественное питание можно также рассматривать как отрасль,** главной целью которой является предоставление услуг населению в форме общественно организованного питания в обмен на его денежные доходы.

Четкое разграничение понятий «сфера общественного питания» и «отрасль общественного питания» имеет важное значение, т.к. позволяет определить место общественного питания в системе народного хозяйства.

В народнохозяйственном учете все отрасли в зависимости от характера выполняемых функций относятся к сфере материального производства и непроизводственной сфере, причем критерием служит участие отрасли в создании совокупного общественного продукта и национального дохода.

Общественное питание, организованное при больницах, детских дошкольных учреждениях и т.п. относится к непроизводственной сфере, в которой не создается национальный доход, а труд работников по своему характеру относится к непроизводительному труду.

Общественное питание как отрасль относится к сфере материального производства. В процессе производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания создается национальный доход. А труд работников этих предприятий является производительным трудом.

**2. Особенности экономики и функции общественного питания**

**Общественное питание –** особая отрасль экономики, в которой органически сочетаются три разные функции, а именно функции производства, реализации (обмена) и организации потребления пищи.

Функция производства.

Исходной является функция производства, затраты труда на которую составляют 70-90 % всех затрат труда в отрасли.

В процессе производства на предприятиях общественного питания создается новый продукт. Труд работников этих предприятий создает новую стоимость, национальный доход.

Наличие функции производства дает основание относить общественное питание к сфере материального производства, т. е. к производственным отраслям экономики, а предприятия общественного питания рассматривать как производственные.

Выполнение предприятиями общественного питания функции производства делает их сходными с предприятиями пищевой промышленности – и те и другие производят пищевую продукцию. Однако имеется и ряд отличий:

■ процесс производства в общественном питании не носит серийного характера;

■ ассортимент выпускаемой продукции разнообразный, взаимозаменяемый, постоянно изменяющийся и ориентирован на конкретных потребителей данного предприятия;

■ объем и структура производимой продукции зависят от характера спроса на продукцию, контингента потребителя и типа предприятия.

Функция реализации.

Наличие этой функции связано с тем, что продукты общественного питания являются товарами, они продаются потребителям так же, как и товары на предприятиях розничной торговли.

Собственная продукция общественного питания поступает в реализацию с новыми потребительными свойствами и дополнительной стоимостью.

Выполнение предприятиями общественного питания функции реализации делает их сходными с предприятиями торговли.

Функция реализации не присуща предприятиям, в которых питание отпускается бесплатно. На предприятиях, отпускающих питание на льготных условиях, эта функция частично ограничена.

**Функция организации потребления пищи и обслуживания.**

*Эта функция свойственна только общественному питанию,* делает его специфической отраслью, отличной от всех других отраслей народного хозяйства. Предприятия общественного питания призваны организовывать потребление на месте произведенной и реализованной ими пищи.

Наличие этой функции означает, что общественное питание относится также и к сфере обслуживания.

**Таким образом,** **общественное питание является многопрофильной отраслью экономики, т. к. относится одновременно к трем основным сферам общественной деятельности – производству, обращению и обслуживанию.**

Одной из особенностей предприятий общественного питания является быстротечность цикла «производство-потребление». Процессы производства, реализации и потребления совпадают по времени.

Продукция производства не подлежит более или менее длительному хранению и транспортировке, поэтому продукция общественного питания требует организации потребления ее на месте.

**3. Роль общественного питания в народном хозяйстве**

Роль общественного питания в народном хозяйстве обусловлена следующими факторами:

1. ***Общественное питание является важным резервом экономии общественного труда.***

Известно, что ведение домашнего хозяйства, в том числе и приготовление, пищи, связано с большими затратами труда. Современный уровень производительности труда в общественном питании позволяет примерно в 2-3 раза сократить затраты времени на приготовление кулинарной продукции по сравнению с затратами на приготовление блюд и кулинарных изделий в домашних условиях. Освобожденное при этом время может быть использовано для другой деятельности.

По оценкам специалистов, в домашних условиях готовится примерно 69% пищи, на предприятиях общественного питания – около 31%.

1. ***Социально-культурное значение.***

Материалы социологических исследований свидетельствуют, что половина всех затрат времени на домашнюю работу расходуется на приготовление пищи. В связи с этим переход к общественному питанию является не только резервом громадной экономии времени, но и одним из основных путей увеличения свободного времени для всестороннего гармоничного развития человека (физического и духовного).

По примерным расчетам, при регулярном пользовании услугами общественного питания, свободное время увеличивается на 300 часов в год в расчете на одного человека.

***3. Устранение неравного положения женщин в быту.***

***4. Фактор рационального использования продовольственных ресурсов и материальных средств.***

В условиях домашнего приготовления пищи нельзя рационально и экономно расходовать продукты из-за небольших размеров производства, несовершенства технологических процессов, индивидуальных особенностей и разного уровня квалификации домашних хозяек, невозможности утилизации отходов и побочных продуктов производства.

Концентрация и централизация производственных процессов приготовления пищи, рациональная организация ее потребления позволяют утилизировать и рационально использовать продукты питания и пищевые отходы.

Создаются также условия для значительной экономии топлива, инвентаря, материалов. Затраты топлива для приготовления одного обеда на предприятии общественного питания в три с лишним раза меньше, чем в домашних условиях.

***5. Фактор воспроизводства рабочей силы.***

Развитие общественного питания непосредственно отражаются на самом процессе воспроизводства рабочей силы, которое предполагает не только количественное расширение трудовых ресурсов, но одновременно восстановление трудоспособности работающих.

Для обеспечения непрерывности процесса производства необходимо постоянно возобновлять трудоспособность работников производства, воспроизводить их рабочую силу. Такое воспроизводство осуществляется ежедневно в результате потребления человеком пищи и отдыха организма.

Столовые при заводах и фабриках позволяют обеспечить трудящихся во время обеденного перерыва полноценным рациональным питанием на основе научно обоснованных физиологических норм с учетом тяжести и сложности их труда, квалификации работников и тем самым восстановить затраченную ими энергию, стимулировать способность к труду и продлить активный период их жизнедеятельности.

***6. Фактор повышения производительности труда в***

***сфере материального производства.***

Важным фактором повышения производительности труда является создание комфортных санитарно-гигиенических условий, правильного режима труда и отдыха. Организация общественного питания на предприятиях позволяет эффективно восполнить произведенные работниками энергетические затраты, создает условия для отдыха и восстановления работоспособности, тем самым способствует росту производительности труда в сфере материального производства.

Работа многих предприятий показывает, что там, где образцово организовано общественное питание, среднечасовая производительность работающих выше на 7-8% в расчете на всю смену и на 11-12% в расчете на вторую половину рабочего дня по сравнению с предприятиями, где уровень организации общественного питания недостаточно высок.

1. ***Фактор организации питания на научных основах.***

Индивидуальное питание в домашних условиях по существу не может быть организовано на научных основах, отвечающих требованиям физиологии питания. Как известно, понятие «рациональное питание» включает в себя обеспечение человека необходимым и сбалансированным количеством пищевых веществ в целом и по химическому составу, оптимальный состав продуктов, разнообразие блюд и определенный режим приема пищи.

Организация рационального питания требует профессиональных и научных знаний в области технологии, позволяющей свести до минимума потери пищевых веществ в процессе приготовления пищи, применения физиологических норм питания с учетом пола, возраста, профессии, состояния здоровья, и т. д. Все это возможно лишь при централизации производства кулинарной продукции на предприятиях общественного питания с привлечением высококвалифицированных специалистов – технологов, диетологов, гигиенистов.

**4. Особенности производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания**

Деятельность предприятий питания характеризуется определенными особенностями организационно-экономического характера, а именно:

        в отличие от предприятий других отраслей народного хозяйства, выполняющих одну или две функции (например, предприятия пищевой промышленности осуществляют функцию производства; предприятия торговли – реализацию продукции), предприятия питания выполняют три взаимосвязанных функции: производство кулинарной продукции, реализацию и организацию ее потребления;

        предприятия питания изготавливают продукцию, имеющую ограниченные сроки реализации. Это требует организации выпуска блюд небольшими партиями по мере их реализации;

        существуют особые санитарно-гигиенические требования к организации производства и строгое их соблюдение;

        ассортимент изготовляемой и реализуемой продукции зависит от характера спроса, особенностей обслуживаемого контингента, его профессионального, возрастного, национального состава, условий труда, учебы и других факторов;

        режим работы предприятий питания зависит от режима работы обслуживаемых им предприятий, учреждений, фирм. Это требует наиболее интенсивной работы в часы наибольшего потока потребителей; в обеденные перерывы, в период проведения банкетов и приемов;

        спрос на продукцию изменяется по часам суток, дням недели, временам года. В выходные и праздничные дни резко увеличивается спрос на продукцию ресторанов, кафе. В летнее время значительно повышается спрос на прохладительные напитки и т.д.

При проектировании, размещении, строительстве, выборе типов предприятий питания и режима их работы обязательно должны учитываться все вышеуказанные признаки.

**5. Понятие и признаки предприятия**

Классификация субъектов экономической деятельности может быть произведена по различным признакам, в число важнейших, определяющих экономическое положение предприятия, входят:

♦ тип предприятия;

♦ организационно-правовая форма;

♦ форма собственности на средства производства и характер связи с другими субъектами.

Значимость классификации заключается в систематизации знаний о предприятиях, а именно:

● она позволяет определить место каждого предприятия и его цели в общей системе экономики страны и региона;

● дает возможность систематизировать и распределять предприятия по родственным признакам;

● позволяет правильно оценить и сравнить эффективность деятельности предприятий;

● ориентирует покупателей (потребителей) по объему и качеству реализуемых товаров и предоставляемых услуг;

● дает представление об организационно-правовом положении предприятия, характере и масштабах его деятельности.

Предприятие общественного питания предназначено для производства и реализации и (или) организации потребления кулинарной продукции, мучных кондитерских и булочных изделий.

**Тип предприятия общественного питания** – это вид предприятия с характерными особенностями обслуживания, ассортимента реализуемой кулинарной продукции и номенклатуры предоставляемых потребителям услуг. При определении типа предприятия общественного питания учитывают следующие факторы:

- ассортимент реализуемой продукции, ее разнообразие и сложность изготовления;

- техническую оснащенность (материальную базу, инженерно-техническое оснащение и оборудование, состав помещений, архитектурно-планировочное решение и т.д.);

- методы обслуживания и качество обслуживания (комфортность. этика общения, эстетика оформления и т.д.);

- квалификацию персонала;

- номенклатуру предоставляемых услуг.

На практике выделяют следующие типы предприятий общественного питания: ресторан, бар, кафе, столовая, закусочная и др.

**Ресторан** – предприятие общественного питания с широким ассортиментом блюд сложного приготовления, включая заказные и фирменные, винно-водочные, табачные и кондитерские изделия, с повышенным уровнем обслуживания в сочетании с организацией отдыха.

Рестораны различают:

■ по ассортименту реализуемой продукции (рыбный, пивной, с национальной кухней, кухней зарубежных стран и т.д.);

■ по месту расположения (при гостинице, вокзале, в зоне отдыха, вагон-ресторан и т.д.).

**Бар** - предприятие общественного питания с барной стойкой, реализующее смешанные, крепкие алкогольные, слабоалкогольные и безалкогольные напитки, закуски, десерты, мучные кондитерские и булочные изделия, покупные товары.

Бары различают:

■ по ассортименту реализуемой продукции и способу приготовления (молочный, пивной, винный, кофейный, гриль-бар, коктейль-бар);

■ по специфике обслуживания потребителей (видео-бар, варьете-бар и др.).

**Кафе** – предприятие по организации питания и отдыха потребителей с предоставлением ограниченного, по сравнению с рестораном, ассортимента продукции; реализует фирменные, заказные блюда, изделия и напитки.

Кафе различают:

■ по ассортименту реализуемой продукции (кафе-мороженое, кафе-кондитерская, кафе-молочная и др.);

■ по контингенту потребителей (молодежное, семейное, детское и др.).

**Столовая** – общедоступное или обслуживающее определенный контингент потребителей предприятие, производящее и реализующее блюда в соответствии с разнообразным по дням недели меню.

Столовые различают:

■ по ассортименту реализуемой продукции (общего типа, диетическая);

■ по обслуживаемому контингенту потребителей (рабочая, школьная, студенческая, общая и др.);

■ по месту расположения (общедоступная, по месту работы, учебы).

**Закусочная** – предприятие с ограниченным ассортиментом блюд несложного приготовления из определенного вида сырья и предназначенное для быстрого обслуживания потребителей. Закусочные разделяют по ассортименту реализуемой продукции (общего типа и специализированные: сосисочная, пельменная, блинная, пирожковая, шашлычная, чайная, пончиковая, пиццерия, гамбургерная и т.д.).

Рестораны и бары по уровню обслуживания и номенклатуре предоставляемых услуг подразделяют на три класса – люкс, высший и первый. Кафе, столовые, закусочные на классы не подразделяют.

Рестораны, кафе, бары сочетают производство, реализацию и организацию потребления продукции с организацией отдыха и развлечения потребителей.

Организационно-правовые формы предприятий будут рассмотрены в следующем вопросе, а ниже приведена классификация предприятий по **формам собственности**:

• **частные предприятия**, существующие либо как полностью независимые хозяйствующие субъекты, либо в виде объединений и их составных частей;

• **государственные предприятия**, под которыми понимаются как чисто государственные (в том числе муниципальные), где капитал и управление полностью принадлежат государству, так и смешанные, где государство обладает большей частью капитала или играет решающую роль в управлении;

• **смешанные**, т.е. предприятия, где сочетается и частный и государственный капитал с преобладающей долей последнего;

• **субъекты, основанные на собственности совместных предприятий**, включающие в себя объекты собственности российских и иностранных физических и юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность на потребительском рынке.

**Предприятие** - это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный (учрежденный) в соответствии с действующим законодательством для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

После государственной регистрации предприятие признается юридическим лицом и может участвовать в хозяйственном обороте от своего имени.

**Как юридическое лицо предприятие обладает следующими признаками:**

**Во-первых**, предприятие должно иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении **обособленное имущество**, которое обеспечивает материально-техническую возможность функционирования предприятия.

**Во-вторых**, предприятие **отвечает своим имуществом по обязательствам**, которые возникают у него во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе и перед бюджетом.

**В третьих**, предприятие выступает в хозяйственном обороте от своего имени и имеет право заключать все виды гражданско-правовых договоров с юридическими и физическими лицами.

**В четвертых**, предприятие имеет право быть истцом и ответчиком в суде.

**В пятых**, предприятие должно иметь самостоятельный баланс и своевременно представлять установленную государственными органами отчетность.

**В шестых**, предприятие должно иметь свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму.

**6. Классификация предприятий по организационно-правовым формам**

Предприятия, зарегистрированные как юридические лица, могут быть двух типов: коммерческие и некоммерческие.

**Коммерческими** признаются организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

**Некоммерческими** являются организации, не имеющие извлечение прибыли в качестве главной цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками.

**Организационно-правовые формы предприятий.**

*К коммерческим предприятиям (юридическим лицам) относят:*

1. Хозяйственные товарищества и общества (полные товарищества, товарищества на вере, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, акционерные общества).

2. Производственные кооперативы (артели).

3. Муниципальные и государственные унитарные предприятия.

*К некоммерческим предприятиям относят:*

1. Потребительские кооперативы (союзы, общества).

2. Общественные и религиозные организации.

3. Благотворительные и иные фонды.

4. Учреждения.

5. Союзы и ассоциации.

Далее рассмотрим краткую характеристику организационно-правовых форм предприятий, зачастую она базируется на понятиях солидарной и субсидиарной ответственности.

**Ответственность солидарная** (от французского solida-rite – общность) – совместная ответственность группы лиц, принявших на себя обязательства.

**Ответственность субсидиарная** (от латинского subsi-diarus – резервный, вспомогательный) – дополнительная ответственность, возлагаемая на отдельных членов группы, несущих солидарную ответственность в условиях, когда основной ответчик не способен оплатить долг.

**Хозяйственные товарищества и общества:**

**Хозяйственные товарищества –** коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом.

**Хозяйственные** товарищества могут создавать предприятия в форме:

**-** полных товариществ;

**-** товариществ на вере (коммандитных товариществ).

**Полное товарищество** имеет следующие признаки:

**-** двое и более участников (предпринимателей или юридических лиц), являющихся полными товарищами;

**-** действует на основании учредительного договора, подписанного всеми участниками;

**-** участники несут солидарно субсидиарную ответственность по обязательствам своего предприятия принадлежащим им имуществом.

**Управление** полным товариществом осуществляется по общему согласию всех участников, каждый участник имеет один голос, решение принимается большинством голосов.

**Деятельность полного товарищества основана на следующих нижеприведенных принципах:**

*- товарищи обязаны лично участвовать в деятельности товарищества;*

*- каждый участник имеет право действовать от имени товарищества;*

*- прибыль и убытки распределяются пропорционально долям участников в уставном капитале;*

*- участник товарищества может выйти из него, заявив об этом не менее чем за 6 месяцев;*

*- выбывающий участник может получить стоимость той части имущества, которая соответствует его доле в складочном капитале;*

*- участник товарищества может передать свою долю третьему лицу или другому участнику товарищества;*

*- полное товарищество ликвидируется по тем же правилам, что и любое юр лицо, а также в том случае, если в товариществе остается только единственный участник.*

***Главной особенностью*** полного товарищества является очень тесная взаимосвязь участников, т.е. участники должны полностью доверять друг другу, что и объясняет название этой организационно-правовой формы.

**Товарищество на вере (коммандитное)** имеет два вида участников:

**-** полные товарищи («комплементарии»), которые участвуют в работе товарищества аналогично участникам полных товариществ;

**-** члены-вкладчики («коммандитисты»), которые только вносят вклады в имущество товарищества, но не участвуют в его работе.

*Вкладчики:*

*- не принимают участия в предпринимательской деятельности товарищества;*

*- не имеют права голоса в управлении делами товарищества;*

*- имеют право знакомиться с финансовой деятельностью товарищества;*

*- получают прибыль в пределах сумм сделанных вкладов;*

*- отвечают по долгам в пределах своих вкладов и несут риски убытков в пределах сумм своих вкладов.*

**Достоинства товариществ:**

1. право каждого товарища заниматься предпринимательской деятельностью от имени товарищества наравне с другими товарищами;
2. возможность быстрого использования всех средств для предпринимательской деятельности;
3. в товариществе на вере дополнительное достоинство – это возможность использования привлеченных средств вкладчиков.

**Недостатки товариществ:**

1. каждый товарищ (и в полном, и в коммандитном) несет полную неограниченную ответственность по долгам всем своим имуществом, т.е. в случае банкротства рискует всем, что у него есть;
2. риск распада товарищества в случае нарушения доверительных отношений между товарищами;
3. неустойчивость этой организационно-правовой формы в результате того, что, выбывая из товарищества, участник забирает свою долю складочного капитала (а если эта доля достаточно велика, или если таких товарищей несколько, то товариществу будет сложно продолжать свою деятельность).

*В силу указанных причин* ***товарищества – очень редкая форма организации предпринимательской деятельности.***

**Хозяйственные общества –** коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом.

Хозяйственные общества могут создаваться в виде:

- обществ с ограниченной ответственностью (ООО);

- обществ с дополнительной ответственностью (ОДО);

- акционерных обществ, в виде ОАО и ЗАО.

**Общество с ограниченной ответственностью (ООО):**

- участниками может быть одно или несколько лиц;

- число участников не должно превышать 50;

- уставной капитал разделен на доли, величина которых определена в уставных документах;

- объединение капиталов не требует личного участия членов в хозяйственных делах общества;

- учредительные документы – учредительный договор или устав;

- уставный капитал ООО состоит из стоимости вкладов его участников;

- на момент организации уставный капитал должен быть оплачен не менее чем наполовину, остальная часть – в течение года;

- участники ООО не отвечают по обязательствам общества, они несут ограниченную ответственность по долгам общества в пределах стоимости внесенных в уставной капитал вкладов;

- фирменное название ООО должно содержать наименование общества и слова «с ограниченной ответственностью»;

- высшим органом управления является общее собрание.

***ООО являются самым распространенным видом юридического лица в России.***

**Общество с дополнительной ответственностью (ОДО):**

- участники солидарно несут субсидиарную ответственность по долгам общества;

- размер этой ответственности ограничен одинаковым, для всех кратным (3-х, 5-ти кратным) размером к стоимости сделанных вкладов, а не личным имуществом.

Это обстоятельство делает общество более привлекательным для кредиторов, но менее распространенным среди предпринимателей.

В сентябре 2014 года вступили в силу поправки к Гражданскому Кодексу РФ, в том числе и касающиеся ОДО. Из ГК РФ исключается параграф, посвященный обществам с дополнительной ответственностью, новые ОДО больше нельзя будет зарегистрировать, а всем уже существующим нужно будет привести свои наименования и учредительные документы в соответствие с новыми нормами.Перерегистрация или реорганизация ОДО в связи со вступлением в силу изменений к ГК РФ не потребуется, общество с дополнительной ответственностью теперь считается обществом с ограниченной ответственностью.

**Акционерные общества (ОАО, ЗАО):**

**Акционерное общество –** коммерческая организация с разделенным на определенное число акций уставным капиталом.

Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционеры вправе отчуждать принадлежащие им акции или покупать новые.

Акционерное общество – форма организации крупного капитала, поэтому они могут создавать такие организационно-правовые формы, как дочерние общества и зависимые общества. Дочерним признается такое общество, если в его уставном капитале преобладающая доля принадлежит другому обществу; зависимые общества – это такие, в которых предприятия взаимно участвуют в капитале друг друга, хотя степень этого участия не позволяет их квалифицировать как дочернее и материнское. Основное требование к зависимому обществу – степень взаимного участия подлежит опубликованию.

Акционерные общества могут быть открытыми и закрытыми.

Минимальный размер уставного капитала не может быть менее:

1000 МРОТ в ОАО, 100 МРОТ – в ЗАО.

Общее собрание акционеров – высший орган управления акционерным обществом.

**Производственные кооперативы (артели):**

**Производственным кооперативом (артелью)** признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, а именно:

**-** производства, переработки, сбыта промышленной, сельскохозяйственной или иной продукции;

**-** выполнения работ;

**-** торговли;

**-** бытового обслуживания;

**-** оказания других услуг.

Признаки производственного кооператива:

- количество членов не менее пяти;

- предусмотрено участие в деятельности кооператива юридических лиц;

- члены кооператива несут субсидиарную ответственность по обязательствам кооператива;

- фирменное наименование должно содержать его название и слова «производственный кооператив»;

- учредительным документом является устав;

- на момент регистрации кооператива его члены должны внести не менее 10 % паевого взноса, остальное – в течение года;

- прибыль распределяется в соответствии с трудовым участием;

- в таком же порядке распределяется имущество кооператива при его ликвидации.

*Высшим органом управления кооперативом является общее собрание членов кооператива*.

**Достоинства кооперативов:**

1) обязательность трудового участия и распределение прибыли в соответствии с трудовым вкладом;

2) распределение имущества после ликвидации в соответствии с трудовым участием, что заинтересовывает каждого члена кооператива в активном участии в трудовой деятельности;

3) равенство всех членов кооператива в управлении (каждый член имеет один голос при принятии решения независимо от внесенного вклада);

4) неограниченное количество участников кооператива (возможность участия и физических и юридических лиц).

**Недостатки кооперативов:**

1) субсидиарная ответственность по долгам;

2) возможность большого количества участников, что затрудняет управление.

**Муниципальные и государственные унитарные предприятия:**

Унитарным предприятием является коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. В форме унитарных могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия (ГУП, МУП).

*Имущество унитарного предприятия:*

*- является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия;*

*- находится в государственной или муниципальной собственности.*

***Органом управления унитарного предприятия выступает руководитель (директор), который назначается собственником и подотчетен ему.***

В зависимости от прав, предоставляемых собственником предприятию, различают два вида унитарных предприятий:

1) предприятие, основанное на праве полного хозяйственного ведения:

- создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления;

- учредительным документом является устав;

- уставной фонд должен быть полностью оплачен собственником до государственной регистрации предприятия.

2) предприятие, основанное на праве оперативного управления:

- оно образуется по решению Правительства РФ на базе имущества, находящегося в федеральной собственности (как федеральное казенное предприятие);

- Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества;

- казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано только по решению Правительства РФ.

**Потребительские кооперативы (союзы, общества):**

**Потребительским кооперативом** является добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Устав потребительского кооператива должен содержать сведения:

- о размере паевых взносов членов кооператива;

- о составе и порядке внесения паевых вносов членами кооператива;

- об их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов;

- о составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений;

- о порядке покрытия членами кооператива убытков.

***Наименование***  потребительского кооператива должно содержать указание на основную цель его деятельности, а также слова – или «кооператив», или «потребительский союз», или «потребительское общество».

***Правовое положение*** потребительских кооперативов, а также права и обязанности его членов определяются специальными законами о потребительских кооперативах (о жилищной, жилищно-строительной, садоводческой и др. кооперации).

**Общественные и религиозные организации:**

**Общественными и религиозными организациями (объединениями)** являются добровольные объединения граждан, объединившиеся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей. Участники (члены) общественных и религиозных организаций не сохраняют прав на переданное ими этим организациям в собственность имущество, в том числе на членские взносы.

Участники не отвечают по обязательствам общественных и религиозных организаций, в которых участвуют в качестве их членов, а указанные организации не отвечают по обязательствам своих членов.

**Благотворительные и иные фонды:**

**Фондом**  признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами, на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно-полезные цели.

Имущество, переданное фонду его учредителем (учредителями) является **собственностью фонда.**

Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей.

Фонд использует имущество в целях, определенных в его уставе, при этом фонд обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества.

Решение *о ликвидации фонда может принять только суд* по заявлению заинтересованных лиц, фонд может быть ликвидирован в случае:

- если имущества фонда недостаточно для осуществления его целей;

- если цели фонда не могут быть достигнуты, а необходимые изменения целей не могут быть произведены;

- в случае уклонения фонда в его деятельности от целей, предусмотренных уставом;

- в других случаях, предусмотренных законом.

В случае ликвидации фонда его имущество, оставшееся после удовлетворения требований кредиторов, направляется на цели, указанные в уставе фонда.

**Учреждения:**

***Учреждением***  является организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично.

Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник соответствующего имущества.

**Союзы и ассоциации:**

Могут создаваться как коммерческими, так и некоммерческими организациями, однако их одновременное участие запрещено.

Между коммерческими организациями могут создаваться по договору между собой в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов.

Ассоциация или союз не отвечают по обязательствам своих членов.

**Автономные некоммерческие организации** (новшество законодательства!)

**Автономным учреждением** признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом РФ или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти, органов местного самоуправления в сферах:

- науки; образования; здравоохранения; культуры; социальной защиты;

- занятости населения; физической культуры и спорта.

**Тема 2. РОЗНИЧНЫЙ И ОПТОВЫЙ**

**ТОВАРООБОРОТ**

1. **Понятие и сущность розничного товарооборота. Классификация розничного товарооборота.**
2. **Розничный товарооборот предприятий общественного питания.**
3. **Оптовый товарооборот.**
4. **Роль и значение товарооборота как экономического показателя.**
5. **Анализ динамики товарооборота.**

**1. Понятие и сущность розничного товарооборота. Классификация розничного товарооборота**

Товарооборот **– процесс обмена товаров на деньги.**

**Как экономическая категория** товарооборот характеризуется наличием двух признаков:

• товара как объекта продажи,

• продажи как формы движения товара от производителя к потребителю.

**Товарооборот** выражается в **объеме денежной выручки за проданные товары.**

**Товарооборот** – это объем продаж товаров торговой организацией в денежном выражении за определенный период времени.

**Розничным товарооборотом называется** выраженный в денежной форме объем продаж товаров населению для удовлетворения его личных потребностей.

**Экономическая сущность розничного товарооборота заключается в том, что розничный товарооборот передает товары конечным потребителям и характеризует завершение процесса обращения.**

Товары из сферы обращения поступают в сферу потребления, **становятся собственностью потребителя**, **используются,** т. е. перестают быть товарами.

Показатель «розничный товарооборот» имеет **количественную** и **качественную** характеристики.

♦ **Количественная** характеристика товарооборота – объем реализации в денежном исчислении.

♦ **Качественная** – структура товарооборота. Структура

(или ассортиментный состав) товарооборота – это доля отдельных товарных групп в общем объеме реализации.

***Классификация розничного товарооборота.***

**Розничный товарооборот делится** на товарооборот розничной торговли и товарооборот общественного питания.

**Состав розничного товарооборота классифицируют по видам продаж**:

■ Выручка от продаж продовольственных и непродовольственных товаров в магазинах, палатках, автоматах, киосках, развозной и разносной торговле;

■ Товарооборот предприятий общественного питания, состоящий из оборота по продаже продукции собственного производства и покупных товаров, включая наценку;

■ Выручка от реализации медикаментов в аптеках;

■ Выручка от реализации книг, газет, журналов, в том числе и по подписке и т. д.

**2. Розничный товарооборот предприятий общественного**

**питания**

Товарооборот предприятия питания состоит из двух основных частей:

♦ Реализации продукции собственного производства;

♦ Продажи покупных товаров.

Продукты, которые прошли кулинарную обработку и реализуются в виде блюд, закусок, кулинарных изделий, относятся к **продукции собственного производства**. Продукты, не подвергшиеся кулинарной обработке, называются **покупными товарами** (рис.1).

**Продукцию собственного производства можно подразделить** на *обеденную и прочую продукцию.*

***Обеденная продукция*** *– это блюда, реализуемые и потребляемые в залах, а также отпускаемые на дом.*

**Блюдом называется порция пищи, изготовленная из определенного набора сырья, прошедшего полную или частичную тепловую или первичную обработку, и готовая к употреблению.**

**Обеденная продукция - это** (**первые, вторые и третьи блюда**); **холодные и горячие закуски**, отпускаемые порциями (салаты, винегреты, сельди, рыба, мясная и рыбная гастрономия и др.); **кулинарные изделия** (вареное и жареное мясо, птица, рыба, дичь, студни, паштеты и др.), реализуемые поштучно или на вес.

**Остальные виды продукции собственного производства как блюда не учитываются и относятся к** **прочей продукции собственного производства**: это бутерброды; изделия, запеченные в тесте; горячие напитки; мороженое и безалкогольные напитки и др., а также полуфабрикаты, изготовленные для продажи населению (мясные, рыбные, крупяные, овощные, картофель очищенный и др.).

**Полуфабрикаты.**

Это изделия, не прошедшие **все стадии** технологического процесса на данном предприятии и требующие их доработки до степени готовности (фарш, очищенные и нарезанные овощи).

**Из общего выпуска продукции собственного производства на долю обеденной продукции на предприятиях ОП приходится 75-80 %.**

*Реализация продукции собственного производства потребителям* в стоимостном выражении **представляет собой товарооборот по продукции собственного производства**.

**Удельный вес оборота по продукции собственного производства зависит от типа предприятия питания (столовая, кафе, ресторан, закусочная, бар). Он колеблется от 45 до 90 %.**

На предприятиях общественного питания кроме производства и реализации продукции собственного производства осуществляется **продажа покупных товаров** (готовая продукция, не требующая кулинарной обработки).

**К ним относятся товары**, поступающие в готовом виде в основном от предприятий пищевой промышленности или сельскохозяйственных предприятий: хлебобулочные, кондитерские изделия, фрукты, соки, мороженое и др.

**Кроме того, к покупным товарам** относят изделия, которые не являются продуктами питания, - алкогольные напитки, пиво, безалкогольные напитки, табачные изделия, спички.

Сумма от реализации покупных товаров составляет ***товарооборот по покупным товарам.***

Реализация продукции собственного производства, а также покупных товаров непосредственно потребителям через обеденные залы, буфеты, кулинарные магазины и т.п. **составляет розничный товарооборот предприятий питания**.



Рис. 1 Товарооборот предприятия общественного питания

**В состав розничного товарооборота общественного питания входят**:

* продажа за наличный расчет готовых изделий и полуфабрикатов собственной выработки (блюд, кулинарных, мучных, кондитерских и хлебобулочных изделий) и покупных товаров, включая отпуск обедов на дом, а также через магазины, отделы кулинарии, палатки, киоски и другую торговую сеть, принадлежащую данному предприятию ОП;
* продажа по безналичному расчету готовых изделий и полуфабрикатов собственной выработки юридическим лицам социального назначения;
* продажа готовых изделий и полуфабрикатов, покупных товаров рабочим и служащим с последующим удержанием их стоимости из заработной платы.

**3. Оптовый товарооборот**

**Оптовый товарооборот -**  это продажа товаров торговыми предприятиями другим предприятиям, использующим эти товары либо для последующей реализации, либо для производственного потребления в качестве сырья и материалов, либо для материального обеспечения хозяйственных нужд.

В результате оптового товарооборота товары *не переходят в сферу личного потребления, а остаются в сфере обращения или поступают в производственное потребление.* Иными словами, при оптовом обороте товар реализуется для последующей переработки или перепродажи.

Крупные предприятия общественного питания, помимо продажи продукции населению, отпускают кулинарные, кондитерские, мучные изделия и полуфабрикаты другим предприятиям ОП, а также предприятиям розничной торговли для последующей доработки и реализации.

Таким образом, на крупных предприятиях-заготовочных организуется производство мясных, рыбных, овощных и других полуфабрикатов, кулинарных и кондитерских изделий для снабжения ими в необходимом ассортименте и в обусловленные сроки предприятий - доготовочных, т.е. небольших столовых, кафе, закусочных. Так как при этом не завершается движение продукта, это составляет оптовый товарооборот. Переход его в сферу потребления происходит только после доработки и реализации или перепродажи.

***Розничный и оптовый товарообороты в совокупности составляют валовой оборот,*** характеризующий полный объем производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания.

**4. Роль и значение товарооборота (как экономического**

**показателя)**

Роль и значение товарообор-а заключается в следующем:

• товарооборот является показателем, характеризующим масштабы деятельности предприятия питания;

• по удельному весу товарооборота предприятия питания в товарообороте региона, отрасли можно судить о доле предприятия на рынке;

• товарооборот в расчете на душу населения характеризует один из аспектов жизненного уровня населения;

• по отношению к товарообороту учитываются, анализируются и планируются показатели, оценивающие эффективность деятельности предприятия (товарооборачиваемость, рентабельность, уровень издержек).

**5. Анализ товарооборота**

**Анализ товарооборота:**

● позволяет оценивать соответствие имеющихся товаров спросу населения;

● позволяет принять меры по оптимизации структуры товарооборота, увеличению объема продаж, ускорению оборачиваемости товаров, ритмичности и равномерности продаж.

В процессе анализа динамики товарооборота используют систему индексов:

**1.Индекс физического объема товарооборота**

Характеризует влияние изменения количества и структуры реализованных товаров на динамику показателя.

Индекс рассчитывают по формуле:



где ро - цена 1-го товара в отчетном периоде.

р1 - цена 1-го товара в базисном периоде.

qo - количество 1-го товара, реализованного в отчетном периоде;

q1 - количество 1-го товара, реализованного в базисном периоде;

1 - вид товара;

n - число видов товаров.

**2**.**Индекс товарооборота в фактически действующих ценах (текущих)**

Отражает изменение совокупной стоимости проданных товаров за анализируемый период.

**

**3.Индекс цен**

Показывает изменение совокупной стоимости определенного количества товаров в течение рассматриваемого периода.



***Пример.***

*Исходная информация для расчетов.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Базисный  период | Отчетный  период |
| Объем реализации товара «А», шт. | 200 | 300 |
| Объем реализации товара «Б», шт. | 100 | 50 |
| Продажная цена товара «А», тыс. руб. | 5 | 6 |
| Продажная цена товара «Б», тыс. руб. | 8 | 12 |

Рассчитаем:

*Iф = (*5\*300 + 8\*50) / (5\*200 + 8\*100) = (1900 / 1800) =1,055;

*Iт =* (6\*300 + 12\*50) / (5\*200 + 8\*100) = (2400 / 1800) = 1,333;

*Iц* = (6\*300 +12\*50) / (5\*300 + 8\*50) = (2400 / 1900) = 1,263.

Проверим зависимость между показателями: 1,055 = 1,333/1,263.

В приведенном примере прирост товарооборота составил 600 тыс. руб. (2400-1800).

За счет изменения реализации товаров товарооборот увеличился на 100 тыс. руб.;

в том числе по товару «А» прирост составил 500 тыс. руб. (5\*300 - 5\*200),

а по товару «Б» отмечается уменьшение - 400 тыс. руб. (8\*50 - 8\*100).

За счет изменения цен товарооборот возрос на 500 тыс. руб.,

в том числе по товару «А» - на 300 тыс. руб. (6\*300 - 5\*300),

по товару «Б» - на 200 тыс. руб. (12\*50 - 8\*50).

Для наглядности сведем полученные данные в таблицу:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Факторы** | **Товар «А»** | **Товар «Б»** | **Итого** |
| Изменение объема  реализации | **+**500 | -400 | +100 |
| Изменение  продажных цен  Итого | +300  +800 | +200  -200 | +500  +600 |

**Тема 3. ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ**

**ФОНДЫ**

**1. Фонды и средства предприятий.**

**2. Понятие и классификация основных фондов (ОФ).**

**3. Виды оценки основных фондов.**

**4. Износ и амортизация основных фондов.**

**5. Показатели эффективности использования основных**

**фондов.**

**6. Воспроизводство основных фондов.**

**7. Резервы улучшения использования основных фондов.**

**1. Фонды и средства предприятий**

В процессе хозяйственной деятельности предприятия общественного питания образуют **фонды материальных и денежных средств** (рис.2).



Рис. 2 Состав производственных фондов предприятия

Предприятию необходимо для работы оборудование, сырье, материалы, инструменты, инвентарь и т.д.

По экономическому содержанию **фонды материальных средств (производственные фонды)** разделяются на:

* Основные;
* Оборотные;
* Фонды обращения.

***Такое деление обусловлено их ролью в кругообороте и порядком перенесения их стоимости на товар.***

В отличие от фондов материальных средств основные и оборотные средства не расходуются и не потребляются, **а авансируются**.

Основные и оборотные средства **являются денежной формой основных и оборотных фондов**. Основные средства авансируются в основные фонды, оборотные средства – в оборотные фонды и фонды обращения.

**2. Понятие и классификация основных фондов (ОФ)**

**Экономическая сущность основных фондов заключается** в том, что авансированная **стоимость в уставной фонд** в части **основного капитала** совершает постоянный **кругооборот**, переходя **из денежной** формы в **натуральную**, **в товарную,** и снова в **денежную.**

Время, в течение которого совершается оборот основных фондов, называется сроком их службы.

**Основные производственные фонды – это совокупность средств труда, функционирующих в неизменной натуральной форме в течение длительного времени и переносящих свою стоимость на готовый продукт частями, по мере износа**.

**Главным определяющим признаком основных фондов** выступает способ перенесения стоимости на продукт – постепенно: в течение ряда производственных циклов; частями: по мере износа.

По действующему законодательству к основным фондам предприятия относятся средства труда со сроком службы более одного года (12 месяцев) и стоимостью более 100-кратного размера минимальной месячной оплаты труда за единицу независимо от срока их полезного использования.

Для учета и анализа ОФ принята их единая группировка:

1. **Земельные участки и объекты природопользования**.
2. **Здания –** архитектурные строительные объекты, обеспечивающие условия труда работников.
3. **Сооружения –** инженерно-строительные объекты, необходимые для обеспечения технологических процессов, (железнодорожные пути, эстакады, рампы).
4. **Передаточные устройства –** все устройства, при помощи которых производится передача энергии, тепла (телефонные, водопроводные, электро-, газовые сети).
5. **Машины и оборудование.**

Из них:

- силовые машины и оборудование;

- рабочие машины и оборудование;

- измерительные и регулирующие приборы и устройства и лабораторное оборудование;

- вычислительная техника;

- автоматические машины и оборудование.

1. **Транспортные средства.**
2. **Производственный и хозяйственный инвентарь** (рабочие столы, прилавки, емкости для хранения жидких и сыпучих товаров).

**Хозяйственный инвентарь –** предметы конторского и хозяйственного пользования (сейфы, конторская мебель).

1. **Рабочий и продуктивный скот.**
2. **Многолетние насаждения.**
3. **Другие виды основных средств.**

**Классификация основных фондов**

1. **По своему назначению основные фонды делятся на производственные и непроизводственные.**

Производственные, т.е. предназначенные для использования в производственном процессе.

***К производственным***  *относятся средства труда непосредственно функционирующие в производственном процессе.*

Непроизводственные, т.е. предназначенные для удовлетворения культурно-бытовых и иных нужд работников.

***Непроизводственные -*** *это основные средства учреждений просвещения, здравоохранения, жилого фонда, находящиеся на балансе предприятия ОП, предназначенные для обеспечения условий труда и быта работников.*

1. **По степени участия в производственном процессе**

**основные фонды делятся на активные и пассивные.**

***Активные*** *(машины, оборудование, транспортные средства,) т. е. средства труда, непосредственно участвующие в создании продукта.*

***Пассивные*** *(здания, сооружения), т. е. фонды, обеспечивающие условия для осуществления производственного процесса.*

***Особенности основных фондов ресторана:***

*■ в структуре основных фондов ресторана выше доля машин и оборудования по сравнению с торговым предприятием, а следовательно и доля амортизационных отчислений;*

*■ основные фонды загружены неравномерно в течение рабочего времени, что зависит от потока потребителей.*

**Основные фонды общественного питания в силу специфики отрасли непосредственно связаны с процессами производства, реализации и организации потребления кулинарной продукции.**

**Согласно расчетам, 55 % основных фондов общественного питания используются в процессе производства, 10 % - в процессе обмена, 35 % - в процессе потребления**.

**3. Виды оценки основных фондов**

Базовыми видами оценок основных фондов являются: первоначальная, восстановительная и остаточная стоимость.

**Первоначальная стоимость –** сумма затрат в действующих ценах на приобретение средств труда, возведение зданий и сооружений, покупку, транспортировку, установку и монтаж машин и оборудования.

**Эта стоимость выражается в ценах, действующих на момент приобретения или возведения.**

Под влиянием спроса и предложения, инфляции и т.д. текущие цены и тарифы постоянно меняются.

Первоначальная стоимость основного капитала перестает отражать действительную его оценку в современных условиях. Возникает необходимость переоценки ОФ и приведения их к единым ценностным измерителям. Для этого применяют восстановительную стоимость.

**Восстановительная стоимость -** это затраты на приобретение и создание переоцениваемых объектов в ценах, действующих на установленную дату (путем индексации с использованием коэффициентов пересчета или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам).

Однако этот показатель не учитывает степень износа основных фондов, поэтому он дополняется оценкой по остаточной стоимости.

**Остаточная стоимость –** это разница между первоначальной или восстановительной стоимостью и начисленным износом (т.е. это денежное выражение стоимости средств труда, не перенесенной на изготовляемую продукцию, на определенную дату).

Остаточная стоимость позволяет судить о степени изношенности средств труда, планировать их обновление и ремонт.

**Ликвидационная стоимость** представляет собой ожидаемую выручку от реализации какого-то объекта основных фондов по ис74

2487 отечении срока эксплуатации (стоимость на момент выбытия основных фондов).

**Балансовая стоимость –** стоимость, по которой основные фонды учитываются на балансе предприятия по данным бухгалтерского учета об их наличии и движении. Имеется в виду смешанная оценка. Объекты, по которым производилась переоценка, учитываются по восстановительной стоимости на установленную дату; а новые средства труда – по их первоначальной стоимости.

**4. Износ и амортизация основных фондов**

**Износ основных фондов –** частичная или полная утрата основными фондами потребительских свойств и стоимости, как в процессе эксплуатации, так и при их бездействии.

Необходимо различать физический и моральный износ основных фондов.

**Физический износ** средств труда выражается в потере ими технических свойств и характеристик в результате эксплуатации, атмосферных воздействий, условий хранения.

**Моральный износ основных фондов –** снижение стоимости действующих основных фондов в результате появления новых их видов, более дешевых или более производительных.

Износ учитывается по нормам амортизации, сумма износа включается в себестоимость продукции.

**Норма амортизации** представляет собой установленный годовой процент погашения стоимости основных фондов и определяет сумму ежегодных амортизационных отчислений.

**Норма амортизации** на полное восстановление ОФ:



где ОФ п - первоначальная стоимость ОФ, руб.;

Л - ликвидационная стоимость (или выручка от реализации ликвидируемых основных фондов), руб.;

Д - стоимость демонтажа ликвидируемых ОФ, руб.;

t а - амортизационный период, лет.

После реализации продукции начисленный износ накапливается в особом амортизационном фонде, который предназначается для восстановления основных фондов, т.е. для новых капитальных вложений.

***Амортизация – процесс постепенного перенесения стоимости ОФ по мере износа на производимую продукцию, превращения ее в денежную форму и накопления финансовых ресурсов в целях последующего воспроизводства ОФ.***

Процесс амортизации включает в себя:

• списание износа, т.е. уменьшение стоимости используемого капитала;

• включение полной величины износа в цену товара, который производится при помощи данного оборудования и предназначен к реализации;

• зачисление величины износа, включенной в цену товара, на амортизационный счет для сохранения величины капитала на прежнем уровне.

**Амортизационный фонд –** особый денежный резерв, предназначенный для воспроизводства основных фондов.

**Норма амортизации –** это установленный в процентах размер амортизационных отчислений по каждому виду основных фондов за год.

**5. Показатели эффективности использования ОФ**

Эффективность использования основных фондов оценивается системой показателей, которые можно разделить на 2 группы: обобщающие и частные.

К **обобщающим** относятся:

1. Фондоотдача - выпуск продукции в денежном выражении на 1 рубль основных фондов. Показывает, какой товарооборот приходится на рубль средней стоимости основных фондов за период.



где Т/О - величина товарооборота в среднем за период (руб.);

ОФс - стоимость основных фондов в среднем за тот же период (руб).

2. Фондоемкость - обратная фондоотдаче величина, которая характеризует стоимость ОПФ, приходящихся на единицу продукции. Показывает, какая величина ОФ используется для осуществления 1 руб. товарооборота.

,



3. Фондорентабельность - отношение общей годовой прибыли к среднегодовой стоимости ОПФ.



где П - прибыль.

4. Фондовооруженность - отношение стоимости ОФ к среднесписочной численности производственного персонала.



где Чс - среднесписочная численность производственного персонала.

**Частные показатели** - натуральные показатели, применяющиеся для характеристики эффективности использования ОФ на предприятии, можно подразделить на показатели использования производственно - торговых помещений, производственной мощности и пропускной способности предприятия.

● К показателям, характеризующим *эффективность использования производственно - торговых площадей,* относятся: объем общего товарооборота, объем оборота по продукции собственного производства и выпуск блюд в расчете на 1 м2 площади предприятия, площади обеденного зала, на одно место.

*● Эффективность использования производственной мощности.* **Производственная мощность -** это максимально возможный выпуск продукции определенного ассортимента в единицу времени при достигнутом уровне техники, технологии и сложившейся организации труда и производства.

*● Пропускная способность* предприятия общественного питания представляет собой количество потребителей, которое может быть обслужено в единицу времени. Пропускная способность определяется режимом работы предприятия, числом мест и средней продолжительностью обслуживания одного потребителя.

● Важным показателем, характеризующим пропускную способность предприятий общественного питания, является *оборачиваемость* мест, т.е. число посетителей, приходящихся в среднем на одно место на предприятии в течение дня.

**6. Воспроизводство основных фондов**

Существуют различные формы простого и расширенного воспроизводства основных фондов.

♦ Формы ***простого воспроизводства*** - замена устаревших и изношенных средства труда и капитальный ремонт.

♦ К формам ***расширенного воспроизводства*** можно отнести - новое строительство, расширение действующих предприятий, их реконструкция и техническое перевооружение, модернизация оборудования.

Капитальный ремонт - замена отдельных частей зданий, сооружений, узлов оборудования - имеет цель поддержание основных фондов в рабочем состоянии и часто сочетается с их модернизацией.

Текущий ремонт - исправление или замена мелких частей основных фондов, содержание их в соответствующих санитарно-гигиенических условиях. Затраты на текущий ремонт включаются в издержки обращения.

Особенностью ремонта как формы частичного обновления основных фондов предприятий общественного питания является восстановление первоначальной потребительской стоимости основных фондов без учета их морального износа. В тех случаях, когда моральный износ наступает быстрее физического, возникает необходимость модернизации основных фондов, т.е. ликвидации частичного физического износа на новой технической основе.

Наряду с положительными моментами модернизации, частичное обновление основных фондов на новой технической основе может привести к определенным диспропорциям в их соотношении. Поэтому обновление может производиться также путем технического перевооружения и реконструкции основных фондов.

Техническое перевооружение - процесс переоснащения материально - технической базы предприятия, по завершении которого без привлечения дополнительной рабочей силы повышается технико-экономический уровень предприятия, внедряется принципиально новая технология процессов управления, производства, хранения, обработки товарных потоков и обслуживания населения.

*Иначе говоря, техническое перевооружение на предприятии общественного питания - это внедрение интенсивной технологии на основе замены (полностью, или частично) активной части фондов вследствие их морального износа, а также связанные с этим внедрением новое строительство (в малых объемах) и некоторое обновление конструкций зданий и инженерных сетей.*

Реконструкцией называется внедрение на предприятиях новой техники и технологии в связи с необходимостью коренной перестройки существующих зданий и сооружений.

***Следовательно, исходным моментом разграничения понятий*** *«техническое перевооружение» и «реконструкция»* ***является необходимость перестройки зданий предприятия.***

Затраты на создание новых, а также реконструкцию, расширение и модернизацию действующих основных фондов называются ***капитальными вложениями.***

При определении экономической эффективности капитальных вложений в предприятия общественного питания применяют 2 показателя:

1. ***1. Общая экономическая эффективность капитальных вложений.***



где:

Е - коэффициент эффективности капитальных вложений;

П - балансовая прибыль за год;

К - годовые капитальные вложения.

***2. Срок окупаемости капитальных вложений*** - величина, обратная коэффициенту эффективности.

**7. Резервы улучшения использования основных фондов**

Резервы роста капиталоотдачи связаны с мобилизацией как ***экстенсивных*** факторов - увеличением времени полезного использования машин, так и ***интенсивных*** факторов - повышение производительности оборудования в единицу времени.

Главным фактором повышения эффективности использования основных фондов является их обновление и техническое совершенствование. Внедрение достижений НТП (научно-технического прогресса) повышает уровень механизации и автоматизации производства, повышает производительность труда рабочих, способствует экономии материальных затрат, повышает культуру и безопасность производства.

Значительные резервы находятся в увеличении времени работы машин и механизмов. Основными причинами целосменных и целосуточных простоев оборудования являются ремонт, неисправность и наладка, а также организационные неполадки: отсутствие сырья и товара, инструмента, энергии и т.д.

Система резервов улучшения использования ОФ может быть представлена следующим образом:

1. Техническое совершенствование средств труда:
2. техническое перевооружение на базе комплексной автоматизации;
3. замена устаревшей техники, модернизация оборудования;
4. ликвидация узких мест и диспропорций в производственных мощностях предприятия;
5. механизация вспомогательных и обслуживающих производств;
6. внедрение прогрессивной технологии и спецоснастки;
7. развитие изобретательства и рационализации.
8. Увеличение времени работы машин и оборудования:
9. ликвидация бездействующего оборудования (сдача в аренду, лизинг, реализация и т.д.)
10. сокращение сроков ремонта оборудования;
11. снижение количества простоев: внутрисменных и целосменных.
12. Улучшение организации и управления производством:
13. внедрение научной организации труда и производства;
14. улучшение обеспечения материально - техническими ресурсами;
15. развитие материальных стимулов у работников, способствующих повышению эффективности производства.

**Тема 4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ**

1. **Фонды и средства предприятий.**
2. **Понятие и сущность оборотных средств (ОС).**
3. **Кругооборот оборотных средств.**
4. **Определение потребности в оборотных средствах.**
5. **Показатели и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.**
6. **Источники формирования основных и оборотных средств.**

**1. Фонды и средства предприятий**

В процессе хозяйственной деятельности предприятия общественного питания образуют **фонды материальных и денежных средств.**

По экономическому содержанию **фонды материальных средств (производственные фонды)** разделяются:

* Основные;
* Оборотные;
* Фонды обращения.

*Такое деление обусловлено их ролью в кругообороте и порядком перенесения их стоимости на товар.*

В отличие от фондов материальных средств (**производственные фонды**) основные и оборотные средства не расходуются и не потребляются, а авансируются.

Основные и оборотные средства являются денежной формой основных и оборотных фондов. **Основные средства авансируются в основные фонды, оборотные средства – в оборотные фонды и фонды обращения.**

**К основным фондам** относятся средства труда. Стоимость, переносимая основными фондами на товар, образует амортизационный фонд, средства которого расходуются на возмещение изношенных основных фондов.

**2. Понятие и сущность оборотных средств (ОС)**

**Оборотные средства (ОС) (оборотный капитал) – это денежные средства, вложенные в оборотные фонды и фонды обращения и служащие финансовым обеспечением предпринимательской деятельности.**

***Оборотные производственные фонды*** – это предметы труда и часть средств труда, которые целиком потребляются в каждом цикле производства, полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию и целиком возмещаются после каждого производственного цикла.

**Оборотные производственные фонды классифицируются по следующим элементам:**

***Производственные запасы*** (сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо, тара, запасные части для ремонта оборудования, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы).

К категории малоценных и быстроизнашивающихся предметов относят: предметы, служащие менее одного года и стоимостью на дату приобретения не более 100-кратного (для бюджетных учреждений - 50-кратного) установленного законодательством Российской Федерации минимального размера месячной оплаты труда за единицу; специальные инструменты и специальные приспособления, сменное оборудование независимо от их стоимости; специальная одежда, специальная обувь независимо от их стоимости и срока службы и др.

***Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства (НЗП)*.** Незавершенное производство представляет собой продукцию, не законченную производством и подлежащую дальнейшей обработке.

***Расходы будущих периодов*** – это затраты на освоение новой продукции, плата за подписные издания, оплата на несколько месяцев вперед арендной платы и др. Эти расходы списываются на себестоимость продукции в будущих периодах.

**Фонды обращения** - это совокупность всех средств, функционирующих в сфере обращения.

**К фондам обращения относится**:

– *готовая к реализации продукция, находящаяся на складах предприятия;*

*– продукция отгруженная, но еще не оплаченная покупателем;*

– *денежные средства* (в кассе предприятия и на счетах в банке), а также средства, находящиеся в незаконченных расчетах (дебиторская задолженность). Дебиторская задолженность – это средства данного предприятия, находящиеся в обороте других предприятий.

*В отличие от оборотных* *фондов, фонды обращения участвуют не в процессе производства, а в процессах реализации и организации потребления продукции общественного питания.*

**Экономическая роль (назначение ОС)** - оборотные производственные фонды обеспечивают непрерывность производственного процесса, а фонды обращения – реализацию произведенной продукции на рынке и получение денежных средств, гарантирующих стабильную работу предприятия.

**Сущность** заключается в необходимости обеспечения бесперебойного функционирования процесса производства и обращения.

Представленный на рис.3 состав оборотных средств в той или иной степени характерен для большинства предприятий вне зависимости от сферы их деятельности. Вместе с тем предприятия сферы услуг имеют ряд особенностей по составу и структуре оборотных средств.

Так, поскольку для большинства из них характерна сравнительно непродолжительная длительность производственного цикла, то и объем незавершенного производства для данных предприятий сравнительно невелик.

Следующая важная особенность состава оборотных средств на предприятиях сферы услуг состоит в том, что в них практически отсутствуют такие элементы, как готовая продукция на складе и отгруженная продукция, кроме случаев, когда кроме услуг может небольшими партиями изготовляться продукция. Например, на предприятиях общественного питания могут изготовляться небольшие партии тортов или выпечки для реализации. Дело в том, что услуги невозможно хранить, их нельзя изготовлять впрок.

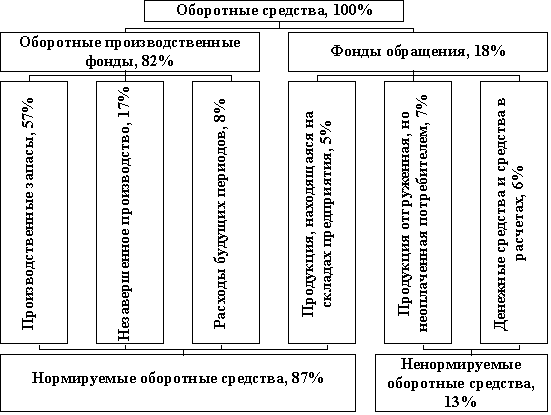


Рис.3 Состав и структура оборотных средств

Рассмотрим особенности состава и структуры ОС на примере ресторанов. В них вследствие повышенных требований к обслуживанию потребителей, сервировке столов, оформлению залов наиболее высок удельный вес ОС, вложенных в малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. Структура нормируемых ОС предприятий питания отличается тем, что наибольший удельный вес в их составе имеют ОС в запасах товаров, полуфабрикатах и сырья, а также средства, вложенные в МБП. Доля нормируемых ОС в общей их сумме может достигать 80%.

**3. Кругооборот ОС**

Оборотные средства постоянно совершают кругооборот, в процессе которого проходят три стадии: снабжение, производство и сбыт (реализация). Кругооборот оборотных средств можно представить следующим образом (рис. 4).

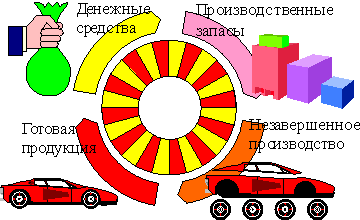


Рис.4 Схематичное изображение кругооборота

На первой стадии (снабжение) предприятие на денежные средства приобретает необходимые производственные запасы. На второй стадии (производство) производственные запасы вступают в производство и, пройдя форму незавершенного производства и полуфабрикатов, превращаются в готовую продукцию. На третьей стадии (сбыт) происходит реализация готовой продукции и оборотные средства принимают денежную форму.

Оборотные средства совершают непрерывный кругооборот, в процессе которого они меняют форму стоимости (с денежной на товарную и снова на денежную).

Кругооборот можно изобразить в виде схемы: **Д-Т-Дꞌ.**

Этот процесс имеет три этапа или три стадии:

**Первая стадия: Д-Т**,

где Д- денежные средства, имеющиеся у предприятия на момент его создания или полученные в результате реализации продукции;

Т – товарно-материальные ценности, приобретенные предприятием и необходимые для начала (продолжения) производственного процесса.

**Результатом первой стадии** является создание запасов товаров, тары, материалов и др.

В**торая стадия** кругооборота ОС называется производственной. Посредством приложения труда работников предприятие питания осуществляет производственно-технологические операции.

**Третья стадия Т-Дꞌ** означает реализацию товаров покупателям и является заключительной. После того как товарная форма примет денежную форму, авансированные средства возвращаются предприятию.

После получения выручки предприятие вновь затрачивает денежные ресурсы на покупку товаров у поставщиков, т.е. повторяется первая стадия кругооборота средств.

Так происходит кругооборот оборотных средств. Но это не означает,что ОС последовательно переходят из одной стадии кругооборота в другую. Напротив, они одновременно находятся во всех трех стадиях кругооборота, так как в каждый момент времени что-то покупается, производится, продается и снова покупается. **Именно это и обеспечивает непрерывность и бесперебойность производства и реализации продукции.**

### 4. Определение потребности в оборотных средствах

Для определения потребности предприятия в оборотных средствах осуществляется нормирование оборотных средств.

Под нормированием оборотных средств понимается процесс определения экономически обоснованной потребности предприятия в оборотных средствах, обеспечивающих нормальное протекание производственного процесса.

К нормируемым оборотным средствам относятся все оборотные производственные фонды (производственные запасы, незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства, расходы будущих периодов) и готовую к реализации продукцию (рис. 3).

Нормативы оборотных средств рассчитываются в натуральном выражении (штуки, тонны, метры и т.п.), в денежном выражении (рублях) и в днях запаса.

***Общий норматив оборотных средств предприятия***рассчитывается только в денежном выражении и определяется путем суммирования нормативов оборотных средств по отдельным элементам:



где ФПЗ – норматив производственных запасов, руб.;

ФНЗП – норматив незавершенного производства, руб.;

ФРБП – норматив расходов будущих периодов, руб.;

ФГП – норматив запаса готовой продукции на складах предприятия, руб.

**5. Показатели и пути ускорения оборачиваемости ОС**

Показатель **оборачиваемости** ОС свидетельствует о степени согласованности процессов снабжения, производства, реализации и расчетов. Ускорение оборачиваемости ОС отражает улучшение организации производства на предприятии, внедрение достижений науки и техники, рост производительности труда, рационализацию товародвижения, совершенствование расчетов с поставщиками и покупателями, предотвращение образования излишних запасов товарно-материальных ценностей.

***1. Оборачиваемость ОС*** характеризует скорость их движения в процессах производства, реализации и организации потребления продукции общественного питания. Она определяется как продолжительность кругооборота средств, начиная с приобретения сырья, полуфабрикатов, материалов и кончая поступлением выручки за реализованную продукцию.

В общественном питании оборачиваемость ОС может выражаться **числом оборотов**, совершенных ОС за определенный период времени (год, квартал, месяц).

,



где ОБо - оборачиваемость оборотных средств в оборотах;

Т/О - товарооборот;

Sоб - средняя сумма оборотных средств.

Средний размер ОС определяется исходя из сумм ОС на определенные даты:

где S - средний размер оборотных средств;

Sоб1 , Sоб2 , Sоб3 - суммы ОС на определенные даты;

n - число дат.

***2. Скорость оборачиваемости***  оборотных средств может быть выражена **в днях.** Оборачиваемость в днях характеризует продолжительность одного оборота оборотных средств:

, или ,

где ОБд - оборачиваемость оборотных средств в днях;

Т/Од - однодневный товарооборот;

Д - число дней в расчетном периоде.

Оборачиваемость ОС в днях можно также определить:

***3. Коэффициент использования ОС.*** Характеризует сумму ОС, приходящихся на 1 руб. товарооборота. Этот показатель свидетельствует о степени использования ОС на предприятиях ОП.



Коэффициент использования ОС - величина, обратная оборачиваемости ОС, выраженной в оборотах, т.е:



**Ускорение оборачиваемости оборотных средств ведет к высвобождению оборотных средств предприятия из оборота. Это способствует снижению материальных и трудовых затрат на единицу продукции и повышению рентабельности предприятия.**

**Напротив, замедление оборачиваемости приводит к увеличению потребности предприятия в оборотных средствах, ухудшается финансовое положение предприятия.**

Ускорение оборачиваемости оборотных средств может быть достигнуто за счет использования следующих факторов:

● опережающий темп роста объемов продаж по сравнению с темпом роста оборотных средств;

● совершенствование системы снабжения и сбыта;

● снижение материалоемкости и энергоемкости продукции;

● повышение качества продукции и ее конкурентоспособности;

● сокращение длительности производственного цикла и др.

**6. Источники формирования основных и оборотных средств**

**Собственные источники**

1. Собственные средства формируются в основном **за счет уставного фонда**, который представляет собой сумму средств, выделяемых учредителями фирмы.

2. Наряду с уставным фондом, в формировании основных и оборотных средств предприятия участвует **прибыль**.

3. Еще один источник формирования собственных средств – **амортизационные отчисления,** которые направляются только на образование основных средств.

4. К источникам формирования собственных средств относится также **выручка от реализации выбывшего имущества.**

5. **Устойчивые пассивы.**

Наряду с прибылью для пополнения собственных оборотных средств используются так называемые устойчивые пассивы, которые приравниваются к собственным средствам.

**Устойчивыми называются пассивы**, которые постоянно используются предприятием в обороте, хотя не принадлежат ему (например, резерв предстоящих платежей минимальной задолженности рабочим и служащим по заработной плате, по взносам на социальное страхование, переходящая задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, кредиторская задолженность, остаток средств ремонтного фонда, резерв предстоящих платежей и др.).

**Устойчивые пассивы** – это суммы, юридически не принадлежащие предприятию или организации, но по условиям расчетов постоянно находящиеся в их обороте.

В течение года потребность предприятий в оборотных средствах может изменяться, поэтому нецелесообразно полностью формировать ОС за счет собственных источников. Это привело бы к образованию излишков оборотных средств в отдельные моменты и ослаблению стимулов к их экономическому использованию. Предприятие поэтому использует для финансирования оборотных средств **заемные средства.** К ним относятся краткосрочные кредиты банков (рис. 5).

**Кредит -** один из важнейших источников формирования оборотных средств, при помощи которого размер оборотных средств приводится в соответствие с потребностью в них.

При кредитовании соблюдаются общие принципы:

1. целевой характер кредита;
2. срочность;
3. возвратность;
4. обеспеченность товарно-материальными ценностями;
5. платность.

*Целевой* характер предполагает, что кредит предоставляется под определенную конкретную программу.

*Срочность* кредита означает, что ссуды выдаются на срок, предусмотренный конкретной программой.

*Принцип возвратности* требует направления части выручки от реализации на погашение кредита.

*Обеспеченность товарно-материальными ценностями* предполагает, что предприятие общественного питания должно иметь в наличии материальные ценности, под которые получены кредиты и реализация которых позволит погасить имеющуюся задолженность.

*Кредитование может быть краткосрочным, которое, как правило, применяется для текущей хозяйственной деятельности компаний, и долгосрочным - для кредитования инвестиций (капитальных вложений). В процессе кредитования банк должен контролировать соблюдение принципов и условий кредитования при оформлении и выдачи ссуд, а также при проверке обеспеченности кредитов.*



Рис. 5 Схема формирования финансовых ресурсов предприятия

**Тема 5. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И**

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА**

1. **Понятие трудовых ресурсов.**
2. **Понятие и классификация персонала предприятия.**
3. **Характеристики персонала предприятия.**
4. **Состав и структура кадров предприятия общественного питания.**
5. **Производительность труда работников.**
6. **Пути повышения производительности труда.**

**1. Понятие трудовых ресурсов**

**Трудовые ресурсы - это трудоспособная часть населения страны, которая в силу психофизиологических и интел­лектуальных качеств способна производить материальные блага или услуги**. К трудовым ресурсам относятся люди как занятые в эко­номике, так и не занятые, но способные трудиться.

В настоящее время в соответствии с трудовым законодательством Рос­сийской Федерации нижней границей трудоспособного возраста счи­тается 16 лет, а верхней, определяемой правом на получение пенсии -54 года для женщин и 59 лет для мужчин.

Однако для некоторых ви­дов профессиональной деятельности, связанных с высокими психо­физиологическими нагрузками на организм человека, пенсионная планка заметно ниже - на 5-10, а то и более лет. Это касается про­изводств с неблагоприятными, тяжелыми условиями труда (например, добыча угля, выплавка металла и др.), а также тех профессиональных занятий, где с годами утрачивается возможность поддерживать нуж­ную «трудовую форму» (например, балет). В реальной жизни многие из «льготных пенсионеров» продолжают трудиться в прежнем каче­стве или на другой работе и поэтому остаются в составе трудовых ре­сурсов. Неработающие исключаются из их состава.

**Понятие «трудовые ресурсы» используется** для характеристики трудоспособного населения вмасштабах всей страны, региона, отрасли экономики, либо в рамках какой-либо профессиональной группы.

Наряду с ним в экономической науке и практике приме­няются и такие понятия, как «рабочая сила», «человеческие ре­сурсы», «человеческий фактор», «кадры», «работники», «персо­нал», «трудовой потенциал», «человеческий капитал», имеющие разное содержание и смысловую нагрузку. Они дополняют друг друга, раскрывая какую-либо одну из сторон носителя этих по­нятий - человека. Использование разных терминов важно и по­тому, чтоесть установившиеся международные стандарты, опи­раясь на которые можно проводить сравнения между странами.

Остановимся на характеристике важнейших понятий.

В рам­ках отдельных организаций наиболее употребляемым понятием является «персонал», т.е. люди со сложным комплексом инди­видуальных качеств - социальных, психологических, професси­ональных, мотивационных и др., наличие которых и отличает их от вещественных факторов производств (сырья, машин, энергии, капитала).

**2. Понятие и классификация персонала предприятия**

**Персонал (от лат. personalis** **- личный) - это личный состав организаций, включающий всех наемных работников, а также ра­ботающих собственников и совладельцев.**

**Персонал предприятия** это совокупность всех работников предприятия, обеспечивающих реализацию его функций.

Термин «персонал» впервые стал употребляться в англоязычной литературе как общее название всех работников организации, имеющих различия в квалификации и должностной принадлеж­ности. В нашей стране и ряде других государств, в том числе ев­ропейских, более широкое распространение имел термин «кад­ры», взятый из армейского лексикона и означающий в немец­ком и французском языках профессиональных военных (рядовых, командного состава и резерва). В отечественной и зарубежной литературе последних лет достаточно популярны оба эти термина, хотя последний, «кадры», носит более ограниченный характер (на­пример, «кадры управления»).

В 1970-е гг. в науке и практике управления США стало ис­пользоваться понятие «человеческие ресурсы» взамен «персона­ла». Такое изменение связано с переосмыслением роли и места человека в производственной деятельности в эпоху НТР и отно­шением к нему не только как к «одушевленному» фактору про­изводства, но и как к личности с присущими ей интересами, мо­тивацией, психологией, ценностями, предприимчивостью и т.п.

**В зависимости от участия в производственном процессе весь персонал предприятия делится на две категории: промышленно-производственный персонал (ППП) и непромышленный.**

**К промышленно-производственному персоналу** относятся ра­ботники, непосредственно связанные с производством и его обс­луживанием. **Непромышленный персонал** включает работников, которые непосредственно не связаны с производством и его обслужива­нием. В основном это работники жилищно-коммунального хо­зяйства, детских и врачебно-санитарных учреждений, принадле­жащих предприятию.

**Промышленно - производственный персонал подразделяется по месту в производственном процессе на следующие категории:**

**♦ рабочие.** Они делятся на основных и вспомогательных. Основные рабочие осуществляют производство профилирующей продукции предприятия. Вспомогательные - обслуживают производство;

**♦ инженерно - технические работники** (ИТР). К этой категории относятся специалисты, осуществляющие подготовку и управление производственным процессом;

**♦ административно - управленческий персонал** (АУП). Названная категория специалистов осуществляет управление предприятием. Они обеспечивают сбор и обработку всей управленческой информации, подготавливают, принимают и реализуют управленческие решения;

**♦ младший обслуживающий персонал** (МОП). Данную категорию составляют специалисты, не принимающие непосредственное участие в производственном процессе, но обслуживающие его. Это уборщики, кладовщики, работники бельевой, гардеробщики и т.д.;

**♦ охрана**. Данная категория специалистов обеспечивает безопасность предприятия.

**3.** **Характеристики персонала**

**Персонал предприятия можно охарактеризовать с помощью количественных и качественных показателей.**

К качественным показателям относятся **профессия, специальность и квалификация специалистов.**

**Под профессией** понимается способность специалиста осуществлять особый род деятельности, требующий теоретических знаний и практических навыков.

**Специальность** – вид деятельности в пределах профессии, имеющий специфические особенности и требующий дополнительных навыков и знаний. Примерами профессий и специальностей могут быть: для рабочих - токарь (профессия) делится но специальности: токарь - карусельщик, токарь - расточник и другие; для АУП - экономист (профессия) делится на специальности: плановик, финансист, маркетолог и так далее.

**Квалификация** это способность специалиста выполнять работу определенной сложности. Она определяется теоретической подготовкой, зависящей от уровня образования и опыта, приобретаемого в практической деятельности. Каждая профессия требует своего сочетания теоретической подготовки и опыта. **Показателем квалификации специалиста является определенный тарифный разряд или категория**.

Профессиональный и квалификационный состав предприятия зависит от особенностей и сложности производственного процесса.

**К количественным показателям относятся численность и текучесть персонала.**

**Численность персонала предприятия** зависит от ряда факторов:

* вида и объема деятельности предприятия;
* специализации предприятия;
* количества рабочих мест;
* режима работы;
* формы обслуживания потребителей;
* степени их механизации, автоматизации, компьютеризации.

Эти факторы определяют ее нормативную (пла­новую) величину.

**Норма численности** – это установленная численность работников определенного профессионально-квалификаци-онного состава, необходимая для выполнения конкретных производственных, управленческих функций или объемов работ.

**Численность персонала на предприятии характеризуется следующими показателями**: явочная численность, списочная численность, среднесписочная численность.

**Списочная численность работников предприятия** – это показатель численности работников списочного состава на определенное число или дату, например на 25 мая. Она учитывает численность всех работников предприятия, принятых на постоянную, сезонную и временную работу в соответствии с заключенными трудовыми договорами (контрактами).

**В списочный состав включаются работники:**

1. фактически явившиеся на работу;
2. находящиеся в служебных командировках;
3. не явившиеся на работу по болезни;
4. не явившиеся на работу в связи с выполнением

государственных и общественных заданий;

1. принятые на 0,5 ставки;
2. принятые на работу с испытательным сроком;
3. выполняющие работу на дому;
4. временно привлекаемые на сельхоз. работы;

и т. д. – всего 39 пунктов.

**В списочный состав не включаются работники:**

1. не состоящие в штате данного предприятия, привлеченные для выполнения работ по трудовому соглашению; разовых специальных и хозяйственных работ; (консультации врачей, эксперты, побелка, покраска);
2. временно направленные на работу на другое предприятие, если за ними не сохраняется заработная плата по месту основной работы;
3. направленные предприятием на учебу с отрывом от производства;
4. учащиеся школ в период профессиональной ориентации**;**
5. подавшие заявление об увольнении.

**Явочный состав** характеризует число работников списочного состава, явившихся на работу в данный день, включая находящихся в командировках.

**Среднесписочная численность – численность** работников в среднем за определенный период (месяц, квартал, с начала года, за год).

**Среднесписочная численность работников за месяц определяется** путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на число календарных дней месяца.

**Важным показателем, характеризующим сменяемость персонала, является текучесть кадров.**

Текучесть определяется следующим образом:

,

где П - число принятых в течение планового периода специалистов, чел.;

У - число уволенных в течение планового периода специалистов, чел.;

Чппп - среднесписочная численность персонала за плановый период, чел.

Текучесть персонала должна быть оптимальной, для большинства предприятий она составляет 10-15%. Более высокая текучесть приводит к высоким потерям рабочего времени, а слишком низкая текучесть замедляет обновление персонала. Структура и численность персонала отражены в штатном расписании предприятия.

**4. Состав и структура кадров предприятия общественного питания**

**Структура** персонала организации - совокупность отдельных групп работников**,** объединенных по какому-либо признаку.

**Особенностью** труда работников питания определяется тем, что при создании продукта они участвуют в процессе производства, реализации и организации потребления.

Поэтому, труд работников этих предприятий делится как производительный и непроизводительный.

**Производительный труд** – направлен на создание материальных благ (90% работников отрасли).

Сюда относится основная часть работников (повара, кондитеры, пекари, изготовители полуфабрикатов и др. работники производства). Они заняты непосредственно переработкой, доработкой (нарезка, порционирование и т.д.) продуктов, созданием новых потребительских стоимостей в виде блюд и кулинарных изделий.

**Непроизводительный труд** – общественно полезный труд, который непосредственно не участвует в создании материальных ценностей (10 % работников отрасли).

Сюда относится другая часть работников – это буфетчики, официанты, продавцы магазинов кулинарии, работники мелкорозничной торговой сети, кассиры, мойщики посуды. Они осуществляют процесс реализации и организации потребления.

Их труд, с одной стороны, связан продолжением и завершением производственного процесса (хранение продуктов, погрузка, транспортировка, выгрузка и т.д.), а с другой – со сменой форм стоимости и оказанием необходимых материальных благ.

**Состав и структура кадров**.

В общественном питании существует деление на пять групп работников.

1. Административно-управленческий персонал (директор и его замы, бухгалтера т. д.).

2. Работники производства (заведующий производством, повара, кондитеры, пекари и т.д.).

3. Работники зала (официанты, администраторы, мойщики столовой посуды т. д.).

4. Работники торговой группы (кассиры, бармены, продавцы кулинарии, буфетчики).

5. Прочие работники (гардеробщик, сторож, слесарь и т. д.).

Ведущее положение среди работников предприятия общественного питания занимает производственный персонал (численность достигает 70 %).

Кадровая политика на предприятии должна быть направлена на оптимальное сочетание категорий промышленно-производственного персонала.

**Критерием оптимальности** структуры персонала является **со­ответствие численности работников** различных должностных групп **объемам работ**, необходимых для выполнения каждой долж­ностной группой, выраженным в затратах времени.

**5. Производительность труда работников**

Для непосредственной оценки рациональности использования трудовых ресурсов на предприятиях общественного питания применяются показатели производительности труда.

Под производительностью труда понимают эффективность, плодотворность трудовых затрат.

*Производительность труда* характеризует выработку на одного работника в единицу времени при нормальной интенсивности труда.

*Интенсивность труда -* это степень его напряженности, измеряемая затратами физических и духовных сил работника в единицу времени. Нормальной является интенсивность труда, которая обеспечивает производительное использование рабочего времени и вместе с тем не влечет за собой отрицательных последствий для человеческого организма.

Производительность труда в общественном питании можно определить в натуральном, стоимостном и трудовом выражении.

Наиболее точным является натуральный метод. Он может определяться в цехах , где выпускается однородная продукция. При выпуске неоднородной продукции выработка может исчисляться в условно - натуральных показателях (условных блюдах) с помощью коэффициента трудоемкости.

При наличии возможности ***натурального учета*** реализации производительность труда может измеряться по следующей формуле:



где ПТ - производительность труда работников предприятия или выработка;

q - объем выполненных работ в натуральном выражении;

Т - суммарные затраты времени на выполнение данных работ.

Широкое распространение получил ***стоимостной***метод определении производительности труда работников. В зависимости от характера решаемых предприятием задач производительность труда может исчисляться как:

***среднечасовая по формуле:***



где ПТвр - среднечасовая производительность труда работников;

Т / О - товарооборот за анализируемый период (руб);

- количество отработанных человеко-часов за анализируемый период.



***Среднедневная по формуле:***



где ПТдн - среднедневная производительность труда работников;

Ндн - количество отработанных человеко-дней за анализируемый период.

***На одного среднесписочного работника по формуле:***



где ПТ - производительность труда на одного среднесписочного работника;

Нсп - среднесписочная численность за анализируемый период (чел).

Однако стоимостной метод измерения производительности труда имеет недостатки, связанные с тем, что он не отражает трудоемкости составных частей товарооборота ОП

*Трудоемкость изготовления и реализации продукции собственного производства в 3 раза выше, чем трудоемкость реализации на такую же сумму покупных товаров.*

Поэтому при исчислении производительности труда в ОП рекомендуется определять условный товарооборот, который равен сумме объема товарооборота по продукции собственного производства и третьей части товарооборота по покупным товарам.

Сущность ***трудового*** метода заключается в использовании для измерения производительности труда показателей трудоемкости.

**Трудоемкость -** это количество живого труда, затраченного на изготовление единицы продукции, выполнение определенного объема работы или реализацию единицы товара.

Трудоемкость является величиной, обратной выработке, и выражается формулой:



где Тр - трудоемкость;

Т - суммарные затраты времени на выполнение данных работ;

q - объем выполненных работ в натуральном выражении.

**6.**  **Пути повышения производительности труда**

1. ***Механизация и автоматизация производства и внедрение передовой технологии.***

Применение при жарении продуктов инфракрасного излучения позволяет сократить время обработки сырья. Например, время жарения рыбы сокращается с 18-20 до 6-7 минут. Применение токов сверхвысокой частоты сокращает время выпечки бисквита с 45-47 мин. (газовые и электрические печи) до 2 мин.

1. ***Ускорение темпов механизации вспомогательных и подсобных работ.***

В общественном питании к подсобным и вспомогательным работам, которые надо механизировать в первую очередь, относятся чистка овощей и картофеля, мытье посуды, уборка помещений и т. д.

1. ***Использование вместо сырья готовых замороженных или консервированных блюд.***
2. ***Совершенствование организации производства, труда и управления.***

Сущность научной организации труда заключается в рациональном разделении труда, правильной организации и обслуживании рабочих мест, создании наиболее благоприятных санитарно-гигиенических и эстетических условий труда на производстве.

1. ***Сокращение потерь рабочего времени.***
2. ***Совершенствование структуры управления.***

Широкое внедрение компьютеров и оргтехники позволит значительно повысить производительность управленческого труда в отрасли.

**7. *Оптимизация состава товарооборота.*** На производительность труда в общественном питании значительное влияние оказывает состав товарооборота. Трудовые затраты растут с увеличением удельного веса продукции собственного производства в товарообороте.

***8. Кооперирование предприятий общественного питания с предприятиями пищевой промышленности.*** Это дает возможность более рационально использовать материальные ресурсы и обеспечивать экономию трудовых затрат. Переход на работу с полуфабрикатами и готовой кулинарной продукцией способствует освобождению предприятий от трудоемкой первичной обработки сырья.

***9. Внедрение прогрессивных форм и систем оплаты труда.*** Для производственного и обслуживающего персонала предприятий общественного питания такой системой организации заработной платы является сдельно-премиальная.

***10. Повышение квалификации и профессионального мастерства работников****.*

**Тема 6. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА**

1. **Определение, сущность и принципы организации заработной платы (ЗП).**
2. **Элементы организации оплаты труда.**
3. **Формы и системы оплаты труда.**
4. **Состав и структура фонда оплаты труда (ФОТ).**

**1. Определение, сущность и принципы организации**

**заработной платы**

***Заработная плата*** - это выраженная в денежной форме часть произведенного продукта, поступающая в личное потребление работникам в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным вкладом и зависящая от конечных результатов работы предприятия.

Необходимо различать номинальную и реальную заработную плату.

**Номинальная заработная плата** - это сумма денег, начисленная наемному работнику за определенный период в зависимости от количества и качества произведенной продукции.

**Реальная заработная плата** - это совокупность товаров и услуг, которые наемный работник приобретает на ту сумму денег, какая останется у него от номинальной заработной платы после уплаты всех налогов и взносов обязательного характера.

Реальная заработная плата – это заработная плата, выраженная в материальных благах и услугах, т.е. это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату, это «покупательная способность» номинальной заработной платы.

Таким образом, налоги и обязательные взносы уменьшают реальную заработную плату по сравнению с номинальной.

**Сущность заработной платы проявляется в функциях, которые она выполняет:**

1**.** ***Воспроизводственная функция****.*

Она заключается в обеспечении работников, а также членов их семей необходимыми жизненными благами для воспроизводства рабочей силы, воспроизводства поколений.

Эта функция тесно связана с особенностями государственного регулирования заработной платы, установлением на законодательном уровне такого минимального ее размера, который обеспечивал бы воспроизводство рабочей силы.

2**.** ***Стимулирующая функция****.*

Ее сущность состоит в установлении зависимости заработной платы работника от его трудового вклада, от результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия, причем указанная зависимость должна заинтересовывать работника в постоянном улучшении результатов своего труда.

3**.** ***Измерительно-распределительная функция****.*

Эта функция предназначена для отражения меры живого труда при распределении фонда потребления между наемными работниками и собственниками средств производства.

Посредством заработной платы, определяется индивидуальная доля в фонде потребления каждого участника производственного процесса в соответствии с его трудовым вкладом.

4**. *Ресурсно-разместительная функция****.*

Значение данной функции в настоящее время существенно возрастает. Сущность ее состоит в оптимизации размещения трудовых ресурсов по регионам, отраслям экономики, предприятиям.

5**. *Функция формирования платежеспособного спроса населения****.*

Поскольку платежеспособный спрос формируется под воздействием двух основных факторов - потребностей и доходов общества, то с помощью заработной платы в условиях рынка устанавливаются необходимые пропорции между товарным предложением и спросом.

**Принципы организации заработной платы:**

Организация заработной платыв рыночной экономике основывается на следующих принципах**:**

1. равная оплата за равный труд. Это означает, что труд

работников, имеющих одинаковую квалификацию, показывающих одинаковые результаты при выполнении одной работы, должен оплачиваться в одинаковом размере;

1. обоснованность оплаты труда. Данный принцип

означает, что уровень оплаты труда работников предприятия не должен быть ни слишком низким, ни слишком высоким. В первом случае работники не могут эффективно работать на предприятии, так как будут искать работу на стороне; во втором – издержки на оплату труда будут велики, что по существу означает трату части средств, которые могли быть использованы на развитие предприятия;

1. гибкость дифференциации и систем оплаты. Это

означает, что системы стимулирования должны оперативно меняться в соответствии с изменением задач, стоящих перед предприятием, потребностей его работников и других внутренних и внешних факторов;

1. простота и ясность систем оплаты;
2. учет сложности выполняемой работы и уровня

квалификации труда;

1. опережение темпов роста производительности труда

по сравнению с темпами роста средней заработной платы. В зарубежной и отечественной практике сложилось следующее эмпирическое соотношение: на 1 % прироста производительности труда должно приходиться 0,2-0,4% прироста зарплаты;

1. индексация заработной платы в соответствии с

уровнем инфляции, что отражается в коллективных договорах и тарифных соглашениях;

1. соответствие законодательству.

**2. Элементы организации оплаты труда**

Оплата труда - это обязанность работодателя по выплате наемному работнику заработанных им средств за выполнение работы (оказание услуг) в соответствии с условиями трудового договора.

**Организация оплаты труда предполагает:**

- определение форм и систем оплаты труда работников предприятия;

- разработку критериев и определение размеров доплат за отдельные достижения работников и специалистов предприятия;

- разработку системы должностных окладов служащих и специалистов;

- обоснование показателей и системы премирования сотрудников.

**Заработная плата состоит из двух основных составляющих**:

1) **гарантированной** (условно постоянной) части (оклад или тарифная ставка);

2) **переменной** (гибкой) части, которая **включает доплаты и надбавки.**

**Доплаты и надбавки** делятся на компенсационные и стимулирующие.

**Надбавок компенсационного характера** **около пятидесяти видов.** К ним относятся, например, доплаты за работу в вечернее и ночное время; в выходные и праздничные дни; за сверхурочную работу; за разъездной характер работы; несовершеннолетним работникам в связи с сокращением их рабочего дня; за вредные, тяжелые и опасные условия труда и т.д.

**К стимулирующим доплатам и надбавкам** относят оплату за высокую квалификацию (специалистам); за профессиональное мастерство (рабочим); за совмещение профессий (должностей); за расширение зон обслуживания или увеличение объема выполняемых работ; за выполнение обязанностей отсутствующего работника; и др.

Размер доплат и надбавок чаще всего определяется в процентах относительно должностного оклада.

Однако предприятие может устанавливать их и в абсолютной сумме - либо в равном размере для всех работников, либо дифференцированно.

**3. Формы и системы оплаты труда**

Предприятия самостоятельно разрабатывают и утверждают формы и системы оплаты труда.

**Система оплаты** - это взаимосвязь между показателями, характеризующими меру труда и меру его оплаты, гарантирующая получение работником заработной платы в соответствии с фактически достигнутыми результатами труда (относительно нормы) и согласованной между работником и работодателем ценой его рабочей силы.

**Существуют две основные формы заработной платы: повременная и сдельная.**

**Повременная** – форма оплаты труда, при которой заработная плата работнику начисляется в соответствии с тарифной ставкой (либо по установленному окладу) за фактически отработанное время. Мерой является отработанное время.

**Сдельная** – форма оплаты труда за фактически выполненный объём работы (изготовленную продукцию) на основании действующих расценок за единицу работы. Мерой является выработанная продукция (количество и качество произведенной продукции).

В бюджетной сфере экономики постановлением правительства РФ (14 окт. 1992 года) «О дифференциации в уровнях оплаты труда работников бюджетной сферы на основе Единой тарифной сетки» для дифференциации в уровнях оплаты труда работников была введена единая 18-разрядная тарифная сетка.

Для других предприятий эта система была рекомендована в качестве основы.

На предприятиях общественного питания использовалась 6-ти разрядная тарифная сетка. Она применялась для оплаты труда поваров, кондитеров, пекарей, буфетчиков, официантов и других работников предприятий общественного питания.

**В настоящее время наибольшее распространение получили:** тарифная система оплаты труда, бестарифная система, смешанная система, система окладов служащих, контрактная (договорная) система.

**Тарифная система** включает следующие элементы: тарифную ставку; тарифную сетку; тарифные коэффициенты и тарифно-квалификационные справочники.

*Тарифная ставка* – это размер оплаты за труд определенной сложности, произведенного в единицу времени (час, день, месяц). Тарифная ставка всегда выражается в денежной форме, и ее размер возрастает по мере увеличения разряда.

*Тарифная сетка* представляет собой таблицы с почасовыми или дневными тарифными ставками, начиная с первого, низшего разряда.

*Разряд* - это показатель сложности выполняемой работы и уровня квалификации рабочего.

**Бестарифная система оплаты труда.**

Основные элементы бестарифной системы**:**

- квалификационный уровень работника (КУ);

- фактически отработанное время;

- коэффициент трудового участия каждого работника (КТУ).

При бестарифной системе оплаты труда каждому работнику присваивается квалификационный уровень, который может меняться в течение работы. Квалификационный уровень устанавливается по отношению к заработной плате работника низшей (первой) квалификационной группы, квалификационный коэффициент этой группы принимается за единицу. Квалификационный уровень характеризует фактическую трудовую отдачу каждого работника. Всем членам трудового коллектива, в том числе и директору, выставляется коэффициент трудового участия. Коллектив сам выбирает набор показателей, влияющих на КТУ, показатели могут быть как повышающие, так и понижающие КТУ.

**Для оплаты труда руководителей**, специалистов и служащих используется **система должностных окладов.**

При **окладной системе** оплата труда производится по установленным месячным должностным окладам.

***Должностной месячный оклад*** – абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью (указывается в штатном расписании).

Месячный оклад каждой категории работающих может быть дифференцирован в зависимости от уровня квалификации, ученого звания, степени и т.д. в соответствии с положением о профессии (должности).

**Смешанная система оплаты труда.**

Смешанная система оплаты труда интересна тем, что сочетает в себе как признаки тарифной системы, так и признаки бестарифной системы оплаты труда.

Система такого типа может применяться, например, в бюджетной организации, которая имеет право на осуществление предпринимательской деятельности в соответствии с учредительными документами.

К смешанным системам оплаты труда относятся:

* система «плавающих» окладов;
* комиссионная форма оплаты труда;
* дилерский механизм.

**Контрактная система оплаты труда работников**.

**Контракт –** это особый вид трудового договора, в котором оговорены срок действия, права, обязанности и ответственность сторон, условия оплаты и организации труда, порядок и условия расторжения контракта; помимо предоставленных законодательством о труде, устанавливаются самостоятельно сторонами соглашения.

Особенностью контракта является его срочный характер.

По истечении срока действия контракт может быть расторгнут, или по соглашению сторон продлен на тех же условиях, либо перезаключен на новых. Конкретные условия контракта разрабатываются непосредственно на предприятиях с учетом их специфики.

***Примерная структура контракта состоит из следующих разделов:***

- общие положения (кто с кем заключает контракт, срок его действия, условия об испытательном сроке);

- обязанности предприятия по созданию условий для эффективного выполнения трудовых функций;

- обязанности работника (по существу это предмет контракта: профессия, специальность, квалификация, долговременные задачи и др.);

- оплата труда;

- режим рабочего времени;

- время отдыха;

- социальное обеспечение;

- порядок изменения, прекращения, продления и перезаключения контракта;

- ответственность сторон за неисполнение обязанностей по заключенному контракту.

В текст контракта могут включаться и иные условия, не противоречащие действующему законодательству. Помимо основного заработка – должностного оклада, могут быть оговорены условия повышения (понижения) обусловленного размера оплаты труда, премии, надбавки за выполнение конкретных условий контракта.

Расторжение контракта допускается в случае истечения его срока или досрочно при определенных обстоятельствах. К таким обстоятельствам относятся:

- соглашение сторон;

- виновное поведение работника;

- ликвидация предприятия;

- болезнь и др. уважительные причины.

**4. Состав и структура фонда оплаты труда**

Основная заработная плата согласно трудовому кодексу Российской Федерации (ТК РФ) должна выплачиваться работникам не реже, чем два раза в месяц.

**1. Оплата за отработанное время (основная зарплата):**

а) основная заработная плата (оклад за отработанное время);

б) заработная плата, начисленная за выполненную работу работникам по сдельным расценкам. В процентах от выручки от реализации продукции (выполнения работ и оказания услуг);

в) премии и вознаграждения, носящие регулярный или периодический характер;

д) стимулирующие доплаты и надбавки;

е) ежемесячные или ежеквартальные вознаграждения (надбавки) за выслугу лет, стаж работы;

ж) компенсационные выплаты;

з) районный коэффициент;

м) оплата труда работников, освобожденных от основной работы и привлекаемых для подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников;

р) оплата услуг (гонорар) работников не списочного состава (за переводы, консультации, чтение лекций, выступление по радио и телевидению и т.д.).

**2. Оплата за неотработанное время (дополнит. зарплата):**

- оплата ежегодных и дополнительных отпусков (без денежной компенсации за неиспользованный отпуск);

- оплата льготных часов подростков;

- оплата учебных отпусков (работникам, обучающимся в образовательных учреждениях);

- оплата труда работников, привлекаемых к выполнению государственных или общественных обязанностей;

**3. Единовременные поощрительные выплаты:**

- единовременные (разовые) выплаты;

- вознаграждение по итогам работы за год;

- материальная помощь, предоставленная всем или большинству работников;

- денежная компенсация за неиспользованный отпуск;

- другие единовременные поощрения.

**4. Выплаты социального характера:**

- оплата путевок работникам и членам их семей за счет средств организации;

- компенсации женщинам, которые находятся в оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком;

- оплата стоимости проезда работников и членов их семьи к месту отдыха и обратно;

- и др.

**Тема 7. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ.**

**ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ**

**1. Сущность себестоимости и ее экономическое значение.**

**2. Классификация затрат.**

**3. Пути снижения себестоимости.**

**4. Понятие затрат и издержек обращения общественного**

**питания.**

**5. Классификация издержек обращения.**

**6. Номенклатура статей издержек обращения.**

**7. Состав издержек обращения по видам затрат.**

**8. Анализ издержек обращения**.

**1. Сущность себестоимости и ее экономическое значение**

***Себестоимость*** составляет часть цены товаров, включающую затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

Себестоимость служит основой формирования цен, ее систематическое снижение позволяет снижать оптовые и розничные цены.

***В себестоимость продукции общественного питания включаются затраты живого труда (в форме заработной платы работников) и затраты овеществленного труда (стоимость сырья, топлива и других материально - вещественных средств производства, амортизация основных фондов).***

На предприятиях - заготовочных, где преобладают производственные функции, не только возможно, но и необходимо калькулирование себестоимости продукции, т.е. определение величины затрат, связанных с производством полуфабрикатов и кулинарных изделий.

Составление плановых и отчетных калькуляций себестоимости продукции на предприятиях общественного питания позволит сравнивать затраты на ее производство разных предприятий и за ряд лет, выявлять резервы дальнейшего снижения материальных и трудовых затрат.

**2. Классификация затрат**

Себестоимость продукции группируется ***по элементам затрат*** и по ***статьям калькуляции.***

***Группировка себестоимости по элементам*** позволяет разграничить затраты живого и прошлого, овеществленного труда. Эта группировка нужна для исчисления созданного в общественном питании национального дохода.

***Группировка по калькуляционным статьям*** позволяет распределить затраты по цехам и группам изделий, выделить затраты на производство и расходы на управление производством и его обслуживание, определить величину непроизводительных затрат.

В планировании и учете различают **прямые затраты** (цеховые), которые могут быть непосредственно отнесены на какое - либо изделие или цех, и **косвенные затраты** (общефабричные), которые сначала исчисляются в целом, а затем условно распределяются между различными видами выпускаемых изделий или цехами.

|  |  |
| --- | --- |
| Элементы затрат | Калькуляционные статьи |
| 1.Сырье и товары  2.Топливо и эл/энергия  3.Амортизация основных средств  4.Заработная плата (основная и дополнительная)  5.Отчисления на социальное страхование  6.Прочие расходы | 1.Сырье и товары  2.Заработная плата (основная и дополнительная)  3.Отчисления на социальное страхование  4.Топливо, пар, эл/энергия (для производственных нужд)  5.Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования  6.Цеховые расходы  7.Общефабричные расходы  8.Внепроизводственные расходы |

По принципу распределения между цехами косвенные расходы могут быть разделены на 3 группы: *распределяемые пропорционально объему товарооборота, пропорционально стоимости сырья и пропорционально сумме заработной платы.*

**Цеховые расходы** определяют по бухгалтерским документам, они включают следующие затраты цехов: ЗП и отчисления на соц. страхование, расходы по аренде помещений и инвентаря, расходы на текущий ремонт, амортизацию основных средств, расходы на содержание помещений и инвентаря, износ сан спецодежды и малоценных предметов, расходы по содержанию холодильных установок, недостачу товарно-материальных ценностей, расходы и потери по таре, прочие расходы.

**Общефабричные расходы** включают: ЗП управленческого персонала предприятия с отчислением на соц. страхование, амортизацию и затраты на текущий ремонт зданий и сооружений, канцелярские расходы, расходы на командировки, содержание помещений (освещение, отопление, износ малоценного инвентаря) и др.

Эти расходы распределяют между цехами следующим образом:

1. *пропорционально объему товарооборота:* часть транспортных расходов, отчисления на подготовку кадров, отчисления на возмещение расходов по содержанию баз, складов, часть прочих расходов;
2. *пропорционально сумме прямой зарплаты:* заработная плата административно - управленческого персонала и работников прочих групп, не относящихся к цехам;
3. *пропорционально стоимости сырья:* расходы на текущий ремонт, аренда и амортизация основных средств и др.

По структуре себестоимости общественное питание относится к материалоемким и трудоемким отраслям. Удельный вес сырья и себестоимости продукции общественного питания составляет 75 - 80 %. В то же время удельный вес затрат на топливо, электроэнергию и амортизацию невелик.

**3. Пути снижения себестоимости продукции**

Планирование себестоимости на предприятиях общественного питания предполагает не только расчет себестоимости всей кулинарной продукции, но и определение размера ее снижения по сравнению с отчетным периодом.

На предприятиях - заготовочных материальные затраты имеют большой удельный вес, поэтому сбережение сырья, топлива при производстве полуфабрикатов и кулинарных изделий дает большой положительный эффект. Большие резервы заложены в использовании производственных отходов.

Важный резерв снижения себестоимости продукции - сокращение затрат живого труда, повышение его производительности на основе внедрения достижения технического прогресса, улучшении организации производства и труда.

**4. Понятие затрат и издержек обращения**

**общественного питания**

**Издержками производства и обращения в общественном питании** называются выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда по производству, реализации и организации потребления кулинарной продукции.

В отличие от других отраслей народного хозяйства в общественном питании стоимость сырья в издержки производства не включается. Поэтому издержки производства представляют собой не полную стоимость готовой продукции, а лишь затраты, связанные с процессом ее изготовления.

В соответствии с характером труда в общественном питании различают 2 вида издержек обращения.

**Первый вид:** затраты живого и овеществленного труда, связанные с производством и продолжением процесса производства в сфере обращения. Они увеличивают стоимость реализуемой продукции и товаров, и, следовательно, возмещаются за счет этой стоимости.

**Второй вид:** издержки, связанные со сменой форм стоимости и обслуживанием потребителей (чистые издержки). Они возмещаются за счет прибыли, создаваемой в других отраслях хозяйства.

*Снижение издержек имеет весьма важное значение. Экономия издержек достигается с ростом технической вооруженности предприятий, внедрением научной организации труда, использованием полуфабрикатов и внедрением прогрессивных форм обслуживания.*

Снижение издержек обеспечивает прирост прибыли и повышение рентабельности, позволяет получить средства, необходимые для дальнейшего развития отрасли и стимулирования работников.

**5. Классификация издержек обращения**

Издержки общественного питания классифицируются:

1. по экономическому содержанию, видам затрат живого и овеществленного труда.
2. в зависимости от функций общественного питания (производство, реализация, организация потребления).
3. с учетом влияния на них изменения объема товарооборота и выпуска продукции.

**По экономическому содержанию** издержки подразделяются на три группы.

1. Издержки, связанные с оплатой труда. Сюда включается основная зарплата и другие выплаты из ФОТ.
2. Материальные затраты (кроме стоимости сырья) и потери. Материальные затраты состоят в основном из расходов на топливо, тару, малоценный инвентарь, спецодежду, хоз. материалы и амортизацию основных фондов. Сюда же относят потери при перевозках, хранении, переработке и реализации кулинарной продукции и покупных товаров.
3. Расходы по оплате услуг, оказываемых другими отраслями народного хозяйства (аренда помещений, плата за отопление, оплата транспортных средств и др.)

**В зависимости от функций, выполняемых общественным питанием,** издержки подразделяются на три группы:

1. Затраты, связанные с изготовлением продукции собственного производства
2. Затраты, связанные с реализацией продукции и товаров.
3. Затраты по организации потребления.

*Соотношение отдельных групп издержек изменяется в зависимости от типа, категорий предприятий общественного питания. Чем выше категория, тем больше доля издержек, связанных с организацией потребления.*

**В зависимости от изменений товарооборота** и выпуска продукции собственного производства издержки делятся на: ***условно - постоянные и переменные.***

***К условно - постоянным*** относятся издержки, величина которых мало зависит, или совсем не зависит от объема товарооборота или выпуска продукции. Это расходы по аренде и содержанию зданий, помещений, сооружений, инвентаря, амортизации основных средств, заработная плата, расходы по текущему ремонту, прочие расходы.

***Переменные*** расходы представляют собой затраты, величина которых изменяется с изменением объема товарооборота и выпуска продукции. К ним относят расходы по перевозкам автомобильным и гужевым транспортом, затраты на топливо, пар, эл/энергию (для производственных нужд), потери товаров, расходы по таре, потери по таре. Нормы расходов по этим статьям устанавливаются в %% к товарообороту.

*Разделение издержек на условно - постоянные и переменные позволяет определить влияние объема товарооборота на общий уровень расходов. Чем выше объем товарооборота, тем ниже уровень издержек.*

**6. Номенклатура статей издержек обращения**

В соответствии с классификацией по видам затрат для учета, анализа и планирования разработаны номенклатура статей и состав расходов, включаемых в издержки обращения и производства предприятий общественного питания. Эта номенклатура утверждается централизованно, обязательна к применению всеми предприятиями общественного питания независимо от форм собственности и содержит 14 основных статей:

1. Транспортные расходы.
2. Расходы на оплату труда.
3. Отчисления на социальные нужды.
4. Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря.
5. Амортизация основных средств.
6. Расходы на ремонт основных средств.
7. Износ санитарной и специальной одежды, столового белья, посуды, приборов, других малоценных и быстроизнашивающихся предметов (МБП).
8. Расходы на столовую посуду и приборы.
9. Расход на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд.
10. Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров.
11. Расходы на рекламу.
12. Потери товаров и продуктов при перевозке, хранении и реализации.
13. Расходы на тару.
14. Прочие расходы.

Соотношение отдельных видов затрат в общей сумме издержек обращения называется структурой издержек обращения.

**7. Состав издержек обращения по видам затрат**

Состав издержек обращения предприятий ОП определяется по видам затрат постатейно.

1. На статью «транспортные расходы» относятся:
2. оплата услуг сторонних организаций за перевозку товаров (плата за перевозку, подачу вагонов, взвешивание грузов и т.п.);
3. плата за временное хранение грузов на станциях, пристанях, в портах;
4. На статью «Расходы на оплату труда» относятся:
5. затраты на оплату труда персонала с учетом премий за производственные показатели, стимулирующие и компенсирующие выплаты;
6. компенсации женщинам, находящимся в отпуске по уходу за детьми.

3. На статью «Отчисления на социальные нужды» относятся обязательные отчисления предприятий ОП по установленным законодательством нормам : органам гос. социального страхования (35,8 % от фонда оплаты труда);

1. отчисления на соц. страхование – 4,0 %;
2. отчисления на страхование от несчастных случаев - 0,3 %;
3. отчисления в Пенсионный фонд - 28 %;
4. органам мед. страхования - 3,6 %.

4. На статью «Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря» относятся:

1. плата за текущую аренду складских зданий, строений и помещений, сооружений, оборудования и других объектов основных средств, причитающихся арендодателю.
2. расходы на отопление, освещение, водоснабжению, канализацию и другие коммунальные услуги;
3. расходы на содержание в чистоте помещений, уборку примыкающей территории, вывоз мусора;
4. стоимость предметов и средств ухода за помещениями (известь, мешковина, щетки, метлы и т.д.);
5. стоимость электроэнергии, потребленной на приведение в движение подъемников, лифтов, транспортеров, торговых автоматов, контрольно-кассовых машин;
6. расходы на проверку и клеймение весов, водомеров, электрогазовых счетчиков и др. измерительных приборов;
7. расходы на содержание охранной сигнализации;
8. расходы на проведение противопожарных мероприятий;
9. расходы на обслуживание подъемно - транспортных механизмов и другого оборудования сторонними организациями.

5. На статью «Амортизация основных средств» относятся суммы амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных средств, начисленные исходя из их балансовой стоимости, и утвержденных в установленном порядке норм амортизационных отчислений.

6. На статью «Расходы на ремонт основных средств» относятся расходы на проведение всех видов ремонтов (текущих, средних, капитальных) основных производственных средств, в том числе и арендованных.

7. На статью «Износ санитарной и спец. одежды, столового белья, посуды, приборов, других малоценных и быстроизнашивающихся предметов» относятся:

1. износ находящихся в эксплуатации МБП, столового белья, санитарной и спец. одежды, сан принадлежностей, столовой посуды и приборов;
2. потери от боя посуды, поломки и повреждения приборов в пределах норм;
3. плата прачечным, ремонтным мастерским и др. предприятиям за стирку, дезинфекцию и починку столового белья, спец.одежды, обуви, сан принадлежностей;
4. расходы на ремонт МБП и хоз. инвентаря;
5. Износ форменной одежды работников ресторанов.

8.На статью «Расходы на столовую посуду и приборы» относятся расходы на столовую посуду и приборы , принятые в %% к Т/О.

9. Статья «Расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд» На эту статью относятся:

1. фактическая себестоимость топлива, потребленных на технологические и иные производственные нужды (приготовление пищи, подогрев воды и т.д.);
2. стоимость электроэнергии, газа и пара, израсходованных на технологические цели, приведение в движение оборудования и механизмов (картофелечисток, овощерезок, мясорубок и т.д.). На этой статье не отражается себестоимость электроэнергии, потребленной холодильным оборудованием.

10. На статью «Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров» относятся:

1. фактическая стоимость материалов (оберточной бумаги, клея, гвоздей, шпагата и др.), потребленных при подработке, сортировке, фасовке и упаковке товаров;
2. расходы на содержание холодильного оборудования - стоимость эл/эн., воды, смазочных материалов;
3. оплата услуг по техническому обслуживанию холодильного оборудования;
4. фактическая себестоимость льда, необходимого для охлаждения товаров и продуктов;
5. другие расходы на создание условий для хранения товаров и продуктов (газовая среда, активная вентиляция и т.д.).
6. На статью «Расходы на рекламу» относятся расходы:
7. оформление витрин, выставок, комнат образцов товаров;
8. разработку и печатание рекламных изданий;
9. разработку и изготовление эскизов этикеток, образцов фирменных пакетов, упаковки;
10. рекламные мероприятия через средства массовой информации;

12. На статью «Потери товаров и продуктов при перевозке, хранении и реализации» относятся:

1. потери товаров и продуктов при ж/д, водных, воздушных, автомобильных перевозках, хранении и продаже в пределах действующих норм естественной убыли, утвержденных в установленном порядке.

*Утвержденные нормы естественной убыли при перевозке, хранении и продаже товаров и продуктов являются предельными. Списание товаров в пределах норм естественной убыли производят в случаях, если при приемке и инвентаризации выявлена фактическая недостача.*

1. убытки от недостачи и потери от порчи товаров, продуктов и сырья сверх норм естественной убыли, когда конкретные виновники не установлены.

13.На статью «Расходы на тару» относятся расходы на:

1. амортизацию (износ) тары - оборудования;
2. ремонт тары - оборудования;
3. стоимость тары, списанной из-за естественного износа;
4. очистку и обработку (дезинфекцию) тары;
5. другие расходы на тару.

14.На статью «Прочие расходы» относятся:

1. суммы затрат по уплате налогов, сборов, отчислений в бюджет и в спец. внебюджетные фонды, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком за счет издержек обращения и производства;

*В соответствии с налоговым законодательством из налогов и сборов, которые уплачиваются торговым предприятием, на издержки обращения относятся:*

1. налог на пользователей автомобильных дорог;
2. налог с владельцев транспортных средств;
3. земельный налог и таможенные пошлины.
4. вознаграждения за изобретения и рацпредложения;
5. расходы на обеспечение нормальных условий труда и техники безопасности;
6. расходы на содержание комнат отдыха, кипятильников, умывальников, душевых, раздевалок, сушилок и др. оборудования;
7. расходы по ведению реестра акционеров;
8. расходы по ведению кассового хозяйства;
9. оплата информационных и аудиторских услуг;
10. оплата услуг средств связи;
11. оплата на приобретение канцелярских принадлежностей;
12. Расходы на санитарно - профилактические мероприятия.
13. расходы на подписку периодических изданий для служебного пользования;
14. расходы на экспертизу и лабораторный анализ товаров, продуктов, пищи;
15. оплата услуг банков и др.

**8. Анализ издержек обращения**

Основные задачи анализа издержек обращения на предприятиях общественного питания:

1. изучение объема структуры и динамики затрат;
2. исследование факторов, оказывающих влияние на общий уровень ИО и количественное измерение этого влияния;
3. выявление непроизводительных расходов и потерь и разработка мероприятий по их устранению.

Анализ издержек может проводиться как в целом, так и по отдельным статьям.

Издержки обращения анализируются с помощью следующих показателей:

*1.Абсолютная сумма издержек обращения и ее изменение в динамике.*

Разница между абсолютными значениями величины издержек обращения в динамике называется ***показателем абсолютного перерасхода (или экономии) издержек:***



где ΔΣио - абсолютный перерасход или экономия издержек обращения;

Σи1 - абсолютная сумма издержек в отчетном периоде;

Σиб - абсолютная сумма издержек в базовом периоде.

Абсолютные значения издержек обращения предприятий общественного питания содержатся в документах первичного бухгалтерского учета. Абсолютная сумма издержек по отдельным предприятиям (и в целом по отрасли) характеризует, во что обходится конкретному предприятию товародвижение.

*Абсолютная сумма издержек обращения в значительной степени зависит от абсолютной суммы* ***товарооборота:*** *при росте объема товарооборота абсолютная сумма издержек обращения, как правило, возрастает, уменьшение же объема товарооборота приводит к абсолютной экономии издержек.*

Следовательно, анализ расходов предприятий общественного питания необходимо увязывать с изучением товарооборота. Такая возможность появляется при использовании относительных показателей, т. е. когда оценка расходов дается не по абсолютной сумме, а по их уровню в процентах к обороту.

*2.Относительный уровень издержек обращения* рассчитывается по формуле:



где Уио - относительный уровень издержек обращения, %;

Σио - абсолютная сумма ИО за определенный период времени;

Т/О - товарооборот предприятия за тот же период времени.

***Относительный уровень ИО,*** выраженный в процентах к товарообороту, показывает долю ИО в объеме товарооборота предприятия общественного питания или долю издержек в сумме отпускных цен конкретного предприятия. Отклонение относительного уровня ИО от базового (планового или предыдущего) периода называется ***размером снижения (или повышения)*** уровня ИО.

*3.Размер снижения (повышения) уровня издержек обращения* рассчитывается по формуле:

где Рс - размер снижения (повышения) уровня ИО, (%);

Уф - фактический уровень ИО (в % к товарообороту);

Уб - уровень ИО базового периода (плановый или предыдущий, в % к товарообороту).

*4. Темп изменения издержек обращения* показывает, на сколько процентов изменился уровень ИО по отношению к базовому уровню, если последний принять за 100 %.

- Уб ) \* 100



где Т - темп изменения ИО, %;

Показатель темпа изменений ИО характеризует интенсивность происходящих изменений издержек. По размеру изменения (снижения или повышения) уровня издержек обращения определяют сумму их относительной экономии (перерасхода) и дают оценку соблюдению сметы ИО в целом по торговому предприятию.

*5.Относительная экономия (перерасход) ИО* рассчитывается по формулам:

= (Т/Оф (Уф - Уб )) / 100, либо



Т/Оф \* Уб) / 100) -



где Оэ - сумма относительной экономии (перерасхода) ИО (руб);

Т/Оф - фактический товарооборот предприятия за период (руб);

Σи.о.ф - фактическая сумма ИО предприятия за период (руб).

Различие в приведенных формулах заключается в знаке результата: в первой формуле знак «минус» означает, что достигнута относительная экономия издержек, а знак «плюс» - что допущен перерасход издержек; во второй формуле - наоборот.

На абсолютную сумму и относительный уровень ИО предприятий общественного питания оказывают влияние различные факторы внешней и внутренней среды. Наиболее значимые:

1. изменение объемов товарооборота;
2. изменение состава и структуры товарооборота;
3. изменение времени и скорости товарного обращения;
4. изменение цен на товары, тарифов и ставок за услуги, цен на материальные ресурсы;
5. изменение производительности труда работников;
6. развитие и применение прогрессивных технологий;
7. организационно-структурные изменения в составе предприятий общественного питания и др.

Степень влияния отдельных факторов в различных условиях хозяйственной деятельности неодинакова. Каждое предприятие имеет свою специфику и возможности для сокращения ИО, что следует учитывать при их анализе.

**Тема 8. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

**1. Понятие и функции цены.**

**2. Категории цен.**

**3. Виды цен.**

**4. Структура цены.**

**5. Установление цены на товар.**

**1. Понятие и функции цены**

**Цена -** денежное выражение стоимости товара. Она выполняет следующие функции:

1. Учетная - в этой функции цены отражаются общественно необходимые затраты труда на производство и реализацию продукции, оцениваются затраты и результаты производства.

2. Стимулирующая функция используется для развития ресурсосбережения, повышения эффективности производства, улучшения качества продукции, внедрения новых технологий и т.д.

3. Распределительная - предусматривает учет в цене акциза на отдельные виды и группы товаров, налога на добавленную стоимость и других форм центра­лизованного чистого дохода, поступающего в бюджет государства.

**2. Категории цен (государственные, регулируемые,**

**свободные)**

В условиях рыночных отношений одним из важных классификационных при­знаков цен является степень их свободы от регулирующего воздействия государства. Значительная часть цен является ***свободной*** , складывающейся на рынке под влиянием спроса и предложения независимо от какого - либо государственного влияния.

***Регулируемые*** цены также формируются под влиянием спроса и предложения, но могут испытывать определенное воздействие государства. Государство может повлиять на цены путем прямого ограничения их роста или снижения.

Государство в лице органов власти и управления может устанавливать на от­дельные виды товаров и продукции ***фиксированные*** цены. Политика социальной за­щиты населения на определенных этапах развития требует прямого государственного регулирова­ния розничных цен на определенные предметы потребления, которые определяют прожиточный минимум населения (хлеб, хлебобулочные изделия, растительное масло, молоко и молочные продукты).

**3. Виды цен**

Исходя из обслуживаемой сферы товарного обращения, цены подразделяются на следующие виды:

• оптовые:

• закупочные;

• розничные;

• договорные.

*По оптовым ценам* реализуется промышленная продукция и услуги между отрас­лями промышленности, а также между промышленностью и другими отраслями народ­ного хозяйства.

*Закупочные цены -* это цены (оптовые), по которым реализуется сельскохозяй­ственная продукция предприятиями, фермерами и населением.

*Розничные цены –* цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, а также предприятиям и организациям.

Торговая надбавка

Розничная оптовая Издержки Прибыль

цена = (отпускная) + обращения + торговых + Акцизы + НДС

. цена торговых организаций

организаций

*Договорная (контрактная)* цена - это цена, по которой осуществляется реали­зация товаров в соответствии с заключенным договором.

**4. Структура цены**

**Структурой цены** называется процентное отношение отдельных элементов цены к её общему уровню.

Розничная цена предприятия общественного питания складывается из следующих элементов: сво­бодно-договорная цена сырья, торговой надбавки, торговой наценки.

***Торговая надбавка представляет собой составную часть продажной цены и предназначена для возмещения всех издержек обращения и получения чистой прибыли предприятиями торговли.***

Торговую надбавку можно рассматривать как особый вид цены за услуги, ока­зываемые торговлей промышленности и сельскому хозяйству по реализации их про­дукции. Эта цена отражает величину материальных и трудовых затрат по доведению готовой продукции из сферы производства в сферу потребления и включает 2 элемен­та: затраты и прибыль.

Торговые надбавки устанавливаются в процентах к свободно-договорной цене.

Предприятия питания самостоятельно рассчитывают торг. надбавку (но не вы­ше установленного размера) исходя из издержек, установленных налогов и неналого­вых платежей и прибыли.

На предприятиях общественного питания сочетаются процессы производства, реализации и органи­зации потребления продукции, поэтому уровень торговых надбавок недостаточен для покрытия издержек производства и обращения. В связи с этим на продукцию общественного питания ус­танавливается наценка, а валовой доход предприятия общественного питания представляет собой сумму торговых надбавок и наценок.



Рис. 6 Формирование цены на кулинарную продукцию

Размер наценки зависит от класса предприятия, места и времени реализации собственной продукции и покупных товаров. Наценка на продукцию общественного питания предназна­чена для покрытия издержек производства предприятия. Она устанавливается в процентах к розничной цене.

По размеру наценок предприятия питания делятся на люкс, высшую, первую. Самый высокий уровень наценок на пред­приятиях категории люкс. Самый низкий - на предприятиях первой наценочной кате­гории, кафе и столовые на классы не делятся.

**5. Установление цены на товар**

Исчисление продажной цены на кулинарную продукцию осуществляется с по­мощью калькуляции. В процессе калькуляции устанавливаются себестоимость и продажная цена продукции. Единицей измерения обеденной продукции на предприятии 0П является блюдо.

Действующая система учета в общественном питании не позволяет определить полную себестои­мость каждого конкретного блюда или кулинарного изделия. В связи с этим на пред­приятиях общественного питания планируется и учитывается полная себестоимость всей кулинарной про­дукции, которая включает стоимость сырья и продуктов, издержки предприятия, а также прибыль.

Определение продажной цены на обеденную продукцию производится из рас­чета стоимости сырья на 100 блюд по розничным ценам + наценка общественного пи­тания.

Продажная цена рассчитывается в калькуляционной карточке отдельно на каж­дое блюдо.

**Тема 9. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ**

1. **Экономическая сущность и значение прибыли.**
2. **Формирование и виды прибыли.**
3. **Использование прибыли.**
4. **Понятие и виды рентабельности.**
5. **Факторы, влияющие на прибыль.**
6. **Экономическая сущность и значение прибыли**

**Роль прибыли велика для деятельности предприятия**, так как прибыль характеризует финансовое положение предприятия, характеризует уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников, гарантирует полноту и своевременность выполнения обязательств перед финансово-кредитной системой.

Понятие «прибыль» имеет разные значения, определяемые с позиции предприятия, потребителя, государства. Многие авторы трактуют ее по-разному, однако все сходятся на том, что прибыль **-** это выраженный в денежной форме чистый доход хозяйствующего субъекта в процессе осуществления производственной и рыночной деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами.

Наиболее полно экономическая сущность и значение **прибыли** проявляется через выполняемые ею **функции**.

* **Во-первых, прибыль характеризует (оценивает) экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия.**

Получение прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с деятельностью предприятия.

**Необходимо отметить, что прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность хозяйствования:** *использование основных и оборотных средств, производительность труда, финансовое состояние и др.*

* **Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией.**

**Это связано с тем, что** прибыль является **одновременно** не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия.

Поэтому каждое предприятие заинтересовано в получении большей прибыли, так как это является основой для расширения хозяйственной и рыночной деятельности, научного и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

* **В-третьих, прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней (федерального, областного, местного) – она поступает в бюджеты в виде налогов.**

**2. Формирование и виды прибыли**

Необходимо отметить, что прибыль классифицируется множеством видов в зависимости от метода ее исчисления (в литературе можно встретить более 50 видов прибыли).

Например, в зарубежной теории можно встретить такие виды прибыли как прибыль, заработанная благодаря инициативе; прибыль, полученная при благоприятных обстоятельствах – как мы видим, подобный подход основан на различии факторов, формирующих прибыль.

Мы рассмотрим виды прибыли исходя из источников ее формирования, исходя из характера налогообложения и состава элементов, ее формирующих.

Виды прибыли: (исходя из источников формирования)

1.Балансовая (валовая) прибыль.

Балансовая прибыль является основным финансовым показателем деятельности предприятия и служит базой для всех расчетов. Величина балансовой прибыли отражается в квартальных и годовых бухгалтерских документах (балансах).

Балансовая прибыль предприятия формируется из трех частей:

1) прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;

Она определяется как разность между общей суммой выручки от реализации продукции (работ, услуг) в оптовых ценах без НДС и акцизов и себестоимостью;

2) прибыль от реализации излишков основных фондов и иного имущества предприятия; т. е. это прибыль от реализации каких-либо товарно-материальных ценностей, которые не являются результатом производственной деятельности предприятия (например - приобретенные материалы, оказавшиеся излишними, ненужное предприятию оборудование и т.д.).

3) результат от внереализационных операций (т. е. результат может быть как положительным – тогда доходы, так и отрицательным – тогда расходы);

Внереализационные доходы и расходы - результат операций, не связанных с реализацией продукции или иных ценностей.

*К внереализационным доходам относятся:*

- проценты по средствам предприятия, находящимся на расчетных, текущих, депозитных и других счетах в банках;

- дивиденды по принадлежащим предприятию акциям;

- поступление долгов, ранее списанных, как безнадежных;

- арендная плата за сданное в аренду имущество;

- штрафы, пени, неустойки, полученные от партнеров предприятия за нарушения ими условий договоров;

- излишки товарно-материальных ценностей, выявленные при инвентаризации, и др.

*К внереализационным расходам относятся:*

- штрафы, пени, неустойки, уплаченные предприятиям (своим партнерам);

- убытки от стихийных бедствий;

- потери от списания безнадежной дебиторской задолженности;

- затраты по аннулированным производственным заказам, и др.

Основная часть прибыли предприятий пищевой промышленности (90 % и более) образуется в результате реализации продукции.

**2. Налогооблагаемая прибыль**

***Налогооблагаемая прибыль*** *– это прибыль* до налогообложения, уменьшенная или увеличенная в соответствии с положениями действующего законодательства. При исчислении налогооблагаемой прибыли из прибыли до налогообложения исключаются суммы, не подлежащие налогообложению в соответствии с налоговым кодексом РФ.

Налогооблагаемая прибыль определяется вычитанием из балансовой прибыли льготных сумм прибыли, не облагаемых налогом:

- прибыль от государственных ценных бумаг;

- прибыль, направляемая на природоохранные мероприятия;

- прибыль, расходуемая на содержание жилого фонда, учреждений здравоохранения, культуры, спорта, находящихся на балансе предприятия;

- суммы прибыли, направляемые образовательным учреждениям на развитие и совершенствование образовательного процесса;

- прибыль, направляемая на благотворительные цели и т. д.

Это только основные виды льгот.

*Важно отметить, что общая величина перечисленных льгот не должна уменьшать фактическую сумму налога, исчисленную без учета льгот, более чем на 50 %.*

Необходимо отметить также, что налогооблагаемая прибыль – это расчетная база для начисления налога на прибыль (20% от налогооблагаемой прибыли с 1 января 2009 года).

Кроме вышеперечисленных, льготы по налогу на прибыль предоставляются малым предприятиям, осуществляющим определенные виды деятельности.

**3. Чистая прибыль** (по составу элементов) – это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других платежей.

ЧП = БП – Налоги, платежи (внебюджетные фонды).

**3. Использование прибыли**

**Чистая прибыль, которая остается в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие деятельности.**

Однако не вся величина чистой прибыли используется предприятием по собственному усмотрению.

За счет чистой прибыли уплачиваются некоторые виды сборов и налогов, например, налог на имущество предприятий, сбор за право торговли и др.

Из чистой прибыли предприятие уплачивает штрафы за нарушение законодательства, штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения.

На некоторых предприятиях, в акционерных обществах применяются другие варианты использования чистой прибыли.

Направления использования прибыли отражаются в учредительных документах предприятия, где указывается, какие фонды, в каких размерах, и на какие цели используется чистая прибыль.

На предприятии могут быть созданы фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд (для АО) и другие специальные фонды и резервы.

**Фонд накопления** предназначается для производственного развития предприятия.

За счет этого фонда возможно финансирование строительства новых производственных объектов, расширение и реконструкция предприятия, приобретение и модернизация оборудования, погашение долгосрочных кредитов и процентов по ним, финансирование прироста собственных оборотных средств, финансирование капвложений в развитие объектов социальной сферы: строительство жилья, лагерей отдыха детей, домов отдыха и т. д.

**Фонд потребления** накапливает средства, которые направляются для развития социальной сферы (кроме капвложений) и материального поощрения работников.

Например, выплата дивидендов, процентов по акциям и вкладам, разовое премирование работников в виде единовременного поощрения за выполнение особо важных заданий, оказание материальной помощи, надбавки к пенсиям, предоставление льготного или бесплатного питания, оплата путевок на лечение и отдых.

**Резервный фонд (обязателен для АО)** предназначается для покрытия непроизводительных потерь и убытков, покрытия балансового убытка предприятия за отчетный год, а также выплат дивидендов участникам при отсутствии или недостаточности для этих целей прибыли отчетного года.

**4.** **Понятие и виды рентабельности**

**Для оценки эффективности работы предприятия недостаточно использования показателя прибыли, поскольку наличие прибыли еще не означает, что предприятие работает эффективно.**

Абсолютная сумма прибыли не позволяет судить о степени доходности того или иного предприятия.

Предприятия, получившие одинаковую сумму прибыли, могут при этом иметь различные объемы продаж и произведенных затрат.

Поэтому для определения эффективности деятельности предприятия используется понятие «рентабельность».

**Рентабельность представляет собой доходность или прибыльность производственного процесса.**

**Уровень рентабельности представляет собой отношение прибыли к затратам или использованным ресурсам.**

Поскольку каждое предприятие располагает ресурсами (материальные, нематериальные, трудовые, финансовые), то соответственно этому разделению для оценки эффективности работы прибыль соотносят с объемом товарооборота, с общей суммой основных и оборотных фондов, со среднегодовой стоимостью основного капитала, текущих активов и т.д.

Рентабельность производства определяют по производству в целом – это доля прибыли с 1 рубля производственных фондов.

= (Пб / (ОФ + ОСн))\* 100

где П б - балансовая прибыль предприятия;

ОФ - среднегодовая стоимость ОПФ;

ОС н - среднегодовые нормируемые оборотные средства.

Рентабельность продукции определяют по отдельным видам продукции - это доля прибыли с 1 рубля затрат на производство:

где П - прибыль от реализации данного вида продукции;

С - себестоимость данного вида продукции.

Показатель рентабельности на практике принято выражать в процентах. Чем выше этот показатель, тем эффективнее производство.

Антимонопольное законодательство в РФ предусматривает ограничение рентабельности продукции, выпускаемой предприятиями-монополистами, воздействуя, таким образом, на цену данной продукции. Это касается предприятий-монополистов, занесенных в государственный реестр. Точно такое же ограничение рентабельности могут устанавливать местные органы власти для предприятий монополистов регионального значения.

5. Факторы, влияющие на прибыль

На размер прибыли и рентабельности оказывает влияние большое количество факторов. Их можно разделить на внешние и внутренние.

К группе внешних факторов относятся меры государственного регулирования деятельности предприятий, инфляция, изменение процентов налоговых ставок и льгот, нарушение поставщиками договорных условий и т. д.

К группе внутренних факторов относят объем производства от реализации продукции, эффективность использования ресурсов, материальное стимулирование работников и др.

Основными факторами повышения прибыли и рентабельности в перерабатывающих отраслях АПК при стабильности цен являются: снижение себестоимости продукции, увеличение объема производства и реализации товаров, изменения в ассортименте продукции в пользу более рентабельных ее видов, повышение качества изделий и т. д.

Тема 10. ОСНОВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

**1. Понятие и функции налогов, основные принципы налогообложения.**

**2. Налоговая система Российской Федерации.**

**3. Группы налогов, их реквизиты.**

1. **Понятие и функции налогов, основные принципы**

**налогообложения**

Средневековый философ и богослов Фома Аквинский называл налоги «дозволенной формой грабежа».

В конце XVII в. классик английской политэкономии Адам Смит писал: «Подданные государства должны … участвовать в содержании правительства соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства».

В 1789 г. американский политический деятель и ученый Бенджамин Франклин сказал: «В этом мире ни в чем нельзя быть твердо уверенным, за исключением смерти и налога».

**Под налогом, сбором, пошлиной и другим платежом** понимают обяза­тельный взнос плательщиков в бюджет соответствующего уровня или во вне­бюджетный фонд в определенных законом размерах и в установленные сроки.

**Налоговая система** - это совокупность разных видов налогов, взимае­мых в установленном порядке.

Для того чтобы более глубоко вникнуть в суть налоговых платежей, важно определить **основные принципы налогообложения:**

1) однородность (означает, что с одной суммы налог должен взиматься только один раз);

2) равномерность (т.е. единый подход государства к налогоплательщикам с точки зрения всеобщности, единства правил);

3) определенность (т.е. порядок налогообложения - ставки, сроки, база исчисления и др. - который устанавливается заранее);

4) безвозмездность (когда государство не предоставляет налогоплательщикам никакого эквивалента за вносимые в бюджет средства).

Необходимо обратить внимание, что налоговая система - важный элемент экономики - является главнейшим инструментом перераспределения финансовых ресурсов. За счет налогов государство содержит непроизводственную сферу, осуществляет финансирование перспективных научно-технических программ и решает другие задачи. Система налогов оказывает влияние на формирование цен и их динамику. Цены же, в свою очередь, во многом определяют размеры налоговых поступлений. В условиях рыночного хозяйствования требуется система налогов, стимулирующая предпринимательскую деятельность и одновременно поддерживающая бюджетные организации.

Различия в ставках налогов в разных странах довольно значительные. Но еще большие различия отмечаются относительно сроков уплаты налогов в бюджет. В России налог на прибыль уплачивается ежеквартально в отличие, например, от США, где это происходит спустя полтора года после отчетного: в течение следующего года предприятия готовят отчеты, а затем им дается еще полгода на уплату налога на прибыль.

Все налоги можно разделить на прямые и косвенные.

**Прямые** налоги платит тот, кто получает доходы (налог на прибыль, подоходный налог с физических лиц, государственные пошлины и местные сборы, налоги на имущество). Прямые налоги платят непосредственно с дохода.

**Косвенные -** платит тот, кто тратит свои доходы (акцизы, НДС, таможенные пошлины, налог на финансовые операции). Косвенные налоги входят в цену товара, и поэтому, хотя их непосредственный плательщик - продавец, фактически страдает покупатель.

**Функции налогов.** Налоги выполняют три важнейшие функции:

1) финансирование государственных расходов **(*фискальная функция*);**

2) поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними **(*социальная функция*);**

3) государственное регулирование экономики **(*регулирующая функция*).**

Регулирующая функция налогов заключается:

* в установлении и изменении системы налогообложения;
* определении налоговых ставок, их дифференциации;
* предоставлении налоговых льгот.

**2. Налоговая система Российской Федерации**

Налоговая система РФ включает федеральные, республиканские (краевые, областные, автономных образований) и местные налоги, т.е. три уровня налогов (рис.7):

**1) федеральные (**взимаются на всей территории России по единым ставкам).

При этом суммы федеральных налогов поступают в бюджеты разных уровней, т.е. часть федеральных налогов (иногда большая) направляется территориям.

Например: налог на добавленную стоимость, акцизы на отдельные группы и виды товаров, налог на операции с ценными бумагами, таможенная пошлина, налог на прибыль с предприятий, подоходный налог с физических лиц и др.

**2) республиканские** (краев,областей, автономных образований), размер этих налогов определяется региональными органами власти.

Например: налог на имущество предприятий, лесной доход, плата за воду, сбор на нужды образовательных учреждений и др.

**3) местные** налоги,размер которых определяется местными органами власти.

Например: налог на имущество физических лиц, земельный налог, курортный сбор, сбор за право торговли, налог на рекламу, сбор с владельцев собак, сбор за парковку автотранспорта, сбор за право использования местной символики, сбор за право проведения кино- и телесъемок, налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы и др.

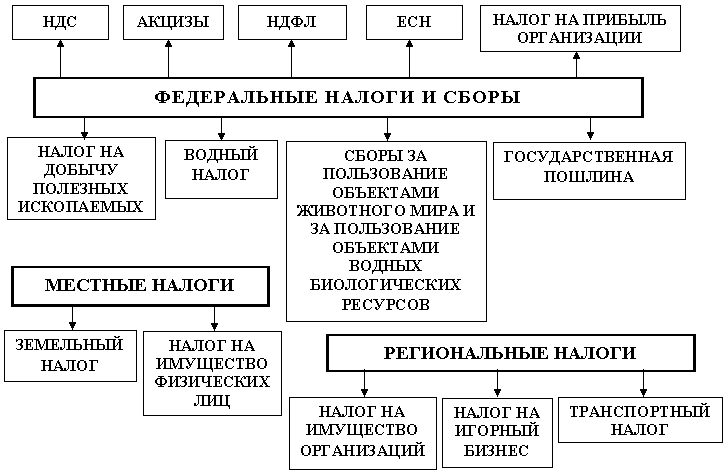


Рис. 7 Налоговая система РФ

Некоторые местные налоги устанавливаются законодательными актами РФ и взимаются на всей территории (земельный налог, налог на имущество физических лиц). Ставки этих налогов определяются законодательными актами субъектов РФ и органов власти местного самоуправления. Другая часть местных налогов (курортный сбор) могут вводиться районными и городскими органами власти.

**Налогообложение** - процесс установления и взимания налогов в стране, определение видов, объектов, величин налоговых ставок, носителей  налогов, порядка их уплаты, круга юридических и физических лиц в соответствии  с выработанной налоговой политикой принципами установления.

Требования к налогообложению:

- В перераспределение может включаться только реально созданная стоимость;

- Конечная цель перераспределения - максимально возможное полное удовлетворение общественных потребностей;

- Перераспределение осуществляется в интересах всех участников воспроизводства при строгом сохранении паритета между разными  формами собственности  и в целях создания конкурентоспособной экономической среды.

**3. Группы налогов, их реквизиты**

Большинство налогов может быть отнесено в одну из трех групп: пропорциональный, прогрессивный или регрессивный налог.

**Пропорциональный налог** взимается как определенный процент из доходов независимо от величины этих доходов.

**Прогрессивный налог** означает, что с высоких доходов взимается больший процент, чем с низких. На таком принципе строился раньше подоходный налог.

**Регрессивный налог** означает, что с низких доходов взимается более высокий процент, а с высоких доходов процент налога ниже. Например, налог на продажи, как и все косвенные налоги, большим бременем ложится на лиц с низкими доходами, чем на лиц с высокими доходами, поэтому косвенные налоги носят, как правило, регрессивный характер.

**Каждому налогу присущи определенные реквизиты:**

1) наименование или определение налога;

2) налогоплательщик;

3) объект налогообложения;

4) ставка налога;

5) направление налогового платежа;

6) льготы по налогу;

7) сроки налогового платежа;

8) источники налогового платежа.

**Субъекты налогообложения, или налогоплательщики** - юридические и физические лица, которые обязаны в соответствии с законом уплачивать налоги. Основным признаком плательщика налогов является наличие самостоятельного источника дохода. Так, плательщики - юридические лица (предприятия) - должны иметь самостоятельный баланс или смету.

**Объект налогообложения** возникает вследствие юридических фактов (действий, событий), которые обуславливают обязанность плательщика заплатить налог: совершение оборотов по реализации товаров, работ и услуг, ввоз товаров на территорию РФ, совершение сделок купли-продажи ценных бумаг, получение дохода в той или иной форме и др. Один и тот же объект может облагаться налогом одного вида только один раз за тот или иной период налогообложения (согласно первому принципу налогообложения).

**База налогообложения** - это единица обложения, часть объекта обложения, принимаемая за основу при исчислении конкретной налоговой суммы.

**Ставка налога** - размер налога, установленный за единицу налогообложения. Ставки, применяемые в налоговой практике, довольно разнообразны. Они зависят от вида налога и проводимой налоговой политики.

**Налоговые льготы** - частичное или полное освобождение предприятий от уплаты некоторых налогов. Это составная часть системы налогообложения, обеспечивающая финансово-экономическое стимулирование предпринимательской деятельности налогоплательщиков путем уменьшения их налогового бремени.

Несмотря на то, что закон не проводит четкой границы между налогами, сборами, пошлинами и другими платежами, практика применения этих платежей позволяет выявить их специфические особенности.

В этой связи **налог** следует рассматривать как обязательный безэквивалентный платеж, не всегда имеющий конкретное направление своего использования (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость и др.)

**Сбор** - это всегда целенаправленный платеж, являющийся платой государству за оказанные налогоплательщику услуги. Адресность сбора, как правило, содержится в его названии (целевой сбор на содержание милиции, сбор на нужды образовательных учреждений и др.). Сбор может быть безадресным платежом с определенного вида деятельности или за право осуществления такой деятельности (сбор за право торговли, сбор за право проведения местных аукционов и лотерей).

**Пошлина -** это денежный сбор, взимаемый с юридических или физических лиц за совершение специально уполномоченными органами действия и за выдачу документов, имеющих юридическое значение. Государственные пошлины подразделяются на таможенно-пограничные и внутригосударственные.

*Таможенная пошлина* - это денежный сбор, взимаемый таможенными органами с плательщика за ввоз и вывоз товара через таможенную границу государства.

*Внутригосударственная пошлина* - денежная плата, взимаемая с физических и юридических лиц за совершение действий, имеющих юридическое значение (госпошлина за предъявление иска в суд и др.).

Действующим законодательством РФ установлено, что основой для исчисления и уплаты предприятиями налогов является на сегодняшний день бухгалтерская отчетность, поэтому за всеми предприятиями согласно с Законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» закреплены следующие налоговые обязанности:

* своевременная уплата налогов;
* ведение бухгалтерского учета, составление отчетов о финансово-хозяйственной деятельности, обеспечение их сохранности не менее 5-ти лет;

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А.Сафронова. - М: Юристъ,1998. - 584 с.
2. *Сергеев И.В*. Экономика предприятия: Учеб. пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2003.-304 с.
3. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б*. Современный экономический словарь. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 480 с.
4. Фридман А.М. Экономика предприятия общественного питания: Учебник для бакалавров / А.М. Фридман. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 464 с.
5. Царегородцева С.Р., Дикарева Е.В. Экономика отрасли: Учебное пособие. – Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, Кемерово. – 2005. – 142 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие……………………………………………………… 3

**Тема 1. СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ И ФУНКЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**……….……………………..………4

1. Понятие и социально-экономические формы общественного питания………………………………………………………….….4

2. Понятие и признаки предприятия……………………………..6

3. Особенности экономики и функции общественного питания…………………………………………………………….…….7

4. Роль общественного питания в народном хозяйстве…… ….10

5. Особенности производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания…………………………….…..11

6. Классификация предприятий по организационно-правовым формам………………………………………………………….....15

**Тема 2. РОЗНИЧНЫЙ И ОПТОВЫЙ ТОВАРООБОРОТ**……………………………………………………….….……26

1. Понятие и сущность розничного товарооборота. Классификация розничного товарооборота…….…………………………….26

2. Розничный товарооборот предприятий общественного питания……………………………………………………………...…..27

3. Оптовый товарооборот…………………………………….…..30

4. Роль и значение товарооборота как экономического показателя……………………………………………………………….…..31

5. Анализ динамики товарооборота……………………………...31

**Тема 3. ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ**................................................................................................34

1. Фонды и средства предприятий…………………………….…34

2. Понятие и классификация основных фондов…..………….…35

3. Виды оценки основных фондов……………………………….38

4. Износ и амортизация основных фондов ……………………..39

5. Показатели эффективности использования основных

фондов …………………………………………………………….41

6. Воспроизводство основных фондов ……………………….…42

7. Резервы улучшения использования основных фондов…...…44

**Тема 4.** **ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ**……46

1. Фонды и средства предприятий………………………………46

2. Понятие и сущность оборотных средств……………………..47

3. Кругооборот ОС………………………………………………50

4. Определение потребности в оборотных средствах. …………52

5. Показатели и пути ускорения оборачиваемости ОС………..53

6. Источники формирования основных и оборотных средств…55

**Тема 5. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА**…………………………………………………..57

1. Понятие трудовых ресурсов……………………………….…..57

2. Понятие и классификация персонала предприятия…………59

3. Характеристики персонала предприятия……………………..60

4. Состав и структура кадров ПОП………………………………63

5. Производительность труда работников………………………65

6. Пути повышения производительности труда………………68

**Тема 6. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА**………………69

1. Определение, сущность и принципы организации заработной платы………………………………………………………………69

2. Элементы организации оплаты труда……………………..…72

3. Формы и системы оплаты труда………………………………73

4. Состав и структура ФОТ………………………………………76

**Тема 7. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ. ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ**……………………………………………………78

1. Сущность себестоимости и ее экономическое значение………………………………………………………………….78

2. Классификация затрат………………………………………….79

3. Пути снижения себестоимости………………………………..80

4. Понятие затрат и издержек обращения общественного питания………………………………………………………………….81

5. Классификация издержек обращения………………………...82

6. Номенклатура статей издержек обращения………………......83

7. Состав издержек обращения по видам затрат………………..84

8. Анализ издержек обращения…………………………….…….88

**Тема 8. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**…………………...92

1. Понятие и функции цены ……………….…………………….92

2. Категории цен (государственные, регулируемые, свободные)………………………………………………………………. .92

3. Виды цен………………………..………………………………93

4. Структура цены…………………………………..…………….94

5. Установление цены на товар……………………………….….95

**Тема 9. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ**……….………..96

1. Экономическая сущность и значение прибыли…….…….….96

2. Формирование и виды прибыли………………………………97

3. Использование прибыли……………………………………...100

4. Понятие и виды рентабельности……………………..………101

5. Факторы, влияющие на прибыль……………………...……..103

Тема 10. ОСНОВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ………….…..103

1. Понятие и функции налогов, основные принципы налогообложения…………………………………………………………..103

2. Налоговая система Российской Федерации…………………105

3. Группы налогов, их реквизиты………………………………107

**ЛИТЕРАТУРА..**……………………………….….…………….110