

Food Cost.

Jak go prawidłowo obliczyć?

Prowadzenie restauracji to działalność bardzo złożona, mimo jej wkładu w wartości kulturalne i socjologiczne jest to przede wszystkim przedsięwzięcie biznesowe. Przy braku pieczy nad efektywnością, restauracja z doskonałą ofertą dla klientów może znaleźć się na progu bankructwa.

Przy kalkulacji Food Cost restauracji pojawia się więc istotny problem analityczny: jak prawidłowo rozdzielić przychody z tytułu sprzedaży produktów i towarów oraz siostrzany problem: co jest towarem, a co surowcem?



Fot. sxc.hu

Podstawowym miernikiem efektywności kosztów produkcji w branży gastronomicznej jest Food Cost, czyli procentowy udział kosztu surowców w przychodach z tytułu sprzedaży produktów. Food Cost można obliczać globalnie dla całej restauracji lub analizować go w odniesieniu do poszczególnych kategorii sprzedaży, np. napojów i posiłków, dla śniadań lub imprez.

Celem wskaźnika Food Cost jest określenie poziomu kosztów surowcowych w uzyskanej sprzedaży netto. Nietrudno zauważyć, że im wyższa jest cena jednostkowa produktu, tym niższy jest udział kosztu surowców do jego sporządzenia. Im wyższa cena, tym zwykle wyższy poziom zwrotów, który podwyższa poziom Food Cost, ale o tym za chwilę.

Food Cost można stosować zarówno w odniesieniu do przygotowywanych posiłków w restauracji, jak też do analizy efektywności przemysłowej produkcji gastronomicznych.

W przypadku procesu wytwórczego produktów o krótkim okresie przydatności do spożycia zwroty stanowią istotną zmienną w analizie wskaźnika Food Cost. Stosunkowo łatwo jest policzyć koszt zużytego surowca do wyprodukowania określonej partii produktów. Nieco trudniej jest określić, jaki koszt surowca został zużyty do wytworzenia produktów zwróconych z punktów detalicznych jako niesprzedane. Szczególnym wyzwaniem dla analityka jest uwzględnienie zwrotów jako surowca następnej produkcji. W piekarnictwie powszechnie wykorzystuje się mielone czerstwe pieczywo jako dodatek do bieżącej produkcji. Z powodu wymienionych wyżej trudności powszechnie stosuje się zasadę, że przy wyliczaniu wskaźnika Food Cost nie wyłącza się surowców ze zwrotów i strat technologicznych. Innymi słowy, uwzględnia się tu całkowity koszt technologiczny surowca, bez względu na to, co stanie się potem z wyprodukowanymi produktami.

Rozwiązanie to ma swoje wady i zalety. Zaletą jest znaczne uproszczenie obliczeń, ponadto w analizie efektywności należy uwzględniać koszty zwrotów i strat. Jeżeli kierownicy produkcji i sprze-

daży będą rozliczani z udziału kosztów surowców w wielkości sprzedaży, na pewno będą starali się optymalizować zamówienia produkcyjne dążąc do minimalizacji zwrotów.

Z drugiej strony przy pomocy tak liczonego Food Cost nie uda się zestawić teoretycznego modelu sprzedaży wynikających z receptur z rzeczywistą efektywnością sprzedaży. Nie uda się więc obliczyć marży na czystej sprzedaży.

W przypadku produkcji w restauracji również możemy brać pod uwagę koszty surowcowe czystej sprzedaży lub całkowite koszty surowcowe uwzględniające zwroty, reklamacje i własną konsumpcję. W tym ostatnim przypadku do kosztów surowcowych zalicza się wszystkie wyjścia z magazynu, również straty z tytułu utraty przydatności do spożycia, koszty surowców przeznaczonych na darmowe posiłki czy degustacje. Klasycznym błędem w obliczaniu Food Cost restauracji jest przyjmowanie we wskaźniku całkowitych przychodów ze sprzedaży.

W ujęciu księgowym przychody dzielą się na te z tytułu sprzedaży produktów (drinki, miksy i inne wykonywane w restauracji) i te z tytułu sprzedaży towarów (butelka wina, tabliczka czekolady, jogurt). Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów oraz przychody z tytułu sprzedaży produktów stanowią w rachunku wyników dwie odrębne pozycje.

Przy kalkulacji Food Cost restauracji pojawia się więc istotny problem analityczny: jak prawidłowo rozdzielić przychody z tytułu sprzedaży produktów i towarów oraz siostrzany problem: co jest towarem, a co surowcem? Aby zilustrować ten problem, posłużę się przykładem butelki wódki.

Firma cukiernicza może wykorzystać wódkę jako surowiec lub jako towar. Jeżeli z wódki będą robione drinki lub będzie stanowiła ona dodatek do ciast jest klasyfikowana jako surowiec. Jeżeli butelka wódki sprzedawana będzie na kieliszki, wówczas jest klasyfikowana w księgach jako towar. Problem w tym, że jeżeli nikt nie zadeklaruje na początku, że alkohol zostanie wykorzystany jako