



**КОЛЛЕДЖ
СФЕРЫ УСЛУГ №3**

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И
НАУКИ ГОРОДА МОСКВЫ
Государственное бюджетное
профессиональное
образовательное учреждение города Москвы
«Колледж сферы услуг №3»
(ГБПОУ КСУ № 3)

***ПМ06. Организация и контроль текущей
деятельности подчиненного персонала.***

**Тема. Порядок расчета продажной цены на готовую
продукцию**

Специальность 43.02.15 Поварское и кондитерское дело

Группа 34б

Руководитель практики: Кирсанова Ирина Викторовна

Дата: 04.12.2020г.



КОЛЛЕДЖ
СФЕРЫ УСЛУГ №3

Тема урока:

**Порядок расчета продажной
цены на готовую продукцию**





Способы расчета продажной цены

Единого подхода к расчету продажной цены блюд в общепите не существует. В школьных столовых методика одна, а в престижных ресторанах – другая. Цена блюда может зависеть не только от стоимости ингредиентов и торговой наценки, но и от его роли в меню.





Способы расчета продажной цены

Цены на товары и продукцию организаций общественного питания обычно складываются из себестоимости товара или продукции, акцизов (в случае подакцизных товаров), налога на добавленную стоимость, торговой наценки (нормы прибыли).

$$P = C (1 + R/100),$$

- где P — продажная цена;
- C — полные издержки на единицу продукции;
- R — ожидаемая (нормативная) рентабельность.



Способы расчета продажной цены

Цена на продукцию общественного питания в качестве прямых затрат включает только стоимость сырья. Остальные элементы цены (издержки и прибыль) отражаются в ее составе косвенно – через торговую наценку.





Способы расчета продажной цены

Величина торговой наценки, входящая в продажную цену, устанавливается на таком уровне, чтобы покрыть издержки обращения (расходы, связанные с перевозкой, хранением, изготовлением и продажей товаров и продукции), уплату налогов и обеспечить получение организацией прибыли.





Способы расчета продажной цены

На практике выделяют три метода расчета продажной цены, которые используются в сфере общепита и уличной еды:

- традиционный;
- рыночный;
- комбинированный.

Во всех указанных способах расчета продажной цены расход сырья строго нормирован. То есть затраты на стандартное рецептурное блюдо примерно одинаковы во всех заведениях. При этом значение ценника может сильно отличаться из-за влияния самых разнообразных факторов.



Традиционный способ расчета продажных цен

При традиционном способе расчета продажной цены блюда его стоимость определяется путем составления калькуляционной карточки по форме ОП-1. В ней указывается себестоимость ингредиентов, наценка и продажная цена одной порции. Для удобства в карточке может указываться количество сырья, необходимое для изготовления 100 блюд.



Унифицированная форма № ОП-1
Утверждена постановлением Госкомстата
России от 25.12.98 № 132

Код
0330501

Вид деятельности по ОКДП

Номер блюда по сборнику рецептов, ТТК, СТП

Вид операции

Номер документа	Дата составления
-----------------	------------------

[illegible]



Традиционный способ расчета продажных цен

При традиционном способе можно использовать два метода расчета конечной цены:

- ✓ производственный;
- ✓ торговый.

Они отличаются методологией, но имеют общий порядок составления калькуляции.



Традиционный способ расчета продажных цен

При производственном методе ингредиенты в калькуляционной карте учитываются по закупочной стоимости, а уже к полученной цене порции прибавляются дополнительные надбавки: наценка и НДС. Такой способ расчета продажной цены подходит для заведений общепита, продающих одинаковые блюда с различной наценкой. Например, когда единая кухня изготавливает один и тот же десерт для столовой и ресторана.



Традиционный способ расчета продажных цен

При торговом методе учет стоимости ингредиентов в калькуляционной карточке производится по продажной цене. В результате получаемая итоговая сумма является конечным ценником, который вносится в меню. Этот способ более удобен для заведений общепита с единой наценкой на все блюда.

Использование традиционного метода расчета продажных цен характерно в большей степени для кафе, пиццерий, столовых, где себестоимость сырья занимает значительную часть расходов.



Традиционный способ расчета продажных цен

Учет НДС в калькуляции при традиционном способе

Указание НДС в калькуляции блюд зависит от способа расчета продажной цены. При производственном методе в калькуляционную карту заносят себестоимость ингредиентов без НДС. Впоследствии к стоимости сырьевого набора прибавляют наценку, а на полученную сумму накидывают ещё и 20% НДС.

При учете по торговому методу в калькуляционную карту сразу вносят реализационную цену ингредиентов, в том числе 20% НДС. Итоговая сумма будет равна той, которую необходимо указывать непосредственно в меню.

Полученные расчеты подписываются их исполнителем, шеф-поваром и руководителем заведения общепита. Если речь идет о самозанятом предпринимателе, то он может



Рыночный способ расчета продажных цен

Традиционный способ расчета продажных цен в заведениях общепита не всегда удобен. Если ресторан активно использует маркетинговые инструменты, то стоимость многих блюд будет слабо зависеть от их себестоимости. Например, товары-локомотивы, ради которых человек приходит в заведение, должны иметь минимальную наценку. А на сопутствующих блюдах можно накручивать в разы больше. Примерами таких дублей могут быть пиво и снеки, пицца и молочные коктейли.



Рыночный способ расчета продажных цен

Кроме того, на цену отдельных блюд могут влиять рыночные факторы:

- стоимость подобных товаров у конкурентов;
- платежеспособность целевой группы покупателей;
- высокая стоимость аренды помещения;
- необходимость окупить вложения в эксклюзивный интерьер и прочие.

В подобных ситуациях расчет продажных цен основывается на анализе рынка, предпочтениях посетителей, планируемом спросе и прочих факторах, не связанных напрямую с себестоимостью блюд.



Комбинированный способ расчета продажных цен

В чистом виде рыночный и традиционный методы расчета продажных цен используются в розничном бизнесе редко. Обычно их комбинируют в три

1. Заполняется калькуляционная карточка для определения себестоимости одной порции блюда.
2. С учетом рыночных и маркетинговых факторов в карточке указывается расчётная стоимость блюда.
3. Исходя из продажной цены и себестоимости, высчитывается наценка, которая указывается в соответствующей графе.

Причиной популярности комбинированного способа расчета продажной цены являются требования контролирующих органов вести калькуляционные карточки. В результате предприниматели вынуждены оформлять эти



Расчет продажных цен

В случае изменения покупных цен хотя бы на один вид сырья или на входящие компоненты сырьевого набора бухгалтер-калькулятор должен рассчитать новую продажную цену и указать ее в свободной графе карточки, указав в заголовке дату изменений.

Перед составлением калькуляции необходимо точно знать ассортимент изготавливаемых блюд, нормы закладки каждого компонента в соответствии со сборником рецептов, продажные цены на сырье





Пример заполнения калькуляционной карточки

Калькуляционные карточки регистрируют в специальном реестре после подписи их лицами, которые несут ответственность за правильность установления продажных цен.

Исчисленные указанным способом продажные цены на блюда и изделия необходимо сопоставить с ранее действующими ценами на такие же блюда и тщательно проанализировать причины возможных отклонений.



Пример заполнения калькуляционной карточки

Следует отметить, что цены на гарниры и соусы также исчисляются в отдельной карточке, а цены на полуфабрикаты и кулинарные изделия исчисляются методом калькуляции исходя из стоимости сырьевого набора продукции по продажным ценам.

Определение продажной цены на основе калькуляции осуществляется достаточно просто, однако основным недостатком является большая трудоемкость расчетов в случае значительного ассортимента изготавливаемой продукции и в случае изменения покупных цен хотя бы на один вид сырья или изменения входящих компонентов сырьевого набора.



Пример заполнения калькуляционной карточки

Калькуляционная карточка может составляться на одну порцию или на 100 блюд, в последнем случае продажная цена одной порции будет определена более точно.

На основе плана-меню и с учетом остатка сырья на производстве (кухне) определяется суточная потребность в продуктах и выписывается требование, которое служит основанием для получения сырья из кладовой.

Форма № ОП-1

Организация _____
 Предприятие _____ *Кафе «Уют»* _____

КАЛЬКУЛЯЦИОННАЯ КАРТОЧКА № 17
 Наименование блюда: салат из свежей капусты
 Номер по сборнику раскладок 35

Порядковый номер калькуляции		№ 1 05.01.2007			№ 2 ____ 2007			№ 3 ____ 2007			№ 4 ____ 2007			№ 5 ____ 2007			№ 6 ____ 2007			
пор. №	Наименование продукта	норма	цена 1 кг	сумма	норма	цена 1 кг	сумма	норма	цена 1 кг	сумма	норма	цена 1 кг	сумма	норма	цена 1 кг	сумма	норма	цена 1 кг	сумма	
1	Капуста свежая	77	20—00	1—54																
2	Морковь	10	10—00	0—10																
3	Масло растительное	10	20—00	0—20																
4	Сахар	5	10—00	0—05																
5	Соль	0,5	1—00	0—02																
	Общая стоимость набора	100 г	1,91																	
	Продажная цена блюда. Наценка 100 %	3,82																		
	Выход в готовом виде	100 г																		
	Заведующий производством	Подпись																		
	Калькуляцию составил	Подпись																		
	Утверждаю: Директор	Подпись																		



ЗАДАНИЕ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ

Задание №1. Составить калькуляционную карту кулинарное изделие. Документ найти в интернете.