

Тема : Поняття про ціну і ціноутворення

План

1. Поняття про ціну та ціноутворення.
2. Види цін на підприємствах ресторанного господарства

Література:

1. Підручник Н. М. Міфтахудінова, Л. М. Богданова «Основи калькуляції та обліку на підприємствах» громадського харчування», М.-1982 р., стор. 54-60.
2. Підручник Лабунець, Гончарова «Бухгалтерский учт и отчетность на предприятиях общественногo питания», М-1976 , стор 12-17.

Сайти:

<http://tourism-book.com/pbooks/book-55/ua/chapter-2083/>
http://yaneuch.ru/cat_81/cnoutvorenniya-v-restorannomu-gospodarstv/6762.450447.page2.html
http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_n/nacenka/

1. Поняття про ціну та ціноутворення.

Порядок формування цін страв і кулінарних виробів у закладах (на підприємствах) ресторанного господарства регулюється Законом України від 03.12.90 р. № 507-ХІІ "Про ціни і ціноутворення". Відповідно до цього закону заклади (підприємства) ресторанного господарства самостійно встановлюють ціни продажу на продукцію власного виробництва та закупні товари. Ціна – це грошове відображення вартості.

2. Види цін на підприємствах ресторанного господарства

У відповідності з визначеними ознаками і залежно від механізму формування може бути проведена наступна класифікація цін на споживчі товари:

1. За характером обслуговування сфери обігу - оптові, закупівельні і роздрібні.
2. За часом дії - постійні, поточні, сезонні, ковзаючі.
3. Залежно від сфери регулювання - вільні, регульовані, фіксовані.
4. По території дії - єдині, регіональні.
5. Статистичні ціни, використовувані у статистиці: поточні, середні, зіставні.

Ціна складається з окремих елементів. Залежно від виду складу ціни розрізняється. Оптові ціни на продукцію промисловості - це ціни, за якими підприємства реалізують вироблені вироби, як правило, великими партіями оптовим [організаціям](#).

Роздрібна ціна (ціна продажу) продукції підприємств ресторанного господарства формується шляхом додавання до собівартості сировини, яка витрачена на виготовлення продукції (страви), націнки підприємства громадського харчування і податку на додану вартість. Націнка підприємства ресторанного господарства передбачає покриття непрямих витрат виробництва і обігу і забезпечення отримання прибутку підприємства. Розмір націнки громадського харчування встановлюється підприємствами самостійно залежно від кон'юнктури ринку, витрат підприємства і запланованого рівня рентабельності.

Роздрібні ціни - ціни, за якими реалізують товар населенню.

При встановленні роздрібних цін враховують:

- Витрати на виготовлення товару
- Витрати на продаж

Це витрати на закупівлю сировини, зарплату працівникам, витрати на амортизацію будівель, обладнання, інвентар, паливо, електроенергію, транспортні витрати та ін

Оптові ціни - це роздрібна ціна за вирахуванням торгівельної знижки

Торгова знижка призначена для покриття витрат підприємства роздрібною торгівлі, громадського харчування та отримання ним прибутку.

Оптові ціни відображаються в документах постачальників.

Тема : Порядок розрахунку суми націнки

ПЛАН :

1. Понятті націнка та продажна ціна
2. Порядок розрахунку суми націнок
3. 4 ступені ціноутворення в закладах ресторанного господарства

Література:

- Підручник Н. М. Міфтахудінова, Л. М. Богданова «Основи калькуляції та обліку на підприємствах» громадського харчування», М.-1982 р., стор. 58-60

<http://www.center-yf.ru/data/economy/Nacenka.php>

1. Поняття націнка і продажна ціна

Націнка на реалізовані товари - дохід продавця. Націнка визначається у відповідності з кон'юнктурою ринку, якістю і споживчими властивостями товарів. Щоб торгівля була прибутковою, націнка повинна покривати всі витрати, пов'язані з продажем товарів. Іншими словами націнка - це додана вартість до покупної ціни товару. За рахунок націнки торгові організації покривають витрати на продаж, отримують прибуток і сплачують непрямі податки (ПДВ, акцизи, податок з продажів і ін).

На підприємствах ресторанного господарства не просто реалізують товар, а виготовляють, організовують його споживання і реалізують.



витрати підприємства збільшуються



щоб їх покрити - до роздрібних цін роблять націнку



ціна готової продукції - роздрібна ціна плюс націнка

Найбільш високі націнки на підприємствах вищої категорії (ресторани, кафе, бістро тощо). Це відбувається за рахунок того, що більше витрат на виготовлення продукції, оформлення страв, інтер'єр, столові прилади, обслуговування офіціантів, музика та ін

Роздрібна ціна плюс націнка отримуємо продажну ціну продукту або сировини.

2. Порядок розрахунку суми націнки

Саме високі націнки встановлюють для підприємств вищої категорії. Торгова націнка повинна покривати витрати, що виникають в результаті надання послуг громадського харчування, що обчислюється при цьому ПДВ і забезпечувати отримання прибутку. Тому важливо знати, як перевірити себе, чи достатній розмір торгової націнки, щоб досягти бажаного результату. З цією метою підприємство може визначити розмір єдиної націнки. Він показує, яким має бути розмір торгової націнки, щоб отримати очікуваний прибуток

3. 4 ступені ціноутворення

Алгоритм ціноутворення в кафе становить чотири ступені.

1. Перш за все необхідно розрахувати ваші витрати, врахуйте «усушку-утруску», використання приправ, які пропонуються на столах, інші(якщо у вас прийнято пропонувати клієнтам «компліменти» від шеф-кухаря).

2. Наступне- визначення націнки. Відсоток націнки в кафе визначаєте ви самі. При цьому важливо врахувати формат закладу та його розміщення. Підприємства сфери фаст-фуду, недорогі кафе роблять націнку 200 відсотків, кафе середньоцінового сегмента роблять націнку на 300 відсотків, гранд-кафе - парою навіть більше.

Нерозумно робити в кафе однакову націнку на всі позиції меню, в тому числі і на напої. Тут потрібен творчий підхід, який обов'язково принесе свої плоди у вигляді прибутку.

3. Трете- необхідно вивчити конкурентів. Дізнайтеся, скільки коштують подібні страви в кафе навпроти, в кафе на сусідній вулиці і т.д. Продумайте, які можуть бути витрати в цих закладів. Порівняйте їх і свої ціни: може, так ви знайдете відповідь на питання про більшої оборотності столів в кафе, що належать конкурентам.

4. Четверта, і остання сходинка - коригування ваших цін з урахуванням нової інформації, можливо - введення якихось знижок.

<http://www.nibu.factor.ua/ukr/golden/doc.html?id=1907>

завдання:

- виконати завдання: Розрахувати продажну ціну молока, якщо його роздрібна вартість 9,50 грн для ресторану, столової та кафе середньої цінової категорії. Аргументуйте свою відповідь.

Тема: Порядок складання калькуляційних карток

ПЛАН:

1. Процес калькуляції та калькуляційні картки
2. Розрахунок продажної ціни методом калькуляції
3. Порядок складання калькуляційних карток

Сайти:

<http://www.nibu.factor.ua/ukr/golden/doc.html?id=3585>

<http://tourism-book.com/pbooks/book-55/ua/chapter-2083/>

1. Процес калькуляції та калькуляційні картки

Ціни реалізації виробів у ресторанному господарстві визначаються методом калькуляції. Розрахунок продажних цін на продукцію кухні проводять в Калькуляційних картках, окремо на кожну страву (порцію). Калькуляцію складають виходом з рахунку на 100 порцій або на окрему Порцію. Для складання калькуляції визначають асортимент страв та кулінарних виробів підприємства і норми закладки сировини відповідно до Збірника рецептур і ціни на сировину.

2. Розрахунок продажної ціни методом калькуляції

Розрахунок продажної вартості здійснюють наступним чином:

визначають асортимент страв відповідно до плану-меню, за якими складають калькуляційний рахунок;

-встановлюють норми вкладання сировини на окрему страву відповідно до збірників рецептур;

-визначають ціни на сировину, які підлягають включенню у розрахунок;

-розраховують продажну вартість набору сировини порції страви шляхом додавання вартості сировини кожного найменування і додавання до цієї суми розміру націнки громадського харчування і податку на додану вартість.

Продажна вартість однієї страви (порції) визначається діленням продажної вартості набору сировини страв на 100.

Вартість солі та спецій, які використовуються для приготування страв або подаються до столу, включають до калькуляції вартості перших, других страв та холодних закусок виходячи з норм їх вкладення на 100 порцій страв за ціною продажу.

Встановлена ціна страви зберігається поки не змінився набір сировини або її вартість.

Калькуляційні картки реєструються у спеціальному реєстрі після підпису їх особами, які несуть відповідальність за правильність встановлення продажних цін.

3. Порядок складання калькуляційних карток

Калькуляційна картка складається з:

1. назва підприємства та номер картки
2. найменування страви, номер із збірника рецептур, колонка, рік видання
3. список продуктів,
4. норма із збірника рецептур
5. перерахунок на 10 кг або на 100 порцій (відповідно збірки)
6. відпускна ціна за 1 одиницю (кг, л, шт.)
7. сума - добуток маси продуктів на ціну за 1 кг
8. окремим рядком внизу - загальна вартість за 10 кг (за 100 шт)
9. продажна ціна страви за 1 кг (за 1 шт)
10. вихід порції в готовому вигляді (орієнтуємося на збірник рецептур)
11. підписи відповідальних осіб (зав. виробництвом, виконавець, директор)

Підприємство _____

Калькуляційна картка № 3

“Картопляне пюре” № 380/II –73 р.

№	Найменування сировини	Норма		Ціна, грн.	Сума, грн
		На 1000 г,	На 10 кг,		
		г	кг		
1	Картопля (нетто)	855	8,55	4,50	38,48
2	Молоко	158	1,58	8,70	13,75
3	Маргарин столовий	35	0,35	12,05	4,22

Загальна вартість набору на 10 кг

56,45 грн

Продажна ціна блюда за 1 кг

5,65 грн

Вихід у готовому вигляді

200 г

Завідуючий виробництвом

Калькуляцію склав

Затверджую: директор

Зразок калькуляційної картки тут <http://mirblankov.ru/kalkulyacionnaya-kartochka/>

завдання: скласти калькуляційну картку на першу страву

Тема: Порядок розрахунку продажної ціни на готові страви, напої, вироби з борошна, гарніри.

ПЛАН:

- 1.Порядок розрахунку продажної ціни на готові страви**
- 2. Виконання практичних завдань по розрахунку продажної ціни на гарніри, вироби з борошна, гарніри**

1. Порядок розрахунку продажної ціни на готові страви

Продажна ціна готової продукції складається з наступних елементів:

- вартості сировини, використаного для її виготовлення,
- торгової націнки, що покриває всі витрати організації
- і планованої частини прибутку.

Розрахунок продажної ціни в організації громадського харчування здійснюється за допомогою процесу калькуляції.

Калькулювання продажної ціни готової продукції виробляє бухгалтер-калькулятор, на підставі нормативів, встановлених Збірниками рецептур.

Збірники рецептур є спеціальними нормативними документами, використовуваними в громадському харчуванні. Збірник рецептур містить необхідні дані для розрахунку продажної ціни, а саме:

- витрата сировини, необхідного для виготовлення будь якої страви, причому норми витрати сировини вказані по масі в грамах,
- норми виходу готових виробів з зазначенням маси окремих складових,
- наводиться загальна вага готової страви в грамах.

2. Виконання практичних завдань по розрахунку продажної ціни на гарніри, вироби з борошна, гарніри

1. Рецепт по «Сборнику рецептур блюд и кулинарных изделий для предприятий общественного питания»: кофе черный № 1009

	НЕТТО
Кофе натуральный растворимый	20
вода	1030
Выход	1000

Расчет продажной цены

	Масса, кг	Цена, грн	Сумма, грн
Кофе натуральный растворимый	0,020	800,00	16
вода	1, 030	4,00	4,12
Выход	1,000		

20,12 грн - цена 1 л готового напитка. Наценка – 100%. Продажная цена кофе – 40,24 грн за 1 л.

2. Рецептúra по «Сборнику рецептов блюд и кулинарных изделий для предприятий общественного питания»: салат из свіжих огурцов №45

Наименование	Брутто	Нетто
Огурцы свежие	950	760
Сметана	250	250
Выход	-	1000

Расчет продажной цены

Наименование	Масса, кг	Цена, грн	Сумма, грн
Огурцы свежие	0,95	16,00	15,2
Сметана	0,25	22,00	5,5
Выход	1,000		

20,7 грн - цена 1 кг готового салата. Наценка – 100%. Продажная цена кофе – 41,4 грн за 1 кг. При норме порции 200 гр, одна порция салата будет стоить 8,28 грн

Завдання: розрахувати продажну ціну страви по вашому вибору згідно Збірника рецептур

Тема: Порядок калькуляції продажної ціни на продукцію власного виробництва

ПЛАН:

- 1. Продукція власного виробництва**
- 2. Калькуляція цін на продукцію власного виробництва**
- 3. Визначення ціни реалізації на товари, що продаються поштучно**

<http://buklib.net/books/30553/>

http://referat54.ru/Buhgalterskij_uchet/19427/

<http://tourism-book.com/pbooks/book-31/ua/chapter-1588/>

1. Продукція власного виробництва

Продукція власного виробництва є найбільш важливою складовою виробничо-торговельної діяльності підприємств ресторанного господарства. Так, у ресторанах частка власної продукції складає 45-60%, у кафе 70-75%, а в їдальнях доходить до 90%.

Уся власна продукція в залежності від місця в раціоні харчування та ступеню готовності поділяється на дві групи: основну чи обідню та іншу продукцію. Основна (обідня) продукція являє собою основну частину (75-80%) продукції власного виробництва. Показником обсягу виробництва цього виду продукції є страва. Стравою називають порцію обідньої продукції, що реалізується споживачам безпосередньо на підприємствах ресторанного господарства чи у порядку відпуску для споживання в домашніх умовах. У залежності від призначення страви поділяються на холодні та гарячі закуски, перші, другі, треті страви та гарячі напої.

Інша продукція власного виробництва — це різні борошняні, кондитерські, кулінарні вироби, бутерброди та напівфабрикати.

Реалізація продукції власного виробництва, а також купівельних товарів безпосередньо споживачам через обідній зал, буфети, магазини кулінарії являє собою роздрібний товарообіг ресторанного господарства.

2. Калькуляція цін на продукцію власного виробництва

На підприємства ресторанного господарства сировина, продукти і товари надходять за цінами придбання. Реалізація продукції власного виробництва та купованих товарів споживачам здійснюється за цінами продажу (цінами ресторанного господарства). Ці ціни є обліковими і включають, окрім ціни придбання, суму ПДВ (якщо підприємство чи заклад є платником ПДВ) та визначений розмір націнки.

Економічна сутність торгової націнки у ресторанному господарстві, на відміну від роздрібної торгівлі, полягає у необхідності відшкодування не лише витрат обігу (поточних витрат), але й витрат на виготовлення власної продукції. Розмір націнки підприємства ресторанного господарства залежить від його типу та класу і встановлюється ним самостійно. Калькуляційна картка призначається для визначення ціни окремо на кожну страву (виріб) кухні. Для більш точного визначення ціни однієї страви калькуляція може складатися з розрахунку вартості сировини на 100 порцій. Встановлена ціна страви зберігається до зміни сировинного набору страви або вартості сировини. При зміні зазначених показників нова ціна обчислюється у наступній вільній графі картки.

. Калькуляційні картки реєструються в спеціальному реєстрі. Правильність визначення ціни продажу страви (виробу) підтверджується підписами завідуючого виробництвом та особи, яка складає калькуляцію і затверджується керівником підприємством. Визначені у такий спосіб ціни продажу переносяться до реєстру роздрібних цін, а у подальшому фіксуються на цінниках.

3. Визначення ціни реалізації на товари, що продаються поштучно

Визначення ціни реалізації на товари, що продаються поштучно (фрукти, цукерки, кондитерські вироби тощо), здійснюється у такій послідовності:

1. Визначається середня кількість штук покупних товарів в одному кілограмі.
Здійснюється шляхом фактичного перерахування у присутності комісії та оформлюється актом. До складу комісії повинні входити: працівник бухгалтерії, матеріально-відповідальна особа, директор підприємства.
2. Визначається покупна ціна однієї штуки шляхом ділення вартості 1 кг на середню кількість штук у кілограмі.
3. Нараховується торговельна націнка та податок на додану вартість.

завдання: розрахувати продажну ціну страви по вашому вибору згідно Збірника рецептур