

Дата проведения занятия	14.02.2023	Основы калькуляции и учёта
Группа	ПКД 3/1	
Преподаватель:	Бойко О.А.	
Вид занятия:	практическая работа	

Общие указания по выполнению работы

1. Внимательно, вдумчиво изучите инструкционную карту практической работы.
2. В тетради для практических работ необходимо записать тему и цель практической работы.
3. После этого приступайте к выполнению практического задания в порядке, изложенном в тексте работы
4. Оформите отчёт по практической работе.
5. Сделайте фото выполненной работы и отправьте преподавателю на проверку на электронную почту: olga_boyko_74@mail.ru

Критерии оценивания работы

Оценка «5» - выставляется за правильно выполненное задание в полном объёме за отведённое время.

Оценка «4» - выставляется либо за правильно выполненное задание в полном объёме, но с превышением установленного времени, либо за выполнение задания с небольшими ошибками за отведённое время.

Оценка «3» - выставляется при наличии существенных ошибок в выполненном задании.

Практическая работа № 6

Тема «Калькуляция розничных цен на блюда и полуфабрикаты»

Цель занятия: закрепление теоретического материала по теме; приобретение практических навыков расчёта продажных цен на готовые изделия и полуфабрикаты собственного производства.

Методическое обеспечение:

1. Задание практической работы.
2. Сборник рецептур блюд и кулинарных изделий (Электронная библиотека техникума).

Ход работы

Теоретический материал

Главным ориентиром в вашей ценовой политике должны стать цены на

основные блюда. Если вы хотите продавать больше закусок, десертов, вин, то цены на них обязательно должны быть согласованы с ценой на основные блюда. Если средняя цена на основные блюда составляет, например, 12,95 у.е., то цены на большинство закусок и десертов должны находиться в диапазоне 3,25 - 6,50 у.е. - то есть составлять от 25 до 50 процентов от цены основного блюда, что делает эти позиции в меню более привлекательными, а всё меню - более сбалансированным.

Таким образом, лишь получив пограничные значения цены, нужно приступать к разработке блюд под них с учётом стоимости ингредиентов и других показателей.

Только так, а не наоборот!

Такой же подход должен быть и к определению цен на вина - на бутылку, графин, бокал, - но за основу в данном случае берётся средняя сумма счёта. Если она составляет 12,95 у.е., то цена на большинство позиций бутилированного вина должна находиться в пределах 17,25 - 25,85 у.е., то есть плюс 25 - 100 процентов к средней сумме счёта. Одна позиция по цене должна совпадать со средней суммой счёта. Цены на вино, продаваемое по бокалам, должны составлять 25 - 50 процентов от средней суммы счёта. То есть опять сначала вы должны определить ценовые параметры и только затем подбирать под них вина.

Здесь необходимо быть осторожным и не продавать популярные брэнды по ценам, значительно превышающим цены в магазине. Если, например, в вашем ресторане бутылка «Шардоне» стоит 24 у.е., а в магазине - 6 у.е., то ваши продажи будут неэффективными.

Вино и пиво, то есть те напитки, которые чаще всего потребляют с едой, не могут иметь такую же наценку, как смешанные (коктейли). Цены на пиво из собственной мини-пивоварни (мини-пивоварни очень популярны во всём мире, и сейчас они начинают появляться в России) определяются, только исходя из спроса. И, хотя они могут быть выше усреднённых рыночных цен, однако не кажутся завышенными для ходовых и пользующихся спросом собственных сортов. Это лишний раз доказывает, что процесс ценообразования не определяется только стоимостью, - субъективные и косвенные факторы способны сдвигать цену как вверх, так и вниз.

Необходимо также добавить, что в каждой категории - основные блюда, закуски, десерты, напитки и т.д. - максимальная и минимальная цены на блюда не должны отличаться более чем в 2,5 раза. Это не означает, что вы не можете назначить на что-то экстраординарную цену, выходящую за эти рамки, но, по крайней мере, 80 процентов позиций в одной категории должны подчиняться этому правилу.

Например, если у вас широкий выбор закусок и минимальная цена составляет 3,25 у.е., то максимальная цена не должна превышать 8,25 у.е. Если вы хотите скорректировать ваше меню, то лучше не сокращать максимальную цену, а, наоборот, «подтянуть» нижнюю границу. В нашем случае - с 3,25 до 4,25 у.е. Тогда разница в ценах между самой дешёвой и самой дорогой позицией будет не столь заметной, что будет способствовать продажам дорогих блюд.

1. Цены на закуски, десерты, вина должны быть согласованы со средней ценой на основные блюда и составлять от нее 25 - 50 процентов.

2. Наценка на большинство позиций бутилированного вина должна находиться

в пределах 25-100 процентов от средней суммы счета; цены на вина, продаваемые по бокалу, должны составлять 25-50 процентов от средней суммы счета.

3. Максимальная и минимальная цены на блюда в каждой категории не должны отличаться более чем в 2,5 раза.

4. Корректировка цен в категории осуществляется путём повышения нижней границы, а не снижения верхней.

Задание 1

Установить цены на блюда

1. Сырный суп, уха из красной рыбы, овощной бульон, грибной суп, суп гуляш, свекольный суп.

2. Икра из кабачков, баклажаны жареные с чесноком, салат из печени, фаршированные яйца паштетом из печени.

Методические указания

В общественном питании продажная цена изделия исчисляется с помощью калькуляции. Калькулирование продажной цены изделия происходит на основании нормативов, установленных Сборником рецептур. Такие Сборники рецептур являются нормативными документами, в них указаны расход сырья, выход полуфабрикатов и готовых блюд, приводится технология их приготовления.

Повара, кроме того, могут разрабатывать новые рецептуры блюд, которые должны быть утверждены вышестоящей организацией.

В Сборнике даются нормы используемого сырья по массе в граммах, а также нормы выхода готовых изделий с указанием массы отдельных компонентов (фарша, полуфабрикатов и т.д.), приводится и масса всего блюда в целом. Что касается норм расхода различных специй, соли, то они в рецептурах не указаны, а даны отдельно в расчете на одно блюдо.

Продажные цены рассчитываются в калькуляционной карточке отдельно на каждое блюдо или изделие кухни. Если в сырьевом наборе изменились компоненты и цены на сырье и продукты, то рассчитывается новая продажная цена в следующей свободной графе калькуляционной карточки с указанием в заголовке даты происшедших изменений. Правильность вычисления цены блюда или изделия подтверждается подписями заведующего производством и лица, составляющего калькуляцию, и утверждается руководителем предприятия.

Калькуляция составляется в Калькуляционных карточках установленной формы отдельно на каждый вид блюда. Расчет составляют на 100 порций (для порционных блюд). Калькуляцию гарниров и соусов составляют на 10 кг с последующим определением цены за 1 кг.

Порядок расчета продажной цены

1. Определяется ассортимент блюд по плану-меню, на которые необходимо составить расчет.

2. Устанавливаются нормы вложения сырья (вес брутто) на каждое блюдо на основании Сборника рецептур или Техничко-технологической карты.

3. Определяются подлежащие включению в калькуляцию продажные цены на сырье на основании приходных документов (в основном в общественном питании цены исчисляются на определенную дату).

4. Исчисляется стоимость сырьевого набора блюда путем умножения количества сырья каждого наименования (графа «Норма, кг») на его продажную цену (графа «Цена, руб., коп.») и суммирования полученного результата. Сырьевой набор конкретного блюда берется из Сборника рецептов.

5. Исчисляется величина наценки путем умножения стоимости сырьевого набора на наценку в процентном выражении.

6. Устанавливается продажная цена блюда путем сложения стоимости сырьевого набора и наценки в денежном выражении.

7. Указывается выход блюда.

8. Исчисленная в калькуляционной карточке продажная цена действует до изменения компонентов в сырьевом наборе или цены на сырье и продукты. При возникновении таких изменений новую цену блюда данного наименования определяют в следующей свободной графе калькуляционной карточки с указанием в заголовке даты происшедших изменений.

Следует отметить, что цены на полуфабрикаты и кулинарные изделия также исчисляются методом калькуляции. Если в рецептуру блюда входит какой-либо полуфабрикат (желе, соус, заправка и т.д.), то на него (полуфабрикат) составляется отдельно калькуляция, из которой берется цена полуфабриката, но без наценки, так как наценка не должна производиться дважды.

Рулетики с сёмгой

Таблица

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию (г)	Норма на 10 порций (кг)	Цена 1 кг (руб.)	Стоимость 10 порций (руб.)
Лаваш	0,060	0,600	100	60,00
Сыр плавленый	0,030	0,300	200	60,00
Укроп	0,012	0,120	300	36,00
Сёмга	0,080	0,800	1120	896,00

Наценка 200 %

Стоимость 10 порций = 1052 руб.

Стоимость 1 порции = 105 руб.

Стоимость 10 порций с наценкой = 3156 руб.

Стоимость 1 порции с наценкой = 315 руб.

Выход в готовом виде – 170 грамм

Салат «Генеральский»

Таблица

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию (г)	Норма на 10 порций (кг)	Цена 1 кг (руб.)	Стоимость 10 порций (руб.)
------------------------	-----------------------	-------------------------	------------------	----------------------------

Филе курицы	0,060	0,600	170	102,00
Язык говяжий отварной	0,030	0,300	200	60,00
Шампиньоны свежие	0,030	0,300	110	33,00
Огурец солёный	0,010	0,100	60	6,00
Сыр «Российский»	0,020	0,200	215	43,00
Лук репчатый	0,012	0,120	15	1,80
Майонез	0,020	0,200	70	14,00

Наценка 200 %

Стоимость 10 порций = 260 руб.

Стоимость 1 порции = 26 руб.

Стоимость 10 порций с наценкой = 780 руб.

Стоимость 1 порции с наценкой = 78 руб.

Выход в готовом виде – 150 грамм

Чтобы сделать расчеты, используйте таблицу, приведенную ниже:

Таблица калькуляции блюд

Колонки	Правила расчета
«№ п\п»	Соответствует количеству продуктов, необходимых для расчета стоимости блюда.
«Наименование продуктов»	Переписываются продукты, необходимые для приготовления блюда из Сборника рецептов или технологической карты.
«Норма»	Берется колонка брутто из Сборника рецептов или технологической карты и рассчитывается: - холодные блюда, супы, вторые блюда на 100 порций; - гарниры, соусы, бульоны, тесто на 10 кг. Колонка рассчитывается в кг, для этого делят полученное число в г на 1000 и получают кг.
«Цена»	Рассчитываются продукты за 1 кг
«Сумма»	Рассчитывается путем умножения колонок норма и цена.
Общая стоимость набора	Это цена за 100 порций или 10 кг. Рассчитывается путем сложения колонки «Сумма».
Наценка	Общая стоимость набора умножается на наценку и делится на 100 %.
Продажная цена блюда	Это цена 1 порции или 1 кг. К общей сумме набора прибавляется наценка и делится на 100 порций или 10 кг.
Выход в готовом виде	Это вес одной порции, он соответствует выходу блюда в сборнике рецептов или технологической карте или 1000 г.

Задание 2

Решить задачи.

1. Определить продажную цену блюда «Салат из свежих помидоров и

огурцов» в рабочей столовой (наценка 25 %).

2. Определить продажную цену блюда «Солянка сборная мясная» в ресторане высшего класса (колонка 1, наценка 250 %).

Приложение

Цены на сырьё:

Наименование сырья	Цена	Наименование сырья	Цена
Огурцы свежие	160,00	Почки говяжьи	100,00
Помидоры свежие	220,00	Томатное пюре (140 г)	200,00
Картофель	40,00	Кислота лимонная	120,00
Сардельки	450,00	Сметана (400 мл)	140,00
Маслины (300 г)	100,00	Говядина	550,00
Яйца куриные	80,00	Лук репчатый	50,00
Соль	25,00	Лимон	300,00
Лук зеленый (20 г)	35,00	Масло сливочное	600,00
Телятина	700,00	Масло растительное	130,00
Окорок копчено-варёный	500,00	Каперсы (130 г)	300,00

Выводы о проделанной работе

Домашнее задание

Оформить отчёт по практической работе

Преподаватель: Бойко Ольга Антоновна

Тел. для консультаций 071-486-39-77