Из чего складывается цена блюда в меню: разбор прямых расходов

Почему стоимость обеда не равна сумме цен на продукты

Когда гость видит в меню цифру, он редко задумывается, из каких слагаемых она собрана. Между тем для руководителя столовой или кафе понимание структуры цены — основа контроля прибыли. Цена блюда в меню — не случайное число, а результат расчёта, в котором прямые расходы играют главную роль. Именно они определяют, сколько предприятие тратит на каждую порцию, и задают нижнюю границу для наценки.

Прямые расходы: что входит в эту категорию

Прямые расходы — это затраты, которые можно точно отнести к конкретному блюду. Они состоят из нескольких компонентов. Первый и самый очевидный — стоимость сырья: мясо, овощи, крупы, масло, специи. Второй — полуфабрикаты, если вы используете, например, уже очищенные овощи или готовое тесто. Третий — упаковка для порционных блюд, если речь идёт о доставке или обедах на вынос. Четвёртый — прямые трудозатраты, когда повар тратит время на приготовление именно этого блюда. Однако на практике чаще всего под прямыми расходами понимают именно продукты, поскольку их доля в себестоимости порции максимальна.

Важно отличать прямые расходы от косвенных: аренда, зарплата администратора, коммунальные платежи. Косвенные затраты распределяют на все блюда пропорционально, но они не меняются от того, сколько порций борща вы продали. Прямые же растут или падают вместе с объёмом производства — это делает их ключевым объектом контроля.

Как закупочная цена влияет на итоговую цифру

Основа прямых расходов — закупочная цена каждого ингредиента. Казалось бы, достаточно взять чек и разделить на количество порций. Но на деле поставщики меняют цены, сезонные продукты дорожают, а оптовые партии дают скидку, которую нужно учитывать. Кроме того, часть продукта уходит в отходы: чистка картофеля, обрезь мяса, усушка. В расчётах применяют так называемый коэффициент отхода — он увеличивает реальный расход продукта на порцию. Игнорировать этот коэффициент — значит занижать себестоимость и рисковать прибылью.

Поэтому в профессиональной кухне используют нормативный расход продуктов, зафиксированный в технологической карте. Карта содержит точный перечень ингредиентов на одну порцию, включая потери при обработке. На её основе и делается расчет затрат на порцию. Это даёт объективную базу для цены блюда в меню, независимо от колебаний закупочных цен.

Роль наценки и как её определяют

Когда прямые расходы посчитаны, к ним добавляют наценку. Процент наценки покрывает косвенные расходы и формирует прибыль. В столовых и кафе наценка обычно устанавливается вручную: смотрят на цены конкурентов, на платёжеспособность гостей, на позиционирование заведения. Но без точного знания прямых расходов наценка становится гаданием. Если себестоимость занижена, наценка может оказаться слишком мала, и предприятие будет работать в убыток. Если завышена — цена оттолкнёт посетителей.

Грамотный подход — сначала рассчитать прямые расходы с учётом всех потерь, затем добавить наценку, которая обеспечит целевую прибыльность. При этом полезно проверять, как изменение закупочной цены на один продукт влияет на итог. Например, подорожание масла на 10 % может изменить себестоимость всего на пару процентов — тогда менять цену в меню не обязательно. Но если подорожал основной ингредиент, например мясо в гуляше, без корректировки не обойтись.

Практический пример расчёта

Представьте, что вы готовите порцию салата. В технологической карте указано: 100 г помидоров, 50 г огурцов, 30 г сметаны, 5 г зелени. Вы закупили помидоры по 120 руб./кг, огурцы по 90 руб./кг, сметану по 200 руб./кг, зелень по 400 руб./кг. После чистки и обрезки потери помидоров составляют 10 %, огурцов — 5 %. Значит, фактический расход продуктов на порцию будет чуть выше, чем по карте без потерь. Пересчитываете: помидоры с потерями — 111 г, огурцы — 52,6 г. Стоимость порции по продуктам: (0,111 × 120) + (0,0526 × 90) + (0,03 × 200) + (0,005 × 400) = 13,32 + 4,73 + 6 + 2 = 25,05 рубля. Это и есть прямые расходы на порцию. Добавив наценку, например 200 %, получите цену блюда в меню около 75 рублей.

Такой подход исключает сюрпризы: вы точно знаете, что при данной закупочной цене и наценке прибыль с каждой порции составит 50 рублей. Если поставщик поднимет цены, вы можете оперативно пересчитать себестоимость и решить, повышать ли цену в меню или менять поставщика.

Как контролировать прибыльность без лишней работы

Регулярный пересчёт прямых расходов — основа управления. В идеале предприятие ведёт калькуляционные карты, где для каждого блюда записаны: норма закладки продуктов, закупочная цена на дату расчёта, коэффициент отходов, итоговая себестоимость порции. Карты обновляют при каждом изменении закупочных цен или рецептуры. Это может делать бухгалтер или сам заведующий производством — главное, чтобы данные были актуальны.

Полезно также группировать блюда по уровню прибыльности. Высокомаржинальные позиции (например, гарниры, напитки) можно смело оставлять в меню, даже если их себестоимость немного вырастет. Низкомаржинальные блюда требуют особого внимания: малейшее подорожание сырья делает их убыточными. Иногда выгоднее исключить такое блюдо из меню, чем держать его ради ассортимента.

Ещё один практический момент — сезонность. Летом овощи дешевеют, и себестоимость салатов падает. Осенью те же продукты дорожают. Если вы не корректируете цену в меню вслед за прямыми расходами, то часть сезона работаете с пониженной прибылью. Гибкое ценообразование, привязанное к закупочным ценам, позволяет этого избежать.

Расчёт затрат на порцию как инструмент менеджмента

В конечном счёте точный расчет затрат на порцию даёт возможность управлять меню как живым инструментом. Вы видите, какие блюда приносят основной доход, а какие лишь загружают кухню без отдачи. Появляется база для переговоров с поставщиками — вы точно знаете, сколько готовы платить за сырьё, чтобы сохранить целевую наценку. И главное — клиент получает честную цену, которая отражает реальные затраты, а не произвольную надбавку.

Понимание прямых расходов — это не бухгалтерская формальность, а ежедневный рабочий инструмент. С ним цена блюда в меню перестаёт быть загадкой и становится управляемым параметром, который помогает столовой оставаться прибыльной, не теряя гостей.