

VIDZEMES TEHNOLOĢIJU UN DIZAINA TEHNIKUMS

Kalkulācijas kartes

Tehnoloģiskās dokumentācijas izstrādāšana

**Sagatavoja:
Irēna Mālniece**

Priekuļi
2021

Kalkulācijas kartes

Mērķis: Prasme sastādīt kalkulācijas karti un veikt ēdienu pārdošanas cenu aprēķinus

Uzdevumi:

- Iepazīties ar kalkulācijas karšu nozīmi un izveides pamatprincipiem
- Gūt priekšstatu par pārdošanas cenas veidošanās mehānismu
- Izmantojot tehnoloģiskās kartes, sastādīt kalkulācijas karti, veikt ēdienu pārdošanas cenu aprēķinus.

Mērķauditorija: Ēdināšanas pakalpojumu izglītojamie.

Praktiskais pielietojums:

- Mācību priekšmeta «Tehnoloģiskās dokumentācijas izstrādāšana» teorētisko zināšanu un praktisko iemaņu apgūšanai;
- Praktiskai kalkulācijas karšu sastādīšanai.

Kalkulācijas karte

Kalkulācijas karte ir dokuments, ar kura palīdzību tiek aprēķinātas ēdiena produktu izmaksas un ēdiena pārdošanas cena. Sastādot kalkulācijas karti, par pamatu tiek ņemta ēdiena **tehnoloģiskā karte**.

Kalkulācijas kartes ir uzņēmuma **iekšējais**, vadības grāmatvedības dokuments, tāpēc **nav vienas noteiktas formas** tās izstrādāšanai. Katrs uzņēmums pēc saviem ieskatiem var to papildināt un pārveidot, ņemot vērā uzņēmuma specifisko raksturu, ražošanas apjomus, izmantojamo grāmatvedības uzskaites formu u.c. nosacījumus. Dažkārt kalkulācijas karte tiek apvienota ar tehnoloģisko karti.

Kalkulācijas kartes izveide

1. Izstrādājot kalkulācijas kartes, norāda **kartes numuru** un **ēdiena/izstrādājuma nosaukumu**.

Vienam un tam pašam izstrādājumam var būt vairākas kalkulācijas kartes, ņemot vērā izejvielu iepirkuma cenu izmaiņas.

2. Kalkulācijas kartēs **produktu nosaukumus** un **ielikuma normas (bruto)** ieraksta no tehnoloģiskās kartes.

Kalkulācijas karti var veidot dažādam porciju skaitam. Biežāk aprēķini tiek veikti 100 porcijām/gab. vai 10 kg izstrādājumu, jo tad tie ir precīzāki. Veicot aprēķinus mazam daudzumam, noapaļojot iegūst lielas novirzes no precīziem skaitļiem.

Kalkulācijas kartes izveide

3. Produktu (izejvielu) cenas norāda iepirkuma cenās.

Norāda kilograma vai gabala cenu bez PVN

4. Aprēķina visu izmantoto izejvielu vērtību. Garšvielām norāda uzņēmumā noteikto vidējo summu.

5. Ikvienam izstrādājumam aprēķina uzņēmuma noteikto uzcenojumu

6. Izejvielu vērtībai pieskaita aprēķināto uzcenojumu un iegūtajai summai pievieno 21% PVN.

Kalkulācijas karte

Kalkulācijas karte Nr _____

Ēdiena nosaukums _____

Nr.	Produkta nosaukums	Bruto svars 1 porc. (g)	Bruto svars 100 porc. (kg)	Cena	Summa (EUR)
				1kg/gab.	
				(EUR)	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
Izejvielu pašizmaksa 100 porcijām					
Uzcenojums				X %	
Cena ar uzcenojumu					
PVN				21%	
Pārdošanas cena 100 porcijām					
Pārdošanas cena 1 porcijai					

Atbildīgā persona _____

/Paraksts, paraksta atšifrējums/

Ēdināšanas uzņēmumu cenu veidošanas koncepcija

- Ēdināšanas uzņēmumiem jāveido savu produktu cenas, ņemot vērā visus ārējos un iekšējos faktoros.
- **Cenu veidošanas koncepcija** ir cenu noteikšanas faktoru, principu, metožu un aprēķinu kopa.
- Cenai jāietver ne tikai produktu izmaksas (mainīgās), bet arī visa pārējās uzņēmuma izmaksas (pastāvīgās jeb nemainīgās) – darba algas, īri, nodokļus, reklāmas, amortizācijas izdevumus utt.
- Cenai jāatbilst tirgus prasībām, preču piegādes iespējām un virtuves aprīkojuma jaudai.

Cenu noteikšanas metodes

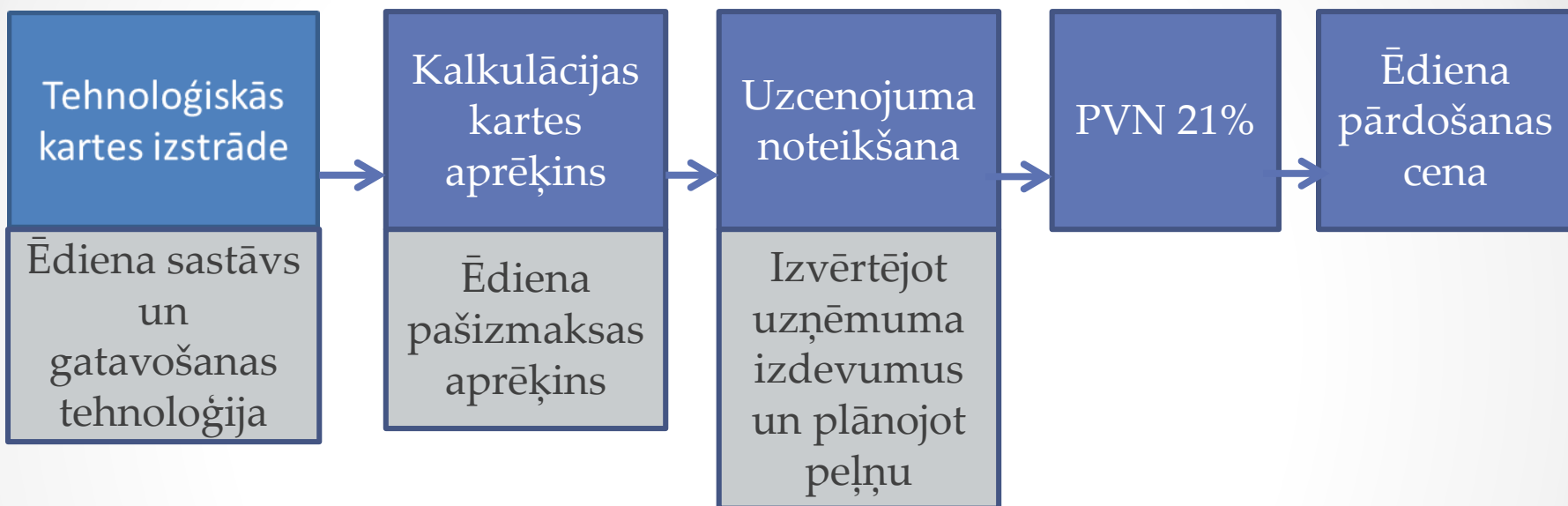
Pastāv vairākas optimālu cenu noteikšanas metodes:

- **Salīdzinošā metode** (tiek analizēts konkurentu noteikto cenu diapazons un noteiktas atbilstošas cenas savā uzņēmumā);
- **Uzcenojuma metode** (visiem ēdieniem aprēķina procentuāli vienādu uzcenojumu);
- **Tirgus metode** (dažādiem ēdieniem/ēdienu grupām tiek noteikti procentuāli atšķirīgi uzcenojumi, kas dod iespēju labāk reaģēt uz tirgus izmaiņām).

Lai noteiktu optimālākās pārdošanas cenas, nepieciešams izmantot visas iepriekš minētās metodes. Uzņēmumi izvēlas sev piemērotākos cenu veidošanas variantus. Jebkurā gadījumā jāņem vērā pieprasījums, apmeklētāju vēlnes.



Ēdienu pārdošanas cenu veidošana



Pārdošanas cenas veidošanās mehānisms

Pārdošanas cena = pašizmaksa + uzcenojums + 21% PVN.

Pašizmaksa - visu izmantojamo izejvielu izmaksu kopsumma, kas ir mainīgs lielums.

Izejvielu izmaksu svārstības ir atkarīgas:

- no gadalaika,
- piegādāto izejvielu daudzuma,
- piegādātāju noteikumiem,
- atlaidēm u.t.t.

PVN – pievienotās vērtības nodoklis, ko nosaka Pievienotās vērtības nodokļa likums

Pārdošanas cenas veidošanās mehānisms

Uzcenojums = ražošanas izmaksas + plānotā peļņa

Uzcenojumu nosaka uzņēmums atbilstoši savai koncepcijai, ņemot vērā ražošanas izmaksas (nemainīgas jeb fiksētās izmaksas) un plānoto peļņu.

Uzcenojumu ietekmē:

- 1) uzņēmuma tips (kafejnīca, restorāns, slēgta tipa viesnīca u.tml.);
- 2) atrašanās vieta (pilsētas centrs, nomale, mazpilsēta, maģistrāles mala u.c.);
- 3) piedāvātie papildu pakalpojumi (mūzika, mākslinieki, vietu rezervēšana u.c.);
- 4) transporta pakalpojumi;
- 5) apkalpojamo viesu daudzums;
- 6) darbinieku skaits;
- 7) darba izmaksas - ražošanas personāla un vadības personāla algas un likumos paredzētas sociālās izmaksas un nodokļi;

Pārdošanas cenas veidošanās mehānisms

- 8) ražošanai izmantojamie resursi (telpu īre, iekārtu noma, elektrības un gāzes izmaksas, iekārtu amortizācija);
- 9) izmaksas par darbiem un pakalpojumiem no ārpusēs;
- 10) materiālu izmaksas iesaiņojuma izgatavošanai;
- 11) noliktavu izmaksas;
- 12) apdrošināšanas izmaksas;
- 13) kredīta procentu maksājumi;
- 14) tirgus izpēte un reklāma;
- 15) peļņa (%)

Izmantotie materiāli

- Bicāne A. Jaunā konditora rokasgrāmata, Rīga, SIA «Biznesa augstskola Turība», 2007.
- Kuliša I. Vadlīnijas ēdināšanas uzņēmumu ražošanas dokumentācijā, Rīga: ISMA. 2014.
- Millere, I. Ēdināšanas uzņēmuma vadītāja rokasgrāmata, LLU, 2017.

Elektroniskie resursi:

http://llufb.llu.lv/LLUgramatas/PTF/Edinasanas_uzn_vad_rokasgramata.pdf