



Ruoka-annoksen hinnoittelu

Annoskortin avulla lasketaan yksittäisten annosten raaka-aineiden hinta sekä myyntihinta. Myyntihinta sisältää raaka-aineiden lisäksi katteen ja verot.

Annoshintalaskelmat kannattaa tehdä taulukkolaskentaohjelmalla tai ohjelmistoyrityksen valmisohjelmalla.

Myyntikate

Ravintolan ja muun alan yrityksen taloudellisen kannattavuuden seurannassa keskeinen käsite on myyntikate. **Myyntikatteella tarkoitetaan yritykselle sen myymistä tuotteista jäävää rahasummaa, josta on vähennetty tuotteen valmistamisesta aiheutuneet raaka-ainekustannukset (myös pakkauskulut ja mahdollinen urakkapalkka).**

Myyntikate voidaan laskea yksittäisen annoksen, eri tuoteryhmien tai koko kuukausittaisen tai vuosittaisen myynnin osalta → kannattavuuden seuranta. Vertailun mahdollistamiseksi myyntikate ilmoitetaan sekä euroina että prosentteina.

Myyntikatteella yrityksen on huolehdittava kaikista toiminnasta aiheutuvista kustannuksista. Näitä ovat mm. palkat, liiketilan vuokra, sähkölaskut, mainonnan kulut jne. Lisäksi sen on vastattava mahdollisten lainojen lyhennyksistä ja koroista.

Jos kaikkien kulujen jälkeen yrityksen tulos on edelleen positiivinen, yritys tuottaa voittoa. Voitosta maksetaan vielä verot.

Myyntikate lasketaan aina hinnoista, joista on vähennetty arvonlisävero.

Myyntikatteen suuruus prosentteina vaihtelee eri yrityksissä. Se on hotelli- ja ravintola-alalla 60 - 70%.

Myyntikate = veroton myynti - raaka-ainekustannukset

Myyntikate = veroton myynti x myyntikateprosentti / 100%

Myyntikateprosentti = myyntikate / veroton myynti x 100%

esim.1 kanakeiton veroton myyntihinta ravintolassa on 8,50 €. Annoksen raaka-aineet maksavat 28 % myyntihinnasta. Laske myyntikate euroissa.

$$\text{Myyntikateprosentti} = 100 \% - 28 \% = 72 \%$$

$$\text{Myyntikate } 8,50 \text{ €} \times 72 \% / 100 \% = 6,12 \text{ €}$$

esim. 2 lehtipihvin veroton myyntihinta on 20 € ja raaka-aineet maksavat 6 €. Laske myyntikateprosentti

$$\text{Myyntikate on } 20 \text{ €} - 6 \text{ €} = 14 \text{ €}$$

$$\text{Myyntikateprosentti} = 14 \text{ €} / 20 \text{ €} \times 100 \% = 70 \%$$

esim. 3 Oskarinleikkeen raaka-ainekustannus oli 2,80 €. Myyntikateprosentti oli 68 %. Laske leikkeen veroton myyntihinta ja myyntikate euroissa.

Veroton myyntihinta	?	100 %
Raaka-ainekustannukset	2,80 €	32 %
Myyntikate	?	68 %

Lasketaan veroton myyntihinta $2,80 \text{ €} / 32 \times 100 = 8,75 \text{ €}$ tai kerrointa hyödyntäen $2,80 \text{ €} / 0,32 = 8,75 \text{ €}$

Myyntikate euroissa saadaan vähentämällä raaka-ainekustannukset annoksen verottomasta myyntihinnasta $8,75 \text{ €} - 2,80 \text{ €} = 5,95 \text{ €}$

(Prosenttilaskuna: Mistä hinnasta 2,80€ on 32%?)

Hinnoittelu

Hinnoittelu tarkoittaa tuotteen tai palvelun myyntihinnan määrittelyä. Hinnoittelun lähtökohtana on se, että **myyntihinta kattaa tuotteen tai palvelun valmistamisesta johtuvat kustannukset sekä voittotavoitteen.**

Kustannusten lisäksi hinnoittelussa on otettava huomioon muun muassa kilpailijoiden hinnat, yrityksen sijainti, maine sekä liikeidea. Ellei yritys seuraa kilpailijoidensa hinnoittelua, saattaa se hinnoitella itsensä liian matalalle alhaisten valmistuskustannusten vuoksi tai liian korkealle korkeampien kustannusten.

Hinnoittelulla on suora yhteys yrityksen kannattavuuteen. Liian korkealle asetettu hinta karkottaa asiakkaat, kun taas liian matala hinta voi antaa väärän kuvan tuotteen laadusta.

On tärkeää tuntea omat asiakassegmentit, heidän odotuksensa ja arvostukset ja niiden avulla rakentaa tuotteille niiden laatua vastaavat hinnat.

Eritoten ravintola-alan kuluttajat ovat hintatietosia ja vertailevat yritysten hintoja keskenään. Tämän takia jo pienikin hinnan korotus voi karkottaa asiakkaat. Hinnoittelemalla tuotteensa liian edullisesti yrityksen myynti ja näin ollen liikevaihto kasvaa, muttei yritys ole kannattava, ellei sen katetuotto ole tarpeeksi suuri kattamaan liiketoiminnan kaikkia kuluja.

Myynnissä olevien tuotteiden raaka-ainekustannukset tulisi selvittää ennen tuotteiden myynnin aloittamista. Tuotteita, joiden kohdalla jäädään myyntikatetavoitteesta, on syytä kehittää edelleen.

Kaikkia tuotteita ei voi hinnoitella samalla katteella. Tulisi pyrkiä siihen, että menekkituotteiden myyntikate olisi hyvä.

esim.1 sienikeiton veroton raaka-ainekustannus on 2,75 €. Keittiömestari haluaa annoksesta 70 %:n myyntikatteen. Hinnoitele annos.

Verollinen myyntihinta	?	114 %
------------------------	---	-------

ALV		14 %
-----	--	------

Veroton myyntihinta	?	100 %
---------------------	---	-------

Veroton raaka-ainekust.	2,75 €	30 %
-------------------------	--------	------

Myyntikate		70 %
------------	--	------

$$2,75 \text{ €} / 30 \times 114 = 10,45 \text{ €}$$

esim. 2 hedelmäsalaatti maksaa jälkiruokalistalla 8 €. Annoksen verottomat raaka-ainekustannukset ovat 1,70 €. Laske annoksen myyntikateprosentti.

Verollinen myyntihinta	8 €	114 %
------------------------	-----	-------

ALV		14%
-----	--	-----

Veroton myyntihinta	?	100%
---------------------	---	------

Veroton raaka-ainekust.	1,70€	
-------------------------	-------	--

Myyntikate	?	?
------------	---	---

1. veroton myyntihinta $8 \text{ €} / 1,13 = 7,08 \text{ €}$
2. myyntikate euroissa $7,08 \text{ €} - 1,70 \text{ €} = 5,38 \text{ €}$
3. verrataan myyntikatetta verottomaan myyntihintaan
 $5,38 \text{ €} / 7,08 \text{ €} \times 100 \% = 76 \text{ %}$

Kertausta ALV

Kun ALV on 14 %, laske rahamäärät seuraavien kaavojen avulla:

- $0,14 \times \text{veroton hinta} = \text{ALV:n määrä}$ (*kertolasku*)
- $1,14 \times \text{veroton hinta} = \text{kokonaishinta}$ (*kertolasku*)
- $\text{kokonaishinta} \div 1,14 = \text{veroton hinta}$ (*jakolasku*)

Yleinen verokanta	24 %
Elintarvikkeet, rehu, ravintola- ja ateriapalvelut	14 %
Huomaa, että alempi 14 %:n verokanta ei koske alkoholijuomien ja tupakkatuotteiden myyntiä eikä tarjoilua.	

Hyödyllisiä linkkejä

https://www.youtube.com/watch?time_continue=266&v=PCciDbzCF2A&feature=emb_logo

<https://core.ac.uk/download/pdf/84798682.pdf>

Lähteet

eKokki

Kokkiprokkis