



ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ • EXCEL-ШАБЛОН

КАЛЬКУЛЯТОР СТОИМОСТИ НАПИТКА

Расчет себестоимости и цены продажи для каждого напитка в меню

Данный калькулятор предназначен для точного расчета себестоимости каждого напитка в вашем меню с учетом всех ингредиентов, упаковки и желаемой маржинальности. Правильный расчет себестоимости - основа грамотного ценообразования и контроля прибыльности вашего кофейного бизнеса.

💡 Ключевой принцип: Себестоимость напитка - это не только стоимость ингредиентов, но и стоимость упаковки, электроэнергии, воды, а также доля накладных расходов (аренда, ФОТ, амортизация). Без учета всех этих факторов вы рискуете работать в убыток.

1. СТРУКТУРА КАЛЬКУЛЯТОРА

Калькулятор состоит из трех блоков:

- **Блок 1. Расчет себестоимости напитка** - учет ингредиентов, упаковки, доли накладных расходов.
- **Блок 2. Расчет цены продажи** - с учетом желаемой маржинальности и анализа конкурентов.
- **Блок 3. Ведомость цен** - сводная таблица всех напитков для быстрого контроля.

2. РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ НАПИТКА (ПРИМЕР ДЛЯ КАПУЧИНО 250 МЛ)

2.1. Ингредиенты

Ингредиент	Расход на порцию	Цена за единицу	Стоимость в порции (₽)
Кофе в зернах (эспрессо-смесь)	18 г	1 200 ₽/кг	21,60
Молоко 3,2%	200 мл	80 ₽/л	16,00
Сахар (по запросу)	5 г	60 ₽/кг	0,30
Сироп (опционально)	15 мл	300 ₽/л	4,50
Итого ингредиенты:			42,40 ₽

2.2. Упаковка и расходные материалы

Материал	Цена за ед. (₽)
Стаканчик бумажный 250 мл	4,00
Крышка пластиковая	1,50
Салфетка / держатель	0,50
Трубочка / мешалка (при необходимости)	0,30
Вода и электроэнергия (на порцию)	1,00
Итого упаковка:	7,30 ₽

2.3. Накладные расходы на одну чашку

Накладные расходы распределяются пропорционально количеству чашек в месяц.

Статья расходов (в месяц)	Сумма (₽)
Аренда помещения	40 000
ФОТ (2-3 бариста + управляющий)	140 000
Коммунальные платежи	10 000
Амортизация оборудования (1% от стоимости в месяц)	2 800
Маркетинг и реклама	15 000
Прочие расходы (хозтовары, банковское обслуживание)	10 000
Итого накладных расходов в месяц:	217 800 ₽

Накладные расходы на одну чашку = 217 800 ₽ / (120 чашек × 30 дней)

= 217 800 / 3 600 = **60,50 ₹**

2.4. Итоговая себестоимость и цена продажи

Показатель	Сумма (₹)	Формула
Себестоимость ингредиентов	42,40	Из таблицы выше
Упаковка и расходные материалы	7,30	Из таблицы выше
Накладные расходы на чашку	60,50	Накладные / (чашек в день × дни)
Полная себестоимость 1 чашки	110,20 ₹	42,40 + 7,30 + 60,50
Желаемая маржинальность	55%	Вводится вручную
Рекомендуемая цена продажи	245,00 ₹	110,20 / (1 - 0,55)
Маржинальность при цене 250 ₹	55,9%	(250 - 110,20) / 250 × 100%



Формула расчета цены:

Цена = Полная себестоимость / (1 - Желаемая маржинальность)

3. ВЕДОМОСТЬ ЦЕН (ПРИМЕР ДЛЯ РАЗНЫХ НАПИТКОВ)

Напиток	Объем (мл)	Себестоимость ингредиентов (₹)	Упаковка (₹)	Накладные на чашку (₹)	Полная себестоимость (₹)	Цена продажи (₹) при марже 55%
Эспрессо	30	22,50	6,80	60,50	89,80	199,00
Американо	200	32,00	7,30	60,50	99,80	222,00
Капучино	250	42,40	7,30	60,50	110,20	245,00
Латте	300	45,00	7,80	60,50	113,30	252,00
Раф	250	48,00	7,30	60,50	115,80	257,00
Флэт Уайт	250	48,00	7,30	60,50	115,80	257,00
Айс-латте	300	50,00	8,80 (с трубочкой)	60,50	119,30	265,00

4. ШАБЛОН ДЛЯ КОПИРОВАНИЯ В EXCEL

Ниже приведена текстовая таблица для каждого напитка, которую можно скопировать прямо в Excel и адаптировать под свой ассортимент.

Столбцы (A:G) для калькулятора:

A: Напиток | B: Объем (мл) | C: Себестоимость ингредиентов (₽) | D: Упаковка (₽)
| E: Накладные на чашку (₽) | F: Полная себестоимость (₽) | G: Цена продажи (₽)
(при марже 55%)

 Важно при копировании в Excel / LibreOffice Calc:

Разделителем столбцов является **вертикальная черта (пайп) - |**.
Используйте мастер "Текст по столбцам" с разделителем "другой" и введите |.

Пример структуры для Excel:

Напиток	Объем (мл)	Себестоимость ингредиентов (₽)	Упаковка (₽)	Накладные на чашку (₽)	Полная себестоимость (₽)	Цена продажи (₽)
Эспрессо	30	22,50	6,80	60,50	89,80	199,00
Американо	200	32,00	7,30	60,50	99,80	222,00
Капучино	250	42,40	7,30	60,50	110,20	245,00
Латте	300	45,00	7,80	60,50	113,30	252,00
Раф	250	48,00	7,30	60,50	115,80	257,00
Флэт Уайт	250	48,00	7,30	60,50	115,80	257,00
Айс-латте	300	50,00	8,80	60,50	119,30	265,00

5. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ

- **Рекомендуемая маржинальность:** 50-65% для кофеен формата takeaway.
- **Средний чек:** формируется из цены напитка + дополнительных позиций (сиропы, альтернативное молоко, снеки).
- **Сезонные корректировки:** зимой можно поднимать цену на теплые напитки, летом - на холодные (холодный кофе требует льда, что увеличивает себестоимость).
- **Анализ конкурентов:** регулярно мониторьте цены в соседних точках, чтобы не выпасть из рынка.
- **Динамическое ценообразование:** для B2B-заказов (доставка в офисы) можно предлагать скидки при больших объемах.
- **Пересчет себестоимости:** обновляйте данные при изменении закупочных цен на сырье или аренду - минимум раз в месяц.



Совет: Создайте в Excel отдельный лист "Меню", где будете рассчитывать

себестоимость для каждого напитка. Это поможет быстро пересчитывать цены при изменении закупочных цен на сырье.

! Важно: Не забывайте обновлять калькулятор при изменении цен на сырье, аренды или ФОТ. Это позволит сохранять маржинальность и принимать обоснованные решения.

Разработал(а):

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Бизнес-пакет: Кофе-пойнт - Калькулятор стоимости напитка, версия 1.0.
Данный шаблон является основой для расчетов; адаптируйте его под свой ассортимент и регион.