

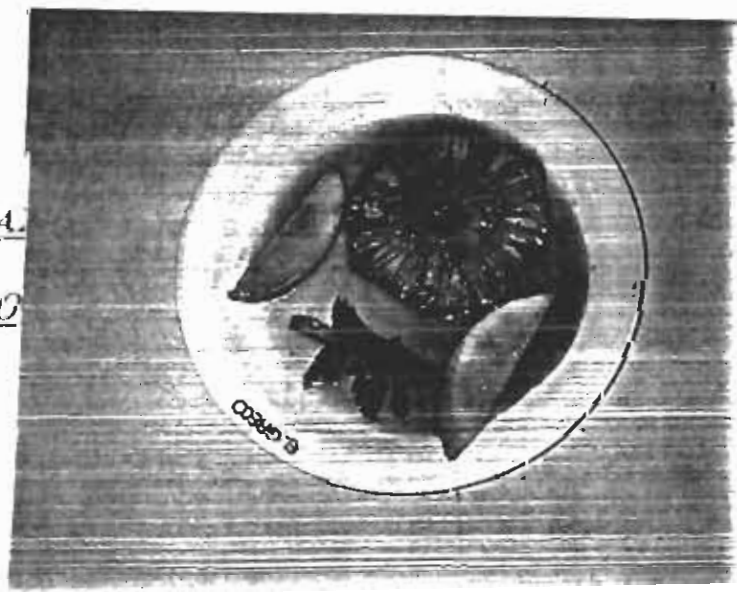
Αρχείο

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ  
ΘΕΜΑ ΠΤΥΧΙΑΚΗΣ

ΣΠΕΣΙΑΛΙΤΕ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΠΙΑΤΩΝ  
ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥΣ ΣΤΗΝ ΞΕΝΟΛΟΧΕΙΑΚΗ  
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ



ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ ΤΗΣ ΦΟΙΤΗΤΡΙΑΣ  
ΞΗΡΟΥΤΥΡΗ ΕΥΓΕΝΙΑ-ΙΝΟ  
ΕΙΣΗΓΗΤΡΙΑ : ΚΥΡΙΑ ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΥ



ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	2591
----------------------	------

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ	
ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ	
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΚΑΙ ΠΟΤΩΝ	ΣΕΛ.1
ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΕΣ	ΣΕΛ.2
ΤΙΜΟΚΑΤΑΛΟΓΟΣ	ΣΕΛ.3
ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ	ΣΕΛ.4
ΤΜΗΜΑ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ	ΣΕΛ.6
ΤΜΗΜΑ ΠΑΡΑΛΑΒΩΝ	ΣΕΛ.7
ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ	ΣΕΛ.8
ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΘΕ ΠΙΑΤΟΥ	ΣΕΛ.9
ΕΛΕΓΧΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	ΣΕΛ.10
ΚΑΡΤΑ ΣΤΑΝΤΑΡ ΚΟΣΤΟΥΣ- ΚΑΡΤΑ ΣΥΝΤΑΓΩΝ	ΣΕΛ.11
ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ ΠΡΟΤΥΠΗΣ ΣΥΝΤΑΓΗΣ	ΣΕΛ.12
ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΠΙΑΤΟΥ	ΣΕΛ.14
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	ΣΕΛ.15
ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΑ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΣΕΛ.16
ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΕΙΣ ΠΡΟΤΥΠΩΝ ΣΥΝΤΑΓΩΝ	ΣΕΛ.17
ΜΕΝΟΥ 1 ΜΕΝΟΥ 2 ΜΕΝΟΥ 3 ΔΙΑΦΟΡΑ ΠΙΑΤΑ	ΣΕΛ.25
ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑΣ	
ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ	
ΣΤΑΘΕΡΑ ΚΑΙ ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ	ΣΕΛ.26
ΜΕΘΟΔΟΣ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	ΣΕΛ.28
ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΚΑΙ ΠΟΤΩΝ	ΣΕΛ.30
ΜΙΓΜΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	ΣΕΛ.31
ΕΛΕΓΧΟΣ-ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΕΛΕΓΧΟΥ	ΣΕΛ.32
ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΑΠΟΓΡΑΦΗ, ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ	ΣΕΛ.33
ΕΛΕΓΧΟΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ "EL GRECO" GRECOTEL	ΣΕΛ.34
ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ "BUDJET"	ΣΕΛ.35
ΕΣΟΔΑ-ΕΞΟΔΑ ΚΑΙ ΚΕΡΔΗ ΤΟΥ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ	ΣΕΛ.36
ΣΧΕΔΙΑΓΡΑΜΑΤΑ	
ΣΥΝΤΑΞΗ ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ	ΣΕΛ.37
ΠΙΝΑΚΕΣ	
ΑΓΟΡΑΝΟΜΙΑ	ΣΕΛ.39

## FOOD AND BEVERAGE MANAGER

Ο όρος *FOOD AND BEVERAGE MANAGER* «Διευθυντή τροφίμων και ποτών χρησιμοποιήθηκε αρχικά στην Αμερική.

Ο *FOOD AND BEVERAGE MANAGER* κατέχει διοικητική θέση μέσα στο ξενοδοχείο και οι αρμοδιότητες του έχουν σχέση με όλα τα επισιτιστικά τμήματα και τα τμήματα προμηθειών.

Σκοπός είναι ο έλεγχος των τμημάτων όπως το εστιατόριο ,το μπαρ τα πρωινά.

Ειδικότερα ασχολείται

- με την προμήθεια των προϊόντων που χρειάζονται σε κάθε τμήμα τον Έλεγχο τους και κανονίζει τον ποιοτικό και ποσοτικό έλεγχο καθώς και τον καθορισμός της τιμής των προϊόντων που θα πουληθούν στους πελάτες.

Πραγματοποιεί τις παρακάτω εργασίες,

- Ανάλυση των καταλόγων (τιμοκαταλόγων και των μενού )

Κοστολογεί τα μενού με τον σεφ της κουζίνας ποια είναι τα συμφέροντα πιάτα ποια έχουν περισσότερη ζήτηση αναλογικά πάντα με την τιμή.

Η τιμή ενός πιάτου εξαρτάται από διάφορους παράγοντες .

1. Από το είδος του εστιατορίου και το κέρδος το οποίο σκοπεύει να βγάλει από το συγκεκριμένο πιάτο.
2. Από την τιμή κόστους του πιάτου καθορίζεται και η τιμή πώλησης.Όταν ένα πιάτο έχει μεγάλο κόστος λογικό είναι η πώληση του να είναι ακριβότερη από ένα πιάτο το οποίο έχει μικρότερο κόστος.
- 3.Η τιμές των πιάτων εξαρτώνται και από την πολιτική του εστιατορίου όπως π.χ ποια πιάτα θέλει να προωθήσει κατεβάζοντας την τιμή π.χ. σούπες και σαλάτες.
- 4.Ανάλογα με τον ανταγωνισμό που κυριαρχεί στα εστιατόρια της περιοχής και κατά πόσο θέλει να κτυπήσει τις τιμές τους.

Το MENU πρέπει να είναι ισορροπημένο, είτε αυτό είναι "A LA CARTE", είτε "TABLE D' HOTE". Σκοπός ενός σωστού μενού είναι να ικανοποιεί ένα μεγάλο αριθμό πελατών.

Η ιστορροπία ενός καταλόγου θα πραγματοποιηθεί όταν

A) στον κατάλογο υπάρχουν φαγητά διαφορετικά μεταξύ τους, ποικιλία φαγητών και τιμών.

B) Όταν προσφέρονται εναλλακτικές λύσεις των φαγητών τα οποία σερβίρονται, (π.χ. σερβίρισμα κυρίως πιάτου με ρύζι, πατάτες, λαχανικά)

Στα "A LA CARTE MENUS" αρχίζουμε:

- Ορεκτικά,

συνεχίζουμε με

- Σούπες
- Ζυμαρικά και αυγά

Και για κυρίως πιάτα έχουμε

- Ψάρια
- Ελληνικές Σπεσιαλιτέ
- Oriental
- Σχάρας
- Παραδοσιακά hamburger + sandwiches
- Σαλάτες
- Πιάτα χορτοφάγων συνεχίζουμε με επιδόρπια
- Γλυκά και φρούτα
- Τυριά
- Ροφήματα
- Απεριτίφ
- Αναψυκτικά-νερό
- Μπίρες-κρασί
- Κρασί – 0,7λτ
- Εισαγωγής κρασί

Η ποικιλία των ποτών και των φαγητών παίζει σημαντικό ρόλο για τους πελάτες και αποτελεί έναν βασικό παράγοντα για να ξαναέρθουν στο εστιατόριο του Ξενοδοχείου μας. Η πρωτοτυπία των πιάτων παίζει πολλή σημαντικό ρόλο για όλων των ειδών τα εστιατόρια. Η διαφορετική παρουσίαση ένα πιάτου δεν αποτελεί προνόμιο μόνο των ακριβών εστιατορίων αλλά αποτελεί ανάγκη και για τις μικρότερες επιχειρήσεις εστιατορίων των ξενοδοχείων. Ο τιμοκατάλογος πρέπει να είναι καθαρογραμμένος και σχεδιασμένος με πρωτότυπο τρόπο. Να υπάρχει διάστημα τουλάχιστον δύο γραμμών από το ένα είδος στο άλλο, προκειμένου να είναι ευανάγνωστος.

Ο τιμοκατάλογος πρέπει να είναι τέλειος σαν παρουσίαση. Το παραμικρό λάθος αποτελεί δυσφήμιση για το ξενοδοχείο και μπορεί να προκαλέσει την δυσαρέσκεια του πελάτη. Πάνω στον τιμοκατάλογο πρέπει να περιέχονται πληροφορίες οι οποίες είναι απαραίτητες σε περίπτωση που ο κατάλογος αφαιρεθεί από τον πελάτη για να τον κρατήσει. Οι πληροφορίες οι οποίες θα ήταν χρήσιμες για τον πελάτη και το ευρύ κοινό είναι οι εξής:

- 1) Τις νόμιμες επιβαρύνσεις (8% Φ.Π.Α., 5% Δ.Φ., service)
- 2) Ώρες λειτουργίας του εστιατορίου
- 3) Μέρες τις οποίες δεν λειτουργεί (αν υπάρχουν)
- 4) Δυνατότητα λειτουργίας εστιατορίου για δεξιώσεις (banquet) και πάρτι.
- 5) Οποιοσδήποτε άλλες δραστηριότητες

#### Αλλαγές στα MENU

Τα μενού πρέπει να αλλάζουν τακτικά γύρω στις 2-3 φορές το χρόνο προκειμένου να αποφευχθεί η δυσαρέσκεια των πελατών.

Τα μενού "a la carte" πρέπει να αλλάζουν κάθε 3 μήνες ανάλογα με την εποχή του χρόνου. Τα φαγητά τα οποία προσφέρονται είναι συνήθως εποχιακά.

Όταν γίνονται εποχιακές αλλαγές στο φαγητό κυλό θα ήταν να υπάρχουν και αλλαγές στην εμφάνιση του καταλόγου.

## ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ + ΠΡΟΩΘΗΣΗ

Πολύ βασικό ρόλο παίζει και η διαφήμιση και η προώθηση του ξενοδοχείου:

Η διαφήμιση αποτελεί μέσο επικοινωνίας και δύο στοιχεία παίζουν πολύ σημαντικό ρόλο.

1) Το προϊόν δηλαδή (η ποιότητα και το είδος πρέπει να ανταποκρίνονται στις ανάγκες της αγοράς.

2) Η διαφήμιση θα πρέπει να θεωρείται σαν το πιο αποδοτικό είδος επικοινωνίας ανάμεσα στο προϊόν και στον μελλοντικό πελάτη.

Παράγοντες οι οποίοι παίζουν ρόλο στην αποδοτικότερη διαφήμιση και το marketing των επισιτιστικών τμημάτων και τμημάτων δεξιώσεων είναι:

Η κατάλληλη χρονική στιγμή.

Η επικοινωνία ανάμεσα στην επιχείρηση και στους μελλοντικούς ή ήδη υπάρχοντες πελάτες πρέπει να επιτευχθεί την κατάλληλη χρονική στιγμή. Παραδειγματικά αναφέρουμε ότι ο F+B manager ο οποίος θέλει να προσελκύσει συναντήσεις διοικητικών προσώπων και άλλων στους χώρους του ξενοδοχείου για γεύμα, θα πρέπει να κάνει τις επαγγελματικές επαφές του.

Καθορισμός και σύνταξη των προδιαγραφών τροφών και ποτών.

Ο έλεγχος της παραγωγής φαγητών περιλαμβάνει τον έλεγχο της ποιότητας και της ποσότητας των παραγομένων φαγητών καθώς και του κόστους των υλικών.

Ο έλεγχος της ποιότητας των φαγητών πετυχαίνεται σε πολλά ξενοδοχεία με την εφαρμογή των πρότυπων συνταγών. Οι πρότυπες συνταγές γίνονται με την συνεργασία του chef και του F+B manager. Τέτοια φύλλα πρότυπων συνταγών παραθέτονται σε επόμενα κεφάλαια. Η ποσότητα των παραγομένων συνταγών εξαρτάται από τον αριθμό των πελατών που έχει το εστιατόριο του ξενοδοχείου καθώς και τον αριθμό των διερχομένων πελατών. Σκοπός και στόχος του εστιατορίου καθώς και όλων των επισιτιστικών χώρων του ξενοδοχείου είναι η αύξηση των κερδών μέσα από την άριστη εξυπηρέτηση των πελατών. Μετά από έρευνα αγοράς την οποία έχει κάνει το ξενοδοχείο μπορεί να υπολογίσει τα ποσοστά των διερχομένων καθημερινά πελατών του την κατάλληλη χρονική στιγμή. Έτσι, οι πελάτες γνωρίζουν τις δυνατότητες του ξενοδοχείου πάνω σε θέματα δεξιώσεων, συμβουλίων, συνεδρίων, εκδηλώσεων.

Γ) Τεστ και δοκιμές από τον F+B manager καθώς και από τον chef των βασικότερων ειδών τροφίμων και ποτών.

Ο F+B manager σε συνεργασία με τον chef προσδιορίζει ποιες θα είναι οι πρώτες ύλες που χρειάζονται στο εστιατόριο και στο μπαρ καθώς και στους άλλους επισιτιστικούς χώρους που μπορεί να διαθέτει το ξενοδοχείο όπως είναι το "snack bar" ή cafeteria και self service. Όταν τα προϊόντα καταφθάσουν στο τμήμα προμηθειών γίνεται έλεγχος από το υπεύθυνο προμηθειών καθώς και από το F+B manager για την ποιότητα και την γεύση των εισαχθέντων προϊόντων. Ο F+B manager εκπονεί μια έρευνα αγοράς για παραδίδει στο λογιστήριο για την ενημέρωση των αντίστοιχων λογαριασμών. τα προϊόντα τα οποία πρόκειται να παραγγείλει για την επιχείρηση. Για το λόγο αυτό ερευνά διάφορα τα καταστήματα προκειμένου να βρει το κατάλληλο ποιοτικά προϊόν στην κατάλληλη τιμή. Κάνει πολλές δοκιμές τροφίμων για να είναι σίγουρος ότι έχει στην διάθεση του το καλύτερο ποιοτικά προϊόν.

Δ) Ο F+B είναι υπεύθυνος για τον καθορισμό πρότυπων συνταγών και μερίδων. Οι πρότυπες συνταγές είναι συνταγές τις οποίες χρησιμοποιεί σάνταρ το εστιατόριο του ξενοδοχείου και έχουν ορισμένο κόστος.

Στην κάρτα πρότυπων συνταγών παραθέτονται οι ποσότητες των προϊόντων σε μονάδες μέτρησης(kgr,ml,)και τα συστατικά δηλαδή τα προϊόντα τα οποία χρησιμοποιήθηκαν για την εκτέλεση της συνταγής.

Παραθέτουμε μερικές πρότυπες συνταγές από το ξενοδοχείο «GRANDE BRETANGE»

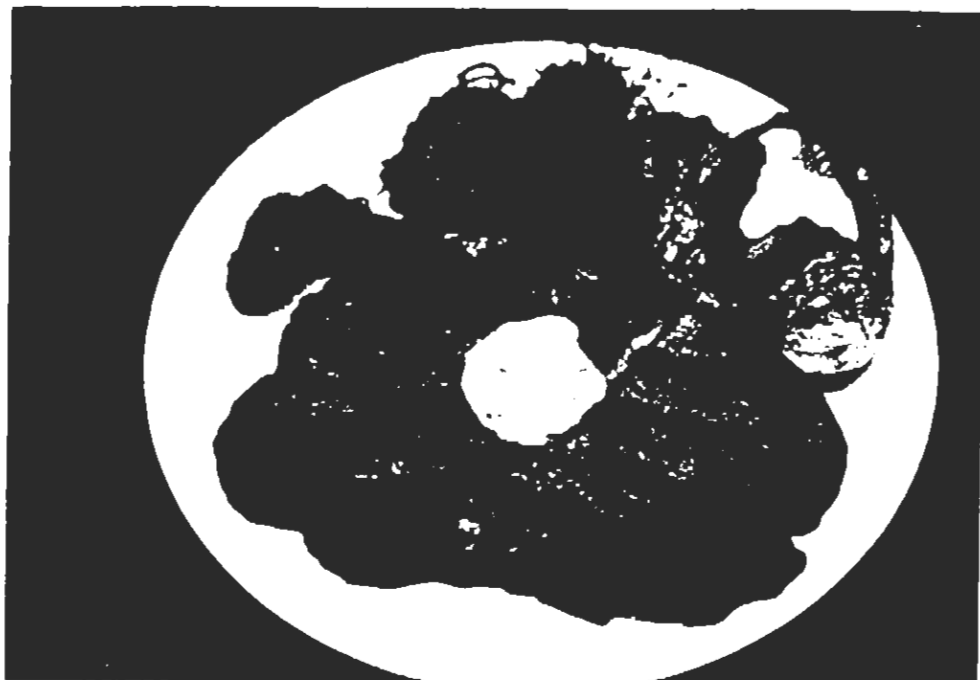


## STANDARDIZED MENU ITEM SHEET

**Dining room:**  
*GB Corner*

**Name of dish:**  
*T-bone steak*

**From kitchen:**  
*GB Corner grill  
kitchen*



**Quantity produced:** 1 portion

Quantity	Item or weight unit	Ingredients
400	Gr	T-bone steak
30	Gr	Broccoli
40	Gr	Carrot
1	Piece	Baked potato
30	Gr	Sour cream
20	Gr	Beurre maitre d'hotel
1	Bunch	Parsley
		Salt
		Pepper



*Ο F+B manager μαζί με το τμήμα προμηθειών είναι υπεύθυνοι για:*

- *την ανεύρεση πηγών και τρόπων προμήθειας*
- *την διαδικασία της παραλαβής*
- *την διαδικασία αγορά*

### **Τμήμα προμηθειών**

*Το τμήμα προμηθειών ασχολείται με τον εφοδιασμό του ξενοδοχείου με τα απαραίτητα υλικά και είδη βάση εντολών και εγκρίσεων της διεύθυνσης.*

*Το τμήμα προμηθειών αφού βρει τις καλύτερες πηγες εφοδιασμού και πετύχει τις κατάλληλες τιμές και συμφέρουσες συμφωνίες κάνει την επιλογή ,αγορά παραλαβή καθώς και την αποθήκευση των προϊόντων σύμφωνα με την πολιτική της διεύθυνσης των επισιτιστικών τμημάτων της επιχειρήσεις.*

*Στόχος του τμήματος είναι να διαβάξει τις συγκεκριμένες παραγγελίες σύμφωνα με τους όρους που έχουν συμφωνηθεί.*

- *Το τμήμα πρέπει να παρακολουθεί και να ελέγχει τα αποθέματα και να αξιολογεί την όλη διαδικασία προκειμένου να προβαίνει στις απαραίτητες αλλαγές.*
- *Φροντίζει για την συγκέντρωση όλων των εγγράφων και δικαιολογητικών σχετικών με τις αγορές που πραγματοποιηθήκανε (έγγραφα παραγγελίων, τιμολογια, φορτωτικές) και στην συνέχεια τα*

*Η ανεπαρκής οργάνωση του τμήματος δημιουργεί συχνά προβλήματα όχι μόνο στην μη ικανοποιητική σχέση κόστους\κέρδους για την επιχείρηση αλλά και δυσαρέσκεια των πελατών εξαιτίας χαμηλής ποιότητας προϊόντων.*

*Απαραίτητη προϋπόθεση θεωρείται η σωστή αντίληψη της σπουδαιότητας του από τους υπεύθυνους,ετσι ώστε το τμήμα να επανδρώνεται με τους κατάλληλους ανθρώπους,να εξασφαλίζεται ο απαραίτητος εξοπλισμός για την ομαλή λειτουργία του.*

## ΤΜΗΜΑ ΠΑΡΑΛΑΒΩΝ-ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ

Το τμήμα παραλαβών είναι υπεύθυνο για την παραλαβή όλων των αγορασμένων υλικών και ειδών από το τμήμα προμηθειών τον έλεγχο της ποσότητας αυτών και την παράδοση τους στις αντίστοιχες αποθήκες

Για την επιτυχή λειτουργία του τμήματος των παραλαβών πρέπει να εξασφαλιστούν από το στάδιο του σχεδιασμού τις επιχειρήσεις οι παρακάτω προϋποθέσεις:

1. Κατάλληλη θέση. Η επιλογή της θέσης εγκατάστασης του τμήματος παραλαβής θα πρέπει να γίνεται με κριτήριο την διευκόλυνση της κυκλοφοριακής ροής των τροφίμων και ποτών μέσα στην επιχείρηση από το σημείο της εισόδου τους μέχρι την παραγωγή και κατανάλωση και την εγκατάστασή τους στο ισόγειο και γειτνίαση τους με τους αποθηκευτικούς χώρους και τους χώρους παράγωγης.
2. Επάρκεια χώρου και σωστή διαρρύθμιση.
3. Εξασφάλιση άνετου χώρου για την διευκόλυνση φόρτωσης-εκφόρτωσης , ομαλή διαδικασία της παραλαβής και τέλος την ασφαλή διανομή των προϊόντων στους αποθηκευτικούς χώρους, στα ψυγεία και στα τμήματα παραγωγής. Ο φωτισμός θα πρέπει να είναι άνετος και να παρέχονται ευκολίες ύδρευσης και αποχέτευσης για την εξασφάλιση καλών και υγιεινών συνθηκών λειτουργίας.
4. Κατάλληλος εξοπλισμός του τμήματος παραλαβής είναι η ζυγαριά ακριβείας , τα μεταφορικά μέσα, ανυψωτικά μηχανήματα, ειδικά καροτσάκια μεταφοράς εμπορευμάτων και τα απαραίτητα εργαλεία για το άνοιγμα κιβωτίων , ειδικά θερμομέτρα για την κατάσταση των εμπορευμάτων.

## ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ

Ο υπεύθυνος της αποθήκης παραλαμβάνει όλα τα εισαγόμενα στο ξενοδοχείο εμπορεύματα από το τμήμα παραλαβών και στην συνέχεια τα κατανέμει στα τμήματα του ξενοδοχείου, παρακολουθεί την ποσότητα και την αξία των προϊόντων τα οποία διατίθενται. Χρησιμοποιούνται για αυτόν τον λόγο τα παρακάτω έντυπα.

1. Δελτίο εισαγωγής
2. Δελτίο εξαγωγής
3. Καρτέλες παρακολούθησης.

Ο αποθηκάριος παραλαμβάνει τα εισαγόμενα είδη μαζί με το τιμολόγιο που τα συνοδεύει και τα τοποθετεί στην αποθήκη του. Συγχρόνως εκδίδει δελτίο εισαγωγής στο οποίο καταχωρούνται

1. Το όνομα του προμηθευτή
2. Το είδος
3. Ο αριθμός τιμολογίου
4. Η ποσότητα
5. Η τιμή μονάδας
6. Η αξία
7. Ο αριθμός της καρτέλας του κάθε είδους.

Το δελτίο αυτό εκδίδεται σε στέλεχος τριπλότυπο. Το πρωτότυπο επισυνάπτεται στο τιμολόγιο και στέλνεται στο λογιστήριο, το δευτερότυπο προορίζεται για το ελεγχτήριο και το τριπλότυπο παραμένει στο στέλεχος.

Με την παράδοση ο αποθηκάριος εκδίδει δελτίο εξαγωγής το οποίο είναι επίσης τριπλότυπο και περιλαμβάνει

1. Αύξοντα αριθμό του είδους
2. Το είδος

3. Την ποσότητα
4. Την τιμή της μονάδας
5. Την αξία
6. Τον αριθμό καρτέλας

Το δελτίο εξαγωγής υπογράφεται τόσο από τον παραλαβόντα όσο και από τον παραδίνοντα .

Για κάθε εισαγόμενο είδος ανοίγεται ξεχωριστή καρτέλα με την οποία παρακολουθείτε αυτό. Η καρτέλα περιλαμβάνει

1. Ημερομηνία
2. Αριθμό δελτίου εισαγωγής\εξαγωγής
3. Χρέωση\πίστωση
4. Υπόλοιπο
5. Τιμή μονάδας
6. Αξία το τμήμα εκμεταλλεύσεις
7. Παρατηρήσεις

### ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΘΕ ΠΙΑΤΟΥ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥΣ ΣΤΗΝ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

Η εφαρμογή των συστημάτων ελέγχου του κόστους τροφίμων και πότων είναι σημαντική για την επιτυχία του εστιατορίου του ξενοδοχείου.

Τα συστήματα ελέγχου δίνουνε στην διεύθυνση του ξενοδοχείου λειτουργικές πρακτικές για την

1. παραγωγή κέρδους
2. τον έλεγχο του κόστους
3. την παρακολούθηση των πωλήσεων των πιάτων σε σχέση με τις προτιμήσεις των πελατών
4. το χαμηλότερο κόστος παραγωγής σε συνδυασμό με την απαιτούμενη ποσότητα.

Για την επίτευξη των παραπάνω συστημάτων αποτελεί επιτακτική ανάγκη ο έλεγχος των πωλήσεων menu και ο έλεγχος της παραγωγής.

## Έλεγχος της παραγωγής

Η σημαντικότητα του ελέγχου παράγωγης έγκειται στην διασφάλιση της σταθερότητας της παραγωγής και του κόστους. Περιλαμβάνει τον έλεγχο της ποιότητας-ποσότητας παραγόμενων φαγητών και το κόστος υλικών.

Για να ελέγχει τα έξοδα η διεύθυνση πρέπει να αναγνωρίσει τους ποιο δαπανηρούς τομείς της επιχείρησης και να θεσπίσει ελέγχους οι οποίοι θα λειτουργήσουν ως κατευθυντήριες γραμμές στον Έλεγχο των εξόδων. Ο ποιο δαπανηρός τομέας του εστιατορίου είναι η Παρασκευή φαγητών

## Έλεγχος πωλήσεων μενού

Ο έλεγχος πωλήσεων μενού δίνει στην διεύθυνση την δυνατότητα μιας ημερήσιας επιθεώρησης της παραγωγής και πώλησης μενού.

Η επιθεώρηση αυτή δρα ως σταθερή μέθοδος παρακολούθησης του

- κόστους παραγωγής των ειδών
- των εσόδων από τις πωλήσεις

αυτή η μέθοδος επιτρέπει στην διεύθυνση να εντοπίσει τυχόν προβλήματα όσον το δυνατόν γρηγορότερα και να προβεί το συντομότερο στην επίλυση τους.

Τα συστήματα ελέγχου που παρουσιάζονται στην επιχείρηση αφορούν τον έλεγχο της παραγωγής πιάτων και τον έλεγχο πωλήσεων μενού . Οι έλεγχοι της παραγωγής βοηθούν στην διασφάλιση ότι η παραγωγή φαγητών γίνεται σταθερά, για να ανταποκρίνεται σε ορισμένο αριθμό μερίδων προκαθορισμένου κόστους. Οι έλεγχοι αυτοί περιλαμβάνουν την **στάνταρ κάρτα συνταγών** και την **στάνταρ κάρτα κόστους\_κάρτα στάνταρ συνταγών**

## Κάρτα στάνταρ συνταγών

Για την Παρασκευή ενός προϊόντων καθορισμένης ποιότητας μενού το οποίο θα αποφέρει συγκεκριμένο αριθμό μερίδων προκαθορισμένου κόστους χρησιμοποιείτε η κάρτα στάνταρ συνταγών

Η κάρτα στάνταρ συνταγών περιέχει ένα τυποποιημένο σετ από πληροφορίες που έχουν δοκιμαστεί συστηματικά και έχουν αποδειχθεί αποτελεσματικές ως προς την σταθερή ποιότητα και ποσότητα του τελικού προϊόντων.

Παρουσιάζουν τα συστατικά και τις οδηγίες για την Παρασκευή συγκεκριμένου αριθμού πιάτων.

### **Κάρτα στάνταρ κόστους**

Η κάρτα στάνταρ κόστους για κάθε συνταγή περιέχει την ανάλυση κόστους για κάθε συστατικό που απαιτείται καθώς και το συνολικό κόστος του πιάτου για κάθε συνταγή.

Από αυτή την κάρτα μπορούν να υπολογισθούν τα έξοδα ανά μερίδα και να καθοριστούν οι τελικές τιμές καθορισμένων πιάτων του μενού.

Για να υπάρξει σταθερό κέρδος από ένα πιάτο του μενού τα έξοδα του συγκεκριμένου πιάτου πρέπει να αναθεωρούνται συνεχώς στενά αναπροσαρμόζεται η τιμή του πιάτου ή του μενού.

Με ακριβής κάρτες κόστους η διεύθυνση μπορεί να καθορίσει τιμές για τα διάφορα πιάτα του μενού έτσι ώστε να αποσπάσει το ύψος κέρδους που απαιτείται για την συνεχή επιτυχία του εστιατορίου.

### **ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΠΡΟΤΥΠΩΝ ΣΥΝΤΑΓΩΝ**

Τα πλεονεκτήματα της πρότυπης απόδοσης συνταγής είναι το κόστος ,η εμφάνιση του πιάτου , η ποιότητα καθώς και η γεύση του φαγητού.

### **Βάρος τροφίμου**

Το προϊόν έχει κάποιο βάρος αρχικά όταν παραλαμβάνετε από τις αποθήκες. Στην συνέχεια όταν ψηθεί το προϊόν (π.χ κρέας) το βάρος του ελαττώνεται .

Υπάρχουν τρεις μορφές που έχει το κρέας:

- είναι το μικτό βάρος
- το βάρος του προϊόντος που είναι έτοιμο για μαγείρεμα
- το έτοιμο προς πώληση

Από το μικτό βάρος έως ότου το πιάτο ετοιμαστεί για να πωληθεί στον πελάτη ορίζεται ως απώλεια παραγωγής. Το προϊόν περνάει διάφορες επεξεργασίες οι οποίες συνίσταται στην προετοιμασία(όπως αφαίρεση κόκκαλου,λίπους) στην παραγωγή(το μάγειρα)και τέλος την μεριδοποίηση. Όταν ακολουθηθούν σχολαστικά οι πρότυπες αποδόσεις τότε η πραγματική απόδοση του προϊόντος δεν έχει απόκλιση από την πρότυπη.



### ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ ΑΡΧΙΚΗΣ ΠΟΣΟΤΗΤΑΣ ΠΡΟΤΥΠΗΣ ΣΥΝΤΑΓΗΣ

Σε περίπτωση που θέλουμε να αυξήσουμε την ποσοτική απόδοση της συνταγής δηλαδή την αύξηση των μερίδων της πρότυπης συνταγής θα πρέπει, Π.χ αν για παράδειγμα η πρότυπη συνταγή αποδίδει 50 μερίδες κάποιου φαγητού και επιθυμούμε 250 μερίδες του ίδιου μεγέθους, βρίσκουμε τον συντελεστή προσαρμογής ως εξής:

$$\frac{\text{ΕΠΙΘΥΜΗΤΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ}}{\text{ΠΡΟΤΥΠΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ}} = \text{ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗΣ}$$
$$\frac{250}{50} = 5$$

οπότε υπολογίζοντας τώρα τις απαιτούμενες ποσότητες των υλικών για την απόδοση των μερίδων που θέλουμε να παράγουμε έχοντας ως άξονα την πρότυπη συνταγή δηλαδή αν στην αρχική απόδοση της συνταγής απαιτούνται 1200γραμμάρια κάποιου υλικού η προσαρμοσμένη ποσότητα θα είναι

$$\text{ΑΡΧΙΚΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ} * \text{ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗΣ} = \text{ΝΕΑ ΠΟΣΟΤΗΤΑ}$$

Π.Χ 1600 γραμμάρια \* 5 = 8000 γραμμάρια

### ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ ΒΑΡΟΥΣ ΜΕΡΙΔΑΣ

Στην περίπτωση που θέλουμε να διαφοροποιήσουμε το βάρος της μερίδας αναζητούμε τον συντελεστή προσαρμογής που θα πρέπει να χρησιμοποιήσουμε.

Π.χ Έστω ότι κάποια συνταγή μας αποδίδει 40 μερίδες προϊόντα βάρους 200 γραμμάρια και εμείς θέλουμε 40 μερίδες προϊόντος βάρους 180 γραμμάρια έχουμε

$$\frac{\text{ΕΠΙΘΥΜΗΤΟ ΒΑΡΟΣ}}{\text{ΑΡΧΙΚΟ ΒΑΡΟΣ}} = \text{ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗΣ}$$

$$\text{Π.Χ } \frac{200\text{γραμμάρια}}{180\text{γραμμάρια}} = 0,9$$

Στην συνέχεια πολλαπλασιάζουμε τον συντελεστή με την ποσότητα κάθε συστατικού που συνθέτει το προϊόν στην πρότυπη συνταγή δηλαδή

Στην συνέχεια πολλαπλασιάζουμε τον συντελεστή με την ποσότητα κάθε συστατικού που συνθέτει το προϊόν στην πρότυπη συνταγή δηλαδή

ΑΡΧΙΚΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ\*ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗΣ=ΝΕΑ ΠΟΣΟΤΗΤΑ

Π.Χ  $1,5*0,9=1,35$  γραμμαρία

### ΠΡΟΤΥΠΑ ΜΕΓΕΘΗ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ ΜΕΡΙΔΑΣ

Όλες οι πρότυπες συνταγές έχουν ένα πρότυπο μέγεθος μερίδας φαγητού και ένα σταθερό κόστος(αλλάζει μόνο με τις προσαυξήσεις των προϊόντων).

Ο πελάτης απολαμβάνει κάθε φορά το ίδιο πιάτο και την ίδια ποιότητα. Για την σωστή διατήρηση των μερίδων χρειάζονται άτομα εξειδικευμένα που να ξέρουν πολύ καλά την μεριδοποίηση των φαγητών.

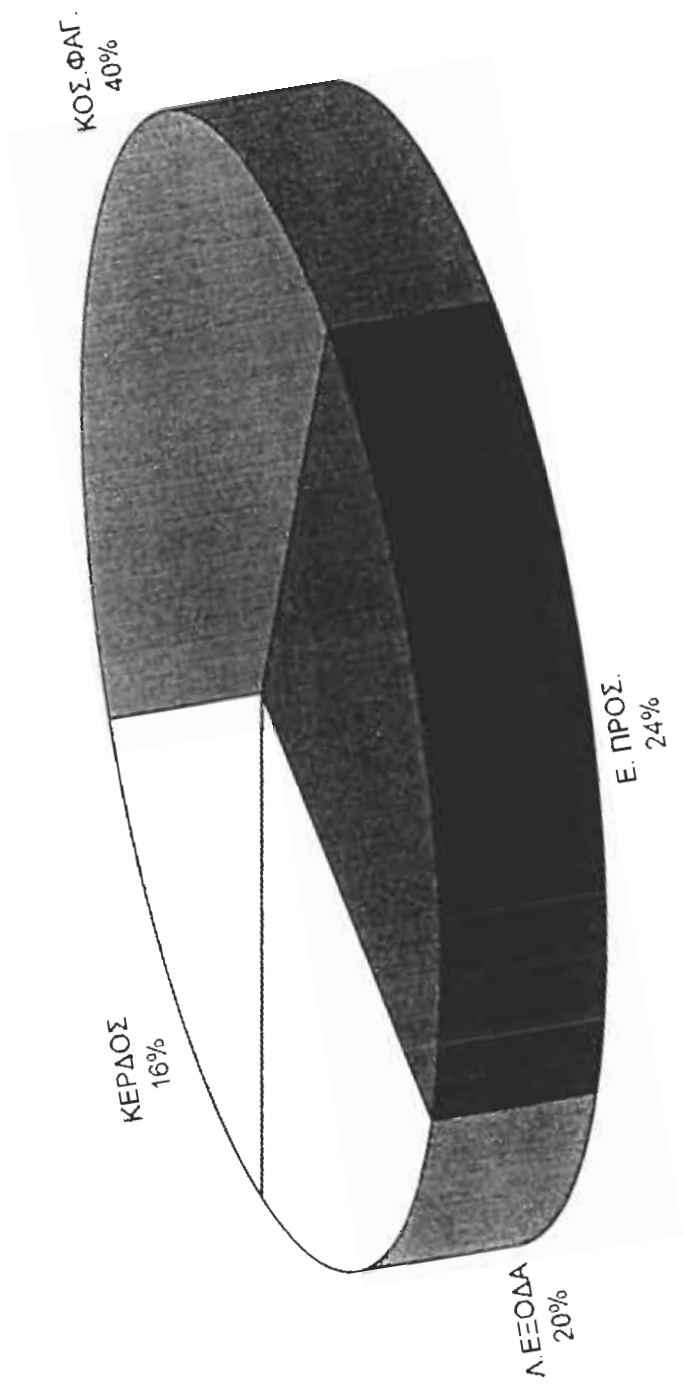
Το συνολικό κόστος αποτελείται από το κόστος του φαγητού, τα έξοδα προσωπικού και τα επιπλέον έξοδα.

Το καθαρό κέρδος προκύπτει όταν από τις συνολικές πωλήσεις αφαιρέσου με το συνολικό κόστος.

Την σχέση μεταξύ του κόστους, του καθαρού κέρδους και των Πωλήσεων.

\$ 600 ΚΟΣΤΟΣ ΦΑΓΗΤΟΥ	40%
\$440 ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	24%
\$160 ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΕΞΟΔΑ	20%
<b>ΚΑΘΑΡΟ ΚΕΡΔΟΣ</b>	<b>16%</b>

- ▣ ΚΟΣ.ΦΑΓ.
- Ε. ΠΡΟΣ
- Λ.ΕΞΟΔΑ
- ΚΕΡΔΟΣ



## ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΠΙΑΤΟΥ

Για κάθε πιάτο το οποίο σερβίρεται είναι απαραίτητο να υπολογίσουμε ποια τιμή πώλησής θα αφήσει το επιθυμητό κέρδος.

Για να μπορούμε να κοστολογήσουμε ένα πιάτο πρέπει να ξέρουμε ακριβώς τι κοστολογούμε και να χρησιμοποιούμε πρότυπες συνταγές έτσι ώστε να χρησιμοποιούνται τα ίδια συστατικά στην κατάλληλη ποσότητα και να αποδίδουν το ίδιο αριθμό μερίδων. Επίσης πρέπει να γίνεται έλεγχος των προσφερόμενων μερίδων. Το μέγεθος των μερίδων μπορεί να είναι μικρό ή μεγάλο ανάλογα με την πολιτική της επιχείρησης.

Το σύστημα το οποίο χρησιμοποιούν τα περισσότερα ξενοδοχεία είναι το εξής:

Όλα τα έξοδα (Το κόστος) των προϊόντων εκφράζονται σαν ένα ποσοστό(%) από τις συνολικές πωλήσεις οι οποίες αποτελούν το 100%.

Το **μικτό κέρδος** αποτελεί την διαφορά ανάμεσα στο κόστος των υλικών και στην τιμή πώλησης. Πρέπει το μικτό κέρδος να καλύπτει όλα τα έξοδα. Το μικτό κέρδος κάθε επιχείρησης διαφέρει και εξαρτάται από τον τύπο της επιχείρησης και την πελατεία στην οποία απευθύνετε.

Οι συνολικές πωλήσεις αποτελούν το 100%. Ανάλογα με την επιχείρηση και τι ποσοστό κέρδους επιδιώκει.

Μπορούμε να έχουμε:

Μικτό κέρδος 65%+κόστος στο 35%

Μικτό κέρδος 60%+ κόστος στο 30%

Μικτό κέρδος 50%+ κόστος στο 50%

Μικτό κέρδος 45%+κόστος στο 55% (ζημιά επιχείρησης)

Ας υποθέσουμε ότι η επιχείρηση μας δουλεύει με 90% μικτό κέρδος και 10% κόστος φαγητού.

Η τιμή πώλησης υπολογίζεται ως εξής:

$$\text{ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ} = \frac{\text{ΚΟΣΤΟΣ ΠΙΑΤΟΥ} * 100}{\text{ΚΟΣΤΟΥΣ ΠΙΑΤΟΥ}(\%)}$$

$$\text{Π.Χ } \frac{400 \Delta \text{ΡΧ} * 100}{10}$$

10

Για να υπολογίσουμε το μικτό κέρδος έχουμε

$$\text{ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ} = \frac{\text{ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ} * \text{ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΕΡΔΟΥΣ(\%)}}{100}$$

Π.Χ Ένα πιάτο στο μενού κοστίζει \$4.60

Η επιχειρήσει δουλεύει με μικτό κέρδος 60% οπότε έχουμε:

$$\text{Π.χ } \frac{4.60\$ * 60}{100} = 2.76\$ \text{ μικτό κέρδος}$$

το κόστος του φαγητού βρίσκεται όταν από την τιμή πώλησης αφαιρούμε το μικτό κέρδος

$$\text{π,χ } 4.60\$ - 2.76\$ = 1.84\$ \text{ κόστος φαγητού}$$

άλλες επιχειρήσεις υπολογίζουν διαφορετικά την τιμή πώλησης ενός πιάτου.

Εάν διαθέτει μόνο φαγητό τότε το 100% του προσδοκώμενου έρχεται από το φαγητό, οπότε με βάση τον προϋπολογισμό της επιχείρησης έχουμε τα εξής:

ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	150.000.000 ΔΡΧ
ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	70.000.000 ΔΡΧ
ΠΡΟΣΔΟΚΟΜΕΝΟ ΚΕΡΔΟΣ	8.000.000 ΔΡΧ
ΠΡΟΤΥΠΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΙΑΤΟΥ	350 ΔΡΧ

### ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΥΡΕΣΗΣ ΤΙΜΗΣ

#### ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΟΡΙΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ Α΄ΥΛΙΚΩΝ

$$\text{ΣΥΝ.ΠΩΛΗΣΗΣ} - (\text{ΓΕΝ.ΕΞΟΔΑ} + \text{ΚΕΡΔΟΣ}) = \text{ΟΡΙΟ ΚΟΣΤΟΥΣ}$$

$$150.000.000 \text{ ΔΡΧ} - (70.000.000 + 8.000.000) = 72.000.000 \text{ ΔΡΧ}$$

## ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΠΑΡΑΓΩΝΤΑ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ

$$\frac{\text{ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ}}{\text{ΟΡΙΟ ΚΟΣΤΟΥΣ Α' ΥΛΙΚΩΝ}} = \text{ΠΑΡΑΓΩΝ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ}$$

$$\text{Π.χ. } \frac{150.000.000}{72.000.000} = 2.08 \%$$

## ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΒΑΣΙΚΗΣ ΤΙΜΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΠΙΑΤΟΥ

$$\text{ΠΑΡΑΓΩΝ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ} \times \text{ΠΡΟΤΥΠΟ ΚΟΣΤΟΣ} = 2.08 \times 350 =$$

729.1 ΔΡΧ

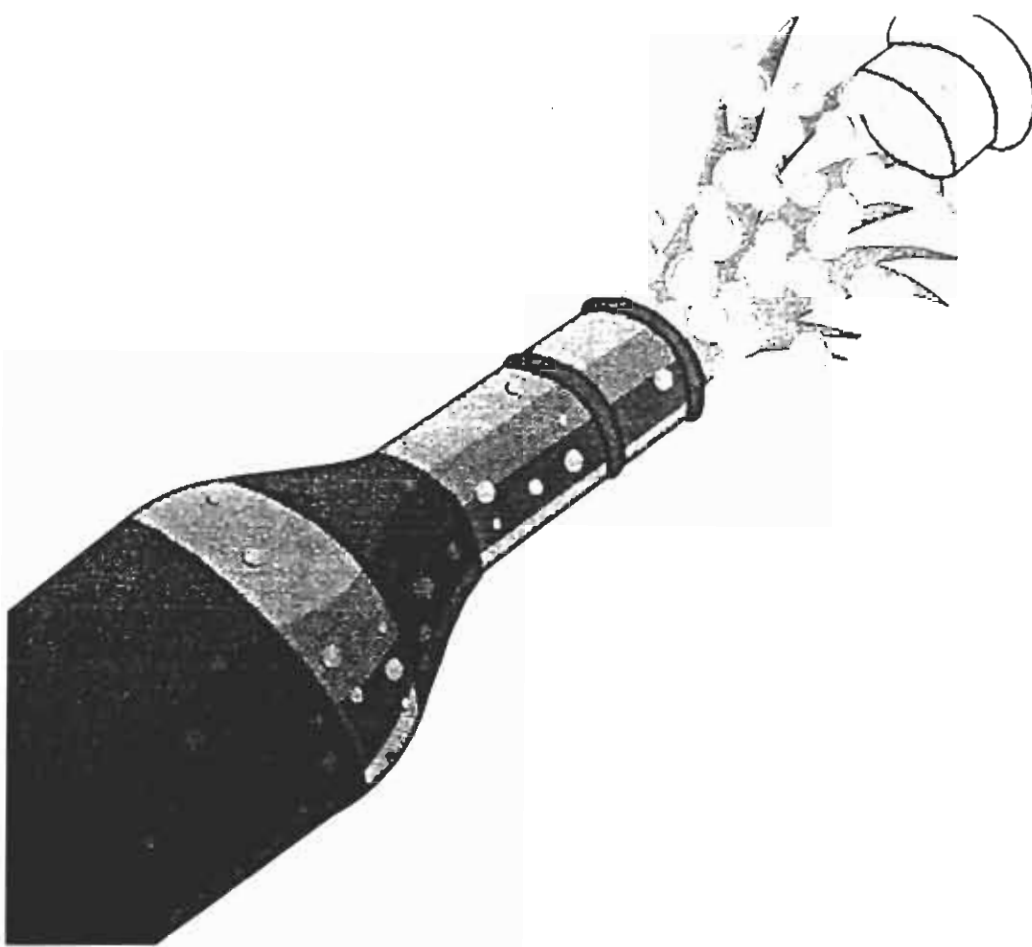
Η ελάχιστη τιμή πώλησης του πιάτου είναι 729.1 δρχ.  
Η τιμή αυτή τροποποιείται ανάλογα με τους παράγοντες όπως είναι ο ανταγωνισμός, η στρογκυλοποίηση της τιμής και οι τιμές που χρεώνονται στο ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον της επιχείρησης.

Παραθετούμε εδώ κάποιες κοστολογήσεις μενου και τις πρότυπες συνταγές απο ΤΟ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ 'EL GRECO' GRECOTEL, CRETE αλλά και από άλλες πηγές.

Στις τιμές πωλήσεις πάντα συμπεριλαμβάνεται το

- ΦΠΑ 8%
- ΔΗΜΟΤΙΚΟΣ ΦΟΡΟΣ 5%
- SERVICE – ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ 13%-15%

Ανάλογα με την πολιτική της επιχείρηση



ΑΣΤΑΚΟΒΡΑΔΙΑ HOTEL 'EL GRECO'

GRECOTEL,

CRETE

ΗΜΕΡΟΜΙΝΙΑ:3-7-98

ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΑ ΑΤΟΜΟ 9800

ΔΡΧ

ΠΡΩΤΟ ΠΙΑΤΟ

ΣΟΥΠΑ

ΔΕΥΤΕΡΟ ΠΙΑΤΟ

ΠΟΥΓΚΙ ΤΟΥ ΨΑΡΑ

ΤΡΙΤΟ ΠΙΑΤΟ

ΑΣΤΑΚΟΣ ΘΕΡΜΙΝΤΟΡ

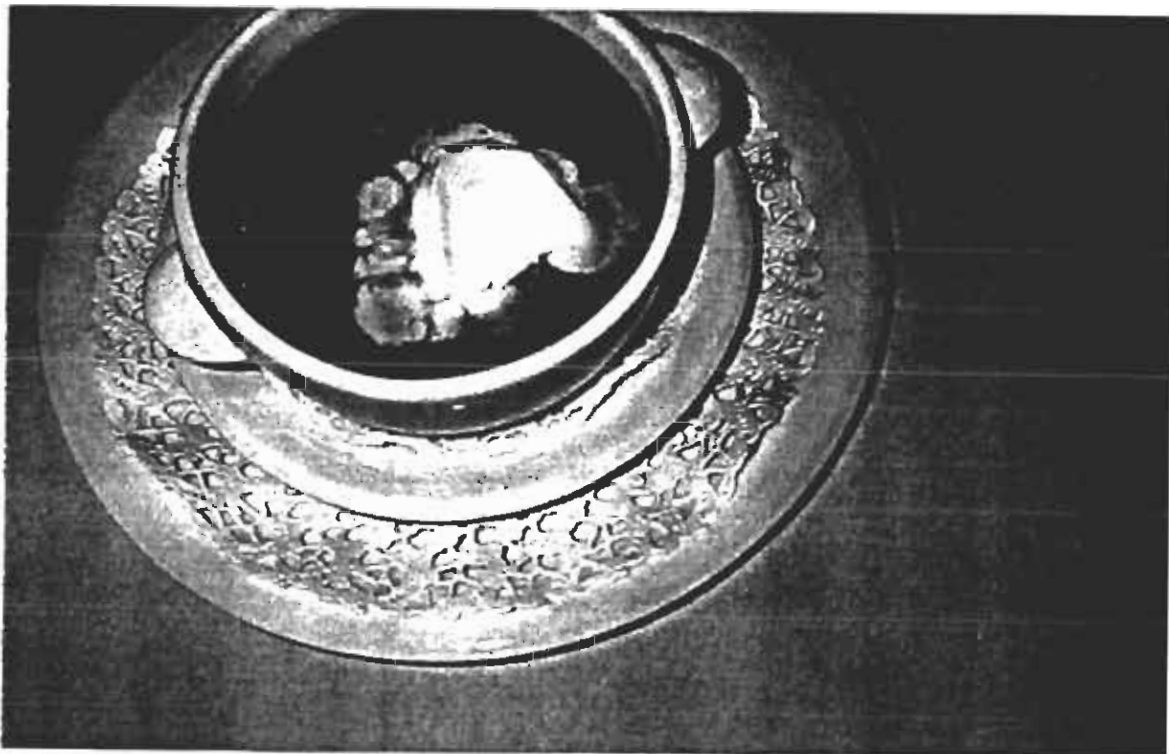
ΕΠΙΔΟΡΠΙΟ

ΑΧΛΑΔΙ ΚΑΡΑΜΕΛΑ ΜΕ ΠΑΓΩΤΟ

## ΑΣΤΑΚΟΣΟΥΠΑ

### ΤΡΟΠΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ

1. ΣΩΤΑΡΟΥΜΕ ΜΕ ΦΥΤΙΝΗ ΤΙΣ ΚΑΡΚΑΣΕΣ ΑΠΟ ΤΟΝ ΑΣΤΑΚΟ ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟ ΠΡΑΣΣΟ ΤΟ ΚΑΡΟΤΟ , ΤΟ ΚΡΕΜΜΥΔΙ ΚΑΙ ΤΟ ΣΕΛΙΝΟ.
2. ΚΑΝΟΥΜΕ ΦΛΑΜΠΕ ΜΕ ΚΟΝΙΑΚ.
3. ΣΒΗΝΟΥΜΕ ΜΕ ΑΣΠΡΟ ΚΡΑΣΙ.
4. ΠΡΟΣΘΕΤΟΥΜΕ ΤΟΝ ΖΩΜΟ ΨΑΡΙΟΥ ΚΑΙ ΠΕΡΝΑΜΕ ΤΗΝ ΣΟΥΠΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΣΙΤΑ.
5. ΣΥΝΕΧΙΖΟΝΤΑΣ ΔΕΝΟΥΜΕ ΜΕ ΠΕΡΝ ΜΑΝΙΕ.
6. ΣΩΤΑΡΟΥΜΕ ΜΕ ΝΤΟΜΑΤΑ ΠΕΛΤΕ ΚΑΙ ΤΗΝ ΠΡΟΣΘΕΤΟΥΜΕ ΜΕΣΑ ΣΤΗΝ ΣΟΥΠΑ.
7. ΤΕΛΟΣ ΣΤΟ ΣΕΡΒΙΡΙΣΜΑ ΠΡΟΣΘΕΤΟΥΜΕ ΤΗΝ ΚΡΕΜΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΕΛΑΦΡΑ ΚΤΥΠΗΜΕΝΗ ΚΑΙ ΜΙΚΡΑ ΚΟΜΜΑΤΑΚΙΑ ΑΠΟ ΑΣΤΑΚΟ.





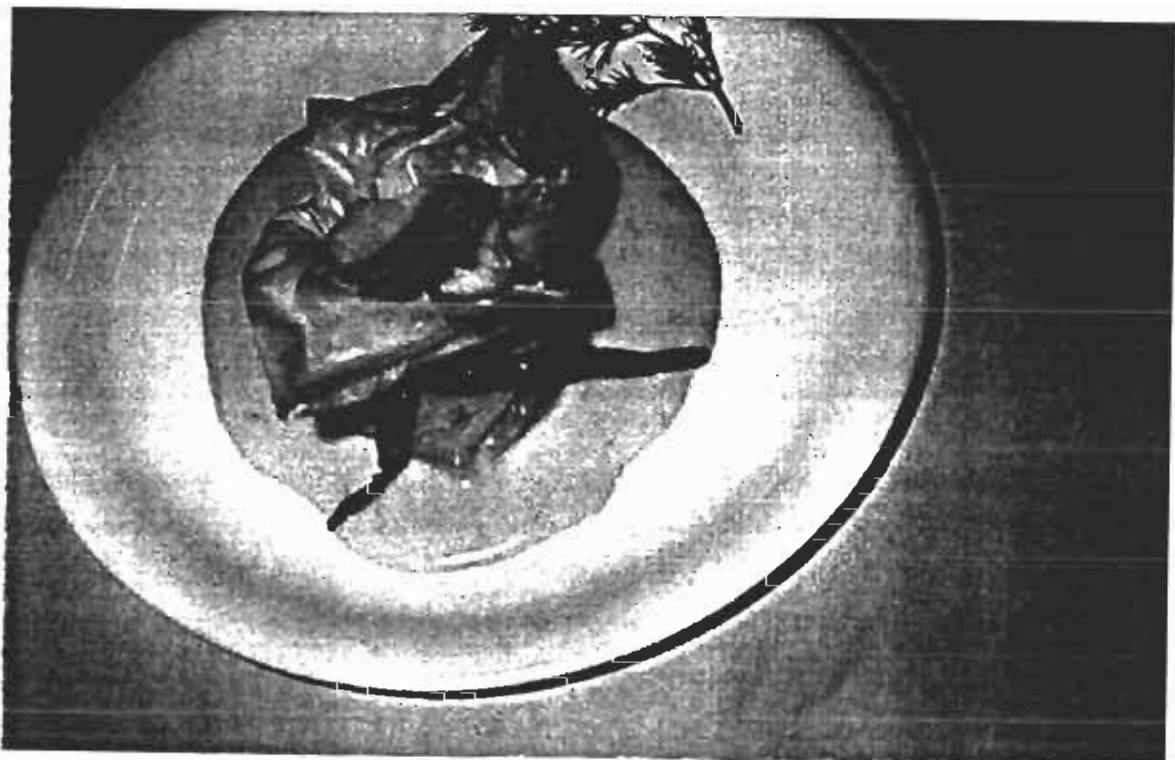
## ΜΕΝΟΥ

ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΠΙΑΤΟΥ		ΑΣΤΑΚΟΣΟΥΠΙΑ		
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ		ΑΣΤΑΚΟΒΡΑΔΙΑ		
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΩΝ		50		
ΣΥΝΤΑΓΗ				
ΥΛΙΚΑ	ΜΟΝΑΔΑ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΤΙΜΗ ΑΝΑ ΚΙΛΟ	ΑΞΙΑ
	ΜΕΤΡΗΣΗΣ			
ΦΥΤΙΝΗ	ΚΙΛΑ	0,05	545,00	27,25
ΠΡΑΣΣΟ	ΚΙΛΑ	0,10	198,00	19,80
ΚΑΡΟΤΟ	ΚΙΛΑ	0,10	91,00	9,10
ΚΡΕΜΜΥΔΙ	ΚΙΛΑ	0,10	55,00	5,50
ΣΕΛΙΝΟ	ΚΙΛΑ	0,02	360,00	7,20
ΔΑΦΝΗ	ΚΙΛΑ	0,05	1208,00	60,40
ΜΠΙΛΧΑΡΙ	ΚΙΛΑ	0,05	1112	55,60
ΠΑΛΛΑΣ ΑΣΠΡΟ 0,5	ΜΛΤ	1,00	244,00	244,00
ΚΟΝΙΑΚ	ΜΛΤ	0,12	1982,00	237,84
ΚΡΕΜΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ	ΚΙΛΟ	2,00	825,00	1650,00
ΤΟΜΑΤΟΠΟΛΤΟΣ	ΚΙΛΑ	0,30	224,00	67,20
ΚΑΡΚΑΣΕΣ ΑΣΤΑΚΟ	ΤΕΜΑΧΙΑ	30,00		
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>				<b>2383,89</b>
ΤΙΜ.ΠΙΑΤΟΥ				47,68
ΤΙΜΗ ΚΑΘΑΡΙΗ + ΔΗΜ ΦΟΡΟΣ 5%				125,16
Φ.Π.Α. 8 %				135,17
SERVICE 13 %				152,75
<b>ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ</b>				<b>152,75</b>
ΚΟΣΤΟΣ(%)	0,4			

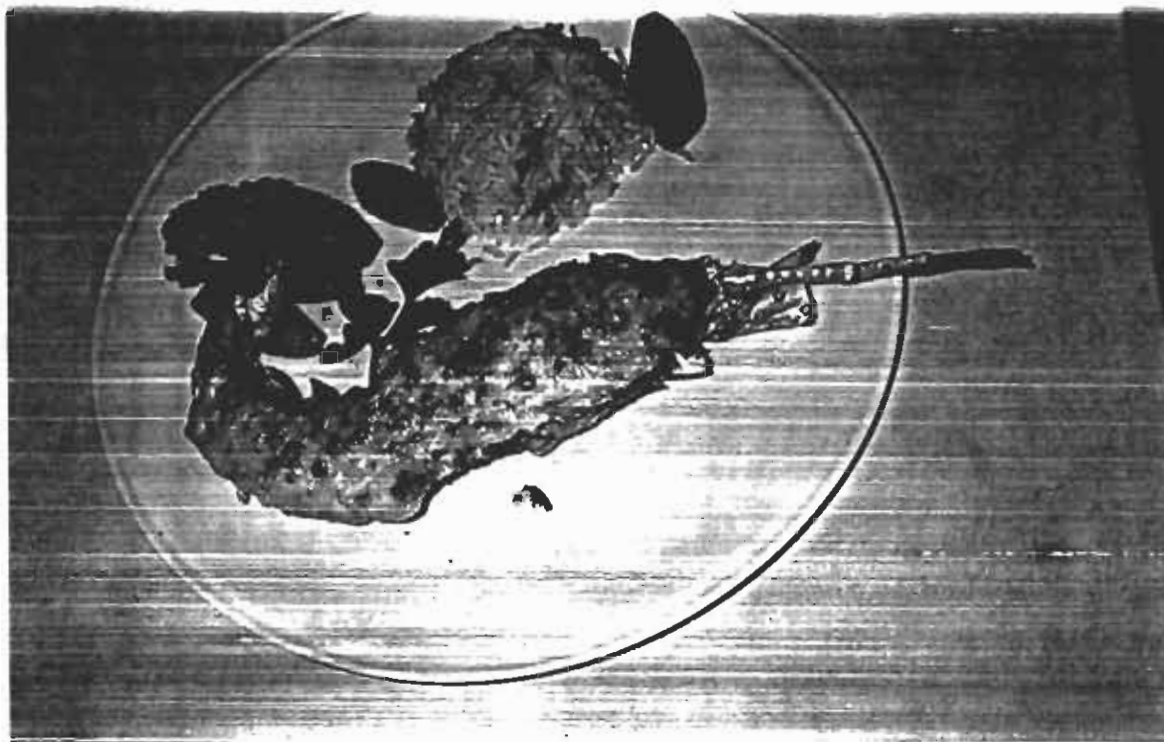
## ΠΟΥΓΚΙ ΤΟΥ ΨΑΡΑ

### ΤΡΟΠΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ

1. ΣΩΤΑΡΟΥΜΕ ΧΩΡΙΣΤΑ ΤΟ ΚΑΘΕΝΑ ΤΑ ΣΚΑΛΟΠΣ, ΤΙΣ ΓΑΡΙΔΕΣ, ΤΟΝ ΑΣΤΑΚΟ ΤΑ ΜΥΔΙΑ .
2. Ι ΤΑ ΚΑΝΟΥΜΕ ΦΛΑΜΠΕ ΜΕ ΛΙΓΟ ΟΥΖΟ.
3. ΣΒΗΝΟΥΜΕ ΜΕ ΑΣΠΡΟ ΚΡΑΣΙ ΚΑΙ ΠΡΟΣΘΕΤΟΥΜΕ ΤΟ ΖΩΜΟ ΓΑΡΙΔΑΣ ΚΑΙ ΤΗΝ ΚΡΕΜΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ.
4. ΒΡΑΖΟΥΜΕ ΛΙΓΟ ΤΑ ΘΑΛΑΣΣΙΝΑ,ΤΑ ΒΓΑΖΟΥΜΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΣΑΛΤΣΑ,ΚΑΙ ΠΡΟΣΘΕΤΟΥΜΕ ΜΕΣΑ ΣΑΦΡΑΝ ΚΑΙ ΔΕΝΟΥΜΕ ΤΗΝ ΣΑΛΤΣΑ.
5. ΒΟΥΤΗΡΟΝΟΥΜΕ ΦΥΛΛΟ ΚΡΟΥΣΤΑΣ ΚΑΙ ΤΟΠΟΘΕΤΟΥΜΕ ΜΕΣΑ ΤΑ ΘΑΛΛΑΣΙΝΑ ΜΕ ΕΛΑΧΙΣΤΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΣΑΛΤΣΑ.ΤΟ ΚΛΕΙΝΟΥΜΕ ΣΕ ΣΧΗΜΑ ΠΟΥΓΚΙΟΥ ΚΑΙ ΤΟ ΣΥΓΚΡΑΤΟΥΜΕ ΜΕ ΜΙΑ ΟΔΟΝΤΟΓΛΥΦΙΔΑ.
6. ΣΕΡΒΙΡΟΥΜΕ Μ'ΕΝΑ ΖΕΜΑΤΙΣΜΕΝΟ ΚΟΡΔΟΝΑΚΙ ΑΠΟ ΠΡΑΣΣΟ.







## ΑΣΤΑΚΟΣ ΘΕΡΜΙΝΤΟΡ

### ΤΡΟΠΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ

ΚΟΒΟΥΜΕ ΤΟΝ ΑΣΤΑΚΟ ΣΤΗΝ ΠΡΙΟΝΟΚΟΡΔΕΛΑ ΚΑΙ ΑΦΑΙΡΟΥΜΕ ΤΗΝ ΣΑΡΚΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΚΟΒΟΥΜΕ ΣΕ ΚΟΜΜΑΤΙΑ. ΤΙΣ ΚΑΡΚΑΣΕΣ ΤΙΣ ΒΑΖΟΥΜΕ ΣΤΟ ΣΤΙΜΕΡ ΓΙΑ 10 ΛΕΠΤΑ.

ΣΩΤΑΡΟΥΜΕ ΤΟΝ ΑΣΤΑΚΟ ΜΕ ΚΡΕΜΜΥΔΙ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΟ. ΚΑΝΟΥΜΕ ΦΛΑΜΠΕ ΜΕ ΜΠΡΑΝΤΥ ΚΑΙ ΣΒΗΝΟΥΜΕ ΜΕ ΑΣΠΡΟ ΚΡΑΣΙ. ΠΡΟΣΘΕΤΟΥΜΕ ΖΩΜΟ ΑΣΤΑΚΟΥ ΠΟΥ ΕΧΟΥΜΕ ΦΤΙΑΞΕΙ ΑΠΟ ΠΡΙΝ ΚΑΙ ΚΡΕΜΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΧΤΥΠΗΜΕΝΗ. ΤΟΠΟΘΕΤΟΥΜΕ ΤΗΝ ΣΑΡΚΑ ΤΟΥ ΑΣΤΑΚΟΥ ΜΕΣΑ ΣΤΙΣ ΚΑΡΚΑΣΕΣ ΚΑΙ ΣΚΕΠΑΣΟΥΜΕ ΜΕ ΤΗΝ ΣΑΛΤΣΑ Η ΟΠΟΙΑ ΕΧΕΙ ΚΡΥΩΣΕΙ ΚΑΙ ΔΙΝΟΥΜΕ ΣΧΗΜΑ ΜΕ ΤΟ ΚΟΡΝΕ. ΠΡΟΣΘΕΤΟΥΜΕ ΛΙΓΟ ΤΡΙΜΜΕΝΟ ΤΥΡΙ ΑΠΟ ΠΑΝΩ. ΓΚΡΑΤΙΝΑΡΟΥΜΕ ΣΤΗΝ ΣΑΛΑΜΑΝΔΡΑ Η ΣΕ ΠΟΛΥ ΔΥΝΑΤΟ ΦΟΥΡΝΟ. ΣΕΡΒΙΡΕΤΕ ΜΕ ΒΡΑΣΤΑ ΛΑΧΑΝΙΚΑ.

### ΣΑΛΤΣΑ ΑΣΤΑΚΟΥ

ΚΑΝΟΥΜΕ ΕΝΑ ΡΟΥ ΚΑΙ ΡΙΧΝΟΥΜΕ ΜΕΣΑ ΤΟ ΖΩΜΟ ΑΣΤΑΚΟΥ ΛΙΓΗ ΜΟΥΣΤΑΡΔΑ. ΤΑ ΑΦΗΝΟΥΜΕ ΝΑ ΔΕΣΟΥΝ ΚΑΙ ΠΡΟΣΘΕΤΟΥΜΕ ΤΟΥΣ ΚΡΟΚΟΥΣ ΑΠΟ ΤΑ 15 ΑΥΓΑ ΚΑΙ 10 ΟΛΟΚΛΗΡΑ ΑΥΓΑ.

ΜΕΝΟΥ				
ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΠΙΑΤΟΥ		ΘΕΡΜΙΝΤΟΡ		
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ		ΑΣΤΑΚΟΒΡΑΔΙ ΜΕΝΟΥ		
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΩΝ		50		
ΣΥΝΤΑΓΗ				
ΥΛΙΚΑ	ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΤΙΜΗ ΑΝΑ ΚΙΛΟ	ΑΞΙΑ
ΑΣΤΑΚΟΣ	ΚΙΛΟ	25,00	4697,00	117425,00
ΒΟΥΤΗΡΟ	ΚΙΛΟ	0,40	1280,00	512,00
ΜΟΥΣΤΑΡΔΑ	ΚΙΛΟ	0,02	277,00	5,54
ΑΥΓΛ	ΤΕΜΑΧΙΟ	25,00	19,00	475,00
ΡΕΓΚΑΤΟ	ΚΙΛΟ	0,10	1434,00	143,40
ΚΟΝΙΑΚ	MLT	0,10	1982,00	198,20
ΚΑΡΟΤΑ	ΚΙΛΟ	3,00	91,00	273,00
ΜΠΡΟΚΟΛΟ	ΚΙΛΟ	5,00	440,00	2200,00
ΜΑΝΙΤΑΡΙΑ	ΚΙΛΟ	0,50	827,00	413,50
ΠΙΠΕΡΙ	ΚΙΛΟ	0,03	1284,00	38,52
ΑΛΑΤΙ	ΚΙΛΟ	0,03	131,00	3,93
ΡΥΖΙ(BLUE BELL)	ΚΙΛΟ	1	357	357
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>				<b>122045,09</b>
ΤΙΜ.ΠΙΑΤΟΥ				2440,9
ΤΙΜΗ ΚΑΘΑΡΗ + ΔΗΜ ΦΟΡΟΣ 5%				6407,30
Φ.Π.Α. 8 %				6919,90
SERVICE 13 %				7819,49
ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ				<b>7819,49</b>
ΚΟΣΤΟΣ(%)	0,4			

## ΓΛΥΚΟ ΑΧΛΑΔΙ ΠΑΓΩΤΟ

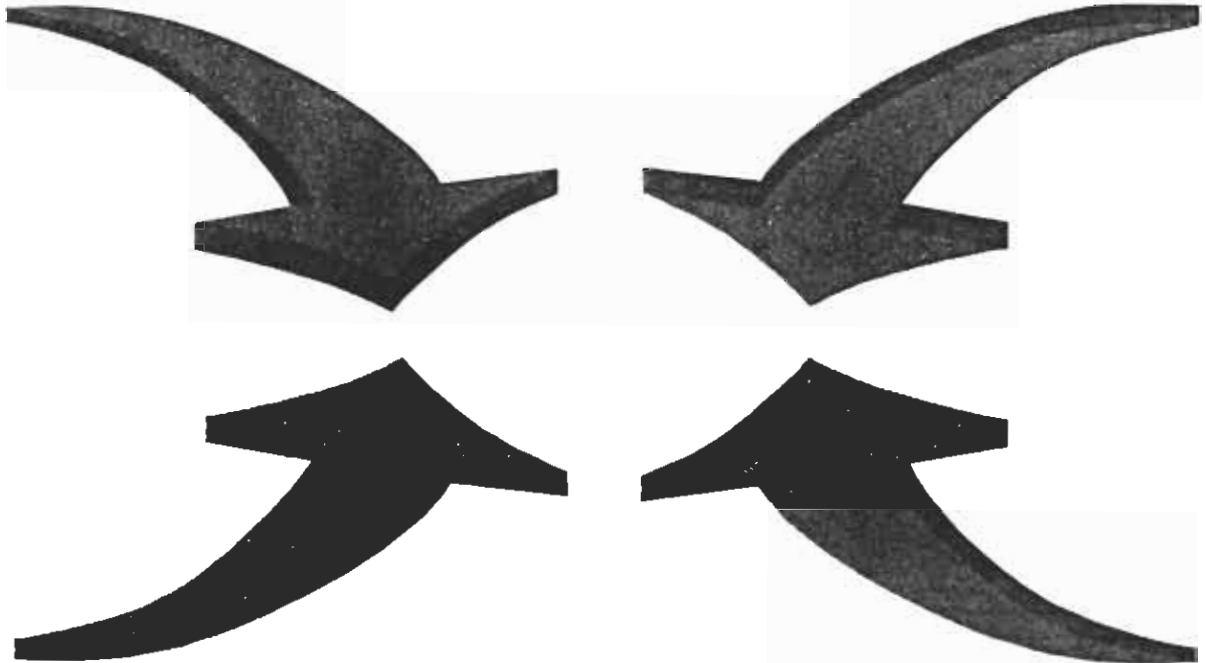
ΧΡΟΝΟΣ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑΣ 1 ΩΡΑ

- ΒΑΖΕΤΑΙ ΣΕ ΜΙΑ ΚΑΤΣΑΡΟΛΑ ΤΗΝ ΖΑΧΑΡΙ,ΤΟ ΞΥΣΜΑ ΛΕΜΟΝΙΑ,ΛΙΓΟ ΝΕΡΟ ΚΑΙ ΤΑ ΒΑΖΕΤΑΙ ΝΑ ΒΡΑΖΟΥΝ.
- ΚΑΘΑΡΙΖΕΤΑΙ ΤΑ ΑΧΛΑΔΙΑ ΚΑΙ ΤΑ ΠΕΡΝΑΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟΝ ΧΥΜΟ ΤΟΥ ΛΕΜΟΝΙΟΥ ΚΑΘΩ ΤΟ ΚΟΝΙΑΚ ΠΡΟΣΘΕΤΕΥΑΙ ΤΑ ΑΧΛΑΔΙΑ ΣΤΟ ΠΟΥ ΒΡΑΖΕΙ ΜΕΧΡΙ ΝΑ ΜΑΛΑΚΟΣΟΥΝ.
- ΕΤΟΙΜΑΖΕΤΕ ΤΗΝ ΚΑΡΑΜΕΛΛΑ(ΒΑΖΕΤΕ ΤΗΝ ΖΑΧΑΡΗ ΜΕ ΜΙΑ ΚΟΥΤΑΛΙΑ ΝΕΡΟ ΝΑ ΒΡΑΣΕΙ ΜΕΧΡΙ ΝΑ ΓΙΝΕΙ ΣΙΡΟΠΙ.)
- ΠΛΕΝΕΤΑΙ ΚΑΙ ΚΟΒΕΤΑΙ ΤΑ ΜΗΛΑ ΣΕ 6 ΚΟΜΜΑΤΙΑ ΤΟ ΚΑΘΕΝΑ
- ΒΑΖΕΤΑΙ ΤΑ ΜΗΛΑ ΚΑΙ ΤΑ ΑΧΛΑΔΙΑ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΣΙΡΟΠΙ ΚΑΙ ΤΑ ΒΓΑΖΕΤΑΙ ΜΕ ΠΡΟΣΟΧΗ.
- ΣΕΡΒΙΡΕΤΑΙ ΤΑ ΦΡΟΥΤΑ ΜΕ ΠΑΓΩΤΟ ΚΑΙΜΑΚΙ.





## MENΟΥ



ΟΡΕΚΤΙΚΟ  
ΣΟΥΠΑ ΜΕ ΚΑΒΟΥΡΙ ΚΑΙ ΚΑΛΑΜΠΟΚΙ

ΠΡΩΤΟ ΠΙΑΤΟ  
ΚΟΧΥΛΙΑ ΜΕΚΟΛΟΚΥΘΑΚΙΑ

ΔΕΥΤΕΡΟ ΠΙΑΤΟ  
ΧΗΝΑ ΓΕΜΙΣΤΗ

ΕΠΙΔΟΡΓΓΙΟ  
ΜΠΑΝΑΝΕΣ ΦΛΑΜΠΕ

ΤΙΜΗ ΜΕΝΟΥ ΚΑΤ'ΑΤΟΜΟ 6000ΔΡΧ  
ΩΡΑ ΕΝΑΡΞΗΣ 9:00  
ΗΜΕΡΟΜΙΝΙΑ 8-4-98  
ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ 'ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΠΛΑΖΑ-ΑΘΗΝΑ'

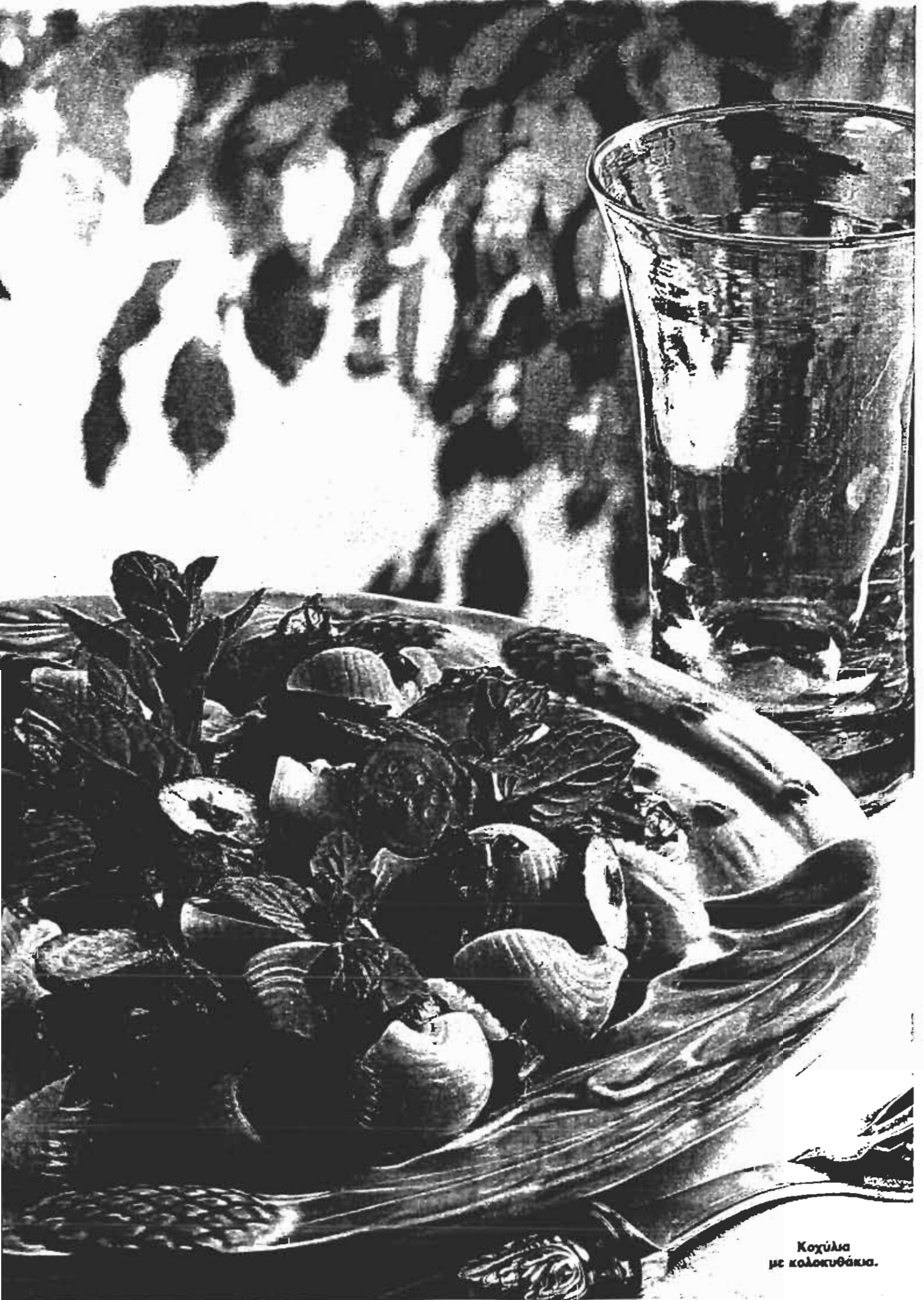


## **ΣΟΥΠΑ ΚΑΒΟΥΡΙ ΜΕ ΚΑΛΑΜΠΟΚΙ**

- **ΚΟΒΕΤΑΙ ΣΕ ΚΥΒΟΥΣ ΤΟ ΜΠΕΙΚΟΝ ΚΑΙ ΤΟ ΤΗΓΑΝΙΖΕΤΑΙ ΜΕ ΛΙΓΟ ΛΑΔΙ.**
- **ΤΟΠΟΘΕΤΕΙΤΕ ΤΑ ΚΟΜΜΑΤΑΚΙΑ ΣΕ ΑΠΟΡΡΟΦΗΤΙΚΟ ΧΑΡΤΙ.**
- **ΨΗΛΟΚΟΒΕΤΕ ΤΟ ΚΡΕΜΜΥΔΙ ΚΑΙ ΤΟ ΤΗΓΑΝΙΖΕΤΑΙ ΕΛΑΧΙΣΤΑ ΣΤΟ ΛΑΔΙ ΤΟΥ ΜΠΕΙΚΟΝ.**
- **ΠΡΟΣΘΕΣΤΕ ΤΟ ΔΑΦΝΟΦΥΛΛΟ, ΤΟ ΘΥΜΑΡΙ ΚΑΙ ΛΙΓΟ ΝΕΡΟ.**
- **ΜΟΛΙΣ ΠΑΡΕΙ ΒΡΑΣΗ ΧΑΜΗΛΟΝΕΤΑΙ ΤΗΝ ΦΩΤΙΑ, ΤΟ ΣΚΕΠΑΖΕΤΑΙ ΚΑΙ ΤΟ ΑΦΗΝΕΤΕ ΝΑ ΣΙΓΟΒΡΑΣΕΙ ΓΙΑ 20 ΛΕΠΤΑ.**
- **ΠΡΟΣΘΕΤΕΤΕ ΤΟ ΚΑΛΑΜΠΟΚΙ ΣΟΥΡΟΜΕΝΟ ΚΑΙ ΤΟ ΓΑΛΑ ΚΑΙ ΒΡΑΖΕΤΑΙ ΓΙΑ 5 ΛΕΠΤΑ ΑΚΟΜΗ ,ΧΩΡΙΣ ΚΑΠΑΚΙ ΔΥΝΑΜΩΝΟΝΤΑΣ ΤΗΝ ΨΩΤΙΑ.**
- **ΚΟΒΕΤΑΙ ΤΑ ΚΑΒΟΥΡΙΑ ΚΑΙ ΑΦΟΥ ΤΑ ΒΡΑΣΕΤΕ ΜΕ ΛΙΓΟ ΤΣΕΡΥ ΣΤΗΝ ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΤΑ ΒΑΖΕΤΑΙ ΜΕΣΑ ΣΤΗΝ ΣΟΥΠΑ.**
- **ΤΑ ΣΕΡΒΙΡΕΤΑΙ.**







Κοχύλια  
με κολοκυθάκια.



ΜΕΝΟΥ				
ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΠΙΑΤΟΥ		ΧΗΝΑ ΓΕΜΙΣΤΗ		
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ		ΜΕΝΟΥ		
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΩΝ				4
ΣΥΝΤΑΓΗ				
ΥΛΙΚΑ	ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΤΙΜΗ ΑΝΑ ΚΙΛΟ	ΛΞΙΑ
ΧΗΝΑ	ΚΙΛΟ	1200,00	2800,00	3360,00
ΡΥΖΙ ΜΑΥΡΟ	ΚΙΛΟ	0,06	948,00	61,00
ΜΗΛΑ	ΚΙΛΟ	0,25	240,00	60,00
ΚΡΕΜΜΥΔΙΑ	ΚΙΛΟ	0,20	81,00	16,20
ΔΑΦΝΟΦΥΛΛΑ	ΚΙΛΟ	0,01	1208,00	12,00
ΓΑΡΥΦΛΟ	ΚΙΛΟ	0,00	1982,00	
ΛΕΜΟΝΙ	ΚΙΛΟ	0,02	160	3,20
ΣΙΝΔΙΠ ΣΕ ΣΚΟΝΗ	ΚΙΛΟ	0,00	600,00	
ΚΑΝΕΛΑ ΣΕ ΣΚΟΝΗ	ΚΙΛΟ	0,00	1826,00	
ΖΑΧΑΡΙ	ΚΙΛΟ	0,00	263,00	
ΠΗΠΕΡΙ	ΚΙΛΟ	0,03	1284,00	
ΛΛΑΤΙ	ΚΙΛΟ	0,03	131,00	
			<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>3512,40</b>
ΤΙΜ.ΠΙΑΤΟΥ				878
ΤΙΜΗ ΚΑΘΑΡΗ + ΔΗΜ ΦΟΡΟΣ 5%				2304,80
Φ.Π.Α. 8 %				2489,10
SERVICE 13 %				2812,68
ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ				<b>2812,68</b>
ΚΟΣΤΟΣ(%)	0,4			

**ΚΟΧΥΛΙΑ ΜΕ ΚΟΛΟΚΥΘΑΚΙΑ**  
**ΧΡΟΝΟΣ ΕΤΟΙΜΑΣΙΑΣ 30 ΛΕΠΤΑ**

- **ΚΑΘΑΡΙΖΕΤΕ ΚΑΙ ΚΟΒΕΤΕ ΡΟΔΕΛΕΣ ΤΑ ΚΟΛΟΚΥΘΑΚΙΑ**
- **ΤΗΓΑΝΙΖΕΤΑΙ ΣΕ ΖΕΣΤΟ ΛΑΔΙ**
- **ΨΙΛΟΚΟΒΕΤΑΙ ΤΟ ΜΑΙΝΤΑΝΟ, ΤΗ ΜΕΝΤΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΓΡΙΑΔΑ ΚΑΙ ΤΑ ΑΝΑΚΑΤΕΥΕΤΕ ΜΕ ΤΑ ΚΟΛΟΚΥΘΑΚΙΑ ΠΡΟΣΘΕΤΩΝΤΑΣ ΕΠΙΣΗΣ ΤΗΝ ΚΑΝΕΛΑ.**
- **ΤΑ ΡΑΝΤΙΖΕΤΕ ΜΕ ΤΟ ΞΥΔΙ ΚΑΙ ΤΑ ΑΦΗΝΕΤΕ ΣΤΗΝ ΦΩΤΙΑ ΕΠΙ 10 ΛΕΠΤΑ ΑΝΑΚΑΤΕΥΟΝΤΑΣ ΣΥΝΕΧΩΣ.**
- **ΒΡΑΖΕΤΕ ΚΑΙ ΤΑ ΖΥΜΑΡΙΚΑ**
- **ΣΕΡΒΙΡΕΤΑΙ ΣΕ ΠΙΑΤΕΛΑ ΜΕ ΤΗΝ ΣΑΛΤΣΑ.**

**ΧΗΝΑ ΓΕΜΙΣΤΗ**

- **ΚΑΘΑΡΙΖΕΤΕ ΚΑΙ ΠΛΕΝΕΤΕ ΤΗ ΧΗΝΑ ΤΗΝ ΑΝΟΙΓΕΤΕ ΣΤΟ ΣΗΜΕΙΟ ΤΗΣ ΚΟΙΛΙΑΣ ΚΑΙ ΤΗΝ ΓΕΜΙΖΕ ΜΕ ΤΟ ΡΥΖΙ, ΤΑ ΚΡΕΜΜΥΔΙΑ, ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ ΚΑΙ ΤΑ ΜΗΛΑ ΠΟΥ ΤΟΥΣ ΕΧΕΤΕ ΚΑΡΦΩΣΕΕΙ ΑΠΟ Ένα ΓΑΡΥΦΑΛΟ.**
- **ΤΗΝ ΡΑΒΕΤΕ ΚΑΙ ΤΗΝ ΒΑΖΕΤΕ Σ' ΈΝΑ ΤΑΨΙ ΜΕ 1 ΠΟΤΗΡΙ ΝΕΡΟ, ΤΑ ΦΥΛΛΑ ΔΑΦΝΗΣ ΚΑΙ ΤΟ ΧΟΝΤΡΟ ΑΛΑΤΙ.**
- **ΤΑ ΨΗΝΕΤΕ ΣΤΟΥΣ 190 ΒΑΘΜΟΥΣ ΓΙΑ 2 ΩΡΕΣ.**
- **ΓΙΑ ΝΑ ΓΙΝΕΙ Η ΣΑΛΤΣΑ ΒΑΖΕΤΕ ΣΕ ΜΙΑ ΚΑΤΣΑΡΟΛΑ ΤΟ ΒΟΥΤΗΡΟ, ΤΗ ΖΑΧΑΡΙ, ΤΟ ΓΑΡΥΦΑΛΟ, 2 ΚΟΥΤΑΛΑΚΙΑ ΝΕΡΟ ΚΑΙ ΤΑ ΜΗΛΑ ΨΗΛΟΚΟΜΕΝΑ ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟ ΛΕΜΟΝΙ.**
- **ΒΡΑΖΕΤΕ ΣΕ ΠΟΛΥ ΣΙΓΑΝΗ ΨΩΤΙΑ ΓΙΑ 15 ΛΕΠΤΑ ΚΑΙ ΜΕΤΑ ΡΙΧΝΕΤΕ ΤΗΝ ΚΑΝΕΛΑ ΚΑΙ ΤΟ ΣΙΝΑΠΙ.**
- **ΤΑ ΠΕΡΝΑΤΕ ΑΠΟ ΤΟ ΜΙΞΕΡ ΚΑΙ ΠΕΡΥΧΥΝΕΤΕ ΤΑ ΚΟΜΜΑΤΙΑ ΤΗΣ ΧΗΝΑΣ ΠΟΥ ΕΧΕΤΕ ΣΕΡΒΙΡΕΙ ΜΕ ΜΙΑ ΚΟΥΤΑΛΙΑ ΡΥΖΙ ΚΑΙ ΑΠΟ ΈΝΑ ΜΗΛΟ ΣΤΟ ΚΑΘΕ ΠΙΑΤΟ.**

**ΜΠΑΝΑΝΕΣ ΦΛΑΜΠΕ**

- **ΒΑΖΕΤΕ ΣΕ ΜΙΑ ΚΑΤΣΑΡΟΛΑ Η ΈΝΑ ΒΑΘΥ ΤΗΓΑΝΙ ΣΤΗΝ ΦΩΤΙΑ ΝΑ ΖΕΣΤΑΘΕΙ**

- ΠΡΟΣΘΕΣΤΕ ΛΙΓΗ-ΛΙΓΗ ΤΗΝ ΖΑΧΑΡΙ ΝΑ ΛΙΩΝΕΙ ΜΕ ΜΙΑ ΞΥΛΙΝΗ ΚΟΥΤΑΛΑ.ΜΟΛΙΣ ΞΑΘΝΙΝΕΙ ΠΡΟΣΘΕΣΤΕ ΤΟ ΛΕΜΟΝΙ ΚΑΙ ΑΝΑΚΑΤΕΤΕ ΚΑΛΑ.
- ΠΡΟΣΘΕΣΤΕ ΤΙΣ ΦΕΤΕΣ ΜΠΑΝΑΝΑΣ ΚΑΙ ΨΗΣΤΕ ΤΙΣ ΚΑΙ ΑΠΟ ΤΙς ΔΥΟ ΜΕΡΙΕΣ.
- ΠΡΟΣΘΕΣΤΕ ΤΟΝ ΠΟΥΡΕ ΜΠΑΝΑΝΑΣ(ΤΟΝ ΟΠΟΙΟ ΕΧΕΤΕ ΦΤΙΑΞΕΙ ΜΕ 2 ΜΠΑΝΑΝΕΣ) ΣΤΗΝ ΚΡΕΜΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ.
- ΡΙΞΤΕ ΤΗΝ ΚΡΕΜΑ ΛΙΛΗ-ΛΙΓΗ ΣΤΗΝ ΛΙΩΜΕΝΗ ΖΑΧΑΡΙ ΑΝΑΚΑΤΕΥΟΝΤΑΣ ΓΡΗΓΟΡΑ.
- ΕΞΩ ΑΠΟ ΤΗΝ ΨΩΤΙΑ ΠΕΡΙΧΥΣΤΕ ΜΕ ΑΛΚΟΟΛ ΚΑΙ ΑΝΑΨΤΕ ΨΩΤΙΑ
- ΣΕΡΒΙΡΕΤΕ ΑΜΕΣΩΣ.

## *MENΟΥ*

ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΠΙΑΤΟΥ	<i>ΜΠΑΝΑΝΕΣ ΦΛΑΜΠΕ</i>			
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΩΝ	4			
ΣΥΝΤΑΓΗ				
ΥΛΙΚΑ	ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΤΙΜΗ ΑΝΑ ΚΙΛΟ	ΑΞΙΑ
ΜΠΑΝΑΝΙ Σ	ΚΙΛΑ	1	450	450
ΧΥΜΟΣ ΛΕΜΟΝΙΟΥ	ΚΙΛΑ	0,02	160	3,2
ΖΑΧΑΡΗ	ΚΙΛΑ	0,2	263	52,6
ΚΡΕΜΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ	ΚΙΛΑ	0,1	825	82,5
ΣΥΝΟΛΟ				588,3
ΤΙΜΗ ΠΙΑΤΟΥ	ΣΥΝΟΛΟ	147		
ΤΙΜΗ ΚΑΘΑΡΗ + ΔΗΜ ΦΟΡΟΣ 8%	ΣΥΝΟΛΟ	367,6		
+ Δ.Η.Μ ΦΟΡΟΣ 5%	ΣΥΝΟΛΟ	416		
SERVICE 13%	ΣΥΝΟΛΟ	471		
ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ	ΣΥΝΟΛΟ	<b>471</b>		
ΚΟΣΤΟΣ %	0,40			







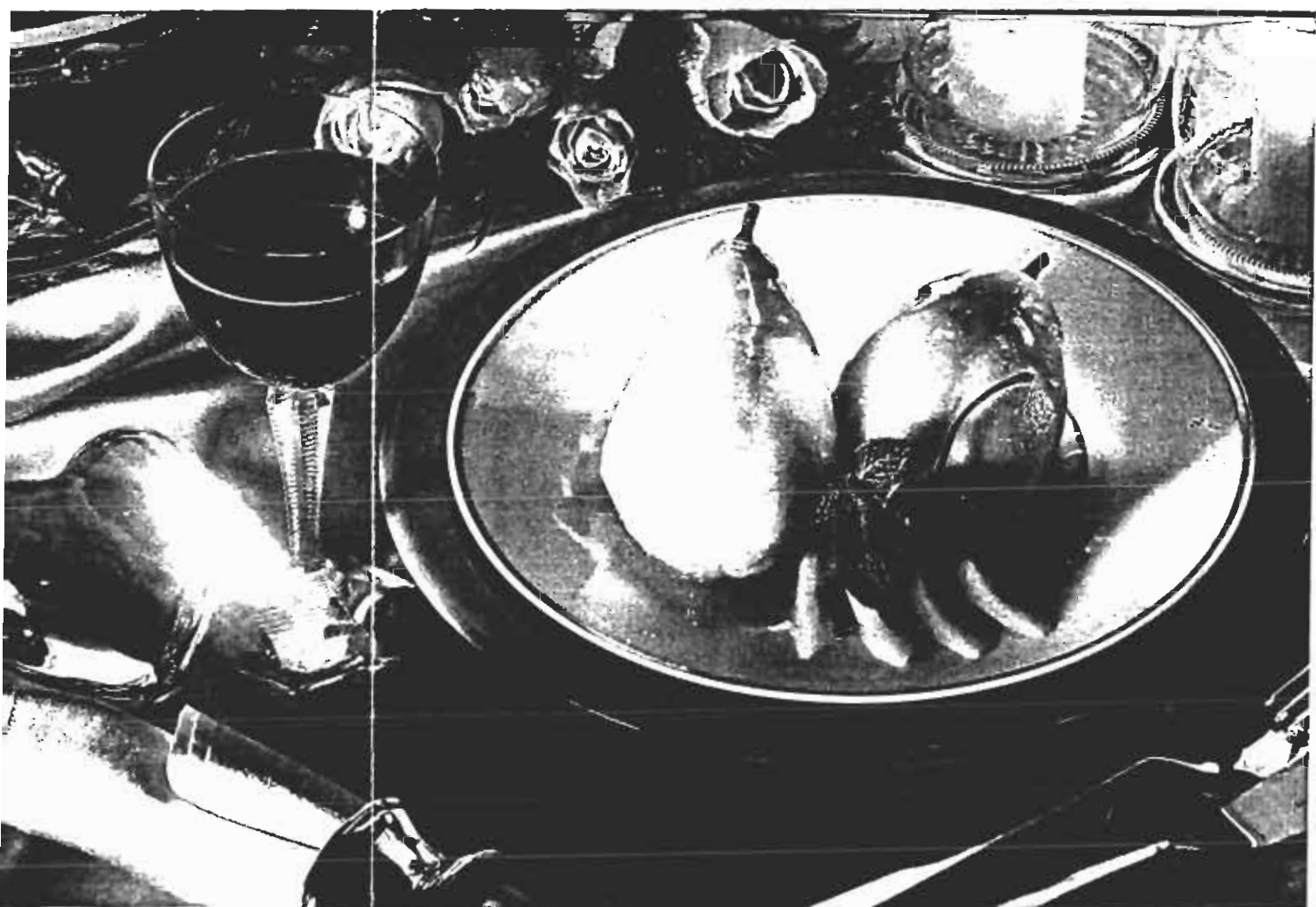
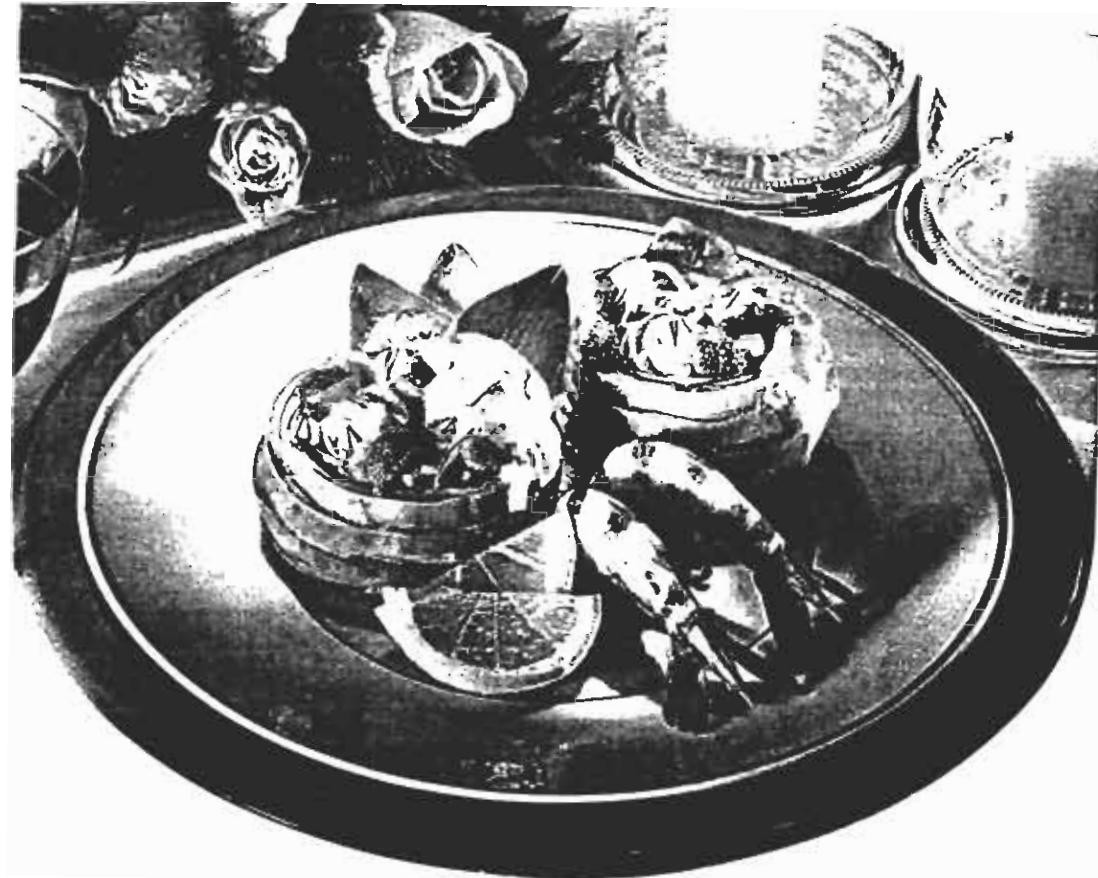
*MENΟΥ ΤΟΥ ΑΓΙΟΥ ΒΑΛΕΝΤΙΝΟΥ  
2 ΑΤΟΜΩΝ*

*ΟΡΕΚΤΙΚΟ  
ΚΑΡΔΙΑ ΑΓΚΙΝΑΡΑΣ ΜΕ ΓΑΡΙΔΑ  
ΠΡΩΤΟ ΠΙΑΤΟ  
ΦΙΛΕΤΟ ΜΕ ΛΑΧΑΝΙΚΑ  
ΕΠΙΔΟΡΠΙΟ  
ΑΧΛΑΔΙ ΓΚΡΑΝ ΜΑΡΝΙΕ  
ΤΙΜΗ ΜΕΝΟΥ 2 ΑΤΟΜΩΝ 10.000ΔΡΧ  
ΗΜΕΡΟΜΙΝΙΑ 14-2-98  
HOTEL GRANDE BRETAGNE, ATHENS*

ΜΕΝΟΥ				
ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΠΛΑΤΟΥ		ΚΑΡΔΙΕΣ ΑΓΓΙΝΑΡΑΣ ΜΕ ΓΑΡΙΔΕΣ		
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ		ΜΕΝΟΥ		
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΩΝ		2		
ΣΥΝΤΑΓΗ				
ΥΛΙΚΑ	ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΚΙΛΟ	ΤΙΜΗ ΑΝΑ ΚΙΛΟ	ΑΞΙΑ
ΑΓΓΙΝΑΡΕΣ	ΚΙΛΟ	0,40	700,00	280,00
ΓΑΡΙΔΕΣ	ΚΙΛΟ	0,50	1700,00	850,00
ΦΙΛΕΤΟ ΓΛΩΣΣΑΣ	ΚΙΛΟ	0,15	1130,00	169,50
ΜΠΡΟΚΟΛΟ	ΚΙΛΟ	0,20	440,00	88,00
ΦΡΕΣ.ΚΡΕΜΥΔΙ	ΜΑΤΣΑΚΙ	0,05	60,00	3,00
ΒΙΤΑΜ	ΤΕΜΑΧΙΟ	0,02	165,00	3,30
ΞΥΔΙ ΑΙΘΟΚΡΑΣΙ	ΚΙΛΟ	0,01	350	3,50
ΛΥΓΟ	ΤΕΜΑΧΙΟ	1,00	20,00	20,00
ΜΑΓΓΙΟΝΕΖΑ	ΚΙΛΟ	0,02	350,00	7,00
ΛΛΑΤΙ	ΓΡΑΜΜΙΑ	2,00		0
ΠΗΠΕΡΙ	ΓΡΑΜΜΙΑ	2,00		
			ΣΥΝΟΛΟ	1431,30
ΤΙΜΗ ΠΛΑΤΟΥ		715,65		
ΚΛΘΡΗ ΤΙΜΗ		1789,13		
ΜΕ Φ.Π.Α. 8%		1932,26		
ΜΕ Δ.Φ. 5 %		2028,87		
ΜΕ SERVICE 13%		2292,62		
ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ		<b><u>2292,62</u></b>		
ΚΟΣΤΟΣ %		0,40		

## **ΚΑΡΔΙΕΣ ΑΓΚΙΝΑΡΑΣ**

- **ΚΑΘΑΡΙΖΕΤΕ ΤΙΣ ΓΑΡΙΔΕΣ.**
- **ΤΙΣ ΣΩΤΑΡΕΤΕ ΜΕ ΤΟ ΒΙΤΑΜ,ΜΕ ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ,ΤΟ ΠΡΟΚΟΛΟ ΚΑΙ ΤΟ ΦΡΕΣΚΟ ΚΡΕΜΜΥΔΙ.**
- **ΤΑ ΑΦΗΝΕΤΕ ΣΕ ΣΥΓΑΝΗ ΦΩΤΙΑ ΝΑ ΨΗΘΟΥΝ ΑΝΑΚΑΤΕΥΟΝΤΑΣ ΣΥΧΝΑ.**
- **ΠΑΣΠΑΛΙΖΕΤΕ ΜΕ ΤΟ ΑΝΙΘΟ ΚΑΙ ΑΠΟΣΥΡΕΤΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΨΩΤΙΑ**
- **ΠΕΡΝΑΤΕ ΤΗΝ ΓΛΩΣΑ ΑΠΟ ΤΟ ΜΠΛΕΝΤΕΡ ΚΑΙ ΚΟΒΕΤΕ ΣΕ ΜΙΚΡΑ ΚΟΜΑΤΙΑ ΤΙΣ ΓΑΡΙΔΕΣ ΕΚΤΟΣ ΑΠΟ 4**
- **ΓΙΑ ΤΗΝ ΣΑΛΤΣΑ ΒΡΑΖΕΤΕ ΤΟ ΞΥΔΙ ΜΕ ΜΙΑ ΚΟΥΤΑΛΙΑ ΝΕΡΟ ΩΣΠΟΥ ΝΑ ΜΕΙΝΕΙ ΜΙΣΗ ΚΟΥΤΑΛΙΑ ΥΓΡΟ ΣΤΗΝ ΚΑΤΣΑΡΟΛΑ**
- **ΠΡΟΣΘΕΣΤΕ ΤΟΝ ΚΡΟΚΟ ΚΑΙ ΑΝΑΚΑΤΕΕΤΑΙ ΣΕ ΣΙΓΑΝΗ ΨΩΤΙΑ**
- **ΠΡΟΣΘΕΣΤΕ ΒΙΤΑΜ,ΤΟ ΑΛΑΤΟΠΙΠΕΡΟ,ΤΟΝ ΧΥΜΟ ΜΕΜΟΝΙΟΥ,ΤΗ ΜΑΓΙΟΝΕΖΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΠΟΥΡΕ ΓΛΩΣΣΑΣ ΑΝΑΚΑΤΕΥΟΝΤΑΣ ΣΥΝΕΧΕΙΑ**
- **ΓΕΜΙΣΤΕ ΜΕ ΤΟ ΜΙΓΜΑ ΓΑΡΙΔΑ-ΜΠΡΟΚΟΛΟΥ ΤΙΣ ΑΓΚΙΝΑΡΕΣ.**
- **ΡΙΧΝΕΤΕ ΛΙΓΗ ΣΑΛΤΣΑ ΚΑΙ ΒΑΖΕΤΕ ΤΗΝ ΥΠΟΛΟΙΠΗ ΣΤΗΝ ΣΑΛΤΣΙΕΡΑ.**
- **ΓΑΡΝΙΡΕΤΕ ΜΕ ΤΙΣ 4 ΓΑΡΙΔΕΣ ΚΑΙ ΜΑΙΝΤΑΝΟ**



## **ΦΙΛΕΤΟ ΓΙΑ ΔΥΟ**

- **ΨΗΝΕΤΕ ΤΑ ΦΙΛΕΤΑ ΣΕ ΤΗΓΑΝΙ ΜΕ ΜΙΑ ΚΟΥΤΑΛΙΑ ΒΙΤΑΜ.**
- **ΤΑ ΜΕΤΑΦΕΡΕΤΕ ΣΕ ΠΙΑΤΟ**
- **ΖΕΣΤΑΙΝΕΤΕ ΤΗΝ ΒΟΤΚΑ,ΤΗΝ ΡΙΧΝΕΤΕ ΣΤΟ ΤΗΓΑΝΙ ΚΑΙ ΤΗΝ ΦΛΑΜΠΑΡΕΤΕ**
- **ΜΟΛΙΣ ΣΒΗΣΟΥΝ ΟΙ ΦΛΟΓΕΣ ΡΙΧΝΕΤΕ ΈΝΑ ΚΥΒΟ ΔΙΑΛΥΜΕΝΟ ΣΕ ΜΙΣΟ ΠΟΤΗΡΙ ΝΕΡΟ ΚΑΙ ΤΟ ΠΙΠΕΡΙ**
- **ΑΝΑΚΑΤΕΥΕΤΕ ΚΑΙ ΜΟΛΙΣ ΠΗΞΕΙ Η ΣΑΛΤΣΑ ΤΗΝ ΑΠΟΣΥΡΩΤΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΨΩΤΙΑ.**
- **ΠΡΟΣΘΕΣΤΡΕ ΤΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΒΟΥΤΗΡΟ,ΤΗΝ ΡΙΓΑΝΗ ΚΑΙ ΠΕΡΙΧΥΝΕΤΕ ΤΑ ΦΙΛΕΤΑ.**

## **ΑΧΛΑΔΙΑ ΓΚΡΑΝ ΜΑΡΝΙΕ**

- **ΞΕΦΛΟΥΔΙΖΕΤΕ ΤΑ ΑΧΛΑΔΙΑ ΑΦΗΝΟΝΤΑΣ ΤΟ ΚΟΤΣΑΝΙ ΚΑΙ ΑΦΑΙΡΕΙΤΕ ΤΗΝ ΚΑΡΔΙΑ ΚΑΙ ΤΟΥΣ ΣΠΟΡΟΥΣ**
- **ΒΑΖΕΤΕ ΣΤΟ ΑΝΟΙΓΜΑ 1 ΚΕΦΑΛΑΚΗ ΓΑΡΥΦΑΛΛΟ ΚΑΙ ΒΡΑΖΕΤΑΙ ΤΑ ΑΧΛΑΔΙΑ ΣΕ ΚΑΤΑΡΟΛΑ ΩΣΠΟΥ ΝΑ ΜΑΛΑΚΟΣΟΥΝ ΜΕ ΤΗΝ ΖΑΧΑΡΙ,ΤΟ ΚΑΡΔΑΜΟ ΕΝΑ ΦΛΥΤΣΑΝΙ ΝΕΡΟ ΚΑΙ ΤΟ ΧΥΜΟ ΛΕΜΟΝΙΟΥ**
- **.ΒΑΖΕΤΕ ΤΑ ΑΧΛΑΔΙΑ ΜΕ ΤΡΥΠΙΤΗ ΚΟΥΤΑΛΑ ΣΕ ΠΙΑΤΟ**
- **ΣΤΟ ΣΙΡΟΠΗ ΠΡΟΣΘΕΤΟΥΜΕ ΣΤΑΔΙΑΚΑ 2 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΒΙΤΑΜ,ΤΗΝ ΜΑΣΤΙΧΑ ΚΑΙ ΤΟ ΓΚΡΑΝ ΜΑΡΝΙΕ ΚΑΙ ΑΝΑΚΑΤΕΥΕΤΕ.**
- **ΠΕΡΙΧΥΝΕΤΕ ΤΟ ΣΙΡΟΠΗ ΚΑΙ ΣΕΡΒΙΡΕΤΕ ΑΜΕΣΩΣ.**

ΜΕΝΟΥ

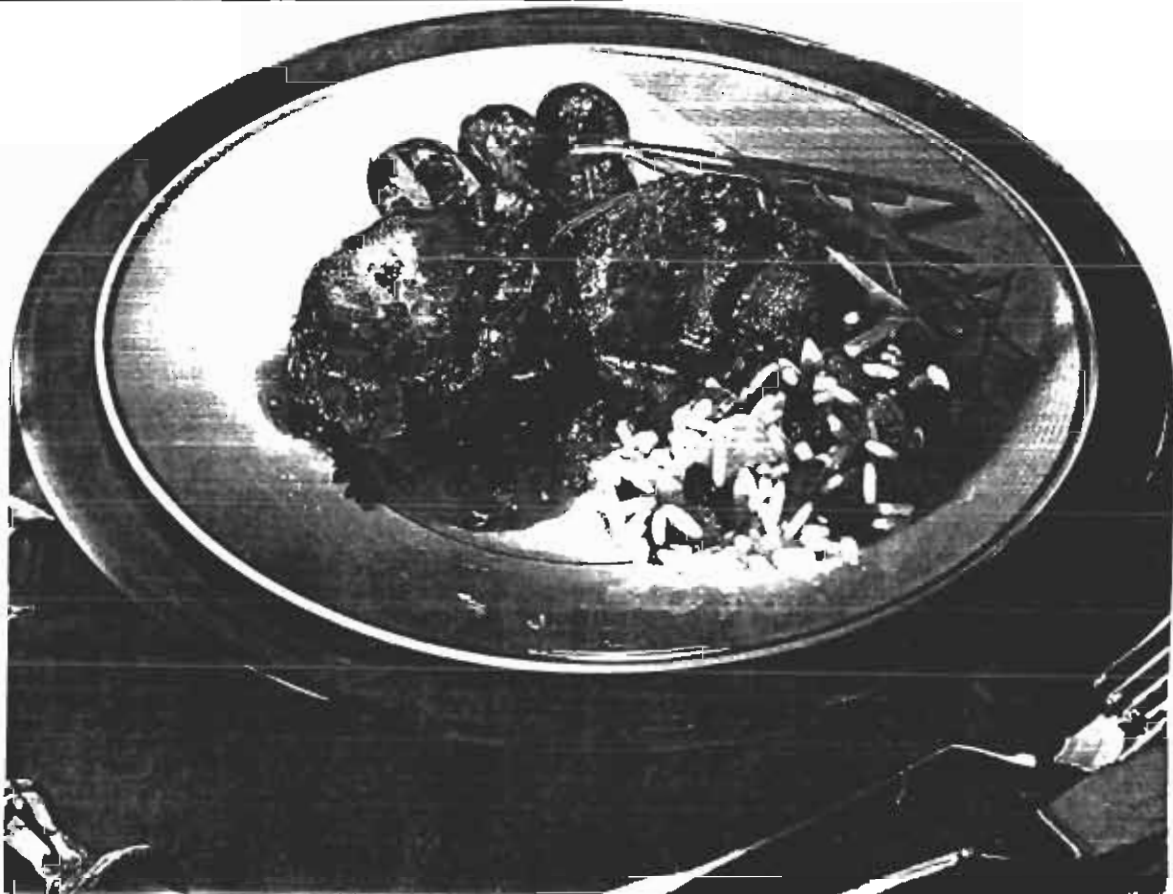
ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΠΙΑΤΟΥ	ΦΙΛΕΤΟ
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΜΕΝΟΥ
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΩΝ	2

ΣΥΝΤΑΓΗ

ΥΛΙΚΑ	ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΤΙΜΗ ΑΝΑ ΚΙΛΟ	ΑΞΙΑ
ΦΙΛΕΤΟ	ΚΙΛΟ	0,30	2250,00	675,00
ΒΟΥΤΗΡΟ	ΚΙΛΟ	0,40	820,00	328,00
ΒΟΤΚΑ	ΦΙΑΛΗ	0,02	1200,00	24,00
ΑΛΑΤΙ	ΚΙΛΟ	ΛΙΓΟ		
ΠΙΠΕΡΙ	ΚΙΛΟ	ΛΙΓΟ		
ΡΙΓΑΝΙ	ΚΙΛΟ	ΛΙΓΟ		
ΛΑΧΑΝΑΚΙΑ	ΚΙΛΟ	0,2	240	48,00
ΡΥΖΙ	ΚΙΛΟ	0,30	800,00	240,00

ΣΥΝΟΛΟ 1315,00

ΤΙΜΗ ΠΙΑΤΟΥ	657,50
ΚΛΘΔΡΗ ΤΙΜΗ	1643,75
ΜΕ Φ.Π.Α. 8%	1775,25
ΜΕ Δ.Φ. 5 %	1864,01
ΜΕ SERVICE 13%	2106,33
ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ	<u>2106,33</u>
ΚΟΣΤΟΣ %	0,40







# **MENΟΥ**

ΟΡΕΚΤΙΚΟ

ΑΒΟΓΚΑΝΤΟ ΜΕ ΚΡΕΜΑ

---

ΠΡΩΤΟ ΠΙΑΤΟ

---

ΣΟΥΠΑ ΠΕΠΟΝΙ

ΔΕΥΤΕΡΟ ΠΙΑΤΟ

ΠΕΣΤΡΟΦΑ ΜΑΡΙΝΑΤΑ

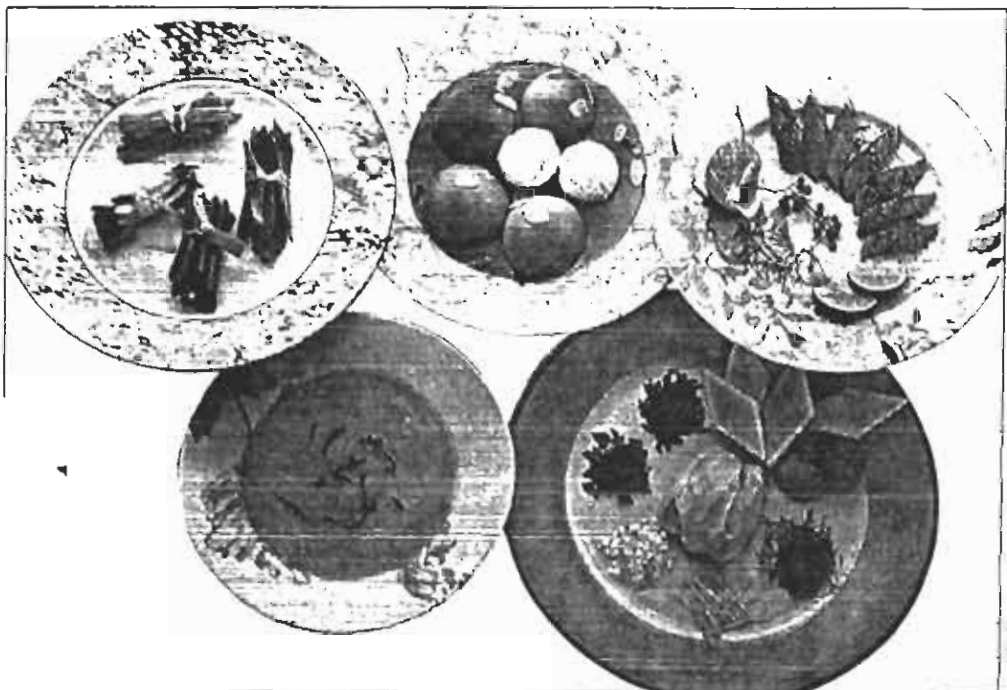
---

ΕΠΙΛΟΓΗ

---

ΡΟΛΑΚΙΝΑ ΜΕ ΠΑΙΩΤΟ

---







1. Κρέμα από αβοκάντο. Φτιαγμένη με τυρί και αβοκάντο, συνοδεύεται από φρυγανισμένα ψιμάκια και αρωματικά χόρτα.

## **ΚΡΕΜΑ ΑΠΟ ΑΒΟΚΑΝΤΟ**

- **ΠΛΕΝΕΤΕ ΤΟ ΛΕΜΟΝΙ ΚΑΙ ΞΥΝΕΤΕ ΤΗ ΦΛΟΥΔΑ ΤΟΥ**
- **ΚΟΒΕΤΕ ΣΤΑ ΔΥΟ ΤΟ ΑΒΟΚΑΝΤΟ,ΒΓΑΖΕΤΕ ΤΟ ΚΟΥΚΟΥΤΣΙ ΤΟΥ,ΤΟ ΞΕΦΛΟΥΔΙΖΕΤΕ ΚΑΙ ΚΟΒΕΤΕ ΤΗΝ ΨΙΧΑ ΤΟΥ ΣΕ ΜΙΚΡΟΥΣ ΚΥΒΟΥΣ,ΠΟΥ ΠΕΡΙΧΥΝΕΤΕ ΜΕ ΤΟΝ ΧΥΜΟ ΛΕΜΟΝΙΟΥ.**
- **ΠΕΡΝΑΤΕ ΤΟ ΑΒΟΚΑΝΤΟ ΣΤΟ ΜΠΛΕΝΤΕΡ ΚΑΙ ΑΝΑΚΑΤΕΥΕΤΑΙ ΤΟ ΠΟΛΤΟ ΤΟΥ ΜΕ ΤΟ ΦΡΕΣΚΟ ΤΥΡΙ ΜΕΧΡΙ Η ΚΡΕΜΜΑ ΣΑΣ ΝΑ ΓΙΝΕΙ ΛΕΙΑ.**
- **ΑΝ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΠΡΟΣΘΕΣΤΕ ΛΙΓΟ ΛΑΤΙ**
- **ΨΙΛΟΚΟΒΕΤΕ ΤΟ ΚΡΕΜΜΥΔΙ ΚΑΙ ΤΟΠΟΘΕΤΗΤΕ ΣΤΟ ΚΕΝΤΡΟ ΚΑΘΕ ΠΙΑΤΟΥ ΛΙΓΗ ΚΡΕΜΑ ΑΠΟ ΑΒΟΚΑΝΤΟ ΚΑΙ ΤΡΙΓΥΡΟ ΓΑΡΝΙΡΕΤΕ ΜΕ ΜΙΑ ΚΟΥΤΑΛΙΑ ΑΠΟ ΚΑΘΕ ΑΡΩΜΑΤΙΚΟ ΧΟΡΤΑΡΙΚΟ ,ΚΡΕΜΥΔΙ,ΜΟΥΣΤΑΡΔΑ ΚΑΙ ΞΥΣΜΕΝΗ ΦΛΟΥΔΑ ΛΕΜΟΝΙΟΥ.**
- **ΚΟΒΕΤΕ ΣΕ ΚΥΒΟΥΣ ΤΟ ΦΡΥΓΑΝΙΣΜΕΝΟ ΨΩΜΙ.**

## **ΠΕΣΤΡΟΦΑ ΜΑΡΙΝΑΤΑ**

- **ΠΛΕΝΕΤΕ ΤΟ ΦΙΛΕΤΟ ΠΕΣΤΡΟΦΑΣ ΚΑΙ ΤΟ ΣΤΡΑΓΓΥΖΕΤΕ ΣΕ ΑΠΟΡΡΟΦΗΤΙΚΟ ΧΑΡΤΙ ΚΟΥΖΙΝΑΣ**
- **ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΤΕ ΤΑ ΦΙΛΕΤΑ Σ'ΕΝΑ ΤΑΨΙ**
- **ΕΤΟΙΜΑΣΤΕ ΤΗΝ ΜΑΡΙΝΑΤΑ ΜΕ ΤΟ ΛΕΜΟΝΙ ,ΑΝΙΘΟ ΚΑΙ**
- **ΤΟ ΦΥΛΛΟ ΔΑΦΝΗΣ,ΠΡΟΣΘΕΣΤΕ ΑΛΤΙ ΚΑΙ ΠΙΠΕΡΙ ΚΑΙ ΤΗΝ ΠΕΡΥΧΥΝΕΤΑΙ ΣΤΑ ΦΙΛΕΤΑ ΤΗΣ ΠΕΣΤΡΟΦΑΣ**
- **ΣΚΕΠΑΖΕΤΑΙ ΤΟ ΤΑΨΙ ΜΕ ΑΛΟΥΜΙΝΟΧΑΡΤΟ ΚΑΙ ΤΟ ΒΑΖΕΤΑΙ ΣΤΟ ΨΥΓΕΙΟ. ΓΙΑ 8 ΩΡΕΣ ΏΣΤΕ ΝΑ ΠΟΤΙΣΤΟΥΝ ΚΑΛΑ ΚΑΙ ΝΑ ΨΗΘΟΥΝ ΤΑ ΦΙΛΕΤΑ,ΤΑ ΟΠΟΙΑ ΚΑΙ ΓΥΡΙΖΕΤΕ ΔΥΟ ΤΟΥΛΑΧΙΣΤΟΝ ΦΟΡΕΣ**
- **ΜΟΛΙΣ ΕΙΝΑΙ ΕΤΟΙΜΑ ΤΑ ΣΤΡΑΓΓΙΖΕΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΜΑΡΙΝΑΤΑ,ΤΑ ΚΟΒΕΤΕ ΣΕ ΜΙΚΡΑ ΚΟΜΜΑΤΑΚΙΑ ΚΑΙ ΤΑ ΣΕΡΒΙΡΕΤΑΙ ΣΤΑ ΠΙΑΤΑ ΜΕ ΓΑΡΝΙΤΟΥΡΑ ΑΠΟ ΦΕΤΕΣ ΛΕΜΟΝΙ ΚΑΙ ΛΟΓΟ ΑΝΙΘΟ.**

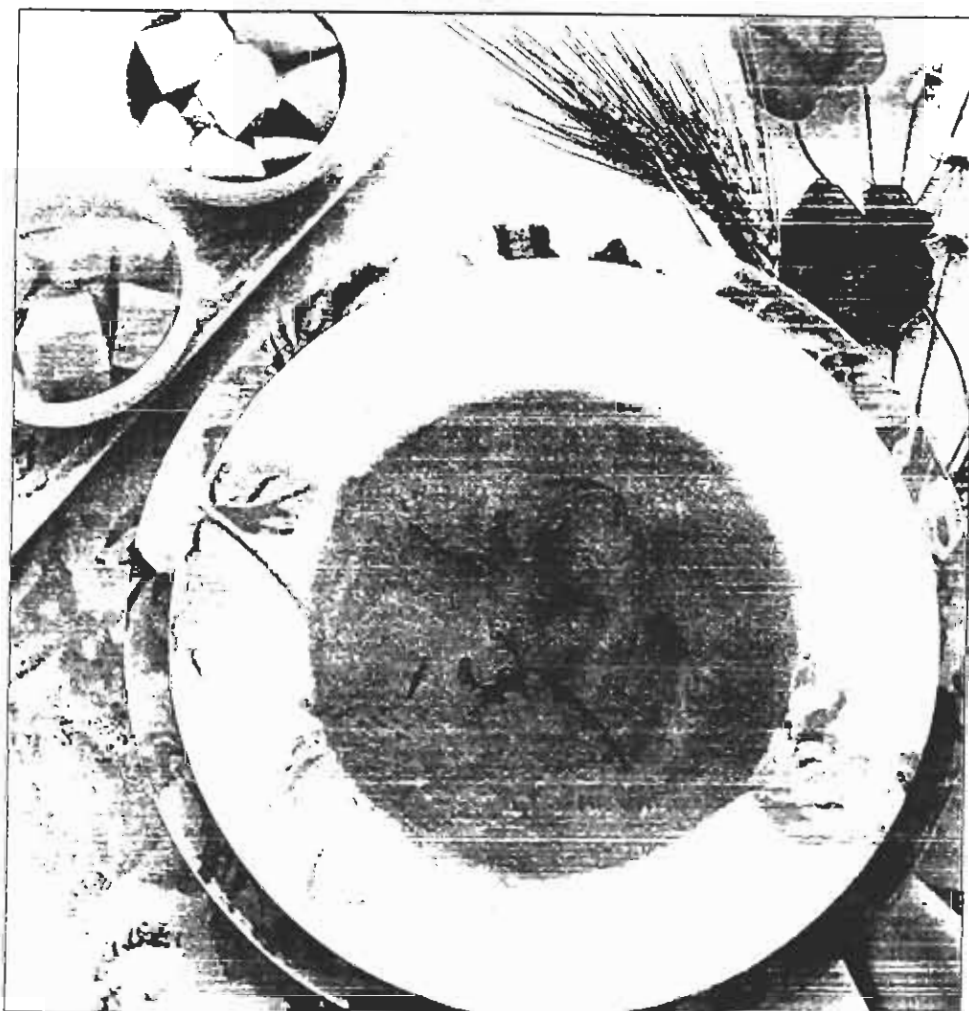




Ψαροφά μαρινάτα. Φάετα ψαροφάσ εμπροσισμένα με λάδι, λεμόνι, δαφνη και άνηθο, αερθίρονται κρύα και χωρίς σάλτσα.

## **ΣΟΥΠΑ ΠΕΠΟΝΙ**

- **ΚΑΘΑΡΙΖΕΤΕ ΤΑ ΠΕΠΟΝΙΑ**
- **ΚΟΒΕΤΕ ΤΗΝ ΨΙΧΑ ΤΟΥΣ ΣΕ ΚΥΒΟΥΣ ΚΑΙ ΤΑ ΒΑΖΕΤΕ ΧΩΡΙΣΤΑ ΣΤΟ ΨΗΓΕΙΟ ΝΑ ΚΡΥΩΣΟΥΝ**
- **ΤΑ ΠΕΡΙΧΥΝΕΤΑΙ ΜΕ ΠΟΡΤΟ ΚΑΙ ΤΑ ΠΑΣΠΑΛΙΖΕΤΑΙ ΜΕ ΛΙΓΗ ΖΑΧΑΡΗ ΚΑΙ ΕΛΑΧΙΣΤΟ ΑΛΑΤΙ**
- **ΤΑ ΚΤΥΠΑΤΑΙ ΧΩΡΙΣΤΑ ΣΤΟ ΜΠΛΕΝΤΕΡ**
- **ΣΕΡΒΙΡΕΤΕ ΤΟΥΣ ΔΥΟ ΠΟΛΤΟΥΣ ΣΥΧΡΟΝΟΣ ΣΕ ΚΑΘΕ ΠΙΑΤΟ ΣΟΥΠΑΣ ΩΣΤΕ ΝΑ ΜΗΝ ΑΝΑΚΑΤΕΥΤΟΥΝ ΤΑ ΧΡΩΜΑΤΑ.**
- **ΓΑΡΝΙΡΕΤΕ ΜΕ ΛΙΓΑ ΦΥΛΛΑ ΜΕΝΤΑΣ ΚΑΙ ΜΕΡΙΚΑ ΚΟΜΜΑΤΑΚΙΑ ΠΕΠΟΝΙ ΚΑΙ ΣΕΡΒΙΡΕΤΑΙ**







## **ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΜΕ ΠΑΓΩΤΟ**

- **ΣΕ ΜΙΑ ΚΑΤΑΡΟΛΑ ΌΧΙ ΠΟΛΥ ΜΕΓΑΛΗ ΡΙΧΝΕΤΕ ΤΟ ΚΡΑΣΙ ΤΗ ΖΑΧΑΡΗ ΤΗΝ ΚΑΝΕΛΑ ΤΑ ΓΑΡΥΦΑΛΛΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΒΑΖΕΤΕ ΣΕ ΜΕΤΡΙΑ ΦΩΤΙΑ ΓΙΑ ΝΑ ΛΙΩΣΕΙ Η ΖΑΧΑΡΗ.**
- **ΜΟΛΙΣ ΤΟ ΣΙΡΟΠΙ ΑΡΧΙΣΕΙ ΝΑ ΒΡΑΖΕΙ ΠΡΟΣΘΕΣΤΕ ΤΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΠΟΥ ΕΧΕΤΕ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΟΣ ΠΛΥΝΕΙ ΚΑΙ ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΤΟ ΨΗΣΙΜΟ ΣΕ ΧΑΜΗΛΗ ΨΩΤΙΑ ΓΙΑ 10 ΛΕΠΤΑ**
- **ΒΓΑΖΕΤΕ ΤΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΑΤΣΑΡΟΛΑ ΤΑ ΚΟΒΕΤΕ ΣΤΑ ΔΥΟ ΑΦΑΙΡΕΙΤΕ ΤΑ ΚΟΥΚΟΥΤΣΙΑ ΚΑΙ ΤΑ ΜΟΙΡΑΖΕΤΕ ΣΕ ΤΕΣΣΕΡΑ ΠΙΑΤΑ.**
- **ΤΑΥΤΟΧΡΟΝΑ ΖΕΣΤΙΑΝΕΤΑΙ ΣΕ ΠΙΟ ΔΥΝΑΤΗ ΦΩΤΙΑ ΤΟ ΣΙΡΟΠΙ ΠΟΥ ΕΧΕΙ ΜΕΙΝΕΙ ΣΤΗΝ ΚΑΤΣΑΡΟΛΑ ΩΣΤΕ ΝΑ ΔΕΣΕΙ.**
- **ΤΟ ΣΟΥΡΟΝΕΤΑΙ ΚΑΙ ΤΟ ΑΦΗΝΕΤΕ ΝΑ ΚΡΥΩΣΕΙ.**
- **ΜΟΛΙΣ ΓΙΝΕΙ ΧΛΙΑΡΟ ΤΟ ΠΕΡΙΧΥΝΕΤΕ ΣΤΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΚΑΙ ΠΡΙΝ ΣΕΡΒΙΡΕΤΕ ΌΤΑΝ ΤΟ ΣΙΡΟΠΙ ΕΧΕΙ ΚΡΥΩΣΕΙ ΚΑΛΑ ΠΡΟΣΘΕΤΕΤΕ ΣΤΑ ΠΙΑΤΑ ΔΥΟ ΠΑΛΙΤΣΕΣ ΠΑΓΩΤΟ ΚΑΙ ΠΑΣΠΑΛΙΖΕΤΕ ΜΕ ΑΜΥΓΔΑΛΑ.**





**Βακλόνα με παγινό.** Βρασμένα στο κρασί με μοσχοκάρφια, σεβρίζονται με παγινό θανάλια και αμύγδαλα.





## **ΣΤΑΘΕΡΑ ΚΑΙ ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ**

*Οι διάφοροι τύποι εξόδων που υπάρχουν στις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις είναι τα σταθερά έξοδα, τα μεταβλητά και τα σχεδόν σταθερά έξοδα.*

### **ΤΑ ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ**

*Είναι τα έξοδα τα οποία παραμένουν τα ίδια ανεξάρτητα από το επίπεδο των πωλήσεων. Τέτοια έξοδα αποτελούν το ενοίκιο, οι ασφάλειες, οι μισθοί διοικήσεως, η υποτίμηση των χώρων ιδιοκτησίας της επιχείρησης.*

*Στο σχεδιάγραμμα 1 και βλέπουμε ότι οποιαδήποτε αύξηση στα κουβέρ φέρνει ανάλογη αύξηση και στις πωλήσεις. Αυτή η αύξηση των κουβέρ δεν επηρεάζει τα σταθερά έξοδα.*

### **ΣΧΕΔΟΝ ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ (SEMI-FIXES COSTS)**

*Τα έξοδα αυτά μπορούμε να τα προσδιορίσουμε ως έξοδα τα οποία αυξάνονται σε συνάρτηση με την συχνότητα των πωλήσεων αλλά όχι πάντα. Όσο αυξάνονται οι πωλήσεις θα υπάρχει αύξηση και στα έξοδα όχι όμως της ίδιας κλίμακας. Παραδείγματα αυτών των εξόδων αποτελούν οι μισθοί προσωπικού, το πετρέλαιο, ο καθαρισμός, τα νέα μηχανήματα. Αυτά τα επιπλέον έξοδα συμβαίνουν όταν π.χ. το ξενοδοχείο πρέπει να προσλάβει νέο προσωπικό για κάποια περίοδο και να παραμείνει ανοικτό περισσότερη ώρα έχοντας επιπλέον έξοδα.*

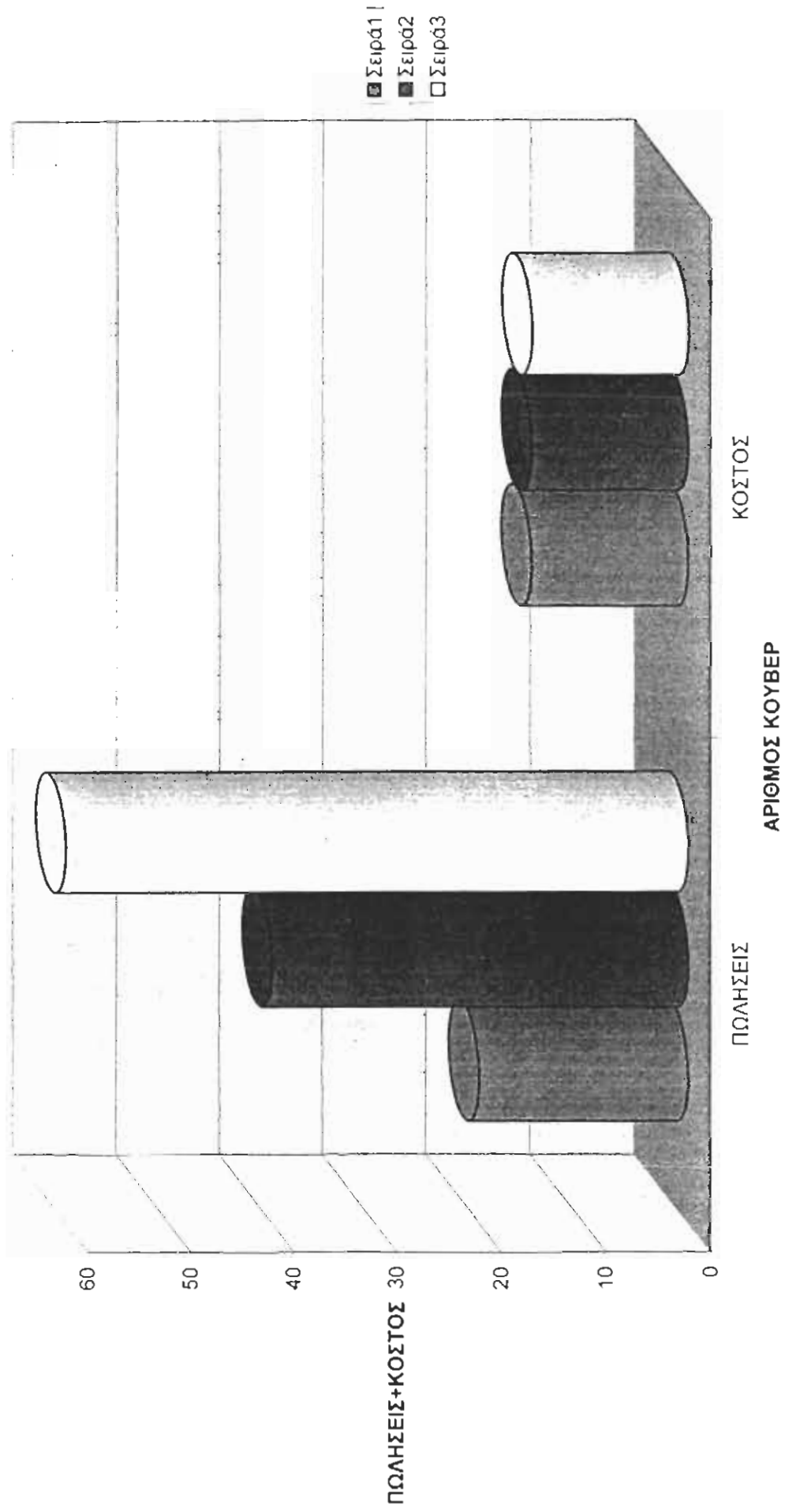
*Από το σχεδιάγραμμα 2 είναι κατανοητό ότι όταν αυξάνονται τα κουβέρ έχουμε κάποια αύξηση των σχεδόν σταθερών εξόδων αλλά αυτή δεν είναι ανάλογη με την αύξηση των πωλήσεων. Τα σχεδόν σταθερά έξοδα υπάρχουν ακόμα κι αν ο αριθμός των κουβέρ είναι μηδενικός.*

## **ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ**

*Τα μεταβλητά έξοδα είναι έξοδα που εξαρτώνται (αυξάνονται ή μειώνονται) ανάλογα με τις πωλήσεις. Όσο αυξάνονται οι πωλήσεις αυξάνονται και τα έξοδα. Παραδείγματα αυτών των εξόδων αποτελούν το φαγητό, το ποτό και τα τσιγάρα (σχεδιαγραμμα 3).*

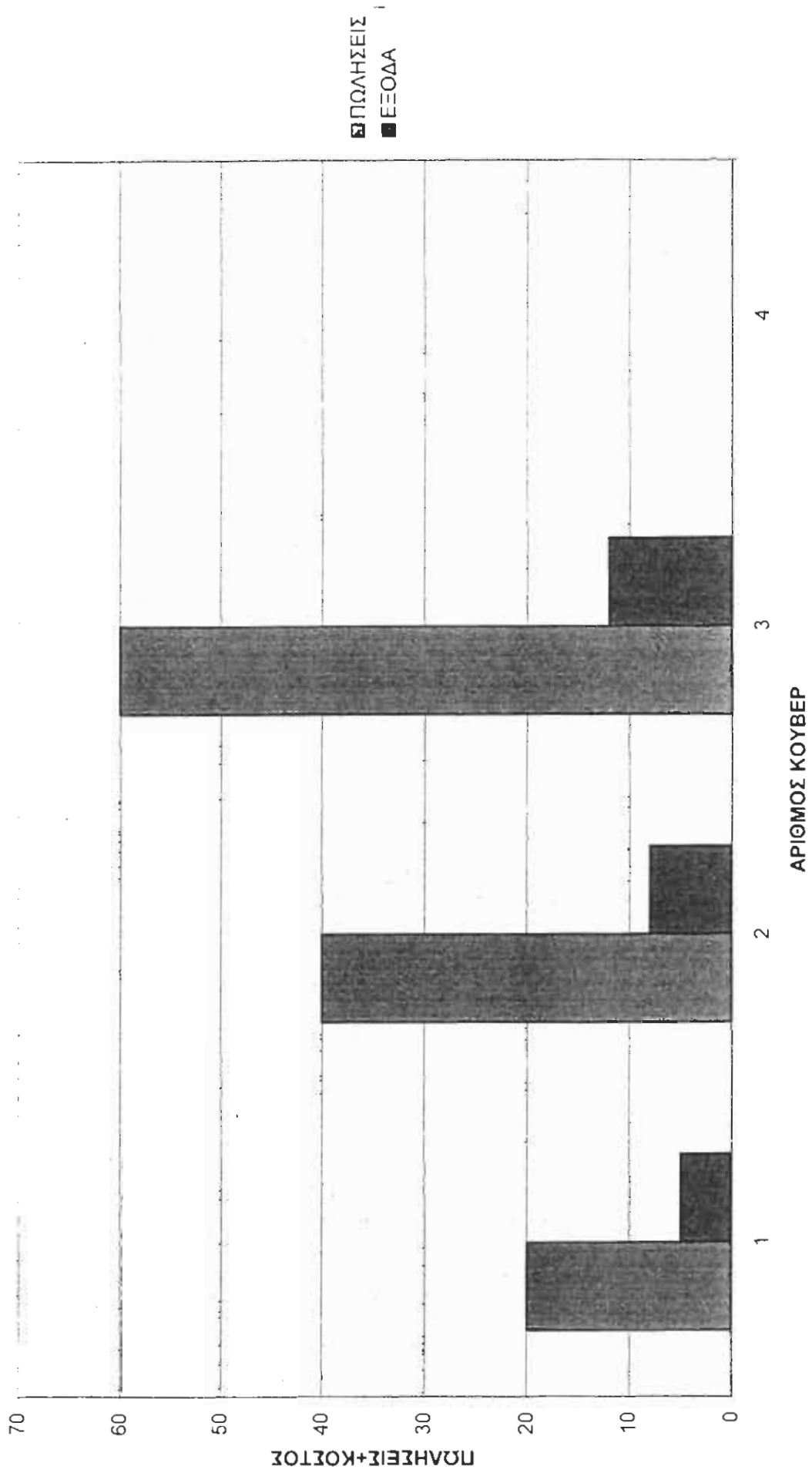
*Τα μεταβλητά έξοδα εξαρτώνται πάντα από το είδος της επιχείρησης. Συνήθως όσο υψηλότερο είναι το μικτό κέρδος, τόσο λιγότερο είναι το μεταβλητό κόστος και το αντίθετο.*

# ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ

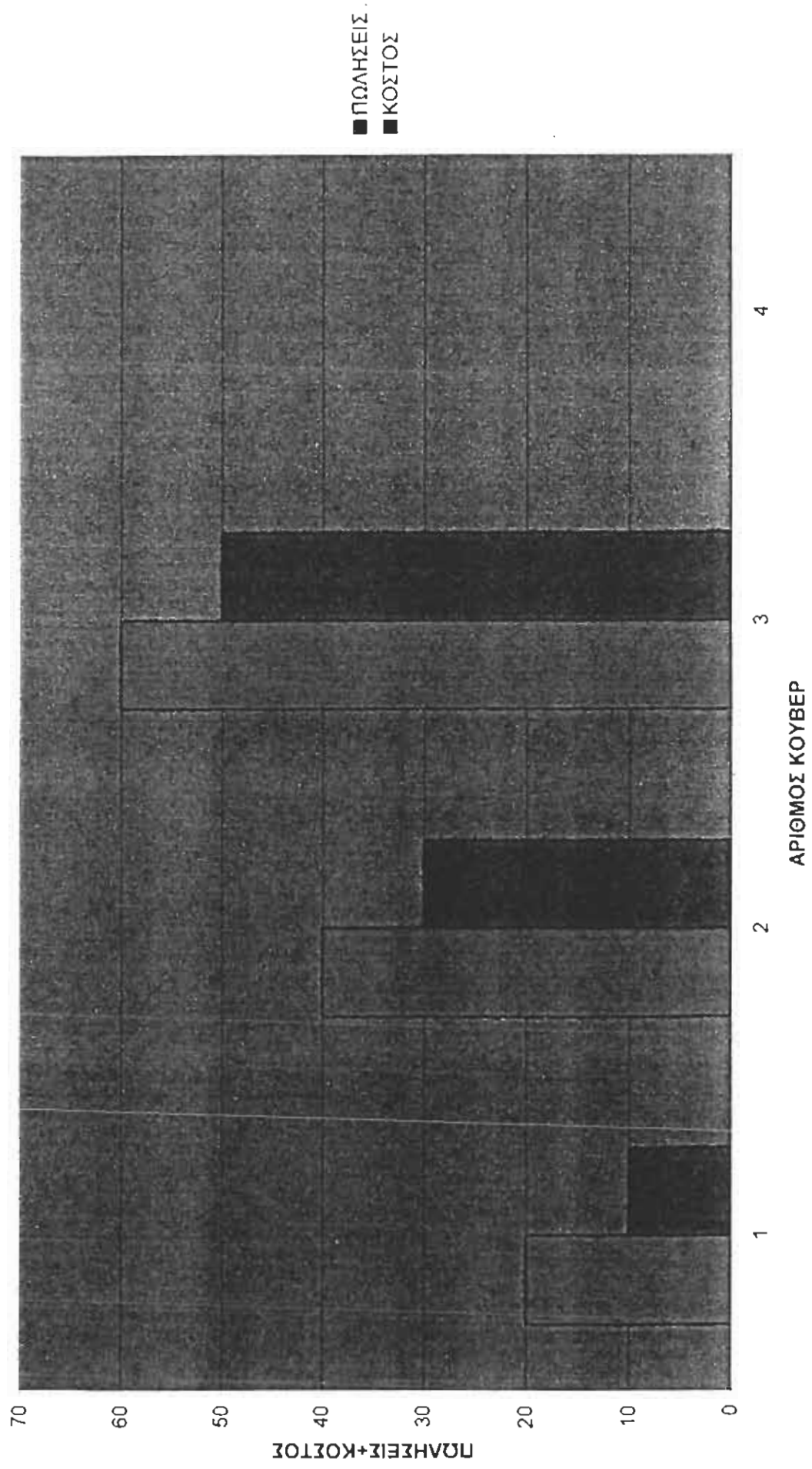




# ΣΧΕΔΟΝ ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ



# ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ



## ΜΕΘΟΔΟΣ ΤΟΥ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

### Υπολογισμός συνολικού κέρδους και συνολικού κόστους.

Με βάση αυτή την μέθοδο, μπορούμε να υπολογίσουμε το συνολικό κόστος της λειτουργίας μιας επιχείρησης και ο κέρδος το οποίο μπορεί να κάνει εφόσον γνωρίζουμε τα εξής :

- A) την δυναμικότητα <κουβέρ>
- B) το κόστος σταθερό
- Γ) το μεταβλητό κόστος
- Δ) την πληρότητα του ξενοδοχείου

Αναφορικά με τα σταθερά και τα μεταβλητά έξοδα της επιχείρησης, οι αλλαγές στην συχνότητα των πωλήσεων δεν ανταποκρίνονται πάντα σε αλλαγές στο καθαρό κέρδος.

Παραδειγματικά αναφέρουμε ότι αν έχουμε ένα εστιατόριο με

- A) δυναμικότητα 300 κουβέρ
- B) μεταβλητό κόστος 5.000.000
- Γ) σταθερό λοστό 18.000.000

Α) ετήσια πληρότητα 180 ημέρες το χρόνο

Και θέλουμε να βρούμε το νεκρό σημείο εργασιών ή το ελάχιστο όριο επιβίωσης του σε δραχμές ανά κουβέρ έτσι ώστε με την αύξηση της πληρότητας να αποφέρει το επιθυμητό κέρδος.

**ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΟΥΒΕΡ = ΚΟΥΒΕΡ Χ ΗΜΕΡΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ**

**(ΜΕΣΗ ΕΤΗΣΙΑ ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ 54%)**

**Π.Χ. 300 Χ 180 = 54.000 ΚΟΥΒΕΡ**

### **ΜΕΣΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΗ ΔΑΠΑΝΗ (ΑΝΑ ΑΤΟΜΟ)**

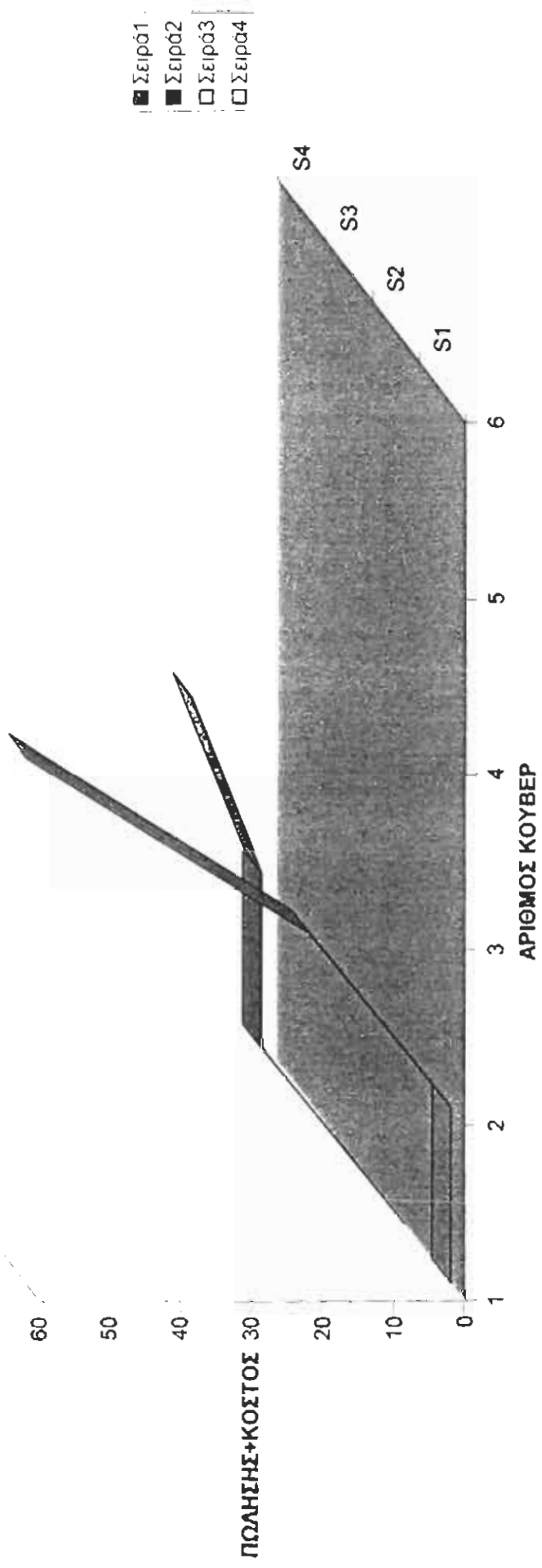
Για να βρούμε την μέση καταναλωτική δαπάνη ανά άτομο διαιρούμε το λειτουργικό κόστος με τον αριθμό των κουβέρ.

Το λειτουργικό κόστος είναι το σταθερό κόστος + το μεταβλητό κόστος π.χ.  
 $18.000.000 + 5.000.000 = 23.000.000 \text{ Δρ.}$

Λειτουργικό κόστος = τιμή / κουβέρ

Κουβέρ

# ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ ΕΡΓΑΣΙΩΝ



$$\text{Π.χ. } \frac{23.000.000}{54.000} = 425,9 \text{ δρχ./κουβερ}$$

Αυτό σημαίνει ότι έχοντας ως μέση καταναλωτική μονάδα τις 425,9 Δρ. / άτομο (1 κουβέρ) αποφασίζουμε την πολιτική τιμών ώστε να υπερβούμε το σημείο αυτό και να επιτύχουμε κέρδος που θα αυξάνει ανάλογα με την αύξηση των κουβέρ.

Το εστιατόριο δουλεύει με ποσοστό μεικτού κέρδους 70% επί των εσόδων. Εάν έχουμε σταθερό κόστος 18.000.000 το χρόνο ή 425,9 δρχ. είναι η Μ.Κ.Δ. των πελατών τότε το νεκρό σημείο εργασιών είναι

$$\text{Ν.Σ.Ε.} = \frac{\text{σταθερό κόστος}}{\text{Ποσοστό μεικτού κέρδους}}$$

$$\text{π.χ. } \frac{18.000.000}{0,70} = 25,714285 \text{ έσοδα}$$

Για να βρούμε τον αριθμό των κουβέρ

$$\text{ΚΟΥΒΕΡ} = \frac{\text{σταθερό κόστος}}{\text{Μέση καταναλωτική τιμή}}$$

Αυτό σημαίνει ότι στο 27,480 κουβέρ η επιχείρηση δεν έχει ούτε κέρδος, ούτε ζημία. Όταν φτάσει αυτόν τον αριθμό κουβέρ έχει καλύψει όλα τα έξοδα της και από εκεί και πέρα βγάζει καθαρό κέρδος καθώς αυξάνεται ο αριθμός των converts.

## **ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΚΑΙ ΠΟΤΩΝ**

Η ευρωστία μιας επιχειρήσεως εξαρτάται από τα αποτελέσματα της εφαρμογής του Έλεγχου κόστους τροφίμων και ποτών στις καθημερινές δραστηριότητες της επιχειρήσεως. Οι ημερήσιες ή και οι εβδομάδες αναφορές κόστους τροφίμων και ποτών μπορούν να συγκεντρωθούν από τα αποτελέσματα των αναφορών ελέγχου και να δώσουν μια ανάλυση

Των συνολικών εξόδων και των συνολικών πωλήσεων με την συμπλήρωση αυτής της αναφοράς κόστους τροφίμων δίνεται στην διεύθυνση η δυνατότητα να εντοπίσει

- 1)πιθανές σπατάλες και προβλήματα ημερήσιας υπερπαραγωγής.
- 2)να αναγνωρίσει τις Τάσεις των πωλήσεων.
- 3)να διαπίστωση προβλεπόμενα έξοδα.

Έλεγχος των πωλήσεων μενού μπορεί να δώσει στην διεύθυνση μια σταθερή συνολική εικόνα για την πορεία του εστιατορίου σε καθημερινή βάση έχοντας πλήρη και σαφή εικόνα τόσο για τον καθημερινό συνολικό όγκο πωλήσεων όσο και για τις πωλήσεις της κάθε κατηγορίας πιάτου η Διεύθυνση μπορεί να προγραμματίσει την αγορά τροφίμων και να υπολογίσει πιο αποδοτικά τον αριθμό προσωπικού που χρειάζεται.

## **Το φύλλο παραγωγής**

Τα τρόφιμα τα καρυκεύματα, τα ποτά και ότι άλλο χρειάζεται η κουζίνα Αγοράστηκαν και αποθηκεύτηκαν βάση της προβλεπόμενης από την διεύθυνση ζήτησης από πλευράς πελατείας.

Το φύλλο παραγωγής είναι ένας κατάλογος που περιλαμβάνει κάθε πιάτο που πρόκειται να σερβιριστεί σε μια δεδομένη περίοδο .Ο εκτιμώμενος αριθμός πιάτων που πρόκειται να σερβιριστούν είναι η βάση για τον προγραμματισμό που χρειάζεται.

Προκειμένου να συμπληρωθεί το φύλλο παραγωγής είναι απαραίτητο να γνωρίζει κανείς το κόστος των τροφίμων, την τιμή πώλησης και το ποσοστό συμμετοχής του κάθε τροφίμου στο κόστος για κάθε πιάτο μενού. Ακόμη και μια πρέζα αλάτι ή πιπέρι έχει κόστος και πρέπει να υπολογίζεται .

Οι παράγοντες αυτοί είναι βασικοί στον υπολογισμό του πραγματικού κόστους των φαγητών, των εσόδων και του κόστους των δαπανών ,τον τριών δηλαδή βασικών κατηγοριών πληροφοριών για την συμπλήρωση ενός φύλλου παραγωγής.



Τα πιάτα με μεγάλα έξοδα τα οποία δεν μπορούν να ανακτηθούν και τα οποία προκαλούν σπατάλες μπορούν να αφαιρεθούν από το μενού και τα αντικατασταθούν με πιάτα τα οποία θα προκαλέσουν μεγαλύτεροι ανταπόκριση εκ μέρους των πελατών και έχουν χαμηλότερα έξοδα.

### Το μίγμα πωλήσεων

Αντιπροσωπεύει τις πωλήσεις κάθε πιάτου κατά την περίοδο ενός μήνα λεπτομερώς. Κατά αυτόν τον τρόπο η διεύθυνση έχει την ικανότητα να συγκρίνει τις πωλήσεις των διάφορων πιάτων μεταξύ τους και να επιθεωρήσει συγχρόνως τις πωλήσεις σε καθημερινή βάση.

Οι δυο πρωταρχικοί παράγοντες οι οποίοι ελέγχουν την αποδοτικότητα των πωλήσεων είναι η παραγωγή και το σέρβις.

Εφαρμοζοντας το φύλλο παραγωγής ως μέρος του συστήματος ελεγχου του μενου η διευθυνση μπορεί να παρακολουθησει τις ημερισιες πωλήσεις των πιατων και να υπολογισει τα ποσοστα που εχουν. Η διευθυνση μπορεί να κατευθύνει τις προσπάθειες πώλησης των σερβιτορων σε πιατα του μενου τα οποια χρειαζονται αυξηση του ογκου πωλησεων τους.

Το μίγμα πωλήσεων είναι το πιο σημαντικό φύλλο ελεγχου γιατί παραθέτει τις πωλήσεις κάθε πιάτου του μενου ξεχωριστά σε μηνιαία βάση.

### Τμήμα Έλεγχου

Η υπηρεσία εσωτερικών ελέγχων αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα τμήματα του ξενοδοχείου διότι με την σωστή λειτουργία της διασφαλίζεται η καλή διαχείριση του ξενοδοχείου.

Συγκεκριμένα το τμήμα ελεγχου μιας επισιτιστικής μονάδας ξενοδοχείου είναι υπεύθυνο για

- Εκδόσή λογαριασμών για τα διάφορα τμήματα (καφετερία, εστιατοριο,μπαρ ,ταβέρνα.)
- Για την θεώρηση αυτών τον λογαριασμών από την εφορία και τους αρμόδιους φορείς.
- Για την έκδοση των βιβλίων των τιμημάτων.
- Βεβαιώνεται για τις χρεώσεις των πελατών από τις διάφορες καταναλώσεις.
- Την βεβαίωση τις είσπραξης των χρημάτων από τις χρεώσεις των λογαριασμών των πελατών
- Έλεγχος και παρακολούθηση των τροφίμων και ποτών από την αγορά τους ως την διάθεση τους στην κατανάλωση.



- Έλεγχος και παρακολούθηση των τροφίμων και ποτών από την αγορά τους ως την διάθεση τους στην κατανάλωση.
- Την σωστή μεταφορά των χρεωπιστοτικών υπόλοιπων των πελατών στον εβδομαδιαίο λογαριασμό του πελάτη.
- Ο προϊστάμενος του τμήματος ελέγχου συγκρίνει την οικονομική των εσόδων-εξόδων κάθε τμήματος σε μηνιαία βάση
- το τμήμα ελεγχου είναι υπεύθυνο για την απογραφή των προϊόντων κάθε μήνα.

### Λιαδικασία απογραφής

Στο τέλος κάθε μήνα ο προϊστάμενος του ελεγχου συλλέγει από όλα τα επισιτιστικά τμήματα απαραίτητα έγγραφα για την απογραφή τα οποία αποτελούνται από:

- ταινίες από τις μηχανές των ταμπλό με τα μηνιαία αποτελέσματα όλων των τμημάτων τα οποία βρίσκονται στην αρμοδιότητα του. Στην συνέχεια κάνει τον διαχωρισμό των πωληθέντων τροφίμων και ποτών σε 8%(φαγητά και μη αλκοολούχα ποτά)-18%(είδη πολυτελείας και αλκοολούχα ποτά) τα οποία και προσκομίζει στην εφορία .
- Συλλέγει όλα τα αποκόμματα από το βιβλίο της ενδοτμηματικής κινήσεως και καταμετρά τα προϊόντα τα οποία καταναλώθηκαν στα συγκεκριμένα τμήματα του ξενοδοχείου. Στο βιβλίο της ενδοτμηματικής κίνησης γράφονται όλες οι καταναλώσεις προϊόντων που πήραν μέρος σε τμήμα διαφορετικό από αυτό από το οποίο παρήχθησαν. Παραδειγματικά αναφέρω την κατανάλωση κρασιού στο τμήμα της ταβέρνας τι οποίο πάρθηκε από το τμήμα του εστιατοριου. Η κατανάλωση αυτή γράφεται στο βιβλίο της ενδοτμηματικής κίνησης του ενός ή του άλλου τμήματος.

### • Βιβλίο προσφορών

Εκτός από το βιβλίο της ενδοτμηματικής κινήσεως γίνεται απογραφή και του βιβλίου πρόσφορων.

Προσφορές καλούνται όλα τα προϊόντα() που τοποθετούνται στα δωμάτια των πελατών

Κατά την άφιξη τους ή κατά την αναχώρηση τους όπως

Π.χ.βιβλία,κουπες,σαμπανιες φροντα,κασσетеς ,cd.

Προσφορές γίνονται ακόμα και στον χώρο του εστιατοριου από τον μαιτρ(σαμπάνιες, κρασι,τουρτες)για ειδικούς λόγους.Το μέγεθος της προσφοράς εξαρτάτε από το είδος του πελατη.Η υλοποίηση των πρόσφορων καθορίζεται και εκτελείται με την συνεργασία 4 τμημάτων.

- Το τμήμα του εστιατόριου

- Το τμήμα δημόσιων σχέσεων.
- Το τμήμα ελέγχου(προμηθεύει το βιβλίο πρόσφορων).
- **Λογαριασμοί maison**

Κατά την διαδικασία της απογραφής ο έλεγχος τσεκάρει όλους τους λογαριασμούς maison.

Οι λογαριασμοί γράφονται σε ειδικό έντυπο μείζον και δρουν ως λογαριασμοί κανονικοί οι οποίοι δεν χρεώνονται στον πελάτη αλλά στην επιχείρηση.Αποτελούν λογαριασμούς οι οποίοι συνήθως χρεώνονται στους προϊστάμενους των τμημάτων και στα στελέχη τις επιχειρήσεις για τις διάφορες καταναλώσεις τους εντός του ξενοδοχείου στα επισιτίστηκα τμήματα.

- **Βιβλίο φθορών**

Σ'όλα τα επισιτίστηκα τμήματα καθώς και στην αποθήκη υπάρχουν τα βιβλία φθορών.

Στο βιβλίο φθορών γράφονται όλες οι τυχόν φθορές προϊόντων οι οποίες είναι δικαιολογημένες.

Οι φθορές αυτές μπορούν να περιλαμβάνουν(φθορά μπουκαλιου,φθορα ετικετας φθαρμένο προϊόν, μισό γεμισμένο μπουκάλι κρασί).

Όλες οι φθορές γράφονται συνήθως την στιγμή την οποία γίνονται.

- **Καταμέτρηση των μενόντων προϊόντων της αποθήκης**

Ο ρόλος της απογραφής είναι πολύ σημαντικός γιατί μας δίνει την δυνατότητα να δούμε τι προϊόντα καταναλώθηκαν,τι προϊόντα φθάρθηκαν και τέλος ποια είναι τα μένοντα στην αποθήκη μας.

Η διαδικασία της απογραφής όταν ολοκληρωθεί μπορεί να μας επιφέρει αποτελέσματα του μήνα σε θέμα κατανάλωσης , εξόδων,εσοδων,φθορων και μενόντων του μηνός εις την αποθήκη του ξενοδοχείου μας.Όλα αυτά τα στοιχεία μας δίνουν το τελικό αποτέλεσμα της οικονομικής κατάστασης της ξενοδοχειακής μας επιχείρησης.Μαζί με την βοήθεια και του προϋπολογισμού καθώς και των αποτελεσμάτων του μπορούμε να διαπιστώσουμε άμα η χρονιά ήταν κερδοφόρος ή ζημιογόνος για την επιχείρηση.Ησυνεργασία με το τμήμα food and beverage και με τον σεφ του εστιατόριου θα βοηθήσουν στην πληρέστερη και σαφέστερη εκτίμηση των αποτελεσμάτων του μήνα.



ΗΜΕΡΗΣΙΑ ΑΡΙΘΜΗΣΗ

ΜΑΙΖΟΝ

ΤΜΗΜΑ.....

ΗΜΕΡ/ΝΙΑ	ΑΠΟ	ΕΩΣ	ΟΝΟΜΑΤ/ΝΥΜΟ	ΥΠΟΓΡΑΦΗ	
					1
					2
					3
					4
					5
					6
					7
					8
					9
					10
					11
					12
					13
					14
					15
					16
					17
					18
					19
					20
					21
					22
					23
					24
					25
					26
					27
					28
					29
					30
					31







El Greco  
GRACOTEL

Nº 3352

Soups

DINNERS

x 1

x 2

Μισοδάμι Τερεβινθίου

PERSONS 2

PERSONS

El Greco  
GRACOTEL

Nº 3352

PERSONS 2



and beverage και με τον σεφ του εστιατορίου θα βοηθήσουν στην πληρέστερη και σαφέστερη εκτίμηση των αποτελεσμάτων του μήνα.

## ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΛΕΓΧΟΥ ΣΤΟ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ ΤΟΥ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ. 'EL GRECO GRECOTEL'

### Έλεγχος εσόδων εστιατορίου και δελτιών παραγγελίας σερβιτόρων.

Το τμήμα του εστιατορίου αποτελεί ένα από τα πιο κερδοφόρα επισιτιστικά τμήματα του ξενοδοχείου .

Η προετοιμασία των πιατων απαιτεί πολλές ώρες πριν από την παρουσιάσει τους στον πελάτη.

Ο ρόλος του ελεγχου στο τμήμα του εστιατορίου είναι απαραίτητος και πολύ σημαντικός.

Στο χώρο του εστιατορίου βρίσκεται ο ταμπλίστας ο οποίος είναι υπεύθυνος για:

- Την έκδοση των λογαριασμών των πελατών ,
- τον έλεγχο των δικαιουμένων μενου( λόγω συμφωνίας)
- την καταγραφή των φθορών
- Στο τέλος της βάρδιας κάθε σερβιτόρου παραδίδονται στον ταμπλίστα οι
- εισπράξεις των σερβιτορων από τους λογαριασμούς των πελατών
- γράφονται τα maison και οι πρόσφορες από τους μαιτρ.
- Όταν γίνουν οι εισπράξεις από όλους τους σερβιτόρους τα έσοδα τοποθετούνται σ'ένα ειδικό χρηματοκιβώτιο από το οποίο παραλαμβάνονται από τον προϊστάμενο του τμήματος ελεγχου.

### Δελτία παραγγελίας σερβιτορων

Τα δελτία παραγγελιάς των σερβιτόρων εκδίδονται από το τμήμα ελεγχου .η διαδικασία λήψης της παραγγελιάς έχει ως εξής :

Ο κάθε σερβιτόρος έχει το δικό του αριθμημένο μπονάκι(τριπλότυπο) το οποίο χρησιμοποιεί μόνο αυτος.Στην συνέχεια πηγαίνει και παίρνει την παραγγελιά από τον πελάτη και κάνει τις εξής 2 κινήσεις

- 1) δίνει το ένα απόκομμα με την παραγγελία στον ταμπλίστα προκειμένου να ετοιμάσει τον λογαριασμό.
- 2) Δίνει το δεύτερο απόκομμα στην κουζίνα ,στους μάγειρους για ετοιμάσουν την παραγγελιά του πελάτη.

*Όταν ετοιμαστεί η παραγγελιά ο σερβιτόρος την πηγαίνει στον πελάτη και στην συνέχεια του αφήνει και τον λογαριασμό.*

## **ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ(BUDJET) ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**

Οι διευθυντές των διάφορων τμημάτων και ο F+B manager έχουν την αρμοδιότητα να συντάξουν προϋπολογισμούς προκειμένου να προγραμματίσουν την δράση της επιχείρησης για κάποια συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Οι στόχοι τους οποίους βάζουν οι F+B managers πρέπει να είναι κατορθωσιμοι και να μην θέτουν σε κίνδυνο τα προκαθορισμένα πρότυπα της επιχείρησης τα οποία πρέπει να είναι:

- Σωστή ποσότητα υλικών
- Σωστή ποιότητα υλικών και εμφάνιση
- Ανταγωνιστική τιμή σύμφωνα με την κατηγορία του εστιατορίου του ξενοδοχείου.

Οι προϋπολογισμοί είναι μια πηγή πληροφοριών για τις πωλήσεις και τα κέρδη μιας επιχείρησης όπως επίσης και για το κέρδος της σε ένα ορισμένο χρονικό διάστημα.

Οι προϋπολογισμοί έχουν διάφορες μορφές ανάλογα με την πολιτική της επιχείρησης. Χωρίζονται σε μακροπρόθεσμους και σε βραχυπρόθεσμους . Σκοπός και τον δυο ειδών προϋπολογισμού είναι να καθορίσουν τα εσοδα, να υπολογιστούν τα κέρδη και να προϋπολογιστούν τα έξοδα. Βεβαία οι προϋπολογισμοί δεν ανταποκρίνονται πάντα στις πραγματικές απαιτήσεις και προσδοκίες του ξενοδοχείου.

Υπάρχουν διάφοροι παράγοντες οι οποίοι επιδρούν πάνω στην σύνταξη του προϋπολογισμού και είναι οι εξής:

- Ανάλογα με τις πωλήσεις προηγούμενων χρόνων είναι εφικτό να μπορέσουμε να προβλέψουμε τις φετινές και μελλοντικές πωλήσεις βέβαια όχι πάντα με ακρίβεια.
- Ο ανταγωνισμός πολλές φορές μπορεί να προκαλέσει αύξηση ή μείωση των τιμών ορισμένων πιάτων, οι αλλαγές στο σέρβις και στην ποιότητα του φαγητού μπορούν να αποφέρουν διαφοροποίησης στο ύψος του προϋπολογισμού.
- Η δημιουργία νέου εστιατορίου ή η παροχή επιπλέον υπηρεσιών στο ξενοδοχείο μπορεί να αποφέρει νέα κέρδη και έξοδα στο ξενοδοχείο.

## **Έσοδα –Εξόδα και Κέρδη του ξενοδοχείου**

Ο προϋπολογισμός των εσόδων έχει στόχο να υπολογίσει τα προβλεπόμενα κέρδη και να έχει την δυνατότητα να καλύψει το κόστος λειτουργία και τα διάφορα έκτακτα έξοδα της επιχείρησης.

Το κέρδος υπολογίζεται όταν από τα έσοδα αφαιρέσουμε τα έξοδα.

Ο υπολογισμός των εξόδων γίνεται αφού έχουμε προβλέψει πρώτα το μέγεθος των πωλήσεων που θέλουμε να κάνουμε. Όταν έχουμε πωλήσεις μεγαλύτερες από την προηγούμενη περίοδο σύνταξης του προϋπολογισμού τότε κάνουμε το εξής:

Αυτή η μέθοδος υπολογισμού βασίζεται στα σημερινά επίπεδα τιμών. Αναλογα με το βαθμό αύξησης ή μειώσεως των πωλήσεων υπολογίζουμε το αριθμό των εξόδων της επιχείρησης.

Εάν για παράδειγμα έχουμε έξοδα τροφίμων 5000000δρχ και υπολογίζουμε κάποια αύξηση στα έξοδα λόγω του αριθμού των πωλήσεων της ερχόμενης περιόδου με αύξηση περίπου 12% μπορούμε να υπολογίσουμε τα έξοδα με τον τύπο:

$ΕΞΟΔΑ * ΑΥΞΗΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ = ΠΟΣΟ ΑΥΞΗΣΗΣ$

Π.χ  $5000000 * 0,12 = 600000δρχ$

Και

$ΠΟΣΟ ΑΥΞΗΣΗΣ + ΕΞΟΔΑ = ΠΟΣΟ ΝΕΟΥ ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ$

Π.Χ  $600000 + 5000000 = 5600000ΔΡΧ$

	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΑΥΞΗΣΗ	ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΕΣ
ΜΗΝΑΣ	ΕΤΟΥΣ	10%	ΠΩΛΗΣΕΙΣ
ΙΑΝ	5600000	560000	6160000
ΦΕΒ	5800000	580000	6380000
ΜΑΡΤΙΟΣ	5855000	585500	6440500
ΑΠΡΙΛΙΟ	6000000	600000	6600000
ΜΑΙΟΣ	6200000	620000	6820000
ΙΟΥΝΙΟΣ	6500000	650000	7150000
ΙΟΥΛΙΟΣ	6780000	678000	7458000
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	7000000	700000	7700000
ΣΕΠΤΕ.	5500000	550000	6050000
ΟΚΤΩΜ	4750000	475000	5225000
ΔΕΚΕ	4500000	450000	4950000
ΣΥΝΟΛΟ	64335000	6448500	70783500

## ΣΥΝΤΑΞΗ ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ

Στην σωστή σύνταξη του προϋπολογισμού θα πρέπει να θέτονται οι κατάλληλοι στόχοι έτσι ώστε να υπάρξει το επιθυμητό αποτέλεσμα.

Για την σύνταξη του προϋπολογισμού πρέπει να ακολουθηθούν κάποιες διαδικασίες προκειμένου να μην υπάρξουν ανεπιθύμητα αποτελέσματα και προέλθει η ζημία της επιχείρησης.

Καταρχήν πρέπει να προβλεφθούν το μέγεθος των πωλήσεων και να γίνει η μελέτη της εκθέσεις πωλήσεων προηγούμενων χρόνων.

Από την έκθεση πωλήσεων βλέπουμε ότι

**Η διάφορα του προηγούμενου έτους υπολογίζετε όταν π.χ από τον Φεβρουάριο του τρέχοντος έτους αφαιρέσουμε τις πωλήσεις του μήνα Φεβρουαρίου του προηγούμενου έτους.**

Π.χ  $5600000 - 50000000 = 6000000$  δρχ κερδος σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Άμα το ανάγουμε σε έναν συντελεστή έχουμε:

$$600000/5000000 = 12\%$$

για να υπολογίσουμε την πρόσφατη ετήσια αύξηση των πωλήσεων και τον συντελεστή τους χρησιμοποιούμε τα σύνολα της έκθεσης και έχουμε:

σύνολο διαφοράς προη/νου έτους \* 100 = ....% αύξηση.  
σύνολο πωλήσεων προηγ/νου έτους

Π.χ  $7265000/62420000 = 11,6\%$

Εάν λάβουμε υπόψη μας ότι η αύξηση των πωλήσεων από τον προηγούμενο χρόνο είναι 12% μπορούμε να μελετήσουμε τους παράγοντες που επηρεάζουν την συνέχιση αυτής της ανοδικής τάσης τότε μπορούμε να προβλέψουμε μια αύξηση 15% για την επόμενη περίοδο.

	Σ.ΠΩΛΗΣΕΩΝ		ΔΙΑΦΟΡΑ	ΤΡΕΧΩΝ		ΔΙΑΦΟΡΑ
	ΠΡΙΝ 1		ΠΡΟΗΓΟΥ	Σ.ΠΩΛΗΣΕΩΝ		ΠΡΟΗΓΟΥ
ΜΗΝΑΣ	ΕΤΟΣ		ΕΤΟΥΣ			ΕΤΟΥΣ
ΙΑΝ	5000000			5600000		600000
ΦΕΒ	4700000			5800000		900000
ΜΑΡΤΙΟΣ	5120000			5855000		735000
ΑΠΡΙΛΙΟ	5300000			6000000		700000
ΜΑΙΟΣ	5350000			62000000		850000
ΙΟΥΝΙΟΣ	6000000			6500000		500000
ΙΟΥΛΙΟΣ	6200000			6780000		580000
ΑΥΓΟΥΣ	6500000			7000000		500000
ΣΕΠΤΕ.	5000000			5500000,00		500000
ΟΚΤΩΜ	4500000			4750000		250000
ΝΟΕΜ	4250000			4500000,00		250000
ΔΕΚΕΜ	4500000			4800000		300000
ΣΥΝΟΛΟ	62420000			64335000		7265000

Το δεύτερο βήμα στην σύνταξης προϋπολογισμού είναι ο προσδιορισμός των αναμενόμενων κερδών από τα επισιτιστικά τμήματα της επιχειρήσεως. Πρώτα όμως πρέπει να διαχωρίσουμε τα έξοδα τα οποία έχει κάθε επισιτιστικό τμήμα. Τα βασικά έξοδα όπως αυτά της αγοράς τροφίμων και ποτών χρεώνονται σε κάθε τμήμα εκμετάλλευσης.

Τα έμμεσα έξοδα κατανέμονται μεταξύ τμημάτων τροφίμων και ποτών ανάλογα με το μέγεθος των εξόδων που έχει κάθε τμήμα(προσωπικου,μουσικη,δεξίωση)

Από τον πίνακα βλέπουμε ότι ξενοδοχείο έχει κόστος 59600000δρχ στα τμήματα τροφίμων και ποτών και κέρδος 15735000δρχ.Το σύνολο των πωλήσεων είναι 64335000δρχ

Στην περίπτωση που το κέρδος δεν ικανοποιεί την επιχείρηση θα πρέπει να γίνει κάποια προσπάθεια να περιοριστεί το κόστος(αγοράς) ποτέ όμως εις βάρος της ποιότητας και να αυξηθούν οι πωλήσεις.

Και το τρίτο βήμα της σύνταξης του προϋπολογισμού είναι:

A)τα προσδοκώμενα κέρδη

B)το μέγεθος των προϋπολογιζόμενων πωλήσεων

Σύμφωνα με τον πίνακα 2 έχουμε τον προϋπολογισμό πωλήσεων για την ερχόμενη περίοδο με βάση τα ποσοστά της προηγούμενης.

ΕΙΔΟΣ ΚΟΣΤΟΥΣ	ΣΥΝΟΛΟ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ
	ΕΤΗΣΙΟ	64335000	ΕΠΙ ΤΩΝ	= 11000000	ΕΠΙ ΤΩΝ
	ΤΡΕΧΟΝ	ΚΟΣΤΟΣ	ΠΩΛΗΣΕΩΝ		ΠΩΛΗΣΕΩΝ
	ΚΟΣΤΟΣ				
1	2	3	4	5	6
ΤΡΟΦΙΜΑ	20000000	20000000	31,00%		
ΠΟΤΑ	2000000	84335003	4,31	2000000	18,10%
ΕΙΣΦΟΡΕ ΜΙΣΘΩΝ	11500000	10000000	15,50%	1500000	13%
ΓΕΝΙΚΑ					
ΕΞΟΔΑ	2800000	1600000		1200000	12%
ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ	2400000	2000000	3%	400000	3,50%
ΔΙΑΦΗΜΗΣΗ	1500000	1000000	1,50%	500000	5%
ΕΝΟΙΚΙΟ	3000000	2000000	3%	1000000	9%
ΦΟΡΟΙ	4000000	3000000	5%	1000000	9%
ΑΣΦΑΛΕΙΑ	2700000	2000000	3%	700000	6,30%
ΤΟΚΟΙ	3000000	2000000	3%	1000000	9%
ΜΟΥΣΙΚΗ	5500000	4500000	7%	1000000	9%
ΥΠΟΤΙΜΗΣΗ	2200000	2000000	3,00%	200000	1,85%
ΠΡΟΒΛΕΨΙΜΗ					
ΣΥΝΟΛΟ	59600000	49100000		10500000	94,75%
ΑΝΑΚΕΦΑΛΑΙΩΣΗ			ΚΟΣΤΟΣ		
	ΣΥΝΟΛΟ		ΤΡΟΦΙΜΑ	ΠΟΤΑ	
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	75335000		84335000	11000000	
ΚΟΣΤΟΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ					
ΠΟΤΩΝ	22000000		20000000	2000000	
ΛΕΙΠΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	37600000		29100000	8500000	
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟ	59600000		49100000	10500000	
ΚΕΡΔΟΣ	15735000		15235000	500000	



ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΞΟΔΩΝ ΚΟΣΤΟΥΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ					
		ΠΟΣΟΣΤΟ	ΠΡΟΗΠΟΛΟΓΙΖΟΜΕΝΕΣ		ΠΡΟΥΠΛΝΟ
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΚΟΣΤΟΥΣ		ΕΠΙ ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΕΝΩΝ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ		ΚΟΣΤΟΣ
		ΠΩΛΗΣΕΩΝ			
ΤΡΟΦΙΜΑ		31,00%			2,194,288,500,00%
ΠΟΤΑ		4,31%			305,0768,85
ΕΙΣΦΟΡ ΜΙΣΘΩΝ		15,50%			1,072,370,00%
ΓΕΝΙΚΑ					
ΕΞΟΔΑ		1,50%			106,1752,5
ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ		3%			212,3505
ΔΙΑΦΗΜΗΣΗ		1,50%			106,1752,5
ΕΝΟΙΚΙΟ		3%			212,3505
ΦΟΡΟΙ		5%			3,539,175,00%
ΑΣΦΑΛΕΙΑ		3%			212,3505
ΤΟΚΟΙ		3%			212,3505
ΜΟΥΣΙΚΗ		7%			495,4845
ΥΠΟΤΙΜΗΣΗ		3%			212,3505
ΠΡΟΒΛΕΨΙΜΗ					
ΣΥΝΟΛΟ		80,81%	7,078,3500		4,633,5940
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ				4,633,5940	
ΚΕΡΔΟΣ				2,444,7560	

### Αγορανομία

Η αγορανομία κάνει ελέγχους στα εστιατόρια και σ' όλα τα επισιτιστικά τμήματα για να πιστοποιήσει ότι όλες οι νόμιμες επιβαρύνσεις(φ.π.α δημοσικοςφορος,σερβις)θεσπίζονται σωστα.Ασχολείτε επίσης και με την ποιοτική προσφορά των πιάτων .Οι θέσπιση των μέτρων ισχύει για όλα τα ξενοδοχεία ανεξαρτήτως κατηγορίας



Οι διαμαρτυρίες των καταναλωτών γίνονται στο τμήμα προστασίας του καταναλωτή το οποίο υπάγεται στο Υπουργείο Εμπορίου.Παραθέτω Διάταξη για το βάρος των μερίδων.

Προκειμένου μια επιχείρηση(ξενοδοχειακη,εστιατοριο) να αντεπεξέλθει στις προσδοκίες των manager και να τις ξεπεράσει χρειάζεται συντονισμός κινήσεων από κοινού προϊστάμενων αλλά και εργαζομένων ,προυπολογισμοι,σεβασμος στον πελάτη στις προτιμήσεις του και στις απαιτήσεις του καθώς και ο συνδυασμός χαμηλού κόστους-άριστης ποιότητας-αύξησης των πωλήσεων.

ΤΕΛΟΣ

## 1.2 Μεριδες - Α. Διάταξη 14/89

### 1.2.1 Μεριδες

Πριν προχωρήσουμε στην ανάλυση των αντικειμενικών μεθόδων τιμολόγησης είναι καλό να αναφέρουμε ενδεικτικά τα ελάχιστα βάρη-ποσότητες των προϊόντων (μερίδες) που επιβάλλει ο νόμος. Αυτό θα αποτελέσει και την αφετηρία της πολιτικής μας σε αυτό το επίπεδο (ποσότητα-βάρος μερίδας).

- Κρέατα γενικά ψητά ή με οποιοδήποτε άλλο τρόπο παρασκευής, γραμ. 125
  - Κρέας φέτα, μπον φιλέ και γενικά κρέας χωρίς κόκκαλα, λουκάνικα, σουτζουκάκια και κεφτέδες από κιμά μοσχαρίσιο ή βοδινό (σχάρας), γραμ. 110
  - Ψάρια που παρασκευάζονται με οποιοδήποτε τρόπο, γραμ. 125
  - Αστακός, φιλέτο ψαριού, μαγιονέζα Αθηναϊκή, γραμ. 110
  - Πουλερικά γενικά που παρασκευάζονται με οποιονδήποτε τρόπο, γραμ. 125
  - Γαλοπούλα στήθος φέτα, γραμ. 110
  - Συκωτάκια, εντόσθια γενικά και κοκορέτσι που παρασκευάζονται με οποιοδήποτε τρόπο, γραμ. 125
- Το βάρος των παραπάνω φαγητών θεωρείται μόνον για κρέας, ψάρι κ.λπ. χωρίς σάλτσα, ζυμό και λοιπά είδη, με τα οποία έχουν παρασκευασθεί.
- Νιολιμάδες χωρίς σάλτσα, γραμ. 175
  - Κεφτέδες χωρίς σάλτσα, γραμ. 140
  - Μακαρόνια μαγειρεμένα χωρίς σάλτσα, γραμ. 220
  - Παστίτσιο και μουσακάς, γραμ. 195
  - Ρύζι πλάφι, χωρίς σάλτσα, γραμ. 225
- Πατάτες γιαχνί φούρνου και βραστές, φασολάκια φρέσκα γιαχνί, κολοκυθοπατάτες φούρνου ή γιαχνί, μελιτζάνες γιαχνί, κάθε είδους λαχανικά γιαχνί και τα ίδια φαγητά που παρασκευάζονται με βούτυρο, γραμ. 255
- Αγγινάρες και μπάρμιες που παρασκευάζονται με οποιοδήποτε τρόπο, γραμ. 205
  - Οσπρια γιαχνί, γραμ. 175
  - Αρακάς με βούτυρο, γραμ. 160

- Ντομάτες γεμιστές, κολοκυθάκια γεμιστά, πιπεριές γεμιστές και μελιτζάνες γεμιστές, γραμ. 225

Το βάρος των φαγητών θεωρείται με την ανάλογη σάλτσα

- Πατάτες και κολοκυθάκια τηγανιτά, γραμ. 145

- Οσπρια ξηρά σούπα με ανάλογο ζωμό και μαγειρίτσα, γραμ. 350

- Τυρόπιτες, σπανακόπιτες, γραμ. 125

- Χόρτα μαγειρεμένα και σαλάτες βραστές, γενικά, γραμ. 190

- Σαλάτα τομάτα, αγγούρι και αγγουροντομάτα σαλάτα, γραμ. 190

- Σαλάτες ωμές, γενικά, γραμ. 145

- Ταραμοσαλάτα και σαλάτα ρώσικη, γραμ. 125

Το βάρος στις πατάτες, ζυμαρικά, ρύζι και λοιπά είδη από τα οποία παρασκευάζονται ή γαρνίρονται οι εντράδες είναι το μισό του βάρους των μερίδων των ίδιων φαγητών, που παρασκευάζονται χωρίς κρέας.

Βάρος στις πατάτες, ζυμαρικά, ρύζι κ.λπ. είδη, που παρασκευάζονται χωρίς κρέας.

- Ταραμάς, γραμ. 65

- Γαρίδες, γραμ. 112

- Χαλβάς, γραμ. 65

- Τυρί φέτα, γραμ. 65

- Τυρί σκληρό (κασσέρι, κεφαλοτύρι κ.λπ.), γραμ. 55

- Ελιές, γραμ. 80

- Καρπούζι, πεπόνι (μερίδα), γραμ. 570

- Σταφύλια, γραμ. 320

- Βερύκοκα, γραμ. 190

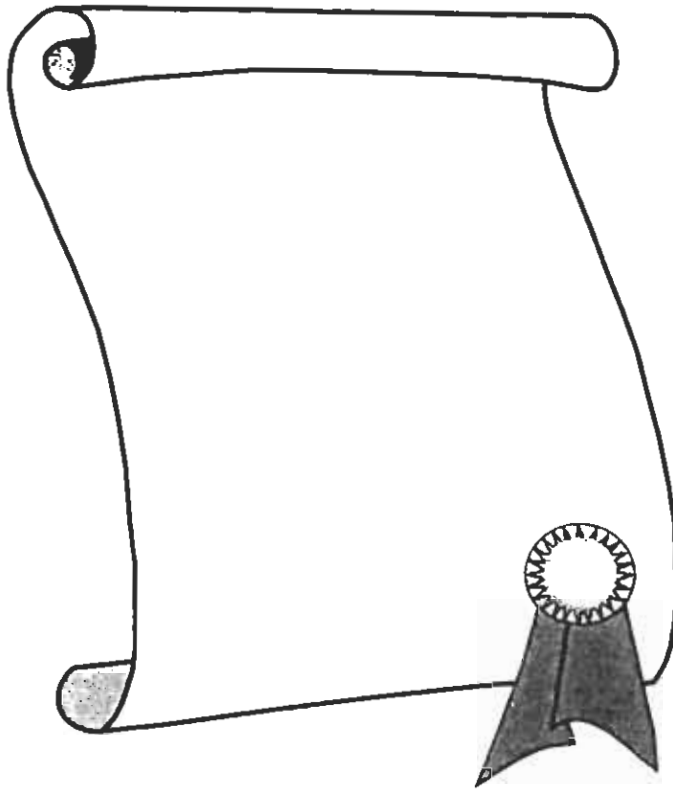
- Κεράσια, γραμ. 160

- Μήλα, αχλάδια, ροδάκινα κατά μέγεθος και βάρος, γραμ. 190

- Ζύθος με το ποτήρι, γραμ. 220

### 1.2.2 Α. Διάταξη 14/89

Όσον αφορά την παρασκευή και προσφορά φαγητών από κατεψυγμένα κρέατα και αλιεύματα ή μη καθώς και για τον ορισμό, τα κουβέρ, την σύνταξη των τιμοκαταλόγων αλλά και άλλες υποχρεώσεις των εσπιατορικών μονάδων εντός ή εκτός ξενοδοχείων, η Α. Διάταξη 14/89 καθορίζει:



## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. FOOD AND BEVERAGE CONTROL –RICHARD KOTAS/BERNARD DAVIS
2. HOTEL AND CATERING-COSTING AND BUDJETS-RD BOARDMAN FCA
3. PURCHACING,COSTING AND CONTROL-PETER ODGERW
4. FOOD AND BEVERAGE MANAGEMENT- NEWNEW-BUTTERWORTHS.
5. ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΡΟΦΟΔΟΣΙΑ ΚΑΙ ΜΑΖΙΚΗ ΕΣΤΙΑΣΗ ΤΕΥΧΟΣ ΑΠΡΙΛΙΟΥ ΜΑΙΟΥ-ΙΟΥΝΙΟΣ-ΙΟΥΛΙΟΣ-ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ1997
6. ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ ΤΕΙ. ΠΑΤΡΑΣ.

Οι γνώσεις μου για την συγγραφή αυτής της πτυχιακής προήλθαν από την ίδια μου την άσκηση στο τμήμα του ελεγχου καθώς και από την βοήθεια των προϊστάμενων μου κ.Γερογιαννη και τον κύριο Μαυρομηχελακη στο τμήμα ελεγχου του ξενοδοχείου 'El Greco' Grecotel,τους οποίους και ευχαριστώ για τις πολύτιμες γνώσεις που μου έδωσαν.Η κοστολόγηση των πιατων έγινε μετά από πολλές ώρες δουλειάς και ψαξίματος στις τιμές αποθήκης. Μέρος των συνταγών αποτελούν πιατα (μενού) τα οποία προσφέρθηκαν στο ξενοδοχείο και τα οποία θέλησα να συμπεριλάβω στην πτυχιακή μου εργασία.

