

Павлова С.І.
*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки,
менеджменту, маркетингу та готельно-ресторанної справи*

Кім Е. О.
*здобувачка першого(бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальності «Готельно-ресторанна справа»
Житомирський державний університет ім. Івана Франка
м. Житомир, Україна*

ВИБІР ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ У ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Організація постачання різної сировини (напівфабрикатів, овочів, фруктів, м'яса та інших харчових продуктів) у закладах ресторанного господарства є важливим фактором, який впливає на ефективність роботи підприємства, його прибутковість, сприяє зниженню витрат, підвищенню рентабельності закладу та головне дозволяє продавати найкращі страви з якісних продуктів, що задовольняє попит населення на продукцію ресторанного господарства.

Сьогодні сфера постачання дуже розвинута та раціонально продумана, тому різні спеціалізовані підприємства організовують свою діяльність неподалік від великих міст, задля збільшення свого прибутку та зручності у забезпеченні та транспортуванні продуктів до закладів ресторанного господарства. Наприклад, у Житомирській області є велика кількість компаній, які постачають та забезпечують ресторани широким асортиментом продуктів харчування, серед них: ТОВ «Міра-агро» (постачають м'ясо та м'ясну продукцію), ТОВ «Зозуленька» (постачають молоко, молочні та кисломолочні продукти), ТОВ «Приват-ресурс» (постачають харчові олії, жири, оцет, органічні соуси), ТОВ «Органік Берріз» (постачають сушені, оброблені, консервовані, заморожені фрукти та овочі, а також оброблені і консервовані екологічно чисті овочі та фрукти), ТОВ «Хелсі Майс» (постачають какао, шоколад та цукрові кондитерські вироби) та багато інших [2].

Існують певні вимоги в організації постачання харчових продуктів закладам ресторанного господарства, такі як: забезпечення широкого асортименту продукції у потрібній кількості та відповідній якості упродовж року; забезпечення якості та безпечності харчових продуктів; дотримання обумовленого графіка постачання продуктів; вибір постачальників, які найбільш відповідають умовам та вимогам, які висувають заклади харчування, а також своєчасне підписання договорів з ними на поставку продукції; спрощення транспортування продуктів від виробника до ресторанного підприємства.

Також важливою є організація завезення продовольчих товарів з різних джерел. Види постачальників та джерела їх пошуку, основні вимоги та кінцева мета управління постачанням представлені на рис. 1. Основними джерелами є

підприємства-виробники харчових продуктів, які можуть мати різні форми власності: державні та приватні підприємства, акціонерні товариства, об'єднання, які продукують продовольчі товари.

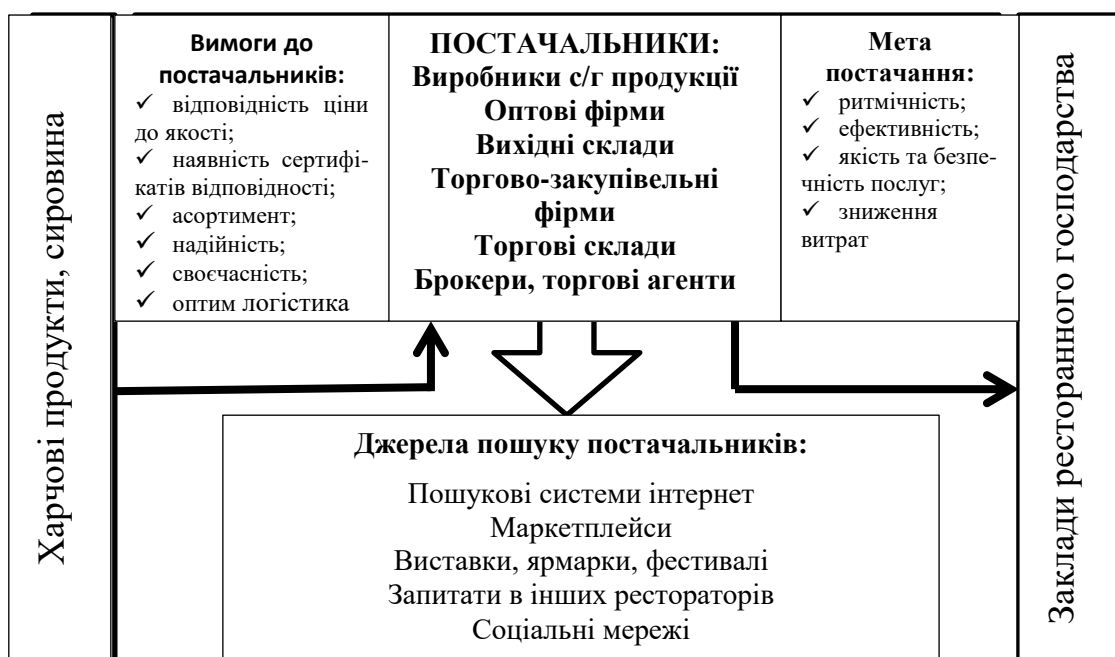


Рис. 1. Структурно-логічна схема постачання продуктами харчування заклади ресторанного господарства

Провідну роль в організації продуктового постачання грають виробники сільськогосподарської продукції (акціонерні товариства, фермерські господарства, ферми, приватні підприємства). Заклади ресторанного господарства мають можливість купувати продукти на оптових та роздрібних ринках, у магазинах або у приватних осіб. Також багато підприємств у сезон дозрівання овочів і фруктів самостійно заготовляють соління, консервацію та ін. для розширення асортименту своєї продукції.

Багато видів продовольчих товарів постачаються на заклади харчування за допомогою оптових фірм, які є посередниками. Наприклад:

- оптові фірми, які забезпечують заклади м'ясом, маслом, рибними і гастрономічними продуктами;
- оптові фірми, які забезпечують бакалійною продукцією;
- оптові плодоовочеві склади [1, с.35].

Послуги посередників необхідні тоді, коли підприємство ресторанного господарства потребує накопичення продуктів та має умови для їх зберігання. У таких випадках посередник бере на себе функції з поставки продукції від виробника до закладу харчування.

Діяльність оптових фірм полягає у закупівлі продуктів у підприємств-виробників та подальшого їх продажу для роздрібних торгових підприємств та закладів ресторанного господарства.

Вихідні склади займаються організацією оптового продажу продукції великими партіями для різних підприємств. Такі склади знаходяться при великих промислових підприємствах.

Торгово-закупівельні фірми розміщені в місцях, де є багато підприємств-виробників, тобто там, де накопичуються продукти, з метою продажу їх в місцях споживання.

Торгові склади розташовуються в місцях споживання. Їх діяльність полягає у купівлі продуктів харчування у виробників, вихідних складів, торгово-закупівельних фірм та інших посередників та продажі продукції роздрібним підприємствам, а також закладам ресторанного господарства.

Головною функцією посередників (брокерів, торгових агентів) між виробником та закладом є сприяння купівлі-продажу. Основне завдання – допомогти укласти договір між покупцем та продавцем про постачання продукції.

Щоб раціонально забезпечити заклад харчування продовольчими продуктами потрібно вирішити, яку саме продукцію необхідно закупити та її кількість, знайти постачальників та з'ясувати умови закупки. Крім того, необхідно укласти договір, переконавшись в дотриманні умов договору, організувати логістику, організувати зберігання продукції. У закладах ресторанного господарства повинен бути сформований список потенційних постачальників, який буде регулярно поновлюватися та доповнюватися.

Основні критерії при виборі постачальника:

- відповідність ціни до якості продуктів;
- надійність постачання;
- розташування постачальника відносно закладу харчування (наскільки віддалений);
- своєчасність постачання продукції, відповідно до оговорених умов;
- організація системи управління якістю у постачальника;
- фінансовий стан підприємства, яке здійснює постачання, також його кредитоспроможність та ін. [1, с.39].

Для того, щоб знайти надійного постачальника з якісними продуктами потрібно спілкуватися з рестораторами, регулярно моніторити маркетплейс (онлайн-ринок електронної комерції), а також відвідувати різні заходи на яких представлена їжа (наприклад, food-виставки). Далі детально представлено, де і як знайти постачальників:

1. В Інтернеті. Google – найкращий ресурс для пошуку постачальників. Щоб їх знайти необхідно переглядати, порівнювати та оцінювати різні сайти постачальників. Також в Інтернеті можна знайти зовнішні незалежні сайти, де розміщено відгуки про постачальників, які цікавлять.

2. Маркетплейси. Сучасний ресторанний ринок вже не можна уявити без кур'єрів та агрегаторів доставок (торговий онлайн-майданчик, який встановлює домовленості з багатьма постачальниками товарів). Такі ж є і для доставки продукції до ресторанів та кафе. Наприклад, якщо потрібно зробити замовлення

у кількох постачальників, кур'єр збере його та транспортує до закладу харчування.

3. Відвідування виставок їжі та ярмарок. На таких заходах можна познайомитися з постачальниками безпосередньо, узгодити асортимент та вимоги до продукту, домовитись про вигідні умови. На виставках можна відразу оцінити якість продуктів та порівняти конкурентів.

4. Запитати в інших рестораторів. Дізнатися з якими постачальниками працюють вони, узагальнити усі мінуси та плюси постачальників.

5. Написати пост у соцмережах. Розказати на сторінці закладу про пошук постачальників. На таке оголошення можуть відгукнутися постачальники різних категорій товарів. Наприклад, у такий спосіб можна знайти локальних постачальників, які займаються продажем крафтової продукції.

Отже, вибір постачальників харчових продуктів у закладах ресторанного господарства грає важливу роль в ефективності та ритмічності роботи підприємства. Постачальники – це одна з основ будь-якого бізнесу, тому до їх вибору потрібно підходити дуже серйозно. Саме від якості продуктів буде залежати якість страв, які створює заклад харчування. Для ефективного менеджменту ресторану важливо, щоб персонал, який працює з продукцією, постійно перевіряв її якість. Також не варто припиняти відстежувати ринок постачальників, адже завжди можна знайти більш вигідні угоди.

Список використаних джерел:

1. Архіпов В.В. Організація ресторанного господарства: навчальний посібник. Київ : Інкос, 2017. 280 с.
2. Глобальний онлайн-довідник підприємств Kompass [Електронний ресурс]. URL: <https://ua.kompass.com/>. (Дата перегляду 31.05.2023).