

Попов Е.А.

Аспирант

Санкт-Петербургский Государственный

Экономический Университет «ЛЭТИ»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В данной статье рассматриваются проблемы, возникающие в процессе снабжения гостиниц, и предлагаются пути их решения. Основные проблемы включают высокие затраты, трудности во взаимодействии с клиентами и негативные последствия для персонала. Для оптимизации закупочной деятельности предлагаются следующие подходы: увеличение численности сотрудников отдела закупок, использование электронных торговых площадок и специализированных программ, проведение ABC-анализа для выделения затратных товарных групп, а также установление лимитов на объем закупок у поставщиков. Реализация этих мероприятий позволит сократить затраты, повысить эффективность работы гостиницы и улучшить ее репутацию, а также снизить нагрузку на сотрудников и избежать конфликтов внутри коллектива.

Ключевые слова: Снабжение, закупочная деятельность, гостиничное предприятие, затраты, оптимизация процессов, повышение эффективности.

Одним из важнейших факторов работы гостиничного предприятия является закупочная деятельность. Доля материальных затрат в этой сфере может варьироваться от 10 до 50 процентов от общего объема расходов предприятия. Согласно исследованиям, снижение затрат на закупку сырья даже на 5% может увеличить рентабельность на 35%. Эти данные показывают,

на сколько важно повышать эффективность закупочной деятельности в гостиницах.

Гостиницы нуждаются в закупках большого разнообразия как продовольственных, так и непродовольственных товаров. Это является одной из характерных черт закупочной деятельности в гостиничных предприятиях.

Продовольственные товары в гостиничных предприятиях можно разделить на бакалейные и гастрономические. К бакалейным товарам относятся товары, которые требуют дополнительной кулинарной обработки перед употреблением, что делает их неотъемлемой частью приготовления различных блюд. К этой группе товаров можно отнести крупы, муку, дрожжи, сушеные фрукты и овощи. Также к ним относятся чай, кофе, соль, специи, сахар и т.д.

К гастрономическим товарам относятся товары, которые наоборот могут быть употреблены без кулинарной обработки и обладают своими уникальными вкусовыми качествами. К этой категории товаров относятся свежие фрукты и овощи, молочные изделия, хлебобулочные изделия, а также алкогольные и безалкогольные напитки.

Обе эти группы товаров имеют одну ключевую особенность – они нуждаются в регулярном их приобретении. Отделу закупок необходимо заказывать данные товары ежедневно, чтобы обеспечить их наличие в необходимом количестве и гарантировать свежесть продуктов. Если продовольственных товаров будет недостаточное количество или качество товаров будет ненадлежащего качества, то это может привести к перебоям работы гостиничного предприятия и привести к снижению дохода и ухудшению репутации бизнеса.

Также гостиничным предприятиям необходимо заказывать непродовольственные товары. Данные товары необходимы для обеспечения эффективного функционирования предприятия и обеспечения комфортного пребывания гостей. Эти товары можно разделить на несколько групп:

трикотажные изделия, бытовая химия, стеклянные изделия, керамические изделия, строительные материалы, мебель, электротовары и бытовая техника.

Трикотажные изделия – это товары, предназначенные для обеспечения уютной атмосферы и комфорта для гостей. К таким товарам относятся халаты, полотенца, постельное белье.

Бытовая химия включает в себя как различные моющие средства, необходимые для поддержания чистоты на предприятии, так и лакокрасочные и клеящие материалы, необходимые для поддержания эстетической красоты отеля.

К стеклянным товарам относятся как посуда, так и листовое стекло и лампы.

Керамические товары играют большую роль в дизайне и интерьере предприятия. Также к керамическим изделиям относится некоторая посуда, используемая на предприятии.

К строительным материалам относятся вяжущие вещества, металлические и керамические компоненты, которые необходимы для проведения ремонтных работ и поддержания здания в хорошем состоянии.

Мебельные товары — это еще одна ключевая группа, куда входят деревянная мебель и другие предметы интерьера, создающие комфортную обстановку для гостей.

В категорию электротоваров и бытовой техники входят провода, шнуры, установочные изделия, электролампы, электронагревательные приборы и бытовые машины. Эти товары обеспечивают бесперебойную работу всех систем гостиницы.

Особенностью непродовольственных товаров является то, что в отличие от продовольственных товаров, эта группа товаров может использоваться длительное время, а соответственно и не нуждаются в регулярной закупке.

Во время тщательного анализа работы гостиничных предприятий и изучения ряда научных источников были выявлены основные проблемы,

связанные с закупочной деятельностью. Далее будут подробно разобраны выявленные проблемы.

Первой проблемой является маленький срок хранения определенных видов сырья. Многие виды продовольственного сырья имеют короткий срок хранения. Данные товары быстро портятся и приходят в негодность к употреблению, из-за чего, во избежание списаний данные товары необходимо закупать часто и в маленьких количествах.

Второй проблемой является широкий ассортимент закупаемых товаров и материалов. Гостиницы сталкиваются с необходимостью закупать разнообразные группы товаров, включая продукты питания, напитки, парфюмерно-косметическую продукцию, а также текстильные изделия, такие как постельные принадлежности. Из-за большого ассортимента гостиницы сталкиваются со сложностью в корректном отслеживании товарных запасов, что приводит к проблемам как с избыточной закупкой товаров, так и недостаточной закупкой. Первое может привести к списаниям ввиду порчи товара, второе может привести к тому, что товара может не хватить.

Третья проблема – качество поставляемой продукции. Отдел закупок регулярно проводит тендеры по определенным группам товаров и выбирает самые выгодные предложения. Однако самый дешевый товар может не подходить по качеству. Данная проблема решается проведением дегустаций. Зачастую поставщики не отказывают в предоставлении образцов на дегустации и тогда у руководства гостиницы есть возможность выбрать товар необходимого качества и ознакомиться с ценой на данный товар. Таким образом выбирается продукция, которая подходит и по цене, и по качеству.

Четвертая проблема – несоответствие данных о товарно-материальных ценностях в информационных системах фактическим остаткам. Иногда предприятия сталкиваются с проблемой расхождения данных в информационных системах и фактическими данными на складах. Это чаще всего связано с некорректным заведением данных в систему. Данная проблема решается проведением инвентаризации, перепроверкой данных по

проблемным позициям после инвентаризации и корректировкой данных в системе.

Пятая проблема – сложности в организации менеджмента по снабжению. Если ресторан в гостинице функционирует как отдельное юридическое лицо, это создает дополнительные трудности в организации процесса снабжения. Разные структуры могут иметь различные подходы к закупкам, что усложняет координацию действий и ведет к неэффективности.

Несогласованность графиков работы – это шестая проблема, с которой сталкиваются гостиницы в процессе закупок. График работы отдела закупок и кладовщика не всегда совпадает с графиками поставок товаров, особенно в выходные и праздничные дни. Это особенно актуально для поставок алкогольной продукции, которая требует строгого учета. Неправильная синхронизация может привести к задержкам в получении необходимых товаров и нарушению работы гостиницы.

Седьмой проблемой можно выделить отсутствие унифицированных форм для сбора заявок. Зачастую гостиницы не имеют стандартизированных форм заявок и не имеют регламентов для сбора заявок на закупку. Это может привести к задержкам в процессе закупок, несогласованности действий и увеличению затрат из-за необходимости делать единичные закупки вместо оптовых.

Все вышеуказанные проблемы подчеркивают необходимость оптимизации процессов закупочной деятельности. Все они приводят к значительным издержкам и создают трудности не только во взаимодействии с гостями отеля, но и в отношениях как между подразделениями, так и между сотрудниками отдела закупок и склада.

Проанализировав все вышеуказанные проблемы, можно выделить несколько возможных действий, направленных на решение данных проблем:

1. Увеличение числа сотрудников отдела закупок. Это позволит распределить нагрузку между работниками, распределив категории товаров

между ними. Это позволит более эффективно управлять процессом закупок, но приведет к росту затрат на содержание подразделения.

2. Использование электронных торговых площадок и специализированных программ. Платформы, такие как b2b-center.ru и СБИС, а также программные решения как 1С и Market Basket, позволяют значительно упростить поиск поставщиков и обеспечить конкурентоспособные цены. Однако стоит отметить, что использование тендеров может иметь свои недостатки, включая недобросовестность поставщиков, проявляющуюся в виде срывов сроков поставок, отказов от заключения договоров или поставок просроченной продукции. Одним из способов минимизации этих рисков является внедрение механизма финансового обеспечения контрактов.

3. Проведение ABC-анализа для выделения наиболее затратных товарных групп. Этот метод позволяет детально проанализировать поставщиков для группы А товаров (например, с использованием интегрированной рейтинговой оценки), а также проводить упрощенный анализ для группы С.

4. Установление лимитов на объем закупок у конкретных поставщиков. Некоторые организации вводят определенные суммы единовременного или годового объема закупок, при которых требуется проведение тендеров. Для товаров, стоимость которых ниже установленного лимита, закупка может осуществляться любым удобным способом, включая покупки в розничных магазинах или интернет-магазинах. Эти лимиты могут варьироваться в зависимости от различных факторов, таких как размер гостиницы, количество номеров, наличие ресторанов или кафе, запросы клиентов и сезонные колебания (например, на летний период и предновогоднее время выделяется больше средств).

Исходя из всего разобранного выше можно сделать вывод, что особенности закупок в гостиничном бизнесе сталкиваются с рядом проблем, которые влияют как на прибыль предприятия, так и на его репутацию. Все данные проблемы хоть и создают трудности в работе гостиницы, но при этом не являются

нерешаемыми. В работе также были предложены варианты решения проблем, реализация которых позволит сократить затраты на приобретение ресурсов, а также повысить эффективность работы предприятия и улучшить качество предоставляемых услуг.

Литература

1. Кизимиров Михаил Владимирович АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ СНАБЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2023. №4.

2. Жигалова М.В. Роль отдела материально-технического снабжения на предприятии // Инновационные научные исследования в современном мире: теория, методология, практика. 2023 №12

3. Груздев Георгий Васильевич, Жиряков Сергей Николаевич Стратегическая функция закупочной деятельности предприятий // АНИ: экономика и управление. 2019. №2 (27).

4. Литвинова Ольга Ивановна Оптимизация процесса закупок как условие повышения эффективности деятельности предприятия // Проблемы Науки. 2016. №12 (54).

5. Интегрированная оценка поставщиков / З.Л. Симакова, А.А. Бузов. // Неделя науки СПбПУ материалы научно-практической конференции. Инженерно-экономический институт СПбПУ. С.В. Широкова (отв. ред.), А.А. Коваленко (отв. ред.). 2015.