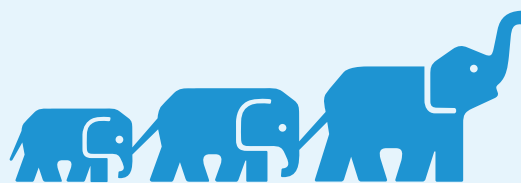


**ОЧАКОВСКАЯ
ЛОГИСТИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ**



**КАК ПОСТАВЩИКУ
ИЗБЕЖАТЬ ШТРАФОВ
ОТ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ
И СОХРАНИТЬ
ПРИБЫЛЬ?**

Договор между поставщиком и торговой сетью

Договор между поставщиком и торговой сетью предусматривает внушительный список штрафов за нарушение договорных обязательств. В основном эти штрафы начисляются за нарушение требований к поставке товаров по заказу торговой сети.

Суммы штрафов в договоре могут быть постоянной величиной или рассчитываться как процент от стоимости заказа, либо его части поставленной с нарушением. В ряде случаев размеры штрафов могут достигать 100% стоимости заказа.

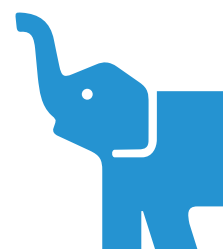
100%

Сеть Верный

Сеть Верный, более лояльная к поставщикам и начисляет штрафы по акционным товарам до 30 %. В то же время Верный начисляет штраф в 15 % от стоимости заказа поставленного с нарушением, за отсутствие или представление с ошибками товарных, товарно-транспортных накладных и т.п., в случае недопоставки товара, в случае превышения количества товара сверх заказа, в случае нарушения графика поставки.

X5 Retail Group

Например, штраф в 100% стоимости заказа практикует сеть X5 в случае недопоставки товаров по акции. Кроме того, следует отказ от приемки в случае опоздания без возможности повторной сдачи акционного товара.



УБЫТОК В ВИДЕ ШТРАФА

Помимо значительного убытка в виде штрафа, нарушения могут приводить к полному или частичному отказу от приемки заказа, а это еще и дополнительные расходы на возврат и временное хранение, потерянная прибыль и снижение рейтинга поставщика со всеми вытекающими последствиями.

Каждая торговая сеть включает в договор собственные требования и **самое важное**, что необходимо сделать в первую очередь, **внимательно изучить эти требования, изложенные в вашем договоре, а затем строго им следовать.**

По той же сети Верный:

В случае нарушения требований к поставке товара: формированию товара на поддоне (паллете), качеству поддонов, упаковки продукции и других требований, предусмотренных настоящим Договором и/или действующим законодательством Поставщик уплачивает Покупателю штраф в размере 1 500 руб. за каждый поддон (паллет) с товаром, поставленный с нарушением. Обычные заказы могут уместиться на 1-5 паллетах, у кого как и стоить несколько сотен тысяч рублей, в зависимости от ценовой категории товара. Партия акционного товара может быть и 30 и более паллет, стоимость заказа переваливает за миллион.

СУММЫ ШТРАФОВ И ФОРМУЛЫ РАСЧЕТА этих сумм могут отличаться в зависимости от конкретной сети и даже договора с конкретным поставщиком. Могут быть отличия и в требованиях к поставке, **но в целом, эти требования можно обобщить и представить в виде следующего списка:**

1**Требования к документообороту:**

- электронный документооборот (обмен уведомлениями и юридически значимыми документами)
- документы на бумажном носителе (оформление ТСД и комплектность, копии разрешительных документов (сертификаты и т.п.))

2**Требования к соблюдению режима приемки:**

- режим работы приемки
- дата и время сдачи в приемку
- условия приемки в случае опоздания

3**Требования по подготовке товара к приемке:**

- упаковка
- маркировка
- количество
- сроки годности

4**Требования к подготовке грузовых мест (паллет):**

- поддоны
- размещение заказов на паллете
- ограничения по весу и размерам
- упаковка
- маркировка
- размещение в транспортном средстве

5**Требования к транспорту:**

- техническое состояние и комплектация, соответствие условиям перевозки товаров, необходимая документация.
- обязанности водителя/экспедитора по регистрации прибытия, сопровождению сдачи, наличию необходимых документов, средств защиты, соблюдению правил, установленных на территории грузополучателя.



Требования к поставке также содержат правила возврата не реализованной продукции, дополнительные требования к отдельным категориям товаров и другую важную информацию.

ЛОГИСТИКА

ОЛК | 

Как можно **видеть, большинство требований к поставке относится к области логистики. Именно по причине несовершенства логистики, выстроенной поставщиком, и возникает большая часть штрафных санкций.**

В некоторых случаях поставщик может самостоятельно выполнять и контролировать соблюдение требований торговой сети. Это возможно, если поставки осуществляются в пределах своего региона, к примеру, в один РЦ или даже магазин. Большинство поставщиков этим не ограничиваются и осуществляют поставки в несколько РЦ или по всей сети. В этой ситуации поставщик прибегает к аутсорсингу, как минимум транспортных услуг.

Транспортная компания несет ответственность за четкое выполнение требований к поставке указанных в пунктах 2 и 5.

Большое число современных, успешных поставщиков используют комплекс логистических услуг, предоставляемых 3PL-операторами. 3PL-оператор обеспечивает выполнение всех логистических операций, необходимых для поставок в торговую сеть.

Успех поставки зависит от наличия у подрядчика, необходимых ресурсов для качественного выполнения своих задач, умения выстроить четкую и оперативную систему коммуникаций с заказчиком, знания технологии осуществления поставок, требований к поставкам конкретной сети и даже конкретного РЦ.

Особенно важны для подрядчика такие качества как опыт, высокий уровень организации процессов, исполнительность и ответственность за результат. Правильный подбор подрядчиков в области логистики является одним из ключевых факторов позволяющим избежать штрафов торговых сетей и тем обеспечить успех поставок ваших товаров в торговые сети.

Обращайтесь к опытным профессионалам рынка логистики и исключите штрафы от торговых сетей!

НАШИ КОНТАКТЫ:

8 (800) 770-07-20

WWW.OLK.SU