

В. Н. Лашкевич

Научный руководитель

Н. Л. Каунова

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДОГОВОРНОЙ РАБОТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ В СИСТЕМЕ ГОМЕЛЬСКОГО РАЙПО

Удельный вес молочных продуктов в товарообороте Гомельского райпо в 2018 г. составил 6,8%. По сравнению с 2017 г. он возрос на 1,8%. Это свидетельствует о стабильности спроса на молочную группу товаров и ее социальной значимости.

Постоянное наличие в продаже молочных продуктов нужного ассортимента зависит от условий сотрудничества, предусмотренных в договорах с их поставщиками.

Проведенный анализ договоров поставки между Гомельским райпо и поставщиками молочных продуктов (торговый дом «Молочное кружево», открытое акционерное общество «Саушкин продукт» и торговый дом «Рогачев») позволил выявить следующее.

Все перечисленные договоры заключены сроком не менее, чем на один год. Это свидетельствует о том, что Гомельское райпо стремится работать с постоянными поставщиками и выступает позитивным аспектом в работе данной организации. Это также способствует установлению прочных партнерских отношений, повышению доверия друг к другу, в определенной степени снижает риск срыва поставок необходимых товаров.

Выгодным условием для райпо в анализируемых договорах является то, что доставка обеспечивается транспортом поставщика и за его счет.

Анализ сроков оплаты за поставленную продукцию свидетельствует о том, что они предусмотрены, как правило, в течение 15–20 календарных дней с момента отгрузки товаров. За данный период не всегда возможно, в силу разных причин, полностью реализовать товары. Сроки оплаты в договоре необходимо увязывать со сроками их оборачиваемости.

За несоблюдение сроков оплаты в договорах предусматривается уплата райпо пени, как правило, в размере однодневной ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь, увеличенной в 2 раза от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки.

В анализируемых договорах присутствуют условия, касающиеся наступления имущественной ответственности покупателя, например, за необоснованный отказ принять товар, неоднократное нарушение сроков оплаты, невозврат тары, неправильное заполнение отгрузочных документов, задержку транспорта при выгрузке товаров. Вместе с тем, ответственность поставщика за недоставку соответствующего количества товара, поставку несоответствующего ассортимента или поставку товара ненадлежащего качества практически не конкретизируется. Кроме того, ни в одном из договоров не определена ответственность поставщиков за поставку товаров в ненадлежащей таре и упаковке (с нарушением санитарно-гигиенических требований).

Таким образом, проведенный анализ договоров показал, что не все предусмотренные условия в них защищают интересы райпо. В этой связи специалистам торгового отдела, юрисконсульту райпо необходимо совершенствовать договорную работу, направленную на подготовку проекта договора. Качественное содержание проекта договора с продуманными условиями будущего сотрудничества является определенным залогом успеха налаживания взаимовыгодного партнерства.