

Приемка продукции по ТУ: как избежать споров с поставщиком на Бору

Почему приемка по техническим условиям важна для местного бизнеса

На Бору работают десятки небольших производств — от мебельных цехов до мастерских по металлообработке. Многие из них заказывают комплектующие или сырьё у сторонних поставщиков. И здесь часто возникает проблема: как убедиться, что пришёл именно тот товар, который заказывали? Формальная проверка по накладной не даёт ответа, если деталь не подходит по размеру или сплав оказался не той марки. Именно для таких случаев существует приемка продукции по ТУ — процедура, которая позволяет сверить фактическое качество с заранее согласованными техническими условиями.

В моей практике был случай, когда борское ателье закупило партию ткани для спецодежды. По документам всё совпадало, но после первой стирки материал дал усадку на 8%. Если бы приёмка проводилась по ТУ, в котором прописаны требования к усадке, брак выявили бы на складе, а не после пошива партии. Такие истории знакомы любому, кто хоть раз работал с поставками без чётких критериев.

Что такое технические условия и зачем их прописывать

Технические условия (ТУ) — это документ, который устанавливает требования к продукции: размеры, материалы, допустимые отклонения, методы испытаний. В отличие от ГОСТа, который обязателен для всех, ТУ разрабатывают под конкретный заказ. Для малого бизнеса на Бору это удобно: вы можете прописать те параметры, которые важны именно для вашего производства, и не переплачивать за избыточные стандарты.

[Приемка продукции по ТУ](#) начинается ещё до отгрузки. Когда вы согласовываете ТУ с поставщиком, вы фактически создаёте юридическую базу для претензий. Без такого документа любые разногласия превращаются в перекладывание ответственности. С ТУ вы можете чётко сказать: «Вот пункт 3.2 — толщина стенки должна быть 2,5 мм, а у вас 2,2». И это уже не мнение, а факт, подтверждённый подписанным обеими сторонами документом.

Практические шаги при организации приёмки

Чтобы процедура не превратилась в формальность, стоит выполнить несколько простых действий.

- **Проверьте ТУ до подписания договора.** Убедитесь, что в нём указаны все критичные параметры. Если вы принимаете пластиковые трубы для монтажа систем водоотведения, пропишите не только диаметр, но и толщину стенки, материал, стойкость к ультрафиолету.
- **Определите метод контроля.** Для одних товаров достаточно визуального осмотра, для других нужны замеры микрометром или испытания на разрыв. Пропишите, кто проводит замеры и каким инструментом.
- **Назначьте ответственного.** Лучше, если приёмкой занимается не тот, кто заказывал товар, а отдельный сотрудник (или вы сами, если бизнес маленький). Это снижает риск «закрыть глаза» на мелкие отклонения.
- **Составьте акт приёмки.** Даже если всё в порядке, акт с подписью обеих сторон фиксирует, что товар принят именно по ТУ. Если потом выяснится скрытый дефект, у вас будет документ, подтверждающий условия приёмки.

Помню, как на одном из борских складов при приёмке металлопроката рабочие просто пересчитали листы и поставили подпись. А через две недели выяснилось, что толщина металла на 0,3 мм меньше заявленной. Пришлось перезаказывать партию и срывать сроки. Если бы провели приемку продукции по ТУ с замерами на месте, проблему нашли бы сразу.

Типичные ошибки и как их избежать

Первая ошибка — путать ТУ со спецификацией к договору. Спецификация часто перечисляет наименования и количества, но не содержит требований к качеству. ТУ — это отдельный документ, который может быть приложением к договору. Без него вы остаётесь без инструмента для приёмки.

Вторая ошибка — слишком общие формулировки. Например, «изделие должно быть прочным» — это не критерий. Нужны цифры: «нагрузка на разрыв не менее 500 Н» или «срок службы не менее 5 лет при температуре от -30 до +40 °С». Только тогда приёмка становится объективной.

Третья ошибка — игнорировать условия хранения и транспортировки. Если товар испортился по пути из-за неправильной упаковки, а в ТУ это не прописано, претензии предъявить сложно. Включите в ТУ требования к упаковке и условиям перевозки.

Как внедрить приёмку без лишних затрат

Для микробизнеса разработка полноценного ТУ может показаться дорогой. Но на практике достаточно взять типовой шаблон и адаптировать его под свой товар. Многие отраслевые ассоциации выкладывают примеры ТУ бесплатно. Потратите час на составление — сэкономите недели на разбирательствах.

Если поставщик отказывается подписывать ТУ, это тревожный сигнал. Честный производитель не боится чётких критериев. Наоборот, ему проще работать, когда требования прозрачны. Договоритесь хотя бы на первый заказ составить простой односторонний документ с основными параметрами. После успешной партии его можно детализировать.

Ещё один совет — не забывайте про периодический контроль. Даже если поставщик проверенный, делайте выборочную приемку продукции по ТУ хотя бы раз в квартал. Качество может измениться из-за смены сырья или технологии, а вы узнаете об этом только после того, как брак пойдёт в производство.

Что делать, если товар не прошёл приёмку

Если при проверке выявили несоответствие, не принимайте товар «под честное слово». Оформите акт о выявленных дефектах, приложите фото или результаты замеров. В акте ссылайтесь на конкретный пункт ТУ. Затем предложите поставщику варианты: замена, устранение дефектов за его счёт или соразмерное снижение цены. Если договор предусматривает неустойку за просрочку, напомните о ней.

Важно не затягивать с претензией. В большинстве договоров есть сроки на приёмку (например, 5 рабочих дней с момента поставки). Пропустите их — и товар считается принятым без оговорок, даже если он бракованный. Поэтому планируйте проверку сразу после получения груза, не откладывая на потом.

Коротко о главном

Приемка продукции по ТУ — это не бюрократическая процедура, а рабочий инструмент, который защищает вас от брака и недобросовестных поставщиков. Для бизнеса на Бору, где многие связи строятся на личных договорённостях, письменные ТУ особенно ценны: они превращают устные обещания в измеримые обязательства. Потратьте время на составление грамотных технических условий, и приёмка перестанет быть лотереей.

В следующий раз, когда будете ждать поставку, вспомните историю с тканью для спецодежды. Один лист бумаги с цифрами стоит десятка устных заверений. И если вы ещё не используете ТУ — самое время начать.