베트남, 유통매장 공급업체의 비용 부담

2018년 5월 28일

□ 키워드 : 대형마트

□ 상품 납품비

○ 할인율

- 유통매장은 제품의 판매가격에서 20~30% 할인된 가격에 상품 납품을 공급업체에 요구하며, 심한경우는 42%까지 달함
- 수산물 공급업체의 경우 할인가격의 10%를 업체가 받아들일 수 있는 범위로 여기고 있음
- 10%가 넘는 할인율에 대하여 업체는 베트남수산물생산수출협회(VASEP)을 통하여 유통매장에 항의를 한 적이 있음
- 2016년 태국계 대형마트 Big C는 할인율을 4.25~5.5%에서 17~25%로 상향조정하였으며, 이는 업계에서 가장 높은 할인율임

○ 할인율 상승 이유

- 유통매장의 소유주 변경 등

○ 할인율 선정 방법

- 공급자의 규모(대소)와 상품의 질(좋고 나쁨)에 따라 유통매장은 매년 다른 할인율을 제시함

□ 공급업체의 비용 지불 항목

○ 부담금

- 공급업체는 상품을 납품하는 유통매장에 진열비, 신규 바코드 생성비(10~20백만VND/코드), 선반 구입비, 마케팅비 등을 부담하고 있으며, 이러한 비용은 상품 가격의 약 32~40%에 해당함
- 이 외에 설립기념일 행사, 미팅비용, 운송비, 홍보비 등을 부담
- 공급업체에서 잘못이 아닌 슈퍼직원의 실수로 상품이 훼손된 경우에

도 공급업체에 물건 교환을 요구

- 또한 유통매장의 홍보와 새로운 판매지점 확대시 납품업체는 반드시 홍보비(연간 1~3회, 각 10~30일, 판매가의 15~30% 할인)에 대한 지원을 해야 함
- 공급업체가 마트에 상품을 납품하면서 지불하는 부담금은 매년 1~3% 정도 상승하고 있음
- 공급업체가 부담금을 거절시 새로운 상품 공급을 더이상 받지 않음에 따라 공급업체는 이를 받아들일 수 밖에 없는 상황임

○ 비공식 비용

- 공급업체가 상품을 슈퍼마켓에 물건을 운송을 함에도 불구하고, 유통매장이 운송비 지원(1~6%, 2014년 기준)을 요구하기도 함
- 유통매장 직원(관리/책임, 부서, 주문 담당자, 상품 전시자)의 암묵적인 요구가 존재
- 이를 응하지 않을시 공급업자가 납품하는 과정이 복잡하게 만들어 요구를 받아들이게 하거나, 제품을 구석으로 배치하여 판매가 어려워지게 만듦
- 비공식 비용은 생산비의 5~7%를 차지하며, 국내 유통업체와 해외 유통업체 중 현지인이 관리자로 있는 곳에서 발생함

□ 유통매장의 횡포

○ 지불 연기

- 또한 공급업체에 대한 비용지불에 대하여 유통매장의 비용지불 연기가 이루어지고 있으며, 이는 적은 자본의 소규모업체가 생산 및 유지에 어려움을 발생시키고 있음

○ 일방적 할인율 상승 통보

- 유통매장에서 일방적으로 할인율 상승을 통보하여 공급업체의 반발을 사기도 함

□ 공급업체의 반응

○ 업체별 반응

- 대형마트의 높은 할인율을 견디지 못한 공급업체 중에는 입점된 상품 전부를 철수하거나 물건 납품을 일시중지함

- 또한 새로운 납품처로서 대형마트보다 할인율이 낮은 슈퍼마켓체인을 통한 유통을 시도함
- 높은 할인율로 마트에 납품하며 생긴 손해를 다른 슈퍼마켓에 납품하여 얻은 이익으로 메우는 공급업체도 존재
- 대형마트는 소매채널의 절반 이상을 차지하기 때문에 공급업체의 입장에서는 수익성이 떨어짐에도 불구하고 대형마트의 요구를 거부하기 어려운 상황임

□ 출처

< 관련 기사 >

1. Nguoi Lao dong, 'Big C đòi chiết khấu cao, doanh nghiệp rút hàng', 2016.5.6.
https://nld.com.vn/kinh-te/big-c-doi-chiet-khau-cao-doanh-nghiep-rut-hang-20160506222230068.htm

2. Tien phong, 'Đưa hàng vào siêu thị, doanh nghiệp phải "bôi trơn"', 2014.10.7.
https://www.tienphong.vn/xa-hoi/dua-hang-vao-sieu-thi-doanh-nghiep-phai-boi-tron-768043.tpo

3. Cafe biz, 'Ngoài chiết khấu cho siêu thị, doanh nghiệp muốn đưa hàng vào còn phải chi "lót tay" từ sếp đến lính', 2016.6.4.
http://cafebiz.vn/ngoai-chiet-khau-cho-sieu-thi-doanh-nghiep-muon-dua-hang-vao-con-phai-chi-lot-tay-tu-sep-den-linh-20160603171636815.chn

4. Cafe F, 'Đưa hàng vào siêu thị: Cửa hẹp cho doanh nghiệp nhỏ', 2017.12.26.
http://cafef.vn/dua-hang-vao-sieu-thi-cua-hep-cho-doanh-nghiep-nho-20171226074216177.chn