

Все статьи > Теория бизнеса > Риски

Как призвать к ответственности недобросовестного контрагента



Кристина Шперлик 12 января



Руководители компаний и юристы рассказывают о том, как обезопасить компанию от сотрудничества с недобросовестными контрагентами и технических рисков и как можно попытаться взыскать убытки, которые вы понесли по вине партнера.

Андрей Медведев, руководитель компании «Промышленные силовые машины»

Наша производственная необходимость — это 16 000 позиций, по которым мы ведем закупки. Структура импортных и отечественных закупок в денежном эквиваленте выстраивается примерно так: 45 % комплектующих закупаем за рубежом и 55 % – в России. Если это новый контрагент, с которым ранее мы не работали, то мы изучаем базу отзывов, рейтинги компании, экономические показатели (объем производства, наличие собственного производства). Мы нередко посещаем производство поставщика, прежде чем заключить с ним контракт.

В договоре мы максимально подробно прописываем возможные санкции при неисполнении его условий: условия возврата (заключаем дополнительное соглашение по браку), обмена, штрафные санкции. В случае недобросовестного поведения (срыв сроков, поставка некачественного товара) мы берем ситуацию под пристальный контроль и проверяем, закономерны ли такие сбои в работе партнера или это единичный случай. Вся номенклатура проходит входной и промежуточный контроль при поступлении на склад.

Все возникающие проблемные ситуации мы сначала пытаемся решить путем переговоров. Обычно поставщик идет на встречу: если это брак, он меняет продукт, если срыв сроков, то предоставляет скидку на следующую партию товара. В любом случае мы всегда стараемся иметь под рукой запасной вариант поставщика на 80% позиций.