



Как проиграть спор ещё до подачи иска

Десять привычек, из-за которых компании не могут доказать свою правоту. Узнали свою? Значит, пора поправить процесс, пока спора нет.

1

Подписывайте УПД и акты не глядя

Как правильно. Сверяйте УПД и акты с договором и спецификацией: цена, количество, сроки, ссылка на договор.

2

Не проверяйте доверенность получателя при отгрузке

Как правильно. Проверяйте доверенность и документы получателя, сохраняйте копии. Без подтверждённых полномочий подпись на накладной мало что доказывает.

3

Не оставляйте следов: только звонки и мессенджеры

Как правильно. Подтверждайте договорённости письменно: корпоративная почта или ЭДО, со ссылкой на договор.

4

Принимайте товар и работы без акта: «разберёмся потом»

Как правильно. Фиксируйте недостачу и брак в момент приёмки: акт, фото, вызов представителя по условиям договора.

5

Не отвечайте на претензии: само рассосётся

Как правильно. Отвечайте в срок и по существу. Ответ на претензию — часть доказательств вашей добросовестности.

6

Пропускайте сроки и порядок уведомлений из договора

Как правильно. Соблюдайте процедуру из договора: сроки, адреса и способ направления писем.

7

Подписывайте договор контрагента без правок в неустойке, приёмке и односторонних условиях

Как правильно. Читайте и правьте разделы с рисками до подписания. Обсуждать их «после» уже поздно.

8

Выполняйте устные поручения вне договора и спецификаций

Как правильно. Оформляйте дополнительные работы допсоглашением или хотя бы письменным подтверждением.

9

Не храните оригиналы, переписку и ЭДО: пусть уходят вместе с менеджером

Как правильно. Ведите единый архив по каждой сделке: договор, приложения, акты, переписка.

10

Идите к юристу, когда иск уже подан и сроки горят

Как правильно. Показывайте юристу проблемные сделки до спора. Исправить процесс дешевле, чем проигрывать дело.