

# Проверка субподрядчиков

## Насколько вы уверены в своих контрагентах?

Работа на глобальном или локальном логистическом рынке требует взаимодействия с большим числом участников цепочки поставок и привлечения субподрядчиков для выполнения заказов.

Главный совет: всегда тщательно проверяйте субподрядчиков и собирайте о них максимум информации до начала совместной работы. Недостаточное внимание к аудиту подрядчиков или поверхностная проверка значительно увеличивают ваши риски. Даже если у вас запланирована всего лишь одна перевозка, вы должны заранее понимать слабые места потенциального контрагента и своевременно предпринять меры дополнительной защиты.

## С какими рисками вы можете столкнуться?



# Как снизить риски?

## Рекомендации ТТ Клуба:

### 1 ОРГАНИЗИРУЙТЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕСС

- Документируйте все операции
- Обучайте персонал
- Соблюдайте процедуры

### 2 ПРАВИЛЬНО ПОСТАВЬТЕ ЗАДАЧИ

- Определите виды услуг для передачи подрядчикам
- Составьте список потенциальных партнёров

### 5 ПРОВЕРЯЙТЕ СТРАХОВАНИЕ

- Запросите копии оригиналов страховых полисов (договоров)
- Проверьте оплату и действие полиса (договора) у страховой компании (брокера)
- Убедитесь, что размер страхового покрытия и условия страхования соответствуют объёму ответственности и позволят покрыть возможные убытки

### 3 ПРОВЕРЬТЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОДРЯДЧИКОВ

- Наименование юридического лица и адрес регистрации
- ФИО руководителей
- Полные реквизиты, включая ИНН (VAT)
- Учредительные документы
- Контактные данные, включая городской телефон и адрес сайта
- Информацию о подразделениях и филиалах компании
- Номер лицензии (если применимо)
- Данные о транспорте и водителях

### 4 СОБИРАЙТЕ ИНФОРМАЦИЮ

- Запрашивайте письменные рекомендации
- Проверяйте аккредитации (AEO/ISO)
- Уточняйте про членство в ассоциациях и торговых организациях
- Изучайте стандартные условия договора

### 6 ПРОВЕРЯЙТЕ И ОБНОВЛЯЙТЕ ИНФОРМАЦИЮ

- Следите за любыми изменениями информации о субподрядчике и обновляйте данные
- Проверьте и уточните полномочия лица, с которым ведёте переговоры

### БУДЬТЕ ОСТОРОЖНЫ:

- Если к вам обращаются неизвестные поставщики услуг
- Если подрядчик использует бесплатные почтовые сервисы и не имеет стационарного телефонного номера
- Если вы не можете проверить данные о подрядчике

### 7 РАСШИРЯЙТЕ БАЗУ ПОДРЯДЧИКОВ

- Утвердите процесс проверки подрядчиков
- Расширьте список проверенных партнёров



**Тщательная проверка в начале означает меньше проблем в конце. Если предложение кажется вам слишком выгодным, это повод задуматься.**