



Моя работа связана с закупками сельскохозяйственной продукции и, соответственно, достижением договоренностей с клиентами, подписанием договоров и последующим контролем их выполнения – получения продукции и осуществлении оплаты.

Вынужден признать, что основные сложности у нас возникают в части выполнения нашими поставщиками (преимущественно из стран бывшего СССР) своих договорных обязательств – т.е. поставки Товара по фиксированной в договоре цене в периоды, когда цены растут. До 2016 года внутренняя политика компании была ориентирована на то, что любой договор с украинским поставщиком это просто формальность, а не реальный инструмент управления сделкой.

Как я теперь понимаю, во многом, причина такой политики была связана с отсутствием у нас договора, адаптированного с учетом нашей специфики, а также реалий бизнеса в Украине.

Сегодня же для нас очевидно, что большинство из таких имевших ранее место сложностей можно было бы избежать или значительно упростить и ускорить их решение и, главное, со значительно меньшими затратами.

Решающим моментом для нас было то, что Юрий Бойко показал на практическом примере как это работает, а также «экономику» и выгоду предлагаемого подхода и системы. По факту, мы первый раз в нашей практике именно с помощью юридических инструментов заставили нашего Поставщика не только выполнить свои обязательства, но и компенсировать наши финансовые потери от нарушения поставщиком сроков поставки. И благодаря предложенному OPS варианту, такой результат удалось получить даже не дойдя до суда. Что значительно ускорило решение вопроса и сэкономило наше время. А время – это тоже деньги.

В результате мы получили даже больше, чем договаривались. Без изменения согласованной стоимости юридических услуг и благодаря полученным от юристов OPS рекомендациям - мы получили желаемый результат значительно быстрее, чем если бы мы пошли путем судебных разбирательств , как изначально хотели.

Вообще, первый раз встречаю юристов, которые, не ведут, а, наоборот, отговаривают идти в суд:) там где этого можно избежать, предлагая одновременно более простую альтернативу решения вопроса.

Но, главное – это то, что мы получили новый разработанный именно для нашего бизнеса важный инструмент – шаблон договора и простую пошаговую инструкцию-руководство работы с ним, которая понятна мне, не юристу.

Благодаря такому инструменту (договору), мы с его помощью уже на этапе предварительных переговоров:

- во-первых, понимаем кто в принципе не наш клиент и можем избежать потерь столь дорого времени, сэкономив его именно для наших желанных клиентов.

- во-вторых, можем достаточно быстро увидеть не достаточно надежных поставщиков с повышенным риском (здесь наш договор выступает своего рода тестом бизнес-надежности). Это позволяет сэкономить время и средства на решение вероятных в таком случае вопросов и в итоге увеличить общую рентабельность нашей деятельности. Поскольку вероятность нарушения ненадежным поставщиком своих обязательств или возникновения проблемных ситуаций – крайне высока. А во многих случаях, включая дистанционное общение, точно и правильно предварительно оценить степень надежности поставщиков достаточно непросто.

До этого нашего опыта работы с новым договором увидеть и точно определить степень надежности контрагента было почти невозможно, поскольку речь идет о вопросах, большинство из которых не лежат на поверхности и относятся к будущему времени и условиям (урожаю и ценам на него).

- и, наконец, в-третьих, мы получили бизнес инструмент для контроля выполнения нашими поставщиками своих обязательств, который реально защищает наши интересы!

Еще хочу добавить, что был приятно удивлен, тем что я называю сервисом и клиент ориентированным подходом.

Я точно не являюсь самым удобным Заказчиком, но специалистам компании (отдельное спасибо Виктории) удалось очень деликатно «выжать» из меня всю необходимую информацию и наши «фантазии» относительно того, что мы сами хотим видеть в своем договоре и трансформировать их в стройный, понятный и «работающий» документ.

Однозначно, было желание понять именно нашу специфику (а это не так и просто особенно человеку со стороны) и стремление сделать именно наш договор, а не подогнать уже имеющийся шаблон под нас.

Мы прошли практически каждый пункт договора, опираясь именно на стандарты нашей компании и потребности.

По итогам работы, с уверенностью могу сказать, что сравнивая стоимости, подходы и результаты - стоимость услуг в OPS совершенно адекватная, возможно даже чуть занижена, учитывая реальное количество вложенных в нас трудочасов :).

Но в OPS сами, после ознакомления с задачей и до старта проекта, предложили выбрать наиболее приемлемый нам формат определения стоимости – почасово или за конечный результат, объяснили нюансы и минусы-преимущества для каждого отдельного вопроса и порекомендовали в нашем случае зафиксировать стоимость услуг именно за конечный результат.

По итогу, с учетом фактически удаленного юристами OPS нам времени, мы сами видим, что такой подход к оценке стоимости работы оказался для нас достаточно выгодным. Но главное – это конечно же получение обещанного и необходимого результата.

**Dmytro Sidenko,
Purchasing Manager in Eastern Europe and Middle Asia
GRANOSA AG, Швейцария**

