

# РЕШЕНИЯ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ РАБОТЫ ЮРИДИЧЕСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА

10.12.2018

НОВОСТИ КОМПАНИЙ



6 декабря 2018 года GLS Group и TA Legal Consulting совместно с Legal Insight провели бизнес-завтрак «Решения для оптимизации работы юридического департамента».

В течение 2-часового семинара докладчики и делегаты обсудили единые принципы

эффективного использования юридических ресурсов для организаций любой организационно-правовой формы, опыт компаний самого разного масштаба по построению эффективной договорной работы и апробированные решения GLS в сфере права, комплаенса и закупок.

На бизнес-завтрак собрались как представители небольших компаний, где в штате 1-3 юриста, так и крупные компании, где уже внедрено специализированное программное обеспечение (ПО) и разработаны шаблоны документов.

Участники сошлись во мнении, что ПО, положения и инструкции не являются панацеей от аврального режима работы, перегрузки рутиной в ущерб стратегическим задачам и необходимости в дополнительном персонале.

Из более 100 решений GLS, основными и самыми популярными инструментами повышения эффективности являются стандарт согласования договоров (GLS Contracting Policy™), руководство по согласованию договора (GLS Playbook™), банк стандартных положений (GLS Clause Bank™), библиотека шаблонов (GLS BP Precedent Library™) и чек-лист для согласования договора контрагента (GLS Third Party Paper Checklist™). Подробнее по ссылке — <https://www.gls-solutions.com/en/solutions>.

Маргарита Славина, партнер GLS Group (Сингапур), продемонстрировала делегатам, что организовать эффективно договорную работу в компании просто и быстро (подробнее об основных принципах читайте в статье по [ссылке](#)). Решения GLS легко адаптировать под любое законодательство и язык, с ними работают как транснациональные гиганты, так и растущие компании, например, сеть частных школ. GLS предлагает контент документов, структуру и методологию вовлечения пользователей. Использовать дополнительное ПО или нет решает компания: решения GLS легко встраиваются в любое ПО.

«Дайте мне 4 часа на встречи с вашими внутренними клиентами, и через неделю у вас будет корпоративный стандарт согласования договоров, по которому ваш самый младший юрист

самостоятельно составит договор, а если все же вы решите привлечь внешнего консультанта, то на основе этого руководства консультант выполнит поставленную задачу за 10% обычной стоимости. Для разработки банка стандартных положений и библиотеки шаблонов потребуется больше времени в зависимости от размера компании, но это будут реально работающие инструменты, апробированные в широком круге других компаний и в то же время оптимизированные под конкретно вашу компанию», — заявляет Маргарита.

«Сложно заставить взрослых людей делать что-то новое, если они не понимают, в чем их выгода от этого и воспринимают это как дополнительную нагрузку. Важно на этапе дизайна будущей системы или процесса обсудить с пользователями их потребности и боли посредством серии интервью и опросов. Надо сделать этот процесс в компании максимально открытым, чтобы о нем все знали. Даже если Вы хорошо себе представляете, что ответят основные пользователи и внутренние клиенты, такие опросы и встречи продемонстрируют, что с их мнением считаются, систему строят под них и для них, а не просто спускают сверху. Кроме того, зачастую они вносят полезные идеи и предложения. Успех новой системы зависит и от формата, продолжительности и частоты тренингов после ее запуска – понимание критически важных нюансов организации тренингов пришло к нам с опытом многократных внедрений,» — рассказывает Славина.

«Мы рады, что именно наша фирма помогает GLS адаптировать их решения под российский рынок. В Азии, где они успешно используются уже 4 года, есть страны, где распространено как общее, так и континентальное право, а местные языки посложнее русского, поэтому нас вдохновляет опыт успешной адаптации изначально англоязычного продукта на местных рынках», — прокомментировал Марат Агабалян, управляющий партнер TA Legal Consulting.