

پیشنهاد کارشناس ارشد مشاوره و فروش محصول چارگون به شرکت‌های نرم‌افزاری: یکسان‌سازی تعهدات کلی قراردادهای فروش نرم‌افزار ضرورت دارد

کارشناس ارشد مشاوره و فروش محصول چارگون معتقد است: پیروی از یک الگوی یکسان در قراردادهای فروش و خدمات محصولات نرم‌افزاری به انسجام و یکپارچگی بیشتر حوزه آی‌تی و شفافیت تعهدات کارفرما و پیمانکاران منجر خواهد شد.

میلاد پاک‌نژاد در گفت‌وگو با روابط عمومی چارگون تاکید کرد: سال 93 با توجه به بازخوردهایی که از سازمان‌های مشتری گرفتیم و همینطور با وجود نیازهایی که در شرکت احساس شد، استراتژی عقد قرارداد با مشتریانمان را با تغییراتی بنیادین به سمت ساختار «برد-برد» هدایت کردیم. در این تغییرات، ایجاد احساس رضایتمندی در مشتریان و ایجاد بستری دوسویه و متعهدانه بین کارفرما و چارگون به عنوان پیمانکار پروژه‌ها مهمترین هدف بود.

وی ادامه داد: از آنجا که همواره متعقدیم رسیدن به نتیجه مطلوب در یک پروژه به میزان تعهد و همکاری دو طرف کارفرما و پیمانکار بستگی دارد و نتیجه به دست آمده به

صلاح هر دو طرف خواهد بود؛ به همین دلیل سعی کردیم قراردادهای فروش محصول و خدمات را با یکسری از اصول قانونی شفاف، منطبق کنیم.

وی با اشاره به بررسی قوانین بالادستی برای تدوین شیوهنامه عقد قراردادهای فروش از سال 93 گفت: در قراردادهای فروش همواره ابهاماتی به وجود می‌آمد. مثلاً در آن زمان، ماده 104 قانون مالیات‌های مستقیم، مشکل عمده‌ای برای ارائه‌کنندگان نرم‌افزار ایجاد می‌کرد و به چارگون در قالب یک شرکت نرم‌افزاری تولیدکننده محصول نگاه نمی‌شد و شیوه برخورد با شرکت‌های خدمات دهنده را درباره ما نیز پیاده می‌کردند.

پاک‌نژاد ادامه داد: برای تثبیت این موضوع که شرکت چارگون قبل از آنکه ارائه‌کننده خدمات نرم‌افزاری باشد، یک شرکت تولیدکننده محصولات نرم‌افزاری است و نباید در زمان عقد قرارداد تنها به عنوان یک شرکت ارائه‌کننده خدمات به آن نگاه شود، پیگیری‌های زیادی را انجام دادیم. مجموع این مشکلات ما را متقاعد کرد تا از قوانین مدنی موجود با استخراج بندها و موارد مختلف قانونی به ساختاری جدید برای عقد قرارداد دست پیدا کنیم که سود و نفع هر دو طرف در آن دیده شده باشد. کارشناس ارشد مشاوره و فروش محصول چارگون یادآور شد: فراهم کردن بستری متوازن بین کارفرما و پیمانکار در عقد قراردادها و جانداختن آن برای سازمان‌های مشتری در آغاز راه مشکل بود اما رفته‌رفته و با تبیین ابعاد مختلف قراردادها، سازمان‌های مشتری هم متوجه می‌شدند اتکا به موارد قانونی در فرایند اجرای تعهدات به نفع آنهاست و ریسک قرارداد را به دلیل تعیین نهادهای نظارتی بالا دستی به میزان چشمگیری کاهش می‌دهد.

وی مهمترین دستاورد اجرای شیوه «بر-برد» در قراردادهای فروش چارگون را اعتمادسازی عنوان کرد و افزود: در این ساختار قراردادها به این صورت منعقد می‌شود

که هم سطح کیفی چارگون بالاتر می‌رود و هم اینکه کارفرما می‌تواند با اعتماد بیشتری کار را به پیمانکار خود بسپارد. ما یکسری از مسئولیت‌های خود را شفاف کرده و مسئولیت‌هایی از جمله زمینه دسترسی به زیرساخت و اطلاعات مناسب و حمایت در سطوح مدیریتی را متوجه کارفرما کرده و تعهدات پایاپای را مد نظر قرارداد دادیم. پاک‌نژاد خاطرنشان کرد: در نگاه اول برخی از سازمان‌های مشتری این شیوه را نپسندیدند؛ اما وقتی قرارداد را می‌خواندند، متوجه می‌شدند که قرارداد بر یکسری از اصول متوازن منطبق است. به این شکل که وظایف دو طرف متوازن و برابر تعریف شده بود. این شیوه باعث شد که اعتمادسازی کنیم. در واقع نشان دادیم که می‌دانیم به عنوان پیمانکار چه وظایفی داریم و از کارفرمایان نیز خواستیم تا وظایف خود را بشناسند.

کارشناس ارشد مشاوره و فروش محصول چارگون با بیان اینکه در واحد فروش محصول شرکت بر اجرای این شیوه عقد قرارداد بسیار اصرار داریم، گفت: برخی از مشتریان معتقدند چارگون نسبت به عقد قرارداد سختگیری می‌کند؛ اما واقعیت این است که ما به دنبال شفاف‌سازی هستیم و عقد قرارداد به هر روشی، شیوه ما نیست. چارگون می‌خواهد تعهدات شفاف وجود داشته باشد؛ زیرا متأسفانه بسیاری از قوانین ما با شرایط موجود در حوزه آی‌تی مطابقت ندارد. وی تصریح کرد: در حال حاضر در قراردادهای چارگون همانطور که قانونگذار، نهادی به نام سازمان نظام صنفی رایانه‌ای و شورای انتظامی این سازمان را مرجع رسیدگی به اختلافات معرفی می‌کند ما نیز بر اصول داوری منطبق با قانون از طریق این مراجع، صحنه می‌گذاریم و به طور شفاف، آن را به سازمان‌های مشتری خودمان معرفی می‌کنیم.

کارشناس ارشد مشاوره و فروش محصول چارگون پیروی از ساختار «برد-برد» در قراردادهای فروش را به سایر شرکت‌های حوزه آی‌تی پیشنهاد کرد و گفت: ما می‌توانیم در قالب زیرمجموعه سازمان نظام صنفی، جلساتی مختلف و متنوعی داشته باشیم و درباره قراردادهای فروش صحبت کنیم. این تجربه یکبار در حوزه قراردادهای پشتیبانی اتفاق افتاده است و برای همه دستاوردهای موثری داشته است؛ بنابراین می‌توان این هم‌اندیشی را در حوزه قرارداد های فروش نیز تکرار کرد.

پاک‌نژاد اضافه کرد: پیشنهاد ما این است که می‌توانیم در حوزه فروش، یکسری شرایط یکسان را پیش‌بینی کنیم تا ضمن حفظ سود و منافع پیمانکارها درباره حقوق و تعهدات کارفرماها نیز به طور شفاف سخن گفته شود. این امر سبب می‌شود تا شرکت‌های ارائه‌کننده خدمات و محصولات در تعهدات اصلی با هم به اشتراک برسند و یکپارچگی و یکدستی را در حوزه کاری خود به نمایش بگذارند.

وی تاکید کرد: انسجام حوزه‌های فروش شرکت‌ها و پیروی از یک الگوی ثابت می‌تواند باعث توانمندتر شدن آنها، ارائه تعهدات شفاف و یکسان و رفع کمبودهای قانونی در متن قراردادهای پیمانکاری حوزه آی‌تی به ویژه در حوزه نرم‌افزارها را به دنبال داشته باشد.