

Диверсификация

«Свое тщеславие мы реализуем КОНТЕНТОМ»

Павел Мищенко, управляющий партнер Runetlex, постоянно ставит себе новые задачи, чтобы не потерять интерес к профессии. Все началось с интереса к интеллектуальной собственности, переросло в сопровождение IT-стартапов, параллельно возник запрос на договорную работу, а вместе с этим — на legal design.

Я погрузился в ту среду, которая меня захватила и поразила.

В 2010 году я закончил вуз и совершенно случайно попал помощником к одному адвокату. Одним из его клиентов была компания — регистратор доменных имен. Они хотели создать у себя отдельный сервис по оказанию юридических услуг, связанных с интернетом. Адвокат взял меня, недавнего студента, который интересовался интеллектуальной собственностью, и приобщил к этому проекту. Регистратор создал страницу, но, кажется, мы ни одному клиенту там так услуги и не оказали. Тогда эти проекты были больше «для галочки». Главное, что они есть, а пользуются ими или нет — не важно. Проект быстро стух, и следующие 3–4 года я работал в связке со своим адвокатом, сопровождая бизнес-проекты. К 2014 году идея своего проекта созрела. Мне очень хотелось создать платформу для юридических услуг IT-компаниям. Как раз появилось на слуху слово «стартап», и я был очарован этой атмосферой. Runetlex начался из очень большого интереса. В тот момент я уже перерос исполнительскую работу и мне хотелось реализовывать свои задумки. Договорились с моим руководителем развивать проект вместе. Полученный менторский опыт, общее понимание бизнеса, большой юридический опыт, чувство локтя и разделение ответственности очень пригодились в первое время существования проекта. Да и сейчас очень важны. Вместе работаем до сих пор.

Общие знания и умения у нас были.

Статьи по юридическим задачам в IT, а также о том, что появилось в отрасли, уже тогда были описаны коллегами. Мы получали понимание специфики из этих статей, из судебной практики, из споров и от самих клиентов. При постановке задачи нам рассказывали детали процессов и каким должен быть результат, а мы уже придавали этому юридическую форму, попутно разбираясь и понимая, что там и как. Сейчас стало больше статей, больше информации и, следовательно, проще заход в специализацию. Это же позволяет лучше работать. Судьи стали понимать. Когда в 2015 году мы приезжали в один из судов Нижнего Новгорода, то такие слова, как «домен», были им абсолютно не знакомы. Сейчас судьи разбираются в том, как это устроено. С развитием интернета и общей заинтересованностью в IT мы оказались в таком море конкуренции, которого не было до этого. В целом это положительный эффект, тем интереснее.

Студентам я бы посоветовал идти туда, куда им хочется.

Никогда не угадаешь, где тебе будет лучше. Когда я оканчивал университет, для всех приличной и желанной работой была работа в банке. Много зарабатывали, работа надежная. И что бы я сейчас делал с этими банками, ведь специализация очень узкая и перепрофилироваться из нее тяжело. Всегда идет какое-то обновление, и смотреть, где ты заработаешь больше денег, не стоит. Я вообще не про такие советы. Надо двигаться за счет своего интереса, к чему у тебя лежит душа. Меня интересовала интеллектуалка, и потом она плавно перетекла в IT. В IT много интересных людей, с которыми ты на одной волне. Там я нашел демократичность и неформальность, которые мне очень близки. Каждый проект здесь для меня был «вау». Мне было интересно, поэтому и выбрал эту специализацию для себя. Со временем этот детский восторг уходит, потому что наедаешься этими проектами. Тогда стоит искать чего-то новое.

Есть несколько кругов проблем, возле которых все крутится.

Первое — отношения основателей внутри компании (корпоративные), как между собой договориться, кто и что должен выполнять. Можно сравнить с брачным договором. Надо хотя бы на бумажке договориться первично, потому что потом все быстро забывается, время меняется и должна быть

отправная точка для новых переговоров.

Второе — отношения с клиентами, клиентские договоры, по которым приходят деньги. Третье — отношения с теми, кто создает результаты, — сотрудники, фрилансеры. Здесь речь не только об урегулировании общих моментов сотрудничества, тут много специфики. Нужно обязательно урегулировать вопросы принадлежности интеллектуальной собственности, ввести режим коммерческой тайны, установить правила и ограничения в дистанционном взаимодействии. Также есть круги отношений с различными партнерами, с контролирующими органами, с банками. Вот вокруг этих кругов вся наша работа и строится.

К нам приходят разные клиенты.

Есть уже состоявшиеся предприниматели с готовыми идеями и средствами, которые знают, какой продукт им нужен и зачем им юридическая защита. Также есть и те, у кого есть только идея, без средств на реализацию таковой. Вторым я советую повременить с обильными вложениями в юридическую защиту. Нужно сделать базовый уровень, а фокус внимания направить на запуск продукта. Если продукт научится зарабатывать и подтвердит успешность, то как раз будет самое время усилить юридическую броню.

К понятным документам и legal design пришел через своего партнера.

Первое время он натаскивал меня, как писать документы. Он оценивал мои drafts, говорил, что исправлять, и спустя какое-то время я начал писать определенным образом и стал больше уделять внимания тексту, его оформлению и содержанию. После того как появилось больше задач, мы начали привлекать других людей, а они писали совсем не так, как хотелось. Времени и сил переписывать конечно же не было. Я написал первый свод правил, по которым мы стали оформлять документы. Потом стал об этом понемногу рассказывать в Facebook. IT-предприниматели заинтересовались, у них появилась потребность в понятных документах, и с этого все началось. Попутно стал выпускать ролики, публиковаться и понял, что это интересно юристам. У меня было искреннее удивление, потому что с юридическим сообществом я себя никак не отождествлял, больше с предпринимателями, да и думал, кому это будет интересно и кто я такой, чтобы их чему-то учить. Оказалось — это нужно. На меня очень

сильно повлиял Максим Ильяхов своим примером. Мой ровесник выдает массу полезного контента и делится им с аудиторией. Это вдохновляет на такие действия. Свой опыт по понятным договорам я изложил и в виде статей, и в виде курса. Осталась только книга, но к ней тяжело подступиться, пугает объем задачи. Пока развиваю телеграм-канал *iIovedocs*, в котором удалось собрать уже больше 5000 участников, и запускаю вместе с ВШЭ лабораторию юридического дизайна.

Конечно же, договор — наше все.

Мы в первую очередь для клиентов переписываем их договоры, потому что нам с ними работать: согласовывать с контрагентами, дорабатывать, судиться в случае споров. Клиенты к этому всегда относятся позитивно, потому что они как предприниматели понимают, что таким образом мы облегчаем им жизнь: понятные документы выгоднее. Договор — один из инструментов в общении и понимании между клиентом и исполнителем. Он должен быть написан таким образом, чтобы после прочтения обе стороны друг друга поняли. Стоит сказать, что наши клиенты — это небольшие компании, но даже в больших компаниях, где на согласование одного договора могут уйти месяцы, начинают упрощать договоры, чтобы они были максимально понятны для всех. Наши клиенты видят, что после изменения договора они быстрее получают деньги, правки вносятся легче, падает нагрузка на юридические департаменты.

Договор можно визуализировать, если есть необходимость и понятная цель, которая не навредит документу.

Но мне кажется, что это избыточная тема. Всегда надо исходить из задач, которые стоят перед нами. У нас есть юридический продукт, который мы за счет юридического дизайна делаем для клиента максимально привлекательным. Надо ли в договорах рисовать картинки? Не знаю. Никогда еще не встречал юриста, который не смог бы разобраться в документе без картиночки. Нужно ли это делать в локальных актах? Скорее, это актуально в инструкциях, когда юридический отдел хочет сократить себе работу и визуально донести информацию до других отделов. Например, «при реструктуризации контрагента нужно делать вот так и вот так, тогда будет так». Когда это описывается текстом, тем более на канцелярите, это ужасно. Когда это описывается текстом в энергичном стиле — уже лучше, с

визуализацией — еще лучше. Юридические документы, по которым мы потом пойдем защищаться, вряд ли должны быть визуализированы. Документы, которые юридический департамент выпускает в свет для физлиц или других пользователей, можно спокойно визуализировать, чтобы снизить себе нагрузку и помочь людям разобраться. Но когда в B2B человек приходит и говорит юристу: «Мы должны сделать договор с картинками, потому что это тренд и это поможет нам выделиться на фоне других», — это странно. Когда под картинками ничего нет, нет глубины текста или мысли, а просто приятное оформление — это бессмысленно.

Нашу компанию двигает вектор понятности по отношению к клиентам. Мы хотим создавать для IT-отрасли, для других отраслей понятные документы, которые приносят больше пользы. Это и является нашим основным преимуществом, что отличает нас на рынке. Стремимся к понятности в коммуникации, к прозрачности в рабочем процессе и документах, которые предлагаем.

Наша компания не против рейтингов, но они нам не интересны.

Нашим клиентам вроде как тоже. Мне нравится работать по рекомендации, когда люди нас советуют, и так мы приобретаем клиентов. Мне нравится, когда люди приходят из-за наших полезных активностей в соцсетях. Но не за счет каких-то рейтингов. Я к ним хорошо отношусь, но свое тщеславие мы реализуем по-другому, своим контентом. А кто-то рейтингами. Это нормально. У меня другое отношение к соревновательному процессу. С детства был активным ребенком, играл в футбол, волейбол, баскетбол. И я знаю, что победитель бывает один. Есть еще второе и третье место. Максимум четвертое место — деревянная медаль. Когда мне говорят о том, что есть пять групп, в которых по пять мест, мне смешно. Не могу себе представить, чтобы генеральный директор футбольного клуба «Спартак» пришел в раздевалку и сказал: «Ребята, мы заняли место в серебряном ранге (что по сути место с шестого по девятое в чемпионате России), давайте отмечать!» Может быть, когда у нас пойдут отказы за отказами из-за того, что нас нет в рейтингах, тогда изменим свое решение. Но постараемся об этом в инфополе не афишировать. Не вижу повода для гордости.

Самое важное для меня — порядочность.

Еще человек должен хотеть реализовать себя в профессии. Мне важны усидчивые, профессиональные люди, которые могут «дожимать» и которые разделяют наши принципы. Я вообще увольнять не люблю. Люди уходят, скорее, сами, видя, что не попадают в коллектив, и происходит это достаточно быстро. Мы смотрим и на тестовые задания, на то, как человек их выполнил, насколько глубоко он в них погрузился, на коммуникацию с нами и на множество других факторов. Мы ищем людей из своего круга. Мне для клиента выполнить тестовое задание, показать, рассказать, в чем-то проконсультировать — как дышать. Я показываю тем самым свою компетенцию. Если кто-то ее в себе скрывает, говорит, что ему нужно за это заплатить, возможно, он и профессионал, но он — не человек моего круга. Я формирую здесь свое болото, свой внутренний круг. Порядочность, это, скорее, как маркер, благодаря которому я могу задуматься о том, пустить ли человека в этот круг.

В данный момент я обложил себя множеством проектов и перемещаю фокус между ними, когда один начинает надоедать.

Так и не скучаю. Например, в июне я выложил курс по понятным договорам для М-логос. Сейчас активно заниматься этой темой тяжело, немного пресытился. Переключился на Runetflex. Вижу, у нас там опять очередная проблема развития, которую нужно решить. Сделаю ее, снова смещу фокус на понятные договоры. И так по кругу. Сейчас планирую сделать базу знаний для компании, чтобы улучшить процесс работы и чтобы ничего по несколько раз не переделывать.

В первую очередь я православный христианин.

Во вторую — глава своей семьи. Дальше определить уже труднее, потому что остальные статусы в той или иной степени равнозначны. Конечно, работа отнимает колоссальное количество времени, но без этих двух столпов, которые я назвал, она была бы невозможна. Иначе я не мог бы себя считать целостным человеком. Мне бы хотелось быть тем, кто объединяет хороших, классных профессионалов для того, чтобы улучшать жизнь в разных сферах. Я — коммуникатор, который своим энтузиазмом и транслированием позитивной атмосферы объединяет людей для реализации проектов. Надеюсь, получится сохранить этот настрой и

в Runetlex, и в Ilovedocs, и в лаборатории юридического дизайна при ВШЭ.

© Материал из ЮСС «Система Юрист»

<https://www.1jur.ru>

Дата копирования: 01.10.2021