

## 46. Много блиц-интервью с Gamescom

Армаган Явуз, основатель TaleWorlds Entertainment

[00:05:21] Сергей Климов: Привет, представься, пожалуйста, расскажи, где работаешь.

[00:05:24] Армаган Явуз: Меня зовут Армаган Явуз, я основал TaleWorlds Entertainment, мы разрабатываем игры, студия расположена в Анкаре, Турция. Нас знают по серии игр Mount & Blade, в рамках этой серии мы уже выпустили 4 игры.

[00:05:48] Сергей Климов: Насколько большая у вас студия?

[00:05:49] Армаган Явуз: Сейчас у нас работает почти 45 человек, студия довольно большая, и точно больше, чем я мог представить, когда все начиналось.

[00:06:04] Сергей Климов: Ваша студия расположена в Анкаре, в городе, где не слишком много разработчиков игр, когда вы нанимаете людей, вы не можете взять на работу кого-то из EA, из Activision или откуда-то еще. Как вы управляетесь со своими подчиненными, которые только начинают свой путь в игровой индустрии?

[00:06:21] Армаган Явуз: В Турции довольно много действительно талантливых людей. На то, что у нас не слишком много компаний-разработчиков игр можно взглянуть по-разному. К минусам относится то, что нам все время приходится изобретать велосипед, у людей и правда нет опыта создания видеоигр. К плюсам можно отнести то, что мы - известная студия, нас знают во всем мире и молодые таланты, которые хотят интересной и нетривиальной работы находят нас, и мы с ними работаем.

[00:06:56] Сергей Климов: Сколько времени уходить у человека без опыта, чтобы полностью влиться в вашу компанию? Например к вам приходит художница, когда вы можете сказать: "Да, теперь её можно назвать самым настоящим художником игровой индустрии"?

[00:07:11] Армаган Явуз: У меня у самого не было опыта работы в игровой индустрии вне нашей студии, мне сложно сравнивать уровень. Могу сказать, что люди учатся достаточно быстро, и спустя несколько месяцев работы, они показывают отличные результаты. Как правило мы сталкиваемся с трудностями, связанными не с индивидуальной работой определенного человека, а с тем, как организовать команду, как решить вопросы интеграции, с тем, чтобы у игры был целостный художественный стиль.

[00:08:36] Сергей Климов: Вы работали с комьюнити, вы использовали модель раннего доступа еще до того, как она была официально изобретена, вы использовали краудфандинг. Впервые я услышал о Mount & Blade в таком контексте: есть одна студия, которая продает свою игру, цена, которой изменяется пропорционально улучшению качества продукта. Затем уже были и другие игры с такой же моделью распространения. Как вы работаете с комьюнити? Ваша аудитория - это миллионы игроков, они могут быть позитивно, либо негативно настроены, но все они хотят вашего внимания. Чувствуете ли вы давление, оно вас мотивирует?

[00:09:24] Армаган Явуз: Когда мы впервые начинали наш путь, в команде было всего два человека: я и моя жена. Мы делали всю работу сами. Я в то время довольно плотно работал с комьюнити, был активным на форумах игры. Затем мы начали заниматься новой игрой и мне, к сожалению, пришлось отказаться от работы с сообществом игроков. На форумах TaleWorlds работает отличная команда администраторов и модераторов. Но этого не достаточно. Форум - это место для комьюнити, но разработчики тоже должны участвовать в обсуждениях. Мы наняли Френка, нашего комьюнити-менеджера, который отлично справляется со своими обязанностями. Ближе к релизу игры, я надеюсь, что буду меньше нагружен, и смогу уделить время общению с игроками. Контакт с игроками - очень важная вещь при разработке игры.

[00:12:21] Сергей Климов: То есть ты согласишься с Valve, когда они говорят, что разработчикам нужно начинать с комьюнити, тех людей, которым понравится игра, которые будут давать фидбек, которые купят её?

[00:12:40] Армаган Явуз: Полностью соглашусь. В сегодняшних реалиях очень просто налаживать отношения с игроками, именно они движут вперед ваш проект. Студии нужно, чтобы игроки её поддержали. Важно, чтобы игроки знали планы компании на игру. Также у игроков очень много хороших идей, еще одна причина общаться с комьюнити, которое совместно наигрывает тысячи часов в день и может помочь с тестированием.

[00:14:31] Сергей Климов: Последний вопрос следующий. Теперь, когда вы являетесь уже сформировавшейся студией со штатом в 40 человек, вас многие знают. У вас есть то, что можно назвать свободой творчества? Вы можете себе позволить делать то, что захотите, без давления инвестора, издателя, рынка?

[00:15:00] Армаган Явуз: В своей основе мы все еще являемся независимой компанией. Мы выросли, но сохранили свою независимость и можем делать игру такой, какой мы захотим. У нас есть творческая свобода, мы ей активно пользуемся, но это не значит, что

никаких ограничений совсем нет . У игроков есть определенные ожидания и игра должна им соответствовать. Игроки ожидают определенных игровых механик и систем, ожидают их развития по сравнению с первой игрой. От этих ограничений при разработке никуда не деться, но они как раз и стимулируют творческий процесс. Если ресурсы бесконечны, а границ нет, то нет и смысла быть креативным, что-то придумывать. Мы нормально воспринимаем наши ограничения, например игрокам нравились многие элементы боевой системы им нравилась возможность проведения масштабных сражений и т.д. Мы не хотим подвергать изменениям эти аспекты игры.

[00:17:25] Сергей Климов: Большое спасибо, надеюсь, однажды ты сможешь прийти к нам в подкаст, мы соберем вопросы от нашей аудитории, среди которых много начинающих разработчиков и молодых дизайнеров, они бы хотели, чтобы ты поделился опытом.

[00:18:12] Армаган Явуз: С удовольствием! Может быть, мы снова сможем встретиться в Стамбуле и интересно побеседовать.

[00:18:23] Сергей Климов: Было бы здорово! Большое спасибо!

[00:18:24] Армаган Явуз: Спасибо!

Мортен Ларсен, старший вице-президент по продажам и маркетингу в Funcom

[00:29:35] Сергей Климов: Привет! Как тебя зовут, где ты работал раньше, где работаешь сейчас?

[00:29:40] Мортен Ларсен: Здравствуйте! Меня зовут Мортен Ларсен, я - старший вице-президент по продажам и маркетингу в Funcom, а в игровой индустрии я работаю уже 23 года.

[00:29:52] Сергей Климов: Довольно давно, а в какой компании ты начинал?

[00:29:57] Мортен Ларсен: Я начинал работать в своей собственной компании, мы занимались компьютерными играми, настольными играми, комиксами.

[00:30:12] Сергей Климов: В то время еще можно было привнести что-то новое.

[00:30:17] Мортен Ларсен: В то время можно было взять хорошую игру на 47 дискетах, просидеть полтора часа инсталлируя все это только для того, чтобы в конце понять, что игра не запускается.

[00:30:30] Сергей Климов: Я не очень скучаю по тем временам. Какая у вас программа на

шоу? Какие планы на выставку?

[00:30:40] Мортен Ларсен: Мы в Funcom занимаемся разработкой онлайн игр, в прошлом мы создали несколько квестов, но последние десять лет мы делаем ММО. Нашей новой игрой станет Lego Minifigures Online. Мы используем весь наш опыт, знания и в сотрудничестве с Lego, мы создаем игру, которую можно описать так: Diablo+Pokemon+Skylanders во вселенной Lego.

[00:31:18] Сергей Клиmov: Звучит многообещающе, составные элементы игры очень интересны! Мы привыкли считать вас норвежской компанией, а есть ваши представительства за рубежом? Сколько сейчас офисов у Funcom?

[00:31:39] Мортен Ларсен: Безусловно, Funcom - это норвежская компания. Наш самый большой офис располагается в Осло, также у нас есть студия в Монреале, которая занимается мобильной разработкой, также у нас есть офис в Северной Каролине, где расположен отдел контроля за качеством и отдел поддержки. Мы продолжаем развивать наши предыдущие проекты, такие как Anarchy Online, Age of Conan и The Secret World.

[00:31:51] Сергей Клиmov: Большая часть команды разработчиков - норвежцы? 70%?

[00:31:58] Мортен Ларсен: Пропорция меняется. Раньше, когда офис в Осло был нашим центром разработки, у нас работали людей 37-и разных национальностей. Когда мы открыли офисы в Монреале и в Северной Каролине многие иностранцы переехали работать туда. Офис в Осло сейчас в основном норвежский. Но в целом в компании работает меньше 20% норвежцев.

[00:32:20] Сергей Клиmov: Ого, даже не знаю, что сказать. Очень впечатляет. Сколько человек у вас работает? 100?

[00:32:35] Мортен Ларсен: Сегодня у нас работает около 170 человек, но это число часто меняется. Ближе к релизу нужно дополнительное привлекать людей. Больше ресурсов уходит на тестирование и на поддержку пользователей. В пике нас было около 600.

[00:32:54] Сергей Клиmov: Да, довольно мощная команда. Нанимаете ли вы людей? Художников, программистов. Если да, то как им с вами связаться? Какие у вас открыты позиции?

[00:33:20] Мортен Ларсен: Мы все время находимся в поиске талантов, особенно технических специалистов. Также мы ищем художников, но необходимость в хороших программистах всегда высока. Для того, чтобы связаться с нами зайдите на наш сайт funcom.com. Можете поймать нас на каком-либо индустриальном событии. Мы всегда охотно идем на контакт и вы не останетесь без бесплатного пива.

[00:33:54] Сергей Клинов: У вас работают люди из России, Украины?

[00:34:00] Мортен Ларсен: Да, раз наш основной офис был в Осло, у нас всегда работало много хороших специалистов из России и других стран бывшего восточного блока. Для них наш офис ближе к семье и к друзьям, чем Калифорнийское подразделение.

[00:34:18] Сергей Клинов: Отличное предложение, если кто-то из слушателей заинтересуется, то им стоит посетить ваш сайт, возможно удача им улыбнется и они начнут работать в великолепном Осло, который просто расцветает летом, не знаю, каково там зимой. Как вы переживаете холодные зимы? Просто делаете игры?

[00:34:36] Мортен Ларсен: Не уверен, что у нас зимы такие же суровые, как на территории 70% России. Они назовут нас неженками, если мы будем жаловаться на наши зимы. Зимой нас согревают игры, вечирички, хорошее настроение и музыка.

[00:35:00] Сергей Клинов: Большое спасибо, хорошего вам шоу.

[00:35:05] Мортен Ларсен: Спасибо!

## Хосуэ Мончан, переводчик игр на испанский

[00:46:00] Сергей Клинов: Привет, как тебя зовут, где ты работаешь сейчас, где работал раньше?

[00:46:02] Хосуэ Мончан: Меня зовут Хосуэ Мончан и писатель и переводчик. Я работал в испанской компании Pendulo Studios, они создали такие игры, как The Next Big Thing, Yesterday и серию Runaway. Сейчас я перевожу с английского на испанский и на каталанский, на котором разговаривают 5 млн. человек в районе Барселоны. Я недавно перевел классные игры студии Daedalic, в основном я перевожу игры, да.

[00:46:44] Сергей Клинов: Чем отличается каталанский от испанского? Это не то же самое?

[00:46:49] Хосуэ Мончан: Нет, каталанский больше похож на французский язык. У нас есть футбольный клуб Барселона, мы очень важны! На самом деле, язык очень красивый, с прекрасным ритмом. Хотя, сообщество само по себе не большое.

[00:47:33] Сергей Клинов: А фильмы у вас запускаются на испанском? На каталанском?

[00:47:40] Хосуэ Мончан: 99% фильмов запускаются на испанском. Но есть два канала, которые вещают на каталанском.

[00:48:00] Сергей Клинов: Ничего себе! А игры переводятся на каталанский?

[00:48:04] Хосуэ Мончан: Да, у Ubisoft есть офис в Барселоне и они сделали игру “Приключения Тинтина” и она была переведена на каталанский.

[00:48:15] Сергей Клинов: Сейчас ты занимаешься фрилансом? Работаешь с разными командами?

[00:48:19] Хосуэ Мончан: Да, я фрилансер. Та же я софинансирую небольшую сеть переводчиков, преданных своему делу людей, которые работают в индустрии уже 10-15 лет. Некоторые из них работали в Sierra Online. Мы очень плотно сотрудничаем с разработчиками и даем им фидбек, по поводу некоторых национальных особенностей их игры. Мы движемся маленькими шагами, но есть ряд разработчиков, которые нам доверяют. Мы не просто занимаемся переводом, мы думаем о конечном игровом опыте пользователя другой культуры.

[00:49:24] Сергей Клинов: Что ты думаешь об испанском игровом рынке? Как он себя чувствует?

[00:49:31] Хосуэ Мончан: На самом деле все довольно печально.

[00:50:00] Сергей Клинов: В плане продаж, или в плане играющих людей?

[00:50:04] Хосуэ Мончан: В плане продаж. Страна измотана кризисом, Испания считалась странной, которая больше всех пиратила, сейчас ситуация изменилась, мы просто перестали играть, я не знаю почему. У нас много талантов, новые студии создают игры, но финансируются они, как правило друзьями, семьей и не слишком сведущими в этом бизнесе людьми. Та же у них есть пособия по безработице, которые они получают, потому что их предыдущая компания обанкротилась. Они очень усердно трудятся над созданием небольших iOS проектов, вкладывая всю душу. Если их проект сразу выстрелит, они продолжат заниматься разработкой, если нет, то они просто исчезают. Или же они переезжают в Германию, Ирландию, Францию и делают игры уже там.

[00:51:11] Сергей Клинов: Есть ли смысл разработчикам переводить игры на испанский, или игру у вас просто никто не купит?

[00:51:22] Хосуэ Мончан: Мне выгодно сказать “Да”, ведь это моя работа. Переводя на Испанский нельзя забывать о Мексике, о Южноамериканском континенте. Там развивается средний класс, у этих людей есть деньги и время на игры. Мексиканский игровой рынок будет развиваться стремительно, рынок Бразилии уже развит достаточно хорошо. Насчет испанского языка, да, я бы сказал, что на него стоит переводить свои проекты. Но Испания - это лишь десятая часть испаноговорящего комьюнити в мире.

[00:52:29] Сергей Клинов: Ты переводишь с английского, с французского?

[00:51:34] Хосуэ Мончан: Я перевожу только с английского, хотя французский я знаю. Если игра французская, то я прошу кроме английской локализации еще и французский оригинал, я могу лишний раз сверится и иной раз поправить переводчика на английский.

[00:53:00] Сергей Климов: Вам приходится много менять при локализации на испанский? Когда идет перевод с английского на русский приходится менять всю структуру предложения.

[00:53:19] Хосуэ Мончан: Все зависит от языка, от желаний разработчика. Он может дать вам карт-бланш, либо наоборот, попросить держаться как можно ближе к оригиналу.

[00:53:58] Сергей Климов: Если среди наших слушателей есть студии, которые хотели бы перевести свою игру на испанский, каким должен быть их проект, чтобы тебя заинтересовать? Или ты переводишь все подряд?

[00:54:21] Хосуэ Мончан: Сейчас я со своими французскими и немецкими коллегами общаюсь с одним крупным европейским разработчиком и они не уверены насчет сотрудничества с нами. Я должен видеть некую заинтересованность в глазах разработчика, игра должна быть интересной для меня.

[00:55:23] Сергей Климов: То есть ты открыт для предложений?

[00:55:24] Хосуэ Мончан: Да, разумеется.

[00:55:25] Сергей Климов: Спасибо!

[00:55:26] Хосуэ Мончан: Вам спасибо!

## Фред Фирст, юрист, специализирующийся на играх

[01:59:25] Сергей Климов: Привет, Фред! Сегодня нам посчастливилось вновь пообщаться с тобой. В прошлый раз ты дал очень ценные советы по поводу схожести игровой и музыкальной индустрии. Что привело тебя на Gamescom в этом году?

[01:59:40] Фред Фирст: Я работаю с клиентами по всему миру, часть из них находится в Европе. Стокгольм, Великобритания, Турция. На одной такой конференции, где собираются почти все, мне намного удобнее увидится с теми, с кем я работаю. Несмотря на то, что в основном мы общаемся посредством электронной почты, Skype, я думаю, что очень важно встречаться с клиентами лично. Я использую эту возможность, чтобы встретиться со своей группой клиентов. Также по пути на выставку и обратно, я заглядываю к тем, с кем еще не встречался лично.

[02:00:45] Сергей Климов: Как ты относишься к такому суждению, что хороший юрист не только поможет в юридическом смысле, но еще и даст совет по поводу бизнеса в целом?

[02:01:05] Фред Фирст: Во-первых, я думаю, что существует множество различных юристов, клиентов и проблем, с которыми сталкиваются стороны. Мне сложно обобщать. Когда я работаю с клиентами, я не говорю, что “я знаю как решить проблему, отойдите, я сам разберусь”. Раньше юристы вели себя таким образом, по-отцовски защищая клиентов, словно врачи: “Мы о вас позаботимся, не стоит принимать никаких решений самим”. Для меня лучшим сценарием будет, если клиент обратится ко мне на раннем этапе заключения сделки, образования компании и т.д. и спросит моего совета. В этот момент мой опыт поможет избежать многих возможных ошибок и найти новые для клиента возможности. Но в конце концов именно за клиентом остается последнее слово в вопросах бизнеса. Клиент может прийти ко мне с основными условиями сделки, с первым, вторым, третьим, четвертым проектом договора, и спросить, не упустил ли он что-то из виду. В таких ситуациях я всегда рад помочь, но в глобальном плане поменять ничего не смогу. Юристу сложно вклиниваться в уже ведущиеся переговоры, и он может “убить” сделку. Тем не менее, есть клиенты, которые предпочитают такой подход, чтобы в момент, когда сделка почти заключена, юрист оценил её. Есть клиенты, которые приходят к вам после подписания контракта, у них есть определенные проблемы. Может быть у них не было юриста в момент заключения сделки, может быть юрист был не слишком компетентен. В такой момент менять контракт уже слишком поздно, но можно найти некие экономические и творческие рычаги, и используя их, воздействовать на стороны, подписать дополнительное соглашение. Есть другие клиенты, с которыми я работаю давно, которые мне доверяют. Они приходят ко мне со сделкой, которую они в деталях предварительно обговорили с издателем. Они хотят, чтобы я вел переговоры и заключил договор. Обычно мы обсуждаем с таким клиентом сделку, и когда мы определим наши условия, мы решаем стоит ли мне посыпать этот документ юристу на другой стороне, или же мой клиент вышлет наши условия тому, с кем заключает договор.

[02:05:05] Сергей Климов: То есть вы обсуждаете с клиентом условия, затем иногда он хочет, чтобы ты вел переговоры с юристом другой стороны, а иногда ваши условия другой стороне передает сам клиент?

[02:05:23] Фред Фирст: Да, и в сложной сделке, в которой участвуют опытные профессионалы с обеих сторон, очень часто коммуникация идет по двум направлениям: во-первых, это бумажная работа. Но в каждом проекте договора может быть несколько

пунктов, которые предложила одна сторона, и которые другая сторона принять не может. Тогда вы можете устроить четырехстороннее обсуждение, собираются контрагенты и их юристы. Если обе стороны достаточно опытны, то их прямой диалог может значительно сэкономить время. Если же один из контрагентов - новичок в игровой индустрии, то я бы порекомендовал воспользоваться юридической поддержкой. Индустрия меняется очень быстро, меняются и условия сделок, 5 лет назад вы бы не включали Facebook в качестве пункта в договоре.

[02:07:12] Сергей Климов: Как часто тыучаствуешь в обсуждении бизнес стороны вопроса? Например, мой опыт в киноиндустрии очень ограничен, и мне будет не просто заключить оптимальный контракт об экранизации моей игры, я не знаю внутреннего устройства этой сферы бизнеса. Как часто твои клиенты хотят, чтобы ты предлагал альтернативные варианты сделок? Или же они обычно придерживаются своего плана и хотят от тебя лишь защиты своих интересов?

[02:09:01] Фред Фирст: Структура сделок по разработке зависит от того, как скоро поступят деньги от третьей стороны. У вас есть разработчик с отличной идеей и командой и он способен финансировать всю разработку до завершения игры, или до момента, когда её можно показывать, до бета-версии. На этом этапе у вас множество возможностей, но все упирается в финансирование проекта. Лично я очень редко меню всю структуру сделки моих клиентов. Для того, чтобы представлять своих клиентов я должен знать об их истории сделок, о правах, о том, где расположена студия и т.д. Я могу сказать, что эти риски велики, и предложить изменить структуру компании. Можно выделить новую компанию, для этой сделки, чтобы при возникновении проблем, ваши остальные проекты не пострадали. Допустим у вас есть известный IP, может нам стоит создать компанию, которая будет владеть интеллектуальной собственностью, а вторая компания будет заниматься разработкой, получив лицензию от первой. Компания разработчик может заключать сделки с издателями, но IP остается отдельно и его можно использовать при разработке новой игры, при создании фильмов, комиксов, сопутствующей продукции.

[02:12:21] Сергей Климов: Какие по-твоему отличия есть между штатным юристом, и юристом, который представляет несколько клиентов? С ростом компании, ей рано или поздно потребуется штатный юрист, который будет знаком с конфиденциальной информацией, будет решать различные юридические вопросы. Но если ты работаешь в одной компании, то твой опыт будет ограничен.

[02:13:30] Фред Фирст: Довольно большой вопрос. Когда компания достигает

определенных размеров, ей действительно нужен штатный юрист. Сегодня для ряда моих клиентов я являюсь советником, то есть занимаюсь бизнес и юридическими аспектами их деятельности. Но я не являюсь их работником. Иногда я советую нанять штатного юриста, так как постоянно пользоваться нашими услугами очень дорого. Если я работаю с клиентами в другой части света появляется проблема логистики. Когда я заключал сделки с одним Нью-Йоркским издателем, у которого работает много отличных юристов, каждый в своей сфере, будь то торговая марка компании, судебные процессы компании, контракты и т.д. они всегда привлекали внешнюю юридическую фирму для совершения сделок. Это один пример успешной компании, все же, их расходы на юридическую поддержку велики, но они могут себе это позволить. Если взять маленькую студию, то на определенном этапе, она сможет позволить себе одного штатного юриста, и у него будет очень много обязанностей.

[02:18:16] Сергей Климов: Изначально я обратился к тебе, и продолжаю обращаться к тебе в качестве клиента, потому что я думаю, что ты - превосходный специалист. За год ты работаешь с 40 компаниями, каждую неделю заключая контракты. Для меня ты ценен не только как юрист, но и как бизнес-советник, лично мне будет сложно работать с просто юристом, который работал в одной компании, опыт которого ограничен. Я знаю, что в Германии штатным юристам позволяют работать со сторонними клиентами, это позволяет расширить кругозор и набраться опыта. Если ты проработал штатным юристом в Microsoft 20 лет, то насколько у тебя широки знания за пределами интересов твоего единственного работодателя?

[02:20:39] Фред Фирст: Во-первых, спасибо на добром слове. Мне тоже нравится работать с тобой, я ценю твою уверенность в моей компетенции. Мне сложно обобщать. Я занимаюсь этим уже 35 лет, за это время я многому научился. Но, думаю, что и в 40 лет я был неплохим юристом. Опыт, творческая направленность, склад ума - это очень важные составляющие успеха. Также постоянно вытаскивать себя из зоны комфорта, думать нестандартно. В начале моей карьеры, в первые 10-15 лет я занимался разными делами, связанными с бракоразводными процессами, с полицейской жестокостью, с убийствами. Если моим оппонентом будет человек с большим опытом в конкретной сфере, как мне одержать верх? Достаточно рано я понял, что те, кто занимался одним и тем же на протяжение долгого времени думают, что знают все. Человек с иным свежим взглядом на вещи может их победить. Существует много юристов, которые приходят в крупные компании, имея за спиной огромный багаж знаний и опыта. Те же, кто развивается в

рамках одной студии, действительно, не получают широкого представления о других сферах деятельности. Как правило, я сразу могу понять будет легко или тяжело работать с конкретным человеком. Недавно мне прислали 75-и страничный проект договора, я сразу сказал, это будет стоить вам 50 тыс. долл., заключение сделки заняло 4-5 месяцев. Как-то я разговаривал с сыном, который закончил юридическую школу и только начинает свой путь. Мы общались по поводу сделок, их структуры. Молодые юристы, как правило, после обсуждения присыпают 35-и страничный проект договора. Более опытные юристы, такие, как я, присыпают 8-12 пунктов, с которыми стороны и начинают работать. После того, как стороны договорятся по поводу основных пунктов, становится очень просто создать проект договора. Лично я не даю своих советов, если меня не спросят.

[02:27:41] Сергей Климов: В заключении, последняя тема. Молодые команды и большие издатели, как правило по-разному относятся к контрактам. Когда большая компания высыпает контракт, для них это практически ничего не значит, молодые разработчики, напротив, воспринимают все слишком близко к сердцу, боятся что-то менять при обсуждении условий сделки. Ты бы посоветовал новым студиям пользоваться твоим методом, то есть составлять основные пункты соглашения, работать с ними?

[02:29:26] Фред Фирст: Я не думаю, что стоит тратить слишком много ресурсов на составление ни к чему не обязывающих пунктов соглашения. Я бы предпочел для начала заняться не обязательными пунктами соглашения.

[02:31:22] Сергей Климов: То есть ты бы сказал, что в составление таких пунктов соглашения не стоит вкладывать сильно много времени и сил, по своей силе, они равны электронным письмам?

[02:31:34] Фред Фирст: Да, я предполагаю одну сделку, которая покроет все аспекты, учит интересы сторон, целому набору контрактов. Я не люблю не тратить время зря.

[02:32:16] Сергей Климов: Просуммируем, если на раннем этапе заключения сделки к тебе обратятся за помощью, то ты сможешь помочь рекомендацией в бизнес-плане; разработчикам не стоит сильно усердствовать, прописывая необязательные для исполнения документы. Все сводится к определению своих желаний, своей бизнес-стратегии. После этого уже стоит обратиться за юридической помощью.

[02:33:18] Фред Фирст: Да, в общем и целом, это мой подход. Я бы описал себя, как юриста, который закрывает сделки, а не ставит палки в колеса. В год я закрываю около 50 сделок, примерно, не знаю, может быть и 150. Очень важно изначально определить критические для подписания контракта моменты.

[02:35:02] Сергей Климов: Большое спасибо за то, что уделил нам время, спасибо за полезные советы. Очень надеюсь, что подобные дискуссии позволят начинающим разработчикам лучше представлять себе процесс заключения сделки.

[02:35:23] Фред Фирст: Спасибо!

*Перевел Андрей Чудаев (@Andrey\_Chudaev)*

*для подкаста Как Делают Игры*

*chudaevandrey@gmail.com*