

ВВЕДЕНИЕ

Вся моя юридическая карьера связана с договорами. Больше 10 лет я изучаю, как делать понятные и удобные в работе документы. Этот опыт получилось систематизировать в книге.

Сложно описать мой путь несколькими сухими строками, поэтому я прибегну к одному из любимых приемов — хронологическому порядку. Начну, как у нас принято, издавека.

Хронология любви к понятности

2006 год. Первый курс института. Мой однокурсник Дима хочет сделать бизнес по продаже сувениров и просит меня разработать договор купли-продажи. Бизнес у однокурсника не пошел. Надеюсь, что не из-за договора. Хотя и договор был так себе. Дима, прости.

2007 год. Второй курс института. Работаю помощником адвоката и составляю договоры из «КонсультантПлюса». Дублирую информацию из обязанностей заказчика в права исполнителя, чтобы было солидно. Считаю, что неплохо справляюсь.

2010 год. Заканчиваю институт. Становлюсь помощником другого адвоката и понимаю, что я вообще не умею писать договоры. Вместе с шефом часами обсуждаю формулировки документов и впитываю премудрости юридического письма. Закрадываются подозрения, что в предмете договора не стоит писать по 10 пунктов.

2014 год. Запускаю «Рунетлекс» — юридическую фирму для ИТ-компаний. Понимаю, что у предпринимателей из этой сферы есть большое желание получить не просто договор, а понятный для них договор. Проникаюсь этим запросом и стараюсь соответствовать.

2016 год. «Рунетлекс» преимущественно занимается разработкой договоров. Нанимаю сотрудников. Не могу добиться, чтобы они писали документы понятно. Расстраиваюсь, приходится постоянно переписывать. Составляю первый свод рекомендаций по разработке понятного договора. Дело налаживается.

2018 год. Делаю из рекомендаций по разработке договора видеоконтент, чтобы показать клиентам наши навыки работы по созданию понятных договоров. Робко публикую заметку на zakon.ru и с удивлением понимаю, что юристам интересна эта тема. Раздумываю о том, чтобы сделать онлайн-курс. Договариваемся с Романом Янковским написать книгу.

2019 год. Волею случая провожу очный мини-курс студентам МГЮА им. Кутафина. Вижу положительную обратную связь. Провожу курс для корпоративных юристов X5 Retail и Сибур. Читаю лекции в юридических школах «М-Логос» и «Статус». Записываю курс в открытом доступе и выкладываю на «Ютьюб». Создаю телеграм-канал [ilovedocs](#).

2020 год. Начинаю писать эту книгу...

2021 год. Вместе с Романом Янковским создаем на базе ВШЭ Лабораторию юридического дизайна, которая занимается популяризацией понятных документов, в том числе договоров.

2024 год. Заканчиваю писать книгу:)

За это время понятность документов из диковинки стала стандартом для рынка. Само направление получило название «юридический дизайн», крупные корпорации переделывают свои документы под новые требования, сформировался рынок консалтинговых и образовательных услуг по теме, появились последователи с новыми идеями.

Это прекрасно.

Как может помочь эта книга

Эта книга может быть полезной совершенно разным людям.

Студентам. В большинстве вузов не учат составлять понятные документы. Крохи знаний об этом навыке в основном касаются за-

конов, а не договоров. К моменту выпуска студент уже пребывает в полной уверенности, что страдать при прочтении документов — норма. Более того, он начинает получать от этого удовольствие, так как обладает неким «тайным знанием». Эта книга поможет студентам понять, что понятность не просто возможна, а необходима в юридической профессии и является признаком качества.

Начинающим юристам. Мне повезло иметь наставника, который объяснял принципы составления документов. Знания были не формализованы, передавались через постоянную практику и обсуждения, но без них эта книга бы точно не появилась — я бы даже не задумался о необходимости работать над своей письменной речью. К сожалению, не всем начинающим юристам так везет. Кто-то работает в качестве единственного специалиста в компании, кто-то не получает достаточного внимания от своего куратора и ищет знания самостоятельно. Эта книга будет вашим наставником, расскажет основы навыка составления понятных договоров и даст хорошую путевку в будущее.

Опытным юристам. Не сомневаюсь, что опытные юристы за годы практики выработали свои подходы к составлению договоров. Однако знать и научить этому других — совершенно разные вещи. Пока ты не предоставил подопечному четко сформулированные правила, сложно требовать от него их выполнения. В результате приходится постоянно объяснять, напоминать, исправлять за начинающими юристами. Если вы поддерживаете концепцию понятности в юридической работе, то эта книга станет большим помощником. Она создаст базовый фундамент для подчиненных и подопечных и поможет им разговаривать с вами на одном языке.

Предпринимателям. Как правило, предприниматели не верят в возможность понятного договора. Личный опыт взаимодействия с юристами настолько укрепил их в этом мнении, что утверждение обратного вызывает глубочайшее подозрение. Эта книга призвана развеять миф о том, что договор и понятность — антонимы.

Разумеется, книга может быть полезна и другим людям. Описанное выше — сценарии, которые чаще всего встречаются мне при работе. Общие принципы понятности можно использовать в любом деле.

Как использовать эту книгу

Желательно прочитать книгу от начала до конца. Тогда у вас в голове должна выстроиться полноценная картина, как можно улучшить навык составления договоров и переработать текущие шаблоны.

Вместе с тем ничего не мешает вам читать с любого момента. Разделы и главы не так сильно связаны между собой, чтобы придерживаться последовательного изучения.

Напишу очевидное, но прочтение книги не поможет сразу получить навык составления понятных договоров. Только ежедневная практика и использование приемов в течение 4–6 месяцев подряд помогут освоить новый подход.

Разумеется, нет никаких ограничений на тему того, насколько полно можно использовать те или иные приемы. Кто-то ограничится удалением слова «настоящий» из своих документов, кто-то захочет полностью переписать договоры по новым правилам. Важно, чтобы это было осознанное решение, а не навязанное кем-то извне. Я не гуру и не истина в последней инстанции, пожалуйста, используйте критическое мышление.

Юридический дизайн и понятность

Когда я приступал к составлению книги, то термин «юридический дизайн» еще не был так широко распространен. В связи с этим первые главы книги были написаны без его использования. Затем ситуация сильно поменялась, «юридический дизайн» и «понятность» стали тождественными, но текст я решил уже не менять.

Эта книга посвящена всем ключевым аспектам юридического дизайна — пониманию целевого читателя, работе с нужными/ненужными условиями, емкому и точному формулированию, структуре, верстке. Просто в тексте это названо менее искажающим восприятие словом «понятность».

Если вы хотите освоить юридический дизайн, то книга станет для вас хорошим подспорьем.

ЧТО ТАКОЕ ПОНЯТНЫЙ ДОГОВОР И ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН

В этой главе мы узнаем, как понятность зависит от читателя, как миф о краткости мешает в решении задач и какие аргументы помогут убедить коллег уделить время понятности

ЧТО ТАКОЕ ПОНЯТНЫЙ ДОГОВОР

Прежде чем говорить о приемах понятности, нам важно договориться об определении «понятный договор». Термин достаточно абстрактный, каждый под ним может понимать что-то свое. Поэтому на время чтения книги прошу придерживаться моего взгляда — без этого будет сложно понимать необходимость того или иного действия.

Определение

Начнем разговор о понятных договорах с утино теста. В оригинале он звучит так: «Если нечто выглядит как утка, плавает как утка и крикает как утка, то это, вероятно, и есть утка». Если описывать признаки понятного договора, то получится следующее:

Понятный договор:

- ориентирован на читателя,
- есть логичная структура,
- состоит только из нужных условий,
- содержит емкие и точные формулировки,
- есть удобное и уместное оформление.

В понятном договоре нет:

- бесполезных и очевидных условий,
- дублированных пунктов,
- избыточных ссылок и аббревиатур,
- громоздких пунктов,
- визуализации ради моды.

Если же описывать понятный договор не набором признаков, а одной фразой, я формулирую это так: «Целевой читатель может понять договор без сверхусилий». Разберем отдельно, кто такой целевой читатель и что такое сверхусилия.

Целевой читатель

Кому предназначены договоры? Юристу? Действительно, обычно мы представляем себе читателем именно юриста.

На самом деле у договора есть разные читатели. Большинство из них не имеют юридического образования. Директоры, бухгалтеры, сотрудники службы поддержки, маркетологи — нередко именно им предстоит понять и использовать договор.

Даже если мы говорим о юристах, то представляем себе идеального персонажа с красным дипломом, докторской степенью, несколькими монографиями и блестящим пониманием законодательства. В реальности все немного иначе. То, что должен знать юрист, разительно отличается от того, что он может знать на самом деле.

В первую очередь мы должны определить, кто будет чаще всего взаимодействовать с договором. Далее мы будем создавать документ с учетом знаний и навыков целевого читателя.

Сверхусилия

Под сверхусилиями я понимаю состояние, когда человек должен быть максимально сконцентрирован и сосредоточен.

В какой-то момент я отправился учиться в автошколу. Сначала меня учили теории, потом допустили кататься на машине по кругу и в конце концов выпустили с инструктором для поездки в город. Незабываемые впечатления. Я сижу в железной коробке и пытаюсь одновременно контролировать скорость, крутить руль, смотреть на знаки, осознавать бодрые команды инструктора и не отвлекаться на бибиканье других участников движения. Я справился, но мне пришлось серьезно поднапрячься — предпринять сверхусилия. Еще три часа после этого испытания ничего серьезного делать я не смог. Сверхусилия забирают всю энергию для решения задач.

Прошел один год. Я сдал на права и вдруг оказался на той дороге, куда выехал первый раз с инструктором. Было ли мне так же сложно? Разумеется, нет. Я прикладывал некоторые

усилия для контроля за дорогой и управлением автомобиля, но они были весьма скромными. Мой опыт позволял справляться с задачей без серьезных затрат энергии.

Ровно так же дела обстоят и с договорами. Целевой читатель должен прикладывать усилия к изучению документа, но они должны быть привычными для него. Если целевой читатель вынужден читать документ со сверхусилиями, скорее всего, он будет тратить на это намного больше времени.

Несколько примеров

Посмотрим, как будет меняться подход к договору в зависимости от уровня знаний и подготовки целевого читателя. Перед вами таблица с разными видами договоров, которые ориентированы на разного целевого читателя.

Корпоративный договор для крупной сделки по слиянию и поглощению	Договор в первую очередь читают начальник юридического отдела, его ключевые подчиненные, внешние консультанты, иногда топ-менеджмент. Не нужно расшифровывать какие-то очевидные вещи. Уместна узкая терминология. Никаких картинок и упрощений
Договор поставки между двумя микробизнесами	Договор в первую очередь читают директор, бухгалтер, финансист. У них есть опыт чтения юридических документов, но нет юридического образования. Некоторые вещи из закона придется продублировать. Не стоит использовать какие-то редкие латинские термины, чтобы блеснуть знаниями римского права. При этом люди достаточно подготовленные, им не надо рисовать картинки
Оферта на сайте интернет-магазина	Договор в первую очередь читают покупатели и служба поддержки. У них нет юридического образования. Допустимы все возможные способы упрощения информации — видео, картинки, схемы и пр. Главное — не переборщить и не потерять смысл

Чем точнее мы понимаем нашего целевого читателя и учитываем его интересы, тем понятнее мы можем сделать документ. Если же мы впадаем в крайность «договор должен быть составлен только для юриста» или в другую крайность «договор должен понять даже ребенок», то, скорее всего, понятного текста у нас не получится. Важно учитывать контекст.

А как же суд?

На своих лекциях я часто слышу аргумент, что есть только один целевой читатель договора — суд. Именно судье мы должны адресовать наши документы, а все остальное не так уж и важно.

Не могу с этим согласиться. Действительно, договор может попасть к судье. А может и не попасть.

Компания 10 лет работает на рынке. За это время заключила 1000 договоров на 1 000 000 000 рублей. При этом только один из договоров попал в суд, а сумма спора была 300 000 рублей.

Должны ли мы в данном случае ориентироваться при составлении договора только на судью? Вряд ли. Чаще всего с договором сталкиваются другие люди. И если договор непонятен им, то с ним будут проблемы: долгие согласования, споры, отказы от сделок, возможно, даже судебные разбирательства.

Мы не должны из-за абстрактного спора заставлять целевых читателей прикладывать сверхусилия.

Посмотрим на другую ситуацию. В силу специфики и характера деятельности компании ее договоры часто попадают в суд, при этом к одному и тому же судье. Юрист компании знает все предпочтения суда и его позицию относительно того, как должны быть сформулированы условия. Разумеется, имеет смысл учитывать эти аспекты при подготовке договора.

Напоследок приведу фразу одного из судей, которую я услышал на юридической конференции Siblegalweek: *«Лучший договор — тот, который до суда не дошел».*

На мой взгляд, чем понятнее договор — тем выше такая вероятность.

ПОНЯТНЫЙ, ХОРОШИЙ, ПРОСТОЙ, КОРОТКИЙ

Понятный договор часто путают с хорошим, простым или коротким договором. Это разные понятия. Путаница в них может быть очень вредной.

Простой договор

Простота или сложность договора зависит от множества факторов:

- целевая аудитория договора;
- размер сделки;
- количество рисков;
- сложность взаимодействия сторон.

Если нужно заказать пачку бумаги, то вряд ли даже потребуются договор — достаточно будет счета.

Если потребуются заказать 100 тонн бумаги с многоуровневой цепочкой доставки, с поэтапной оплатой, с нестандартной системой гарантийных обязательств, то договор вряд ли получится простым.

При этом и простой, и сложный договор должен быть понятным.

Хороший договор

На мой взгляд, хороший договор включает в себя следующие критерии:

Отражает действительность	Оторванный от реальности договор доставляет серьезные проблемы. Никому не пожелаешь краснеть в суде и объяснять, что «на самом деле все было иначе». Помню искреннее удивление руководителя ИТ-компании, когда суд отказал
---------------------------	---

	<p>в удовлетворении иска из-за того, что результат передали не так, как это было предусмотрено в договоре. Нужно было направить заказчику флешку Почтой России, а по факту результат передали ссылкой по электронной почте. Недобросовестный заказчик воспользовался этой ошибкой и развернул спор в свою сторону</p>
<p>Защищает интересы сторон</p>	<p>Вряд ли можно назвать хорошим тот договор, который не учитывает риски для бизнеса.</p> <p>Такой договор может вполне себе решать какую-то поставленную задачу (показать налоговой или банку в качестве аргументации получения суммы), но свою исходную функцию, по сути, не выполняет.</p> <p>Составитель хорошего договора должен собрать его таким образом, чтобы пункты снижали вероятность наступления риска или снижали негативные последствия, если риск все же состоялся</p>
<p>Учитывает законодательство и судебную практику</p>	<p>Договор с отсылкой на старые нормы законодательства как минимум вызывает улыбку. Чего стоит упоминание Закона об авторском праве, который утратил силу в 2008 году.</p> <p>Иногда такие ошибки более трагичны. Если оферта с потребителем интернет-магазина предусматривает возможность одностороннего отказа продавца от выполнения заказа, а продавец очень рассчитывает на этот пункт как на реальный механизм, то тут уже не до улыбки.</p> <p>К слову, если продавец понимает, что этот пункт больше для психологического давления на покупателя, чем для применения в судебном споре, и умело использует его, то несоответствие пункта законодательству не делает договор плохим. Очень даже наоборот. Хоть это и неэтично (осуждаю)</p>

Понятен для прочтения и применения	Эту характеристику я уже расшифровал в разделе выше
------------------------------------	---

Понятность — лишь один из критериев хорошего договора. Если делать акцент только на понятности, то ничего хорошего не получится.

Как-то мне принесли оферту для онлайн-школы, которая была написана по всем правилам понятности из этой книги. Глаз радовался, душа пела. Только предмет договора был не определен — не было понятно, это договор на оказание услуг или лицензионный договор. Как вы понимаете, такая неопределенность провоцировала серьезные риски для собственника онлайн-школы.

Данный пример хорошо показывает, что понятность всегда должна основываться на хорошем юридическом фундаменте. В ином случае она может быть даже вредна.

Короткий договор

Существует миф, что понятный договор должен быть коротким. Я с ним не согласен. Допустим, у нас есть два договора. Один изложен на 6-ти страницах (большой), а другой — на 2-х страницах (короткий). Какой из них понятнее? Я не могу ответить на этот вопрос, пока не посмотрю документы. Короткий договор может быть написан сложным и запутанным языком, 8-м кеглем, с одинарными интервалами, без какой-либо структуры и логики. При этом большой договор будет написан ясно, точно и структурно. Короткий договор придется читать час. С большим договором читатель справится за 15 минут. Так какой из них понятнее?

Зачастую, когда начальники или бизнес-подразделения ставят задачу ускорить документооборот, они требуют сделать договор коротким. Такой неправильный акцент сократит объем документа, но вряд ли увеличит его понятность. Более того, есть риск в погоне за краткостью убрать из документа важные условия, которые защищают компанию от рисков.

Хорошим критерием для понятности является не краткость, а время на освоение текста. Если после переработки договора он остался таким же по объему, но теперь читается не 1 час, а 30 минут, то это существенный прогресс в понятности.

Выводы

1. Не каждый договор должен быть простым, но каждый договор должен быть понятным.
2. Понятность — всего лишь один из критериев хорошего договора.
3. Понятность измеряется секундомером, а не количеством страниц.

ВЫГОДЫ ПОНЯТНОГО ДОГОВОРА

Понятный договор потребует много усилий для его составления, поэтому нужно решить, стоит ли игра свеч. Вот мои аргументы:

- быстрее согласовывать условия;
- удобнее вносить изменения;
- надежнее в случае спора;

Раскрою каждый из тезисов подробнее.

Скорость

Есть факторы, на которые мы не можем повлиять. Например, добавить знания в голову юриста контрагента или улучшить процессы в чужой компании. Эти вещи всегда будут препятствием на пути согласования документов.

Однако в наших силах сделать свои формы документов максимально удобными для целевого читателя. Чем понятнее

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
ГЛАВА 1. ЧТО ТАКОЕ ПОНЯТНЫЙ ДОГОВОР И ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН.....	7
Что такое понятный договор.....	8
Понятный, хороший, простой, короткий.....	12
Выгоды понятного договора.....	15
Почему понятных договоров мало.....	17
Итоги.....	21
ГЛАВА 2. КАК НАЙТИ ЛИШНЕЕ В ДОГОВОРЕ И ЧТО С НИМ ДЕЛАТЬ.....	23
Обрастание договора.....	24
От чего нужно избавляться в договоре.....	24
Почему править договор нужно медленно?.....	28
Как отличить лишнее от важного?.....	29
Как грамотно избавляться от лишних элементов?.....	32
Удаление лишнего — это только начало.....	35
Итоги.....	35
ГЛАВА 3. ФОРМУЛИРОВКИ В ДОГОВОРЕ: ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА.....	37
Что такое слова-паразиты?.....	39
Большие формулировки: когда и как их сокращать?.....	44
Как делать формулировки энергичными.....	56
Ссылки и сноски.....	64
Повторения в тексте.....	69
Итоги.....	72
ГЛАВА 4. ФОРМУЛИРОВКИ В ДОГОВОРЕ: ПОДВОДНЫЕ КАМНИ.....	73
Пересократит.....	74
Аббревиатуры.....	77
Канцелярит и переупростит.....	80
Профессиональный юридический язык.....	85
Технология работы с формулировкой.....	86
Итоги.....	90
ГЛАВА 5. КАК РАБОТАТЬ СО СТРУКТУРОЙ В ДОГОВОРЕ.....	91
Когда все на своих местах.....	92
Почему структура влияет на читаемость.....	93

Как сделать удобную структуру	102
Размер и виды разделов	110
Последовательность и заголовки разделов	117
Итоги	122
ГЛАВА 6. ОСОБЕННОСТИ РАЗДЕЛОВ	123
Термины	125
Предмет договора	133
Права и обязанности	137
Итоги	145
ГЛАВА 7. ВЕРСТКА	147
Шрифт	150
Выравнивание и ширина строки	156
Правило близости	161
Красная строка	164
Контраст	166
Элементы текста	168
Единообразие	169
Итоги	169
ГЛАВА 8. УПРОЩЕНИЕ ДОГОВОРА	171
Зачем нужно упрощать договор	172
Варианты упрощения	174
Итоги	189
ГЛАВА 9. ПЕРЕРАБОТКА ДОГОВОРА	191
Определить целевого читателя	193
Убрать лишнее	196
Структурировать и сформулировать условия	203
Организационные моменты	209
Итоги	211
ГЛАВА 10. НЕЙРОСЕТИ И ЮРИДИЧЕСКИЙ ДИЗАЙН	213
При чем тут нейросети	214
Общие принципы работы с нейросетями в юридическом дизайне	216
Сценарии использования ИИ для юридического дизайна	223
Итоги	235
Заключение	236
Благодарности	237