

Moscow Legal Tech — 2018

30.04.2018

СТАТЬИ



19 и 20 апреля в третий раз состоялась международная конференция *Moscow Legal Tech*, организованная журналом *Legal Insight* и издательством *Infotropic Media*. В этом году у нее было много партнеров: *PwC Legal*, МегаФон, ФРИИ, «Право.ру», «Сколково», *Thomson Reuters*, *Dentons*. Это позволило сформировать не только насыщенную программу, но и провести *Elevator Pitch* и «Аллею вендоров». Поддержку конференции оказала *European Legal Technology Association (ELTA)*, что вывело мероприятие на международный уровень. Участниками события стали более 180 руководителей юридических департаментов, партнеров юридических фирм и представителей вендоров из России, Беларуси, Великобритании, Германии, Казахстана, США и

Объединенных Арабских Эмиратов.

Legal Tech сегодня и завтра

Традиционно с приветственным словом к участникам конференции обратились председатель оргкомитета Хольгер Цшайге и сооснователь портала «Право.ру» Дмитрий Чиракадзе. От лица хозяев площадки, на которой проходил первый день работы конференции, гостей приветствовал директор юридического департамента ПАО «МегаФон» Сергей Переверзев.

Первую сессию про инновации открыла Мари Бернар, главный исполнительный директор Nextlaw Labs, бизнес-акселератора и инвестиционного фонда Dentons. Мари не только превращает самую крупную юридическую фирму в мире в колыбель инноваций, но и во всем мире проповедует необходимость для юридического бизнеса постоянно меняться и совершенствоваться. Она рассказала об опыте управления инновационными юридическими командами и о возможных ключевых точках роста, которые можно использовать для развития инновационного подхода в области оказания юридических услуг.

Брюс Брод, руководитель группы стратегических технологий по работе с клиентами Bryan Cave Leighton Paisner (Лондон), сделал обзор изменений, происходящих на юридическом рынке, преобразования ландшафта юридических услуг и ожиданий клиентов. Он отметил, что темпы роста мирового рынка юридических услуг превышают среднерыночные.

Одним из самых интересных докладов стало выступление Арона Соломона, совместно с двумя пионерами Legal Tech в Берлине создающего первое European Legal Innovation Space — место, где юридические фирмы и юридические департаменты могут сотрудничать с новаторами в правовой сфере.

В своем выступлении он раскрыл идею «технологической кривой» или «кривой хайпа» (technology curve, или hype cycle), применимую к Legal Tech, и проанализировал текущее состояние хайпа в области оказания юридических услуг. 94 % фирм думают о повышении эффективности работы, но ведь

сказать проще, чем сделать. Проецируя текущий резкий рост инвестиционных проектов Legal Tech на кривую хайпа, Арон считает, что отрасль находится близко к пику ожиданий и прогнозирует снижение интереса в 2020–2021 гг., исход инвесторов и «смерть» многих стартапов.

Сюзанна Календжян, основатель Legal Advice Middle East (Дубай), поделилась своим опытом создания и развития Market Place для оказания юридических услуг на Ближнем Востоке. А Сергей Бекренев, основатель «Европейской юридической службы» рассказал об успешной истории развития своего проекта (более 3,5 млн юридических консультаций с 2007 г.). По его мнению, в России ежегодно порядка 600 млн потенциальных ситуаций требуют участия юриста, но фактический охват услугами намного ниже. Кроме естественного ценового порога (взыскание на 500 рублей никому не интересно) существуют другие ограничивающие факторы (например, правовая культура населения и пр.).

Модератор первой сессии «Инновации в юридическом бизнесе» Михаил Александров, управляющий партнер адвокатского бюро «А2», подводя итоги сессии, отметил, что ни роботы, ни даже агрегаторы, которые стремятся «уберизировать» право, не заменят юристов, но смогут расширить сферу оказания юридических услуг, позволив гражданам получать юридическую помощь даже там, где раньше она не требовалась.

Блиц-интервью с Брюсом Бродом

— Как вы полагаете, для чего юридическим фирмам инновации, ведь в течение последних 200 лет все и так было хорошо?

— Инновации необходимы юридическим фирмам для успешной работы в будущем, ведь сейчас они, как и многие другие компании, стоят на пороге беспрецедентных перемен, обусловленных, в частности,

развитием технологий, Интернета и искусственного интеллекта. Все больше клиентов ожидают, что предоставляемые им юридические услуги будут оказываться по-новому, более эффективно. Кроме того, мы видим, что конкуренцию юридическим фирмам начинают составлять бухгалтерские компании и альтернативные поставщики юридических услуг. Фирмы, которые не открыты для инноваций, скоро поймут, что их услуги теряют свою актуальность для клиентов.

— Что такое инновации: гениальные идеи или результат планирования и организации?

— Безусловно, инновации можно планировать, ведь они рождаются благодаря пониманию потребностей клиентов; факторов, влияющих на их поведение; того, что можно сделать и что делают другие компании в сфере юридических услуг и в прочих отраслях экономики. К инновациям приходят в результате анализа совокупности этих факторов с использованием структурного подхода для формирования новых решений.

— Но внедрение инноваций непременно сопровождается сопротивлением. Как вы его преодолеваете?

— С этой проблемой сталкивается любая компания. Для внедрения инноваций руководство должно установить соответствующие требования и приоритеты, сформировать у сотрудников понимание того, чего можно добиться путем проведения изменений, стимулируя их к этому, грамотно распределяя обязанности и определяя зоны ответственности, создавая культуру открытости и готовности к исследованию новых возможностей.

— Теперь в штате юридических фирм все чаще можно встретить должность директора по инновациям. Считаете ли вы, что специальный топ-менеджер действительно нужен?

— Успешное внедрение инноваций обусловлено одновременным созданием правильной атмосферы и инновационной культуры в масштабе всей фирмы, а также в эффективном распределении ответственности между ключевыми сотрудниками, способными стимулировать развитие данного процесса.

Инновационные идеи и предложения могут поступать от всех работников юридической фирмы, но этот поток должен направляться и координироваться централизованно.

— Инновации касаются только существующих продуктов и услуг, или юридическим фирмам приходится выходить за рамки традиционных направлений деятельности?

— Происходит и то, и другое. Оказываемые услуги и производимые продукты нужно адаптировать к меняющимся потребностям и ожиданиям клиентов. Также изменения, происходящие на рынке и в окружающем мире, открывают возможности для разработки и вывода на рынок новых услуг. Вот почему ключевым фактором успешного дальнейшего развития является понимание юридическими фирмами своих сильных сторон и умение выигрышно использовать их для формирования дифференцированных решений как по усовершенствованию уже существующих услуг, так и по созданию новых.

— Расскажите, пожалуйста, о вашей работе. Чем вы занимаетесь, какие задачи решаете? Является ли ваша должность обычной для юридических фирм?

— Моя задача заключается в выявлении новых технологий, которые могут дать толчок к дальнейшему развитию предоставляемых нашей фирмой юридических услуг и сервисов, а также лечь в основу новых услуг для клиентов. Для этой работы очень важно четко понимать их нужды, вести образовательную деятельность в компании, выявлять новые технологии и разрабатывать современные решения.

Elevator pitch

Следующая сессия была проведена в венчурном формате «Презентация в лифте» (Elevator pitch), предусматривающем короткое выступление о своей идее или своем продукте, которое вместе с ответами на вопросы должно уложиться в четырехминутный отрезок времени. Ведущим был Андрей Незнамов, советник Dentos. В сессии участвовали «Право.ру», OzForensic, «ЮОрайт», «Турбоконтракт», Jetlex, «Корпус Консалтинг» и Jeffit.

Эксперимент был проведен очень динамично, хотя и не все выступающие уложились в отведенное для них время. Особенно интересно выступила Светлана Ефимова, основатель платформы

OzForensic для проведения цифровых экспертиз, позволяющей распознавать цифровые подделки фотографий и скан-копий. Толчком к созданию компании стала история доказательства подделки поступивших в страховую компанию фотографий с повреждениями Ferrari после аварии, что помогло сэкономить порядка 9 млн рублей. Александр Воронцов, сооснователь стартапа JetLex, рассказал о возможностях их решения, основанного на машинном обучении, для автоматизации типовых процедур в сфере комплаенс и дью дилидженс, а также для работы диалоговых агентов. Алексей Дьяченко, руководитель проекта «Турбоконтракт», описал одну из опций, позволяющую скрыть часть содержимого подготавливаемого документа, что достаточно актуально при использовании юридическими департаментами аутсорсинга. Александр Гарькавый, представитель «Право.ру», сделал обзор доступных клиентам сервисов, особо выделив Doc.One — онлайн-конструктор документов; File. One — специализированный сервис для поиска корпоративного контента из облачных, локальных, сетевых хранилищ и почтовых клиентов на основе machine learning; а также Form.One — кросс-платформенное решение для создания и развертывания роботов в отсутствие навыков программирования.

О своих решениях в области автоматизации процессов юридических департаментов и юридических фирм также рассказали Антон Солдатов из Jeffit, Александр Невинчанный из «Корус Консалтинг» и Борис Бердинских из «Юрайт».

Те, кто захотели подробнее узнать про продукты, представленные на Elevator Pitch, продолжили общение с участниками в кулуарах конференции и на развернутой в течение ее первого дня «Аллее Вендоров», в которой участвовали «Право.ру», «Юрайт», Thomson Reuters, «Турбоконтракт», «Корус консалтинг» и резиденты «Сколково» — Oz-Forensics, Pravoved.ru, ABBYY LS, RiskService, «Онлайн Патент».

Эволюция юридического департамента

Модератором следующей сессии стал Дмитрий Забуга, руководитель по автоматизированным правовым решениям «МегаФон». Максим Арефьев, директор по правовой поддержке «Х5

Ритейл групп», в своем выступлении раскрыл особенности работы юридической функции в розничной федеральной сети (12 региональных управлений, более 190 юристов, объем претензионно-исковой работы около 2 тыс. судебных дел в год). Работа юристов ведется в собственной СЭД, развитие которой началось в 2015 г. и продолжается до сих пор.

Алексей Мягченков, руководитель по правовым вопросам Farfetch в России, поделился опытом эволюции юридического департамента в одном из крупнейших российских интернет-ритейлеров Lamoda. Основные усилия были направлены на автоматизацию процесса согласования договоров, прозрачность ответственности на каждом его этапе. Из этого были извлечены следующие уроки: заказчиками и руководителями проекта должны быть юристы, а не IT-служба; систему нужно рекламировать и продвигать внутри компании; необходимо обеспечить доступ к системе с мобильных устройств.

Екатерина Черникова, менеджер юридического отдела InBev-Efes, рассказала об одном из проектов компании, направленном на повышение эффективности и автоматизации процедуры проверки контрагентов. В этом проекте были совмещены данные внутренних учетных систем и внешних источников данных (ФНС, Росстата, ФССП и др.).

Интеграция с внешними источниками с открытым API позволила в автоматическом режиме получать сведения о контрагентах и на основании утвержденной процедуры с учетом внутренних данных проводить проверку в сжатые сроки. Также была реализована функция контрольных списков наблюдения с автоматической индикацией при изменении статуса контрагента.

Сергей Переверзев, руководитель юридического департамента «МегаФон», в своем выступлении рассказал о возможности применения математики в праве, основываясь на утверждении, что право — это формальная система, которая может быть описана языком формальной системы. В результате такого подхода в компании были разработаны сверхбыстрые и надежные аналитические процедуры проверок, роботизированные Q&A-линии, личные кабинеты заказчиков. Начала меняться и роль

юристов: от выполнения одинаковых рутинных действий они переходят к созданию автоматизированных сервисов и управлению базами юридически значимых данных.

Блиц-интервью с Дэвидом Фишером

— Каков ваш профессиональный бэкграунд?

— всю свою жизнь я был предпринимателем и генеральным директором. Обучался в Гарварде, имею степень MBA. Всегда работал над очень сложными задачами в бизнесе. Разработка блокчейн-технологии для такой консервативной индустрии как юридические услуги стала одним из самых интересных испытаний в моей карьере. Возможности для трансформации данной индустрии огромны, но это сложный и долгий процесс.

- — Почему блокчейн и технологии в целом столь важны для юристов?

— Блокчейн — технология, которая создает доверие в цифровом пространстве. Возможность установить более высокий уровень доверия и целостности данных изменит мир, но на реализацию всех преимуществ такой технологии уйдет много лет.

— Почему юристы должны пользоваться блокчейном Integra Ledger, если они могут создать собственный?

— Юристы не могут создать собственный блокчейн по определению. Для обеспечения своей основной функции — установления доверия в цифровом пространстве — блокчейн должен быть распределенным и децентрализованным.

Самые успешные блокчейны Bitcoin и Ethereum — публичные. Никто единолично не владеет ими и не контролирует их. Они успешны за счет доверия к распределенному реестру, а не к централизованному управлению. Если бы юридическая фирма создала собственный блокчейн (и централизованно управляла бы им), он ни в чем не превзошел бы обычную базу данных, так как не был бы распределенным и децентрализованным.

Причина, по которой следует использовать блокчейн Integra Ledger, заключается в том, что Integra создала распределенный реестр с необходимой архитектурой для установления высокой степени доверия.

Он находится под наблюдением Global Legal Blockchain Consortium, в который входит более 30 крупнейших юридических фирм и департаментов, IT-компаний и университетов.

— Существуют ли уже кейсы юридического блокчейна?

— Сейчас есть много кейсов по использованию юридического блокчейна. Некоторые из них включают управление статусом глобальных контрактов, общий контроль версий документов, смарт-контракты и сверку выставленных счетов.

В ближайшие месяцы также появится множество блокчейн-приложений. Следует помнить о том, что юридический блокчейн относится к блокчейн-приложениям, специально направленным на юридический бизнес, в отличие от криптовалют и блокчейнов для других индустрий, например финансовых услуг.

Blockchain и Data Science

В заключении первого дня работы была проведена сессия, посвященная передовым IT-темам и практике их применения в области Legal Tech. Ее открыл Дэвид Фишер, учредитель и генеральный директор корпорации Integra, разработчика Integra Ledger «Blockchain for Law». Она также является одним из учредителей недавно появившегося Global Legal Blockchain Consortium, сфокусированного на создании стандартов и руководств по использованию блокчейн-технологий в юридической сфере. Дэвид рассказал о платформе Integra Ledger для создания

блокчейн-проектов.

Андрей Диденко, генеральный директор AirGlobalChain, привел пример проекта, реализованного на технологии блокчейн в области сервиса хранения и обмена данными о самолетах.

Документация по техническому обслуживанию судов, находящихся в лизинге, является важной составляющей продления их эксплуатации после возврата лизинговой компании. До сих пор 90 % технической информации о самолете фиксируется в письменном виде и подписывается от руки.

При возврате самолета из эксплуатации лизинговая компания часто не может сразу передать его другому перевозчику из-за того, что документы либо неточны, либо утеряны. Приходится их восстанавливать или заново проводить регламентные работы. Среднее время простоя судна при передаче составляет от трех до шести месяцев. Предложенная AirGlobalChain платформа позволяет предоставлять полную информацию о техническом состоянии самолета.

Наталья Ткаченко, директор по производству, «Гарант», в своем выступлении рассказала о системе «Сутяжник», созданной с использованием технологий анализа Big Data и Machine Learning. Сервис анализирует загруженные документы пользователя и автоматически осуществляет подборку судебной практики, находя решения судов, наиболее близкие к изложенной в них проблематике. Оценка перспектив, статистика рассмотрения с привязкой к судьям — все это есть в «Сутяжнике».

Александр Сарапин, исполнительный директор, «Право.ру», в своей презентации сообщил об исследовании различных показателей, влияющих на исход судебного процесса, и показал картину ближайшего будущего, в котором Big Data будет предоставлять новые инструменты для анализа и прогнозирования исхода дела.

Модератор сессии Георгий Пчелинцев, партнер Dentons, отметил, что в ее рамках удалось рас

смотреть тему с разных точек зрения: глобального блокчейн-проекта, нацеленного на изменение рынка юридических услуг, двух российских игроков, предлагающих юристам IT-технологии, и стартапа с нишевым инновационным решением. Очевидно, что внедряемые сегодня новшества изменяют не только формат коммуникации, но и степень встроенности юридической функции в бизнес-процессы. Цифровизация и новые скорости коммуникаций требуют «бесшовного» взаимодействия с клиентами и предоставляют для этого много новых возможностей.

Legal Operations как новая итерация работы юридического департамента

Второй день работы конференции прошел в конференц-зале ФРИИ. Модератором первой сессии стал Клаус Пфайфер, глава дивизиона профессиональных услуг в России и СНГ Thomson Reuters. Открыла ее Стефани Кори, управляющий партнер UpLevel Ops. Она рассказала о том, что Legal Operations — это подход к развитию юридических департаментов как к полноценному бизнесу, необходимыми атрибутами которого являются: выстраивание коммуникаций с другими подразделениями как с заказчиками, повышение эффективности, применение современных инструментов в работе, бюджетирование и расчет финансовых показателей.

Клаус Пфайфер в своей презентации отметил, что сегодня ключевыми приоритетами юридических департаментов являются контроль стоимости, безопасность данных и фокус на Legal Operations. Валерий Пятаков, руководитель по корпоративному праву и эффективности головного офиса «МегаФон», на примерах показал, что в компаниях с большим количеством разных юридических практик зачастую происходит дублирование процессов. Необходима организация единого центра, обладающего нужными компетенциями и отвечающего за оптимизацию процессов. «Не бойтесь ошибаться! Автоматизация — это гипотеза, а все, чем мы пользуемся, — только релиз текущего состояния», — подытожил Валерий.

Анна Бекетова, руководитель отдела по управлению и сопровождению договоров Philips, поделилась опытом выстраивания процессов повышения эффективности в области управления договорами.

Распределение приоритетов в работе привязано к размеру рисков, которые несет в себе каждое направление. Стандартизация работы и унификация процессов могут высвободить до 40 % времени. Повышение эффективности — не разовое мероприятие, а регулярная ежедневная работа, показывающая динамику изменений. Групповые методы решения проблем, проектное управление служат залогом достижения поставленных целей.

Автоматизация комплаенс-функции

Сессию открыл Андрей Акиншин, директор по внутреннему аудиту ГК «АгроТерра». Свое выступление он посвятил опыту компании в построении эффективной линии доверия. Как превратить формальное требование в рабочий инструмент получения обратной связи от сотрудников и партнеров? Анализ обращений и результатов расследований должен стать регулярным процессом с привлечением HR, аудита, юридической службы и службы безопасности. А по результатам этого анализа нужно разрабатывать превентивные меры и контролировать их внедрение.

Татьяна Одабашян, директор по правовым вопросам и комплаенсу «Объединенные пивоварни «Хейнекен», представила доклад о создании комплексной системы контроля комплаенс-функции.

Компания выделила для себя такие ключевые направления контроля, как антимонопольный, антикоррупционный, конфликт интересов, проверка контрагентов, защита персональных данных. Набор применяемых инструментов включает различные виды обучения, политики, Speak Up процедуры (Hot Line, «Доверенные лица»), процессинговые решения (проверка контрагентов, конфликта интересов). Другие отрасли права (пищевая безопасность, трудовое право, промышленная безопасность, экология и т. п.) также требуют внимания и контроля.

Для этого была создана комплексная система контроля с матрицей ответственности за различные регуляторные риски.

Марина Наволокова, руководитель антимонопольного комплаенса, блока по корпоративным и правовым вопросам «МТС», посвятила презентацию особенностям автоматизации антимонопольного комплаенса. Любая комплаенс-программа — это прежде всего создание и поддержка определенной культуры работы сотрудников в организации.

Марина отметила, что полная автоматизация антимонопольного комплаенса невозможна. Есть расхождения в экспертных оценках по контролю. Тренинги и коммуникации не могут полностью заменить консультирование, а работа с ФАС содержит много «ручных» процедур.

Александр Хаки, партнер CSI Group, представил результаты обзора автоматизированных решений проверки контрагентов, включающий в себя справочно-аналитические решения, международных вендоров, агрегаторов информации и решения от Big 4. Обзор содержит информацию об источниках информации систем, количестве объектов в информационных базах, историческую глубину данных. Было проведено сравнение функциональности по следующим направлениям: массовые автоматизированные проверки благонадежности и перекрестной аффилированности; санкционные проверки; проверки благонадежности физических лиц с учетом положений законодательства о персональных данных; настройка риск-модели; возможность интеграции с внутренними базами клиентов.

Кибербезопасность как конкурентное преимущество

На конференции не только рапортовали об успехах, но и анализировали угрозы. Отдельная сессия была посвящена кибербезопасности. Модерировал ее Искендер Нурбеков, управляющий директор GR-отдела Сбербанка. Кирилл Бельский, партнер АБ «Коблев и партнеры», отметил, что сегодня для урегулирования практически каждого корпоративного конфликта требуются специалисты по кибербезопасности. Начало нового корпоративного конфликта, как правило, сопровождается DDoS-атакой на серверы адвокатского бюро, сопровождающего одну из сторон. Безопасность начинается с малого, цифровая гигиена — обязательный атрибут современной жизни.

Александр Писемский, исполнительный директор CSI Group, рассказал о совместном с Legal Insight проекте по комплексному аудиту безопасности юридических фирм по методикам CSI CyberSec Check-Up. В результате проведения проверок выяснилось, что у 100 % компаний, участвовавших в аудите, имеется незакрытая критическая уязвимость на ПК и серверах, у 65 % нет минимальной системы защиты, 60 % уязвимы для действий инсайдеров. По мнению Александра, для получения доступа к информации с незашифрованного ноутбука специалисту достаточно 30 секунд. Адвокатская тайна не мешает конкурентам и хакерам добывать информацию с компьютеров и серверов.

Камо Басенцян, менеджер по развитию направления Brand Protection Group-IB, рассказал о технологиях защиты интеллектуальной собственности на базе анализа больших данных. Основная онлайн-угроза для бренда — его неправомерное использование (сайты-клоны, ложные партнеры), нелегальная онлайн-продажа, интернет-пиратство, информационные атаки. Собственными силами можно бороться с единичными проявлениями киберпреступности, но для массовых случаев требуется привлечение специализированных компаний и сервисов, занимающихся ее расследованием.

Российский рынок Legal Tech

Заключительная сессия конференции была посвящена дискуссии между юристами и провайдерами Legal Tech. Модераторами сессии выступили Хольгер Цшайге, генеральный директор Infotropic Media, и Виктория Арутюнян, руководитель практики PwC Legal. Со стороны провайдеров Legal Tech в дискуссии приняли участие Евгения Соколовская, «Право.ру»; Светлана Немова, «Корус Консалтинг»; Алина Акинчева, «Онлайн Патент»; Валентин Цибульский, «Преферентум»; Антон Солдатов, Jeffit; Сергей Маничев, «Юрайт». Хольгер Цшайге рассказал о ключевых изменениях и трендах на мировом рынке Legal Tech за последний год: рост количества патентов в Legal Tech за год составил 484 %; в эту сферу были инвестированы рекордные 300 млн долларов; появились книги, посвященные Legal Tech; началось широкое применение облачных технологий; крупные юридические фирмы стали создавать собственные центры инноваций и бизнес-инкубаторы в обла

сти Legal Tech; продолжает развиваться законодательное регулирование в сфере новых технологий.

Виктория Арутюнян представила обзор изменений за последний год на российском рынке Legal Tech. Она отметила приход инвестиций (например, приобретение фондом iTech Capital доли в «Амулксе»), создание стратегических альянсов (например, BankroTech «Право.ру» и Сбербанка), появление новых игроков на рынке (например, решения «МегаФона» по автоматизации малого и среднего бизнеса), а также государственную поддержку (например, упрощение доступа к информационным ресурсам ГАС «Правосудие» через API). Виктория также представила карту Legal Tech России, выполненную в виде схемы московского метро, ветки которого соответствуют различным направлениям автоматизации, а станции — продуктам и сервисам Legal Tech.

Всего на карте представлено около 150 решений и проектов.

Виктория рассказала о результатах традиционного опроса юридических департаментов компаний в России по поводу автоматизации их процессов.

Это исследование было проведено накануне конференции PwC Legal и Legal Insight, в нем приняло участие более 70 респондентов. Полученные результаты подтвердили рост уровня автоматизации ключевых процессов юридических департаментов (в частности, договорной работы и выдачи доверенностей) по сравнению с 2017 г. На фоне усиления госрегулирования на первое место выходят вопросы автоматизации комплаенс-процедур.

В то же время опрос показал, что специализированные Legal Tech решения используют только 10 % респондентов. Более 75 % выстраивают автоматизацию на базе СЭД и доработок используемых СЭД. Основными недостатками существующих Legal Tech решений юристы считают неполное соответствие требованиям по функционалу и высокую цену.

Провайдеры Legal Tech решений сошлись во мнении о полной замене младших юристов и

рутинной работы автоматизированными системами — они считают, что в ближайшее время этого не произойдет. Цена решений, инерция и менталитет людей не изменят рынок за короткий период, а пока количество юристов только растет.

Оживленную беседу вызвало обсуждение результатов опроса, согласно которым 20 % респондентов сообщили о высокой цене решений. По мнению провайдеров, текущее состояние развивающегося рынка позволяет им продавать свои услуги по той цене, которую они предлагают. Текущий потенциал для снижения стоимости автоматизации заключается в систематизации процессов самого клиента до начала автоматизации и адаптацию заказчиков к процессам, заложенным в предлагаемых решениях.

Следующий вопрос касался содержания и качества продуктов. В опросе клиентов отражен до статочно большой процент неудовлетворенных функционалом существующих решений. Провайдеры в целом отметили, что значительное время уделяют удобству работы с решениями, и на текущий момент в приоритете было закрытие базового функционала. Следующими шагами станут развитие аналитических возможностей системы, введение элементов машинного обучения и учет специфических процессов, не вошедших в базовый функционал.

Обзор подготовлен Борисом Фрибусом

Организаторы конференции выражают

искреннюю благодарность за помощь в проведении

Moscow Legal Tech руководству правовой

и административной функции, функции

безопасности и функции ИТ ПАО «МегаФон»,

а также лично Сергею Переверзеву и Дмитрию

Павловскому. Мы также благодарим Фонд

развития интернет инициатив за помощь

в организации второго дня конференции.

СТАТЬИ