№ 10 (136) 2024 LEGAL TECH

LegalTech: итоги года

05.12.2024 СТАТЬИ LEGAL TECH

2024-й год для российского, да и для мирового LegalTech оказался весьма динамичным. Практически все неустанно говорили об искусственном интеллекте. Конечно же, он никого не оставляет равнодушным. Однако некоторые вендоры всерьез полагают (по крайней мере, создается такое впечатление), что, не употребляя слова «искусственный интеллект» буквально в каждом предложении, «наведут порчу» на свой проект. Впрочем, к ИИ мы еще вернемся… А пока предлагаю обзор рынка с точки зрения предложения и спроса.

Предложение

Начнем наш анализ того, что сейчас предлагается на рынке. А там есть немало решений, с помощью которых можно автоматизировать бизнес-процессы юристов или получать базовые юридические консультации. Но что это за решения и где их найти, до сих пор является вызовом для многих юристов, и такая проблема продолжает замедлять темп автоматизации.

В этом году команды Infotropic Media и Высшей школы экономики решили обновить существующую с 2017 г. карту LegalTech России. Обновление не проводилось с 2019 г. Карта с изменениями была представлена на конференции ВШЭ «Вышка.Цифра. Право» в феврале этого года. А 3 апреля 2025 г. она будет представлена на той же конференции уже в интерактивном виде.

За период пандемии появились новые проекты (а ряд решений исчезли), но такого бума новых предложений, какой случился в этом году, не наблюдалось с самого появления карты.

На момент ее презентации в начале года на неи присутствовало 119 решении, а на момент выхода этого номера LI на нее нанесено уже 162 проекта. Частично это связано с появлением новои категории «Банкротство» и с тем, что к категории «Претензионно-исковая работа» добавили «Исполнительное производство». Большинство проектов в этих категориях просто переместилось из категории «Прочие решения». Среди новых проектов не только относительно маленькие, нишевые решения а ля ТГ-бот, но и несколько масштабных проектов, в которые вложены ощутимые инвестиции. Причем за этими решениями не всегда стоят известные вендоры, на рынке появись новые игроки. Это хороший сигнал. И разработчики, и инвесторы полагают, что спрос на решения для автоматизации работы юристов будет расти. А такая уверенность для потенциальных пользователеи очень важна. Инвестируя в покупку большие финансовые, временные и операционные ресурсы, они хотят быть уверены, что через год после внедрения разработчик данного решения останется на рынке.

Примечательна еще одна тенденция — разработка решении для автоматизации процессов внутри собственнои юридическои фирмы с намерением вывести потом эти решения на свободныи рынок. Есть несколько таких случаев, пока на них распространяется режим инкогнито, но, думаю, что в 2025 г. мы увидим юридические фирмы или выделенные в отдельную структуру их подразделения в качестве вендоров LegalTech. В этом нет ничего удивительного, Doczilla, например, тоже выросла из юридическои фирмы Lex Borealis. Просто российские юридические фирмы следуют международному тренду. Крупные юридические фирмы под давлением клиентов и на фоне растущеи конкуренции со стороны юридических департаментов создают массу инструментов, и все чаще именно для внешнего рынка.

Поскольку данных об инвестировании в LegalTech на российском рынке нет, обратимся к трендам мирового рынка. В 2024 г., впервые после рекордного 2021 г., объем инвестициии количество сделок выросли в сравнении с предыдущим годом. Можно сказать, что LegalTech снова en vogue у инвесторов. В первом полугодии 2024 г. инвестиции составляли £430 млн [1]

(в первом полугодии 2023 г. — £244 млн), количество сделок — 118 (в аналогичный период 2023 г. — 68). Существенную роль в привлечении инвестиций играл, конечно же, искусственный интеллект. Семь из десяти самых крупных раундов инвестирования были в компании с решениями на основе ИИ. Еще заметнее тренд на увеличение инвестиций проявился во втором полугодии. Так, Clio привлекал рекордную сумму — $900 млн (при оценке $3 млрд), ИИ-стартап Harvey — $100 млн (при оценке $1,5 млрд).

Спрос

Итак, с предложением разобрались, а что же со спросом? Каждый опрос показывает, что и в 2024 г. автоматизация процессов стабильно входит в тройку лидеров по приоритетам в развитии юридических департаментов. Согласно исследованию «Бенчмаркинг юридической функции — 2024» от компании «Технологии доверия» 85% корпоративных юристов считают важным иметь инструменты автоматизации. Инвестировать в ближайший год в повышение эффективности за счет внедрения новых инструментов автоматизации планируют 72% участников опроса. Бюджет на это увеличивается. Так, у 35% департаментов бюджет на автоматизацию на ближайший год составляет более 5 млн рублей (в 2023 г. этот показатель равнялся 28%).

Еще в прошлом году я заметил, что романтика в российском LegalTech прошла. В России юристы используют цифровые технологии в своей работе давно, но в сознании широких масс юристов термин «LegalTech» укрепился только в середине прошлой декады. Раньше за счет наличия специализированного решения для автоматизации бизнес-процессов можно было выделиться из общей массы юристов, сегодня этим уже никого не удивить.

В настоящее время в фокусе не сам факт автоматизации, а ее экономический эффект. Во-первых, об этом прямо говорят сами юристы, практически во всех опросах называя необходимость повысить эффективность работы главной причиной внедрения автоматизации. При этом не важно, что именно для этого используется:

специализированный LegalTech-продукт с рынка, собственная разработка или общая технологическая платформа, которой пользуется вся компания и которая адаптируется к запросам юристов.

Фокус на положительный экономический эффект (ROI) внедрения технологий привел к разработке вендорами метрик эффективности судебной (Pravo(tech)) и договорной (Doczilla вместе со сообществом LINK) работы. Это шаг в правильном направлении, будем надеяться, что сами юристы будут применять эти метрики путем систематического сбора необходимых данных.

Искусственный интеллект

Что еще примечательно? Вернемся к ИИ, который многие разработчики рынка LegalTech носят перед собой как икону. Судя по количеству вебинаров на тему применения искусственного интеллекта в работе юристов, к концу этого года все на рынке уже должны были стать экспертами и вовсю применять ИИ в своей работе (честно признаюсь, что лично участвовал в дюжине таких мероприятий). И хотя, по моим ощущениям, действительно каждый второй считает себя экспертом, лишь менее 20% реально используют ИИ в своей работе. Этим Россия отличается от внешнего мира, где данный показатель выше 60-70%. Причина вовсе не в отсутствии решений с ИИ — на российском рынке они есть. Более того, в России даже появилась своя специализированная большая языковая модель для юристов — GigaLegal. Мало кто в мире может этим похвастаться.

Упомянутое использование ИИ в целях маркетинга LegalTech-продуктов, на мой взгляд, — явление временное. Через пару лет генеративный искусственный интеллект как основополагающая технология будет являться составной частью любого решения. И выделять этот признак как уникальное свойство станет так же смешно, как в 2024 г. радоваться тому, что стиральная машина работает на электричестве. Целый ряд точечных решений находится под угрозой полного вытеснения с рынка за счет внедрения ИИ. Я,

например, сильно сомневаюсь, что лет через пять юристы все еще будут пользоваться конструкторами договоров. За исключением комплексных договоров весь процесс до подписания будут выполнять специализированные ИИ-агенты. За время, которое человеку понадобится сохранить изменения в системе и нажать кнопку «Отправить контрагенту на рассмотрение», два ИИ-агента между собой уже все согласуют. Юристам останется лишь разрабатывать playbook и мониторить этот процесс.

Чем же тогда будут заниматься юристы? Они будут использовать свой человеческий интеллект для решения задач, на которые раньше у них просто не хватало времени. В том, что юристы способны на это, я лично убедился на первом в России LegalTech-идеятоне, организованном в ноябре Moscow Legal Hackers совместно с Высшей школой экономики и LegalTech-платформой Noroots. Так что 2025-й год вполне может стать самым успешным годом в истории российского LegalTech.

---

[1] Данные из отчета британской фирмы Raymond James, поэтому они в фунтах стерлингов.

Хольгер Цшайге — генеральный директор "Инфотропик Медиа", Член правления ELTA, Член Advisory Board Global Legal Tech Hub

СТАТЬИ LEGAL TECH