Спрос на автоматизацию растет, а предложение за ним не поспевает...

20.03.2018 ИНТЕРВЬЮ НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Спрос на автоматизацию растет, а предложение за ним не поспевает...

В
од ктики
Pv
за им.

В
пр

Н в
от ,
це egal
Те ний,
ка
ав

Насколько изменилась ситуация на российском рынке Legal Tech за прошедший год? Будете ли оценивать плюсы и минусы программных продуктов, которые сейчас доступны на рынке?

Рынок безусловно меняется, развивается, появляются новые игроки. Как мне кажется, в большей степени развивается сегмент B2C решений. С учетом профессиональных интересов я большее внимание уделяю продуктам сегмента B2B, которые помогают автоматизировать юридические процессы. Несмотря на появление нескольких новых предложений на рынке, к сожалению, сохраняется проблема отсутствия комплексных решений, позволяющих автоматизировать одновременно несколько или все юридические процессы, а также русскоязычных решений, позволяющих использовать технологии ИИ для анализа юридических документов. При этом достаточно острым остается вопрос ценообразования, ведь мало кому интересна автоматизация ради автоматизации без экономического эффекта в ближайшей перспективе.

Вы ежегодно делаете Бенчмаркинг юридической функции, вырос ли запрос юристов на автоматизацию за последнее время?

По данным Бенчмаркинга последние несколько лет задачи по оптимизации и автоматизации процессов являются одними из приоритетных для руководителей юридических департаментов российских компаний. Спрос на автоматизацию очевидно растет.

В прошлом году ваша презентация называлась «И не друг, и не враг: почему корпоративные юристы не удовлетворены предложениями провайдеров» (см. пакет материалов Mocsow Legal Tech 2017)**. Что-то изменилось за этот год, по вашему мнению, в отношениях провайдеров и их клиентов?**

В прошлом году наш опрос показал неудовлетворенность корпоративных юристов, в частности, функциональностью и стоимостью предлагаемых программных продуктов. Могу

предположить, что отчасти это связано с тем, что при общем желании автоматизировать процессы некоторые юридические департаменты фактически не были готовы к автоматизации (например, процессы не отлажены перед автоматизацией), а также имели завышенные ожидания от провайдеров Legal Tech решений (придут, скажут, как организовать процессы, помогут обосновать экономическую эффективность, автоматизируют процессы и мгновенно избавят юристов от рутины). С другой стороны, многие провайдеры были не готовы инвестировать в развитие своих продуктов и прислушиваться к потребностям юристов. Мне очень хочется надеяться, что опрос 2018 года покажет, что ситуация меняется в лучшую сторону.

В каком формате будет проходить круглый стол?

В рамках круглого стола мы планируем рассказать о результатах ежегодного опроса юридических департаментов об автоматизации юридических процессов и используемых для этого IT-решениях. Мы также сейчас проводим опрос провайдеров Legal Tech решений для того, чтобы составить и представить на круглом столе обновленную карту программных продуктов для юридических департаментов в России.

Основная часть круглого стола – это дискуссия юристов и провайдеров Legal Tech решений, в рамках которой мы хотели бы поднять наиболее острые вопросы фактической функциональности продуктов, стоимости, планов по развитию продуктов. Мы хотим построить «мостик» между реальными потребностями юристов в автоматизации и текущими и будущими возможностями провайдеров ИТ-решений для юристов. Приглашаем всех заинтересованных провайдеров и их потенциальных клиентов участвовать в Moscow Legal Tech!

Смотри также интервью с Хольгером Цшайге, председателем оргкомитета Moscow Legal Tech.

Подробнее об условиях участия и программе Moscow Legal Tech смотри здесь.

ИНТЕРВЬЮ НОВОСТИ КОМПАНИЙ