

# От бумаги к интерфейсу: рынок LegalTech в России ожидает беспрецедентный рост

17.11.2021

СТАТЬИ

LEGAL TECH

*В конце октября 2021 г. должна была состояться ежегодная международная образовательная конференция *Distant & Digital*. В связи с ухудшением эпидемиологической обстановки она была перенесена на февраль 2022 г. Один из ее спикеров — основатель Jeffit **Антон Солдатов**, рассказал *Legal Insight* о том, как развивается рынок *LegalTech* и в чем причины низкого проникновения технологий в юридическую отрасль.*

В 2016 г., когда мы запускали Jeffit, на рынке *LegalTech* уже действовало несколько ключевых игроков. За пять лет состав конкурентов принципиально не изменился. Поменялся, пожалуй, интерес к отрасли. Появился ажиотаж вокруг ИТ-продуктов в юридической сфере. За пять лет выросло четыре единорога (компаний с оценкой более 1 млрд долларов) в *LegalTech*, да и, собственно, сам термин «*LegalTech*» довольно быстро подхватили и раскрутили инвестиционные фонды и журналисты.

В России появилось несколько регулярных конференций, посвященных юридическим технологиям, а в профильных вузах начали проводить семинары об ИТ-инструментах для юристов. Всерьез ведутся дискуссии о том, должен ли юрист обладать навыками программирования. Такие корпорации, как «МегаФон» и Сбер, предпринимали попытки выпустить на рынок новый формат юридических услуг на основе собственных технологий (дешевле, доступнее, с минимизацией участия живого консультанта в услуге).

Что мы видим сейчас? Современный рынок *LegalTech* характеризует довольно активное

развитие в области массовых типовых юридических сервисов с низким средним чеком для населения — как в России, так и в других странах.

Локдаун 2020 г. ускорил изменения культуры потребления. Усилилась привычка потреблять товары и услуги дистанционно. Даже медицинские услуги многие стали потреблять удаленно.

Аналогичную ситуацию мы наблюдаем и на рынке юридических услуг: клиенты начали доверять приложениям в облаке. Если на старте модуль «Портал клиента» от Jeffit был востребован единицами, то сейчас все больше юридических фирм используют личный кабинет для взаимодействия со своими клиентами.

Несмотря на повышенное внимание к защите данных и беспокойство о надежности нашей инфраструктуры, юридические фирмы и адвокаты сразу позитивно отнеслись к SaaS модели использования Jeffit. Корпоративный сегмент в этом плане более консервативный, но и там ситуация меняется в лучшую сторону. Когда мы начинали, на облачный вариант использования Jeffit решались только представительства международных компаний.

На текущий момент уже шесть корпораций, основанных в России, арендуют Jeffit в нашей инфраструктуре.

### **LegalTech — дорого и долго?**

Мы оцениваем проникновение специализированных систем управления юридическими фирмами и департаментами примерно в 5 %. 95 % юридических команд продолжает обходиться блокнотами и таблицами в Excel. Думаю, что причина низкого проникновения технологий заключается вовсе не в стоимости программных продуктов, а в человеческом ресурсе внутри компании и корпоративной культуре. Изменения устоявшихся бизнес-процессов сопряжено с рисками и стрессом. Процесс трансформации юристы воспринимают как шаг в сторону от привычных обязанностей. Зачем что-то менять, если и так работает? Для юридических фирм чаще всего это классический замкнутый круг: у нас нет времени на то, чтобы заняться освоением системы и изменением процессов. При этом времени нет,

потому что компания не меняется. Понимая это, мы делаем все, чтобы первоначальные усилия для адаптации к системе в организации были минимальными. Также мы сотрудничаем с вузами, рассказываем будущим юристам о проблемах, с которыми сталкивается юридический бизнес в процессе роста, и призываем закладывать правильные процессы и технологии с самого начала.

## **Две волны автоматизации у инхаусов**

У инхаус-юристов долгое время срабатывало два фактора. Во-первых, в большинстве корпораций в первую волну автоматизации попали основные (производство, логистика, сбыт) и сквозные бизнес-процессы (согласование договоров, финансовый учет). Грубо говоря, компаниям в плане ИТ-проектов было не до юристов. По моим ощущениям, около восьми лет назад началась вторая волна автоматизации, в которую попал и процесс юридического сопровождения бизнеса. Во-вторых, на рынке отсутствовали готовые продукты для юридических департаментов. Индивидуальная разработка увеличивала в разы стоимость решения, поэтому во многих компаниях проекты становились нецелесообразными. Появление готовых LegalTech-продуктов существенно снизило совокупную стоимость владения специализированными системами. Это привело к тому, что даже для компаний, у которых штат юристов измеряется не сотнями, а единицами, автоматизация стала оправданным процессом.

Благодаря специализированным юридическим системам количество департаментов, готовых автоматизировать свои процессы, увеличилось. Стало ясно, что для совсем небольших команд автоматизация тоже оправдана: у нас, например, есть несколько корпоративных клиентов, где команда юристов меньше десяти человек.

Рынок в этой области развивается по классической модели, и в начале нашими клиентами становились «новаторы» — компании с корпоративной культурой, заточенной на инновации и сервисный подход к организации внутренних процессов. Но дальше происходит миграция юристов в другие компании, начинает работать сарафанное радио, на

рынке появляется больше историй успеха и референсных клиентов. И в какой-то момент, я уверен, решения по управлению юридическим сервисом в корпорациях станут таким же стандартом, как 10–15 лет назад стандартом стали системы электронного согласования договоров.

Наше участие в международной образовательной конференции Distant & Digital в феврале 2022 г. также в большей степени нацелено на обмен опытом, передачу знаний и развитие рынка, чем на продвижение продукта. Думаю, что в этом убедятся участники нашего мастер-класса «От разрозненных приложений к единой экосистеме юридической службы. Опыт СИБУРа и ОМК». Мы поделимся опытом реализации IT-проектов в одном из лучших юридических департаментов страны. Участники убедятся в том, что любые существенные изменения в бизнес-процессах так или иначе сопряжены с каким-либо IT-проектом.

Наша цель — донести до участников конференции, что проекты по автоматизации юридической функции, включающие в себя интеграцию сразу нескольких корпоративных систем (канцелярия, казначейство, ERP, CRM), могут быть не такими сложными и дорогими.

### **Чем автоматизация отличается от трансформации?**

Повышая эффективность своих привычных функций при помощи технологий, та или иная компания осуществляет процесс автоматизации. К примеру, предоставляя услугу юридического сопровождения инвестиционных сделок, юрфирма может использовать конструктор документов, чтобы дешевле и быстрее справиться с задачей — подготовить типовой документ. Для потребителя при этом ничего не меняется. В отличие от автоматизации, цифровая трансформация существенно меняет продукт, услугу или способ ее доставки за счет технологий. Так, с помощью конструктора документов юрфирма запустила новую услугу: зайдя на сайт, клиент заполняет подробную анкету, после чего за небольшую стоимость автоматически формируется текст, например, соглашения о разделе имущества. Затем пользователь получает понятное руководство к действию и может воспользоваться «живой» поддержкой консультанта. В основе обоих процессов лежит одна и та же

технология. Существенная разница в том, что в первом случае мы «копаем» быстрее, дешевле и лучше, не меняя услуги или продукта, а во втором — меняем бизнес-модель, продукт и способ взаимодействия с рынком.

## Перспективы развития Legal Tech в России

Российский рынок юридических услуг растет, и я думаю, что ближайшие несколько лет этот рост продолжится. Благодаря цифровизации госуслуг, связанных с доступом к правосудию, гражданам становится проще обращаться в суды, все больше людей понимает, как можно использовать этот инструмент в своих целях. Со стороны государства продолжают инициативы в этом направлении. Например, правительство Москвы недавно запустило пилотный проект по обращению к нотариусам через госуслуги. По мере развития ИТ-интерфейсов к госуслугам в коммерческих продуктах для юристов будут появляться дополнительные инструменты, облегчающие взаимодействие юристов с госорганами. За счет этого повысится полезность таких систем, что будет мотивировать все больше компаний автоматизировать свои процессы.



Антон  
Солдатов    основатель Jeffit

СТАТЬИ

LEGAL TECH