

**У яких сферах сервіси з надання юрпослуг можуть стати конкурентами юрфірмам?
Чи погоджуєтеся ви з думкою футурологів про неминучий вихід юрфірм у категорію мас-маркету?
Якщо так, то чи варто юрфірмам замислитися над започаткуванням власних сервісів?**



**Артем АФЯН, адвокат,
керуючий партнер АО Juscutum**

На останній зустрічі World IT-Lawyers, що відбулася у квітні, якраз зайшла мова про уберизацію юридичних послуг. Під цим терміном розуміється конкуренція з великими юридичними компаніями з боку невеличких юридичних фірм (або неюристів) за допомогою технологічних рішень.

Можна сказати, що навіть у Європі юристи розуміють, що ця ера незабаром настане. Ніхто на сьогодні, принаймні з ким ми спілкуємось, не розуміє, як саме вона почнеться та коли саме. Оскільки ми свого часу зробили ставку на використання інноваційних рішень як власних УТП, то ми давно відстежуємо всі технологічні рішення в Україні, які можуть бути використані при наданні юридичних послуг.

Власне я не вірю в пряме використання моделі Uber у праві, зокрема, у вигляді онлайн-консультації як альтернативи класичним консультаціям. Це пов'язано із загальною культурою

сприйняття закону. У нас мас-маркету сьогодні не потрібні юридичні консультації. В Європі, коли ти віддаєш дитину до школи, ти підписуєш договір. І ти покажеш цей договір юристу. Тобто, роль юристів у повсякденному житті значно вища. З ними консультуються перед тим, як прийняти рішення. У нас дуже часто представники так званого мас-маркету приходять до юристів тоді, коли треба вже виправляти ситуацію. Це, по-перше, влада на шляху дистанційного консультування. По-друге, цей бізнес базується на довірі: людям важливо знати, що за людина їх консультує, бо вони не можуть ніяк інакше оцінити, правильна ця консультація чи ні. Це як лікар, ти маєш йому довіритись, ти хочеш подивитись йому в очі, потиснути його руку, відчути його тепло. Тільки тоді ти можеш прийняти його пораду.

В Україні є вже чимало платформ, які оперують тими чи іншими онлайн-консультаціями або служать як зв'язок юрист-клієнт. Але ми не брали участі (та не інвестували) в жодному з таких проєктів, бо вважаємо, що поки у цього немає майбутнього. Адже є найбільший юридичний майданчик з продажу юридичних послуг, він називається Google.



Іван КАСИНЮК, юрист ЮФ AGA Partners

Мало хто сперечатиметься з тим, що ми живемо в час технологічних зрушень. Якщо раніше високі технології були сконцентровані та розвивались у рамках окремих індустрій, таких як комп'ютерні технології, космонавтика, авіа, автомобілебудування та інші. В останні роки доступність високіх технологій у нашому буденному житті

стала нормою. Починаючи від можливості миттєвої комунікації з будь-якою частиною світу, купівлі товарів в Інтернеті або проведенням банківських операцій в один клік.

Складні сервіси та послуги автоматизуються, спрощуються, стають доступнішими. Очевидно, що розвиток технологій так чи інакше впливає на сферу надання юридичних послуг, незважаючи на те, що ми поки що не відчуваємо суттєвих змін. Так, ми вже не використовуємо друкарських машин та не вклеюємо зміни до законів з «Урядового кур'єра». Насправді, інформаційно-правові системи, складні CRM-рішення, автоматизація та облік роботи юридичної фірми вже стали нормою. Проте зрозуміло, що це лише початок тих змін, на які очікує сфера надання юридичних послуг.

Очевидно, що розвиток технологій так чи інакше впливає на сферу надання юридичних послуг — інформаційно-правові системи, складні CRM-рішення, автоматизація та облік роботи юридичної фірми вже стали нормою. І це лише початок тих змін, на які очікує сфера надання юридичних послуг.

У цьому відношенні можна виокремити внутрішній та зовнішній напрями інтеграції. У роботі з першим найцікавішим аспектом видається не стільки процес автоматизації юридичної роботи, скільки можливості із впровадження сучасних моделей кор-

поративного устрою. Приміром, всесвітньо відомі компанії Zappos, Airbnb досить успішно інтегрували вертикальну систему холакратичного управління. Ця модель передбачає відсутність чіткої ієрархії та посад, відсутність департаментів та практик, відкритість та особисту підпорядкованість кожного певним принципам та правилам роботи. Деякі юридичні компанії почали експериментувати з такою моделлю управління.

Стосовно зовнішнього напрямку розвитку або моделі, за якою надаються юридичні послуги, є два найактуальніших напрями розвитку. Перший передбачає UBERизацію або створення загальнодоступної інтернет-платформи, на якій будь-хто може отримати обмежену юридичну пораду за фіксовану суму, обираючи адвоката або юриста (які так само реєструються на платформі) за своїм смаком, виходячи з кваліфікаційних вимог або власних уподобань. У світі подібних платформ десятки, деякі з яких уже демонструють успішність та прибуток, такі як — AVVO та Bridge. US. Не за горами часи, коли подібні платформи конкуруватимуть з провідними юридичними фірмами в ефективності та ціні. Тому гіганти, відчуваючи загрозу, також створюють подібні платформи. Так, наприклад, Allen&Overy (AO) створили Peerpoint, надаючи можливість кваліфікованим юристам працювати консультантами за контрактом з АО з надання послуг клієнтам.

Другий зовнішній напрям передбачає інтеграцію сучасних IT-рішень, які дозволили б звести роботу юристів компанії до мінімуму, а в підсумку повністю автоматизувати процес. З урахуванням сучасного розвитку технологій подібні завдання не є чимось утопічним і вже можливо реалізувати певні завдання на базовому рівні. Так, KMStandarts та Kira вже досягли певного успіху, створивши програмні рішення з аналізу складних трансакційних угод. Компанія NeotaLogic пішла ще далі, створивши робочу програму з надання складних юридичних консультацій, базуючись на вхідних даних.