

У яких сферах сервіси з надання юрпослуг можуть стати конкурентами юрфірм?
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?



Дмитро ТИТАРЕНКО, адвокат

На мій погляд, найбільше підлягають переведенню на автоматизацію такі юридичні послуги, як складання деяких нескладних процесуальних документів у цивільному, адміністративному або кримінальному судочинстві. В адміністративних справах можна автоматизувати прості

справи, що витікають з виборчого процесу, а у кримінальних — складання проектів угод про примирення між потерпілим та підозрюваним чи обвинуваченим.

Утім, не вважаю, що юрфірмам зараз потрібно витрачати зусилля на опанування цього напрямку, оскільки такий сегмент юридичної роботи хоча і є досить об'ємним, проте, як правило, не зачіпляє цільової клієнтської аудиторії. Тож попит на послуги висококваліфікованого фахівця юриста від можливої уберизації навряд чи зменшиться у найближчому майбутньому, доки комп'ютерні програми не навчилися аналізувати всі об'єктивні та суб'єктивні фактори українського правового поля та виробляти творчий підхід до складних завдань.



Віталій БОБРИНЬОВ, керуючий партнер АБ Pragma

Уберизація масових юридичних послуг уже давно відбулася: через Google можна знайти тисячі юристів, готових за символічну винагороду підготувати шаблон простого договору або статут підприємства. Такі юристи «наби-

вають руку», а їхні клієнти, як правило новоутворений бізнес, отримують юридичний фастфуд: швидко і недорого.

Узагалі послуги, що вимагають експертності, будь-то підготовка висновку або представництво, не те що роботам, навіть не всім юристам довіряють, ретельно обираючи найкращих і часто покладаючись на суб'єктивне враження від конкретних особистостей.

Єдина ніша, яка, на мій погляд, може бути цікава з точки зору автоматизації юридичних послуг, це конструктор шаблонів. Справді, програма, що дає змогу на основі заданих даних скласти зразок документа, може мати сенс. Однак така програма, по-перше, буде складною у використанні, по-друге, потребуватиме серйозної технічної та юридичної підтримки, а отже, великих інвестицій, що свідомо ставить під сумнів рентабельність усього проекту. На жаль, оплата праці юристів, з якими буде реально конкурувати таке ПО, сьогодні в Україні надто низька.



Ганна ПІДДУБНА, партнер АФ «Династія»

Особисто я спокійно ставлюсь до появи юридичних онлайн-сервісів, оскільки не вважаю їх конкурентами юристам-професіоналам, які уособлюють собою індивідуальний підхід до проблем та потреб клієнтів, їх вимог та можливостей, а також обізнані з «особливостями» ведення бізнесу в Україні, зокрема юридичного.

Що стосується запровадження юридичними фірмами власних юридичних онлайн-сервісів, то все залежить від рівня юридичної фірми та її політики. Якщо провести аналогію з модою, то є мистецтво високої якості (Haute couture), тобто найвищий сегмент ринку, а є масове виробництво (Prêt-à-porter), яке має іншу якість та зовсім іншу ціну.



Костянтин БУЯЛО, міжнародний адвокат у Словацькій Республіці

Питання рутинних операцій із підготовки стандартних документів та навіть у певних випадках підготовки документів для оскарження дій посадових осіб органів влади може бути автоматизоване і частково вже автоматизоване. Юридичним фірмам, які працюють в цьому сегменті, безумовно, необхідно замислитися

над автоматизацією послуг. Ті, хто цього не зроблять, ризикують втратити цей сегмент.



Віктор МОРОЗ, керуючий партнер АО Suprema Lex

Сервіси з надання юридичних послуг без участі професійних юристів можуть бути достатньо ефективними та скласти реальну конкуренцію юридичним фірмам у сферах консультування з найбільш типових питань — реєстрації компаній, розлучення, стягнення аліментів, у найбільш типових трудових спорах, спорах у сфері житлово-

комунального господарства, реєстрації об'єктів права інтелектуальної власності, складання найбільш типових договорів у різних галузях — дарування, купівлі-продажу, підряду, франчайзингу тощо. Це стане цілком можливим найближчим часом за умови ефективного маркетингового просування таких онлайн-сервісів.

Вважаю, що будь-яка юрфірма повинна враховувати появу таких онлайн-сервісів та намагатися пристосувати їх до своєї діяльності, оскільки це дасть змогу значно скоротити видатки юрфірм. Позиція футурологів про те, що юристам доведеться виходити в категорію мас-маркет, є необґрунтованою, адже індивідуально розроблені послуги високої якості завжди користуватимуться попитом. Хоча й створення юристами подібних онлайн-сервісів може бути дуже перспективним та користуватися значним попитом.

Які сфери діяльності юрфірми можуть бути автоматизовані, а які — жодним чином ні? Що автоматизувала та запровадила ваша компанія (окрім білінгу)? Як ця автоматизація вплинула на вартість послуг, завантаженість юристів, ставлення клієнтів? Які закордонні та українські рішення вважаєте корисними?



Костянтин БУЯЛО, міжнародний адвокат у Словацькій Республіці

За своєю правовою природою на-вряд чи можуть бути автоматизо-вані питання, пов'язані із захистом фундаментальних прав і свобод людини. Не будуть автоматизова-ні, принаймні найближчим часом, процеси, пов'язані з пошуком не-

стандартних рішень, пошуку альтернативних правових інститутів та вибору правових систем з метою захисту прав, процеси, в яких ключові питанням лежать у площині колізійних норм.

Ведучи дискусію щодо автоматизації діяльності юри-дичних фірм, необхідно приділити увагу таким пи-танням, як «система управління якістю» та підготовка алгоритмів дій. Необхідно пам'ятати, що на сьогодні автоматизованим може бути далеко не кожен процес у принципі, тим більше процес, в основі якого лежить творчість, а юридична професія завжди була та зали-шається творчою.



Роман ЧУМАК, партнер ЮК «Арес»

Автоматизація внутрішньої діяль-ності юридичної компанії, як на мене, має на меті підвищення якос-ті надання юридичних послуг через призму контролю за діяльністю юристів. Програмні рішення дають змогу суттєво оптимізувати час ад-

міністрування діяльності юридичної компанії.

Серед сервісів для клієнтів компанії необхідно пози-тивно відзначити, з власного досвіду, роботу служби з онлайн-контролю замовника за діяльністю юристів. Вона дозволяє їм оперативно отримувати звіти щодо виконання конкретних юридичних кейсів. Таке рішен-ня особливо актуальне для підприємств, які активно ведуть претензійно-позовну роботу з контрагентами. Замовник не тільки отримує звіти щодо виконаної ро-боти у конкретних справах, а й має можливість у режимі реального часу бачити, що саме юристи зробили у кон-кретній справі.

Актуальним на сьогодні є продаж юридичних послуг через мережу Інтернет. Однак недостатньо мати сайт в Інтернеті — прийшов час інтернет-ресурсів, що прода-ють юридичні послуги. Сайти компаній жваво розвива-ються, пропонуючи своїм клієнтам усе більше сервісів. Як на мене, то динаміка зростання ринку продаж юри-дичних послуг у мережі Інтернет позитивно впливає на юридичний бізнес.



Євген СОЛОДКО, старший партнер АО «Солодко і Партнери»

Безумовно, потрібні архівні програми, про-грами пошуку судових рішень за різними по-шуковими даними. Якщо брати напрям кримі-нального захисту, то корисними є програми з розрахунку різноманітних процесуальних строків — тримання під вартою, розрахунку відбуття покарання, аналізу процесуальних до-

кументів стосовно дії закону в часі/його змін та доповнень тощо. Перекоаний, що спілкування з клієнтом, роз'яснення йому юри-дичної послідовності його дій, можливих ризиків не зможе замінити жоден «неодушевлений» сервіс.

➤ **ЯКЩО БРАТИ НАПРЯМ**
➤ **КРИМІНАЛЬНОГО ЗАХИСТУ,**
ТО КОРИСНИМИ Є ПРОГРАМИ
З РОЗРАХУНКУ РІЗНОМАНІТНИХ
ПРОЦЕСУАЛЬНИХ СТРОКІВ



Віктор МОРОЗ, керуючий партнер АО Suprema Lex

За бажання можна автоматизувати всі сфери діяльності юридичної фірми. Так, наприклад, ми автоматизували онлайн-консультування, що дало змогу зменшити навантаження на юристів та, відповідно, знизити вартість послуг.

Клієнтам подобається також автоматизоване онлайн-консультування, вони із задоволенням користуються такою послугою.



Артем АФЯН, адвокат, керуючий партнер АО Juscutum

Ми розуміємо, що частини процесів, які є в юриспруденції, можуть бути автоматизовані, можуть бути впровадженні певні технологічні рішення. Наприклад, для заповнення адвокат-ських договорів у нас є спеціальні застосун-ки, які дають змогу дуже швидко заповнити 100 чи 200 контрактів реквізитами, які вже є у

нашій базі. Ми економимо людський ресурс.

А в цілому простір для технологізації юридичних послуг достатньо великий. Ми будемо бачити як модернізуються певні допоміжні юристам функції. Тобто роботи першими замінять не юристів, а їхніх помічників.