**Проект**

Анализ зарубежных проектов и место России на глобальном рынке. Подготовка карт зарубежного и российского LegalTech.

**Цель проекта**

Составить представление о мировомLegalTech и месте России в нем, сделать классификатор с распределением существующих проектов, а также наметить направления развития проектов в LegalTech для российских юристов.

**Актуальность для России**

Сегодня российский рынок юридических услуг составляет менее 1,5 млрд долларов США в год. Для сравнения в США рынок юридических услуг составляет около 500 млрд долларов в год, только миграционные юристы в США зарабатывают в 4 раза больше, чем весь российский юридический рынок – около 6 млрд долларов в год.

Поэтому Россия обладает всем необходимым, чтобы сделать прорыв на рынке LegalTech.

В ближайшей перспективе рост будет происходить за счет распространения доступных юридических услуг, в том числе дистанционных – телефонных и онлайн. Новых подходов к определению цены и условий оплаты юридических услуг – оплата по результату/success fee, краудфандинг судебных процессов. По моим оценкам, российский рынок юридических услуг вырастет с 80 млрд рублей в 2016 году в 2 раза к 2020, при этом доступные онлайн услуги займут на нем долю 10-15%, сейчас их доля не превышает 4-5%.

Поэтому уже сейчас инвесторам лучше начать присматриваться к этому рынку, чтобы не упустить возможности, которые существуют в сфере российского LegalTech.

**Классификация LegalTech**

Проекты в LegalTech, исходя из решаемых задач, можно разделить на 2 большие группы. Первая – это технологии, отвечающие запросам индустрии (юристов и юридических фирм). Вторая – отвечающие на юридические запросы потребителей – физических лиц и компаний. Сейчас разграничение довольно четкое, но в обозримом будущем проекты, которые успешно решают задачи юридической индустрии, будут адаптироваться и реализовываться на B2C рынке, исключая из цепочки дорогого посредника в виде юриста.

К технологиям, решающим задачи юристов и юридических фирм, относятся проекты по направлениям E-Discovery, Legal Research, Law Practice Management **Software**

1. **Сбор и анализ электронных данных/Electronic Discovery/E-Discovery**

Эти компании в основном ориентированы на юридические фирмы и судебных юристов. Эти программы «переваривают» любые электронные документы, мейлы и прочие файлы, извлекают из них необходимую информацию и помогают анализировать и использовать полученные данные.

1. **Юридические исследования/Legal Research**

Это хорошо знакомые каждому российскому юристу электронные библиотеки юридических документов или справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант, Система Юрист. Эти системы ориентированы на юристов и упрощают их работу.

**3. Софт для управления юридической фирмой/Law Practice Management Software – это CRM для юрфирм – программы, которые упрощают работу юристов с администрированием дел, взаимодействием и выставлением счетов клиентам, расчетом затрачиваемого времени.**

**Ко второй большой группе относятся технологические проекты, которые удовлетворяют потребности в юридических решениях потребителей – физических и юридических лиц. Эти проекты можно распределить по категориям** Online Legal Services, Lawyer Search/Marketplaces, **Litigation Funding,** Document Services, Legal Robots.

1. **Юридические сервисы онлайн/Online Legal Services**

Эти компании предоставляют клиентам юридические услуги онлайн – от простых юридических консультаций и регистрации компаний до составления завещаний и регистрации товарных знаков. Услуги этих сервисов ориентированы на частных лиц и небольшие компании, которые в целом укладываются в российскую аббревиатуру-определение МСБ/малый и средний бизнес.

**2. Поиск юристов/Lawyer Search или маркетплейсы юристов/Marketplaces** – эти проекты позволяют подобрать юриста на определенные задачи, обычно по специализации и местоположению, цене и рейтингу.

**3. Финансирование судебных тяжб/Litigation Funding –** эти краудфандинговые платформы позволяют истцам за долю от судебного выигрыша получить финансирование от частных лиц или компаний. То есть позволяют частному лицу или компании, которые не располагают достаточными средствами для ведения судебного процесса, получить средства и в случае успеха поделиться их частью с инвестором, а в случае проигрыша – не нести в последующем бремя судебных издержек.

**4. Анализ договоров и конструкторы договоров/contact analysis & legal forms and documents creators**

**5. Роботы-юристы**

**6. Цифровой нотариат/Notarization Tools**

В существующей форме услуги традиционных нотариусов не будут востребованы поколением сегодняшних 20-летних и следующих за ними. Развитие технологии blockchain, устраняющей дорого посредника, на 100% решает вопрос цифрового нотариата.