

Чему мы можем научиться у международных игроков юридического бизнеса

Уже несколько лет подряд Citi Private Bank и консалтинговая компания Hildebrandt Consulting готовят отчет Client Advisory, который основан на данных опроса более 500 юридических фирм, штаб-квартиры которых находятся в основном в Великобритании и США*. Предлагаем вашему вниманию обзор ключевых выводов ежегодного исследования Citi Private Bank и Hildebrandt Consulting, которые прокомментировали партнеры российских и международных юридических фирм. Итак, какие выводы для себя мы можем сделать на основании международных трендов?

* С исследованием можно ознакомиться на сайте <https://www.privatebank.citibank.com>.

Рынок юридических услуг в 2019 г.

2019 г. был хорошим годом для международного рынка юридических услуг. Но, по мнению экспертов Citi Private Bank и Hildebrandt Consulting, выручка растет в основном за счет повышения почасовой ставки (в среднем она выросла на 4,7 %), а не благодаря увеличению спроса. И хотя у юридических фирм было много работы по сопровождению сделок и коммерческих споров, достичь результатов 2018 г. было не так просто. Расходы на вознаграждение юристов в крупнейших фирмах США в 2018 г. выросли в среднем на 5,3 %. Количество юристов в юридических фирмах также растет, но незначительно (около 2 %), количество долевого партнеров же практически не меняется. Операционные расходы также выросли на 4,3 %, в основном за счет покупки технологических решений, найма неюридического персонала и аренды офисов. В 2019 г. было отмечено много переходов юристов, что эксперты связывают с дальнейшей консолидацией американского рынка юридических услуг.

Большинство опрошенных партнеров юридических фирм высказывают озабоченность ожидаемой рецессией мировой экономики. Однако исследователи прогнозируют рост выручки в сегменте крупных юридических фирм в среднем на 5–6 % в 2020 г.

Инновационные модели предоставления услуг

Юридические фирмы вынуждены пристальнее следить за эффективностью своего бизнеса. Растет конкуренция как со стороны юристов Большой четверки, так и со стороны альтернативных

поставщиков услуг. Появляются игроки, которые помимо традиционных юридических консультаций предлагают своим клиентам дополнительные услуги. Например, услуги eDiscovery¹ в рамках судебной поддержки, автоматизация due diligence, управление проектами, сервисы онлайн-подписок и другие технологические решения. Эксперты считают, что объем выручки от таких услуг и их доля в прибыли будут расти. Основная цель консультантов — диверсифицировать источники дохода.

Инновации в предоставлении юридических услуг зачастую связаны с развитием технологий и их внедрением в бизнес. **Николай Солодовников**, партнер направления «Правовое сопровождение цифровой экономики» «Пепеляев Групп», видит потенциал в развитии не только новых видов услуг, но и способов их предоставления в связи с цифровизацией бизнеса и сектора государственных услуг. «Те консультанты, которые экспериментируют и используют новаторские подходы в своем сервисе, будут несомненно иметь преимущество на рынке», — считает он.

В США юристы уже начали использовать искусственный интеллект в своей работе. По данным Citi Private Bank и Hildebrandt Consulting, за последние два года использование юридическими фирмами искусственного интеллекта увеличилось в несколько раз (см. таблицу). По мнению **Андрея Гусева**, управляющего партнера *Borenium Russia*, внедрение искусственного интеллекта

¹ eDiscovery — это процесс обнаружения, сбора и представления сведений, хранящихся на цифровых носителях: электронных писем, презентаций, баз данных и любых других документов, способных выступать доказательствами в судебном разбирательстве.