LEGAL TECH

Двойной удар

«Мы находимся в постоянном поиске эффективных инструментов для клиентов, которые также способствуют развитию рынка юридических услуг», — Денис Лысенко и команда проекта «Суд на ладони» рассказали о тенденциях в IT-решениях для юристов

В преддверии завершения сбора заявок на участие во втором конкурсе Aequo Legal Tech Challenge мы встречаемся с управляющим партнером ЮФ **Aequo Денисом Лысенко** и прошлогодними победителями — командой проекта «Суд на ладони» (**Кириллом Захаровым**, **Ольгой Бугай** и **Еленой Данцевой**). Говорим о реальных потребностях юристов в IT-решениях, стратегии и тактике участия в конкурсе, перспективах коммерческого запуска проекта «Суд на ладони».

— Денис, какие цели вы преследовали, фокусируясь на инновациях и, в частности, проводя конкурс Aequo Legal Tech Challenge?

Денис Лысенко (Д.Л.): С момента создания фирмы Aequo инновации были отличительной чертой, вокруг которой мы строили свой бизнес.

Мы продолжаем реализовывать стратегию инвестирования в legal tech и инновационные отрасли, в частности в IT-право. Так, в этом году мы значительно усилили кросс-функциональную команду практики IT во главе с **Никитой Полатайко**, ведущим юристом в сфере информационных технологий в Украине.

Почему инновации? Например, один из самых конкурентных и престижных международных рейтингов FT Innovative Lawyers выходит за рамки стандартных критериев, определяющих рейтинг юристов по доходам, прибыли и суммам сделок. Вместо этого он нацелен раскрыть реальную ценность, которую юристы несут бизнесу, и отметить профессионалов, неизменно способствующих развитию своих клиентов, их собственных юридических фирм и самой профессии.

Инновации обеспечивают добавленную стоимость и дополнительные преимущества для клиентов на очень конкурентном рынке. Именно поэтому мы находимся в постоянном поиске эффективных инструментов для клиентов, которые также способствуют развитию рынка юридических услуг.

Одно из ключевых направлений, интересных в контексте нашего вклада в развитие Legal Tech в Украине, — проведение конкурса с целью поощрения инициатив, продуктов и решений, инноваций в юридическом бизнесе. Первый конкурс мы провели в 2017 году. По оценкам участников и членов жюри, он был очень успешным. Мы получили 120 заявок — как от украинских команд, так и от зарубежных. В числе десяти финалистов были представители Австрии, Румынии, и нам очень приятно, что на этом фоне украинские команды, украинские идеи продемонстрировали высокий уровень, и не только в технологической части, но и в концептуальной.

Мы верим, что только системный подход обеспечивает результат, и планируем проводить конкурс инноваций в юридическом бизнесе на регулярной основе. В этом году прием заявок продлен до 14 сентября, поэтому у читателей этого номера «Юридической практики» еще есть шанс принять участие в Aequo Legal Tech Challenge 2018. Уже сейчас можно сказать, что некоторые идеи, указанные в заявках на участие в конкурсе, представляются очень перспективными.

Победитель получит приз в размере 15 000 долларов США, доступ к ведущим профессионалам в сфере юриспруденции и IT, возможности привлечь инвестиции на развитие проекта и многое другое. Рады, что нам снова удалось привлечь авторитетное жюри, в состав которого уже второй год подряд входит Виктория Тигипко, основатель и управляющий партнер венчурного фонда TA Ventures, среди членов жюри также Александр Сорока, CEO в Startup.Network, член совета директоров Украинской ассоциации венчурного и приватного капитала, Антон Вашкевич, управляющий партнер и сооснователь юридической технологической компании «Симплоер», Игорь Новиков, глава SingularityU Kyiv Chapter, организатор GIC Ukraine 2017.

— Исходя из заявок, которые были поданы на оба конкурса, можно ли выделить какие-то тренды развития legal tech в Украине?

Д.Л.: В конкурсных заявках предложен достаточно широкий перечень тем, которые могут быть интересны юридическому рынку.

В 2017 году победителем Aequo Legal Tech Challenge стал проект «Суд на ладони». НА ФОТО (слева направо): Денис ЛЫСЕНКО, Ольга БУГАЙ, Елена ДАНЦЕВА и Кирилл ЗАХАРОВ

Мы видели предложения относительно конкретных продуктов, которые могут использоваться в юридическом бизнесе и которые очень четко соотносятся с отдельными практиками. Например, были продукты, сфокусированные на сфере недвижимости, продукты, ориентированные на работу отдельных категорий юристов, в частности нотариусов. Были продукты с более широкой сферой применения — несколько заявок касались анализа и аналитики судебной практики. Подавались и идеи, которые потенциально могут использоваться за пределами украинского правового поля. Это, в частности, предложения относительно автоматизации процессов due diligence.

Уверен, что также есть большой потенциал у идей, направленных в помощь инхаус-юристам, и, возможно, нынешний конкурс еще ярче покажет и эту сторону Legal Tech.

— Корреспондируются ли предложения с реальными потребностями юррынка? Какие сервисы наиболее интересны практикам?

Д.Л.: С открытием судебного реестра и получением доступа к big data особую актуальность приобретает аналитика судебной практики. И не случайно, что команда, которая победила в нашем конкурсе, также была признана некоторыми другими авторитетными организациями в качестве лидера в данном сегменте.

— Тогда перейдем к проекту «Суд на ладони». В чем концептуальное отличие этого проекта от других аналитических систем, также ориентированных на анализ судебной практики?

Кирилл Захаров (К.З.): «Суд на ладони» — это прежде всего инструмент для поиска, анализа и визуализации судебных решений. Государственная судебная администрация Украины опубликовала текстовый архив судебных решений с 2007 года по настоящее время. Пожалуй, это один из самых интересных наборов открытых данных, опубликованных в Украине. Порядка терабайта текстовой информации, которую можно обрабатывать самыми различными способами. Это и построение аналитических сводок, и поиск информации, и анализ судебной практики, в том числе в разрезе отдельных юридических лиц, и т.д.

Мы не могли пройти мимо этого реестра. Мы подошли к текстам как к набору данных, важно было понять, какую информацию из него можно извлечь и как связать ее с другими открытыми источниками данных. Это, в частности, ссылки на законодательство, вплоть до конкретных статей законов, наименования юрлиц и имена некоторых участников судебных процессов — судей, адвокатов, арбитражных управляющих, чиновников (мы знаем, что физические лица должны быть обезличены, но информация о некоторых служащих, например о прокурорах, доступна, и она тоже представляет интерес для анализа). Кроме информации, непосредственно упоминающейся в судебном решении, есть связанная информация. Для юридического лица, например, это сведения об учредителях, руководителях, юридическом адресе. Соответственно, данные судебного реестра мы можем соединить с другими реестрами и таким образом обогатить текст судебного решения связанной информацией. В итоге мы получаем массив связанной информации, которую используем, чтобы предоставить возможность полнотекстового поиска и оперативной фильтрации. Мы создали поисковую систему, которая в чем-то повторяет функционал существующего судебного реестра, но попытались добавить как можно больше различных фильтров и возможностей обработки имеющейся информации. Также предусмотрена возможность получения статистических сводок. Например, мы можем выбрать конкретный суд и узнать, у кого из судей была большая загрузка, какие компании чаще всего судились, кто из адвокатов чаще всего представлял их интересы и т.д.

Ольга Бугай (О.Б.): Если говорить совсем коротко, то наше отличие — простота и полнота. Все существующие сейчас сервисы не находят около 15 % информации из-за описок, неточностей и т.д. Мы много времени потратили на приведение данных к общему стандарту. Соответственно наш поиск будет наиболее релевантным, а клиент получит достоверную информацию, которая поможет ему принять правильное решение.

Однажды наш юридический консультант сравнил один из существующих сервисов для работы с Единым государственным реестром судебных решений (ЕГРСР) с чрезмерно усложненной системой, для использования которой нужно еще одно высшее образование. Мы же много времени потратили на то, чтобы сделать интерфейс «Суд на ладони» интуитивно понятным. Ведь никто из нас не изучает, как пользоваться Google. Мы хотим, чтобы у нас тоже было все просто и понятно. Для этого используем удобную систему фильтров, цветовую подсветку. Несмотря на то что архитектура продукта сложная, работать с ним очень удобно.

— Можно ли использовать «Суд на ладони» для прогнозирования возможного судебного решения?

К.З.: Основой подобных программ является использование алгоритмов машинного обучения, которые работают с текстами судебных решений, мотивировочной частью и на основании этого пытаются спрогнозировать решение. Что касается украинского судебного реестра, то здесь возникает сразу несколько проблем. Прежде всего — сложность языка. Английский более структурированный, и строить алгоритмы обработки для него проще. Более того, у нас решения принимаются на двух языках, и это создает дополнительные проблемы при работе с текстами.

Мы создаем схожую систему. Она не совсем будет прогнозировать решения, но тем не менее поможет юристам. Пользователь загрузит свое исковое заявление, и система, автоматически распознав в этом тексте все существенные моменты, подберет наиболее похожие уже принятые судебные решения, а заодно сформирует статистику, проанализирует вероятность того или иного исхода дела, а также даст рекомендации, на какие нормы законов следует сослаться при таком содержании иска. Мы к этому идем, но гарантировать, что эта система будет давать высокую точность, пока очень сложно.

О.Б.: Я бы сказала, что в прогнозировании решений нельзя будет полностью исключить человеческий фактор. Все практики знают о проблемах с последовательностью правоприменения в Украине. У нас одна и та же норма закона может толковаться судьями абсолютно по-разному. Соответственно, составить прогноз, исключив человеческий фактор, попросту нельзя. ➡

LEGAL TECH

Двойной удар

«Есть большой потенциал у продуктов, направленных в помощь инхаус-юристам», — отмечает Денис ЛЫСЕНКО

⬅ С другой стороны, вполне возможно, что наш сервис будет способствовать унификации практики. И тогда прогнозировать исход судебного дела станет проще.

— Денис, с вашей точки зрения, украинскую судебную практику в принципе можно прогнозировать? И что в этом контексте вы ожидаете от нового Верховного Суда?

Д.Л.: Очень хочется в это верить, и мы, практикующие юристы, прилагаем все усилия, чтобы судебная практика унифицировалась. Новые процессуальные кодексы дают для этого больше инструментов. Есть определенные изменения в работе Верховного Суда в новом составе, в том числе на институциональном уровне (создание Большой Палаты), которые дают новые возможности для унификации. Несмотря на то что Украина не является страной прецедентного права, в судебных прецедентах есть своя логика и свои плюсы. Например, для оптимизации работы и снижения нагрузки в админпроцессе введен институт образцовых и типовых дел. Такие сервисы, как «Суд на ладони», могут стать весомым элементом помощи, в том числе и судьям Верховного Суда, в статистическом выявлении категорий дел, требующих своего образца. Сейчас это происходит в большей степени по индивидуальной инициативе адвокатов, предлагающих клиентам добиваться унификации практики на уровне высшей судебной инстанции. Верховный Суд в новом составе может и, вполне вероятно, будет объективно заинтересован обратить внимание на инструменты, уже существующие на рынке, и на новые наработки, позволяющие проводить глубокую аналитику, выявлять тенденции и таким образом реагировать на правовые проблемы, которые годами остаются в подвешенном состоянии.

— Возвращаясь к проекту «Суд на ладони», скажите, на какой стадии он находится сейчас? Что было сделано после победы в конкурсе?

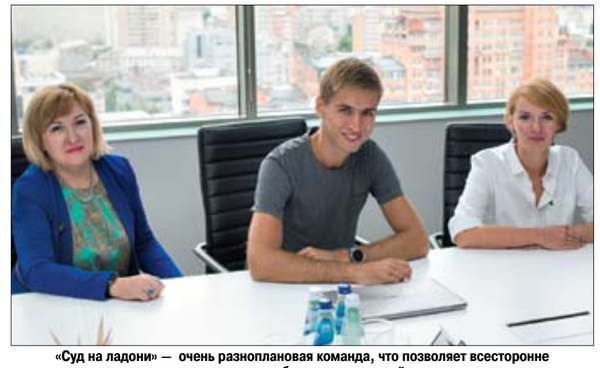
К.З.: Тогда у нас было понимание, как все должно работать, частично написан бэкенд. Оставалось доработать некоторые элементы. Сейчас мы находимся на финальной стадии доработки фронтенда и в ближайшее время покажем продукт. Перед нами также стоит задача индексации судебных решений. Этот процесс не такой быстрый, как нам бы хотелось, поскольку связан с большим количеством технологических нюансов: решение нужно скачать из реестра, провести его через все наши алгоритмы. На старте проект будет работать с 3–4 млн решений, принятых в 2018 году. Мы также планомерно продолжаем индексировать историю вплоть до 2007 года.

Продолжается работа над внедрением системы пользователей. Пока мы пользователей не регистрируем. Это произойдет на следующих этапах, когда «Суд на ладони» будет реализован как коммерческий продукт. Мы предполагаем, что это будет абонентская подписка. До этого весь наш функционал можно будет тестировать совершенно свободно и бесплатно. Нам также будет полезно получить фидбек пользователей.

Д.Л.: С командой проекта «Суд на ладони» мы познакомились на конкурсе в прошлом году. Была определенная подготовка с участием менторов в рамках самого конкурса. По его завершении мы продолжали обмениваться информацией о статусе проекта, давали некоторые практические рекомендации, на что обратить внимание при доработке продукта. Безусловно, поддерживали проект финансово, как было заявлено в условиях конкурса. Намерены сотрудничать с командой и дальше, поддерживать различными способами, в том числе помогая популяризировать продукт, поскольку считаем, что он достоин своего места на рынке. А юридический рынок как раз находится на стадии, когда он способен оценить все преимущества такого продукта.

К.З.: Мы участвовали в нескольких конкурсах, и могу отметить, что именно в рамках Aequo Legal Tech Challenge была очень качественная техническая экспертиза. Менторы нам очень помогли, дали ряд хороших советов, поделились идеями. А после завершения конкурса нам очень помогли с различными юридическими вопросами, в том числе связанными с оформлением нашей деятельности.

О.Б.: Особенность и отличие Aequo Legal Tech Challenge в том, что мы работали действительно с инновационной компанией, которая понимает, с одной стороны, суть нашего проекта, а с другой — какую пользу он может принести рынку. Такая взаимосвязь и полученный фидбек были очень ценными.



«Суд на ладони» — очень разноплановая команда, что позволяет всесторонне оценить все идеи и выбрать оптимальный вариант. НА ФОТО (слева направо): Елена ДАНЦЕВА, Кирилл ЗАХАРОВ и Ольга БУГАЙ

— С вашей точки зрения, что именно позволило вам победить?

К.З.: Хотелось бы сказать «мы старались». На самом деле мы очень хорошо презентовали наш продукт. Ведь продукт очень сложный в реализации, но в то же время эта сложность является его сильной стороной — мы смогли наглядно продемонстрировать, насколько здорово и полезно это может быть.

О.Б.: Одним из факторов нашей победы стало то, что у нас очень разноплановая команда. У нас троих разная экспертиза. Мы можем оценить проект с разных сторон, можем спорить о разных сценариях его развития, но в итоге выбираем оптимальный, по нашему мнению, вариант.

Елена Данцева (Е.Д.): Еще у нас есть то, что называется служением обществу, как бы пафосно это ни звучало. «Суд на ладони» — это не просто бизнес-проект. Среди наших пользователей — журналисты. Мы готовы предоставлять полный бесплатный доступ к ресурсу журналистам-расследователям.

Д.Л.: Как член жюри добавлю, что ключевым фактором при определении победителя стала вера команды в свою идею и свои силы. Жюри обращало внимание на способность команды довести начатое до логического завершения. Потенциал команды-победителя был наиболее заметным.

— Исходя из опыта участия во всех конкурсах, что бы вы рекомендовали нынешним конкурсантам? Как заинтересовать жюри?

О.Б.: У каждого конкурса есть своя специфика, и ее нужно понимать и учитывать. Наверное, первая рекомендация — не бояться участвовать. Мы понимали, что даже если не выиграем, все равно будем развивать наш продукт. В числе финалистов были очень интересные и достойные проекты, которые продолжают реализовываться. Мы уверены, что участие в конкурсе стало для них важным этапом, поскольку дало вдохновение и знания, которых подчас не хватало. Был очень хороший и разносторонний фидбек, хорошо подобранные менторы, помимо технической, была и маркетинговая, и финансовая экспертиза, что позволяло всесторонне отшлифовать проект.

К.З.: Участие в подобных конкурсах дает первое реальное соприкосновение с рынком и возможность протестировать свою идею. Когда мы подавали заявку на участие в первом конкурсе, у нас была очень общая и абстрактная концепция. В процессе работы с менторами и презентации нашего продукта концепция стала очень быстро обрастать деталями.

О.Б.: Мы с Кириллом тогда шутили: мы так долго объясняли свою идею, что наконец-то сами ее поняли ***(смеются)***.

Е.Д.: В ночь перед финалом, когда еще оставались какие-то задания, мы для себя решили, что уже победили, поскольку получили максимум — менторы дали нам очень многое. И даже если бы мы не вошли в число призеров, все равно считали бы себя победителями.

К.З.: Та обратная связь, которую мы получали, в форме консультации стоила бы очень больших денег. И это на самом деле было невероятно здорово.

Д.Л.: Расскажу немного о критериях Aequo Legal Tech Challenge. У нас представлены как совершенно новые идеи, так и проекты, которые прошли первые стадии реализации. В силу разных причин мы не очень приветствуем продукты, которые уже вышли на стадию коммерциализации, поскольку считаем своим долгом поддерживать стартапы на более ранних стадиях.

Мы для себя выделили три основных критерия: Law, Tech и Love. Law — это собственно фокус на решениях для юридического бизнеса, Tech — показатель технологичности, ну а Love — способность идеи зажечь и вдохновить сердца пользователей.

*(Беседовал **Алексей НАСАДЮК**, «Юридическая практика»)*

НОВОСТИ

ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ

Axon Partners объединились с харьковским Адвокатским бюро Оксаны Кобзар

Axon Partners, топовая украинская юридическая компания в IT-индустрии, объявила о слиянии с **Адвокатским бюро Оксаны Кобзар**. Объединенная компания будет работать под брендом Axon Partners. Офисы фирмы находятся в трех самых крупных IT-центрах Украины — Киеве, Львове и Харькове.

С этим объединением IT-экспертиза Axon Partners дополняется полноценной судебной практикой, практикой международного налогообложения и практикой таможенного права. Фирма выходит за рамки сектора технологичных и медиакомпаний, при этом сохраняя фокус на инновациях. Также, ориентируясь теперь на крупный бизнес, Axon Partners продолжит поддерживать стартапы.

ESQUIRES консультирует группу ICU в связи с приобретением ООО «ЭК «СОЛАР КАПИТАЛ»

ESQUIRES сопровождает приобретение одной из компаний группы ICU ООО «ЭК «СОЛАР КАПИТАЛ». Комплексное юридическое сопровождение включает в себя разработку структуры сделки, получение разрешения Антимонопольного комитета Украины (АМКУ), подготовку трансакционных документов и закрытие сделки.

Артем САПРЫКИН

23 августа 2018 года АМКУ выдал разрешение PVK Energy Investments LTD на приобретение доли уставного капитала ООО «ЭК «СОЛАР КАПИТАЛ», что обеспечивает превышение 50 % голосов клиента в высшем органе управления общества.

Над проектом работает команда ESQUIRES в составе партнера **Артема Сапрыкина**, руководителя практики банковского и финансового права, рынков капитала, и старшего юриста **Виты Шкарапуты**.

CMS сопровождает масштабную сделку по продаже TIP Trailer Services

Международная юридическая фирма **CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang** предоставила юридические консультации группе компаний HNA, глобальному конгломерату, который осуществляет деятельность в области авиации, туризма, логистики и финансовых услуг, в связи с продажей компании TIP Trailer Services компании I Squared Capital, независимой глобальной компании по управлению инвестициями в сфере инфраструктуры. TIP Trailer Services является одной из ведущих компаний в своей сфере на территории Европы, в том числе в Германии, Великобритании, Италии, Франции, Испании и странах Бенилюкса, а также в Канаде.

Над проектом работали юристы киевского офиса фирмы, в том числе **Татьяна Довгань**, **Диана Писаренко** и **Виталий Майнарович**, под руководством **Грэма Конлона**, управляющего партнера киевского офиса CMS и одного из руководителей практики международных прямых инвестиций.