

Мечтают ли китайские юристы об ИИ-раках? Как китайские юристы применяют ИИ

«Сидни никогда не ошибается. Это тоже прекрасно известно. А много ли в мире таких вот фактов и авторитетов, достаточно надежных, чтобы на них можно было опереться?»

(Рик Декард, пытаясь убедить себя, что перед ним электронная овца)

Филип К. Дик

Мечтают ли андроиды об электроовцах?

1. Увлечение «раками»

В последнее время я наблюдаю, как среди китайских юристов набирает обороты любопытная мания. Они не перестают говорить о раках.

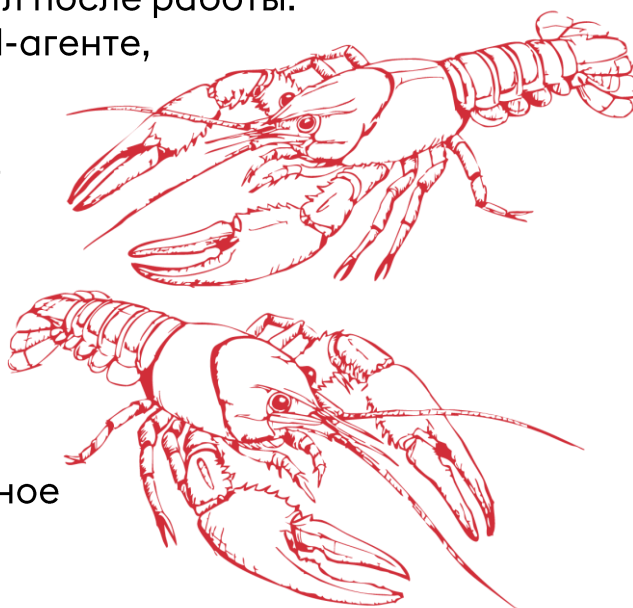
Я имею в виду не те раки, что варят и едят их из ведер с пивом, хотя это тоже любимый ритуал после работы.

Я говорю об «Openclaw» – ИИ-агенте, логотип которого представляет собой рака.

Openclaw не просто отвечает на юридические вопросы.

Он действительно работает.

Его можно настроить для выполнения сложных многоэтапных задач, и китайские юристы дали этому процессу очаровательное и органичное название: «выращивание рака» (养虾).



Они говорят о своем «раке» так, как старший партнер мог бы говорить о ценном младшем юристе – воспитывая его, обучая и ожидая, что со временем он станет лучше.

Это не просто рекламный трюк. Это возможность увидеть, как быстро и как по-разному китайские юридические фирмы внедряют искусственный интеллект. Позвольте мне рассказать вам о своих наблюдениях.

2. ИИ уже повсюду

Начнём с основного: ИИ уже повсеместно используется в ведущих китайских фирмах. В буквальном смысле. По всем доступным данным, все пятьдесят крупнейших китайских юридических фирм в настоящее время используют локально развернутые крупные языковые модели¹. Многие даже создали собственные инструменты. Самые продвинутые из них совместно разрабатывают модели с Alibaba и Baidu. В то же время китайские поставщики юридических баз данных – Wolters Kluwer China AI, Alpha, Zhixin – напрямую интегрировали ИИ в свои существующие платформы. Это не эксперименты на периферии. Это гонка вооружений, где каждый крупный игрок инвестирует в это реальные деньги.

1. Lemon, «ТОП-50 крупнейших юридических фирм: структура ИИ – новые тенденции и новое лидерство» | «Наблюдения Lvxin», Исследовательский центр Lvxin She, <https://mp.weixin.qq.com/s/9CjRPP3NSBUGEf0P8toZjA>

3. От чат-бота к агенту

Однако ещё более поразительно, как они используют ИИ. Когда он впервые появился в юридической профессии, он представлял собой весьма компетентного чат-бота, хорошо справлявшегося с поиском судебных дел, составлением кратких выдержек из законодательных актов и с ответами на отдельные вопросы. Эта эпоха подходит к концу.

Отличительной чертой китайского юридического ИИ в настоящее время является переход к агентам. Агент не просто говорит – он действует. Он может управлять программным обеспечением, учиться на основе повседневного рабочего процесса юриста и самостоятельно выполнять задачи подобно младшему юристу. Openclaw в этом контексте является ярким примером, но не единственным – в этом ряду также присутствуют «WorkBuddy» от Tencent и «Wukong» от Alibaba, юридические фирмы быстро их внедряют.

На практике это означает, что китайские юридические фирмы больше не рассматривают ИИ как просто инструмент для поиска информации. Они напрямую интегрируют агентов в свои рабочие процессы и ожидают не просто ускорения поиска, а скачка общей эффективности.

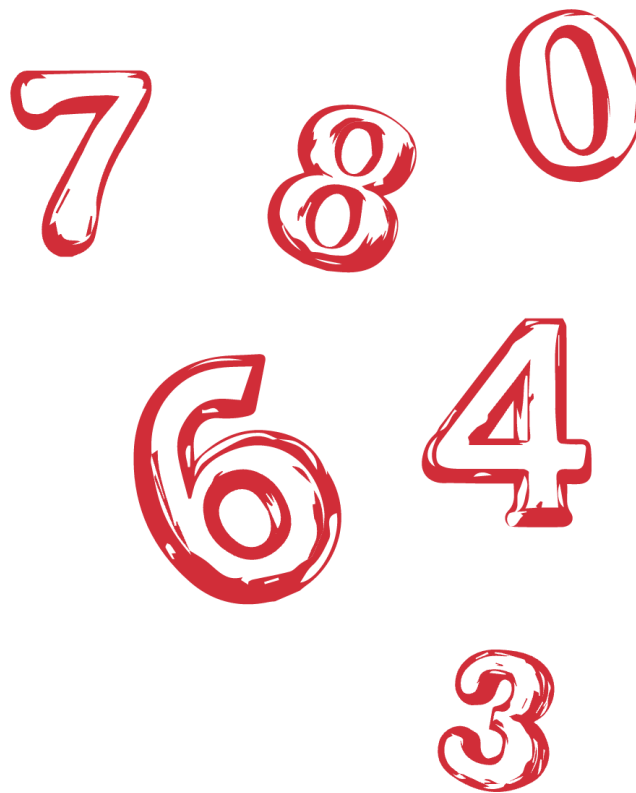


4. Почему эффективность имеет решающее значение

Я полагаю, что аспект эффективности многое объясняет. Эти агенты действительно могут справляться с работой, для которой раньше требовались юридические помощники и секретари. Это очень важно на таком высококонкурентном рынке, как китайский. Многие американские фирмы сократили свое присутствие в Китае или вовсе ушли оттуда именно потому, что не могут сравниться по эффективности с местными фирмами «красного круга», которые сейчас открывают офисы в США. Чтобы здесь выжить, нужно досконально знать правила рынка и быть максимально эффективным.

Британские фирмы, которым удалось удержаться на рынке – Clifford Chance, Pinsent Masons, Linklaters – это те, кто глубоко локализовался.

Та же логика применима и к ИИ: любой инструмент, который хочет добиться успеха в Китае, должен соответствовать тому, как на самом деле работают китайские юристы.

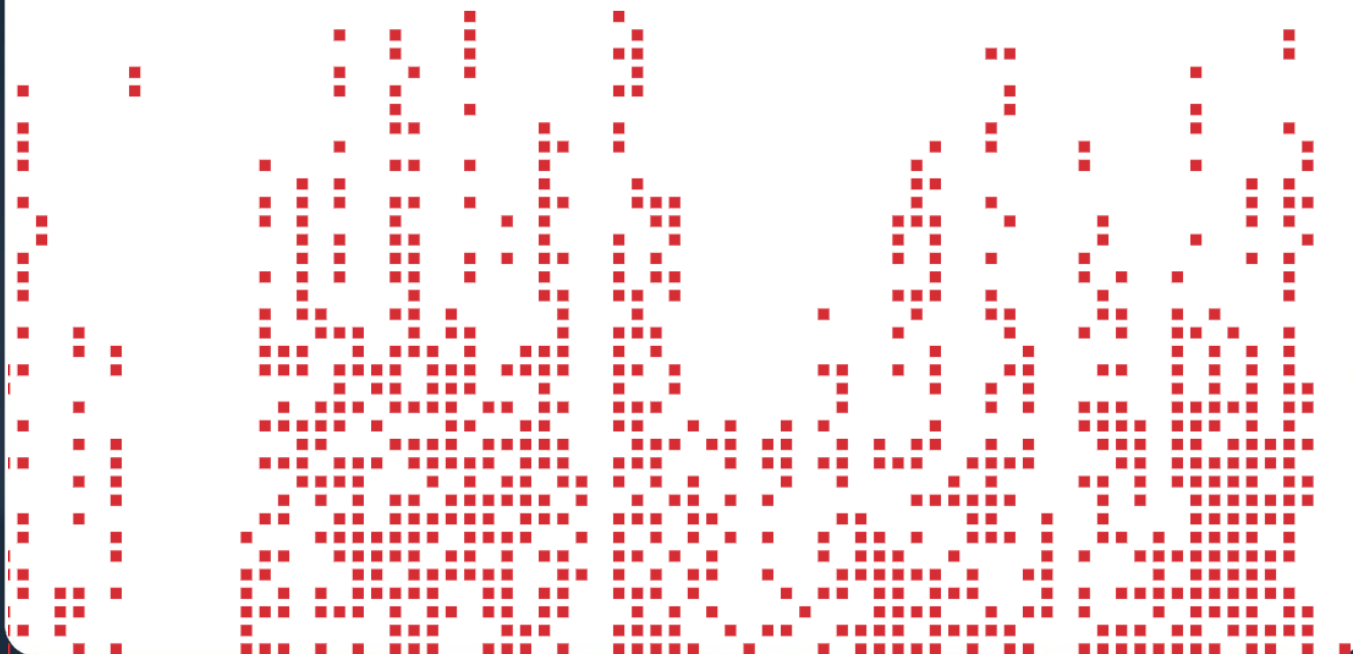


5. Разработан с учетом реального стиля работы китайских юристов

А китайские юристы работают совсем иначе, чем их западные коллеги. WeChat – это центральная нервная система коммуникации с клиентами, но это далеко не единственный инструмент в арсенале. Многие фирмы ведут внутреннюю работу на таких платформах, как Lark (Feishu) или DingTalk – экосистемах, которые объединяют обмен сообщениями с полноценными офисными пакетами, включая редактирование документов, общие календари и интегрированное хранилище файлов. Nutdisk и другие местные облачные сервисы по-прежнему справляются с объёмной работой по управлению файлами, а почасовая оплата едва ли является стандартной моделью выставления счетов; гораздо чаще используются фиксированные гонорары и соглашения с оплатой по результату. Поскольку весь их рабочий день построен на этих местных платформах, китайские фирмы категорически отказываются от универсальных инструментов искусственного интеллекта. Им нужны частные системы, интегрированные с их реальными рабочими процессами – автоматизирующие выставление счетов, обеспечивающие беспрепятственную передачу файлов между WeChat, Lark, DingTalk и Nutdisk, управляющие взаимоотношениями с клиентами и планированием внутри тех коммуникационных инструментов, которыми они уже пользуются, а также централизующие документацию по делам, чтобы юристу не требовался секретарь для выполнения каждой рутинной задачи. Речь не идет о том, чтобы просто навязать ИИ на старые методы работы. Речь идет о перепроектировании платформы с учетом реального рабочего дня юриста, причем ИИ выступает в роли невидимой опоры.

6. «Vibe Drafting» приходит в юриспруденцию

Возможно, вы слышали о «vibe coding» в сфере программного обеспечения, когда ИИ получает общие подсказки, а остальное он создает сам. Китайские юристы теперь практикуют «vibe drafting». С помощью таких агентов юрист может подготовить сложный документ, дав всего несколько подсказок. Агент подключается к базе знаний фирмы, изучает стиль письма и шаблоны юриста и интуитивно понимает, что требуется. Однако настоящая магия заключается в рутинной работе: извлечение данных из множества исходных документов, объединение их в связный черновик, исправление перекрестных ссылок одним щелчком мыши, обеспечение внутренней согласованности без повторной ручной проверки. Это происходит в китайских фирмах прямо сейчас, каждый день.



7. Почему в Китае не появится юридическая фирма, построенная на ИИ, — и что будет развиваться вместо этого

В этой гонке за эффективность скрыта ирония, которую стоит рассмотреть подробнее. В США мы стали свидетелями появления юридических фирм, изначально построенных на ИИ — таких, как Crosby (Crosby.ai), которые с самого начала создавались с учетом ИИ и обещают революционизировать традиционные фирмы, полностью устранив их затраты на человеческий труд. Скажу прямо: я сомневаюсь, что эта модель когда-либо приживется в Китае. Причина проста. Крупные китайские юридические фирмы не ждут, пока их «перевернут с ног на голову»; они уже самостоятельно вооружаются ИИ. Когда устоявшаяся фирма из «красного круга» может задействовать агентов, которые с машинной скоростью составляют документы, проверяют их и управляют рабочими процессами клиентов — и всё это прямо на тех же платформах, где уже работают их юристы, — у технологически ориентированных новичков не остаётся ни единого пробела, которым можно было бы воспользоваться. Устоявшиеся игроки сами стали «революционерами».

Но это не значит, что ландшафт юридических технологий останется неизменным. Совсем наоборот. То же неумное стремление к эффективности, которое закрыло дверь перед фирмой, изначально построенной на ИИ, открывает совершенно другую дверь — для стартапов другого рода. Вместо того чтобы пытаться конкурировать с крупными фирмами, новое поколение компаний в сфере юридических технологий продает им инструменты на базе ИИ или создает специализированные сервисы, которые дополняют их деятельность.

Возьмем, к примеру, Inssent – небольшую компанию, которая использует ИИ, чтобы помогать клиентам разрабатывать структуры акционерного капитала – работу, которая раньше была прерогативой небольших специализированных фирм и выполнялась вручную. Я ожидаю, что подрядные предприятия будут процветать. Более того, я подозреваю, что многие крупные китайские фирмы будут выделять свои внутренние инструменты на базе ИИ в отдельные продукты, стремясь к выполнению недорогих заказов в больших объемах. Старая китайская стратегия заключается в том, чтобы привлечь крупного клиента, предоставляя базовые юридические услуги по заниженной цене, завоевать доверие, а затем получить высокодоходные поручения. Эта стратегия по-прежнему работает. Просто теперь она будет основана на ИИ и все чаще реализовываться через самостоятельные предприятия.

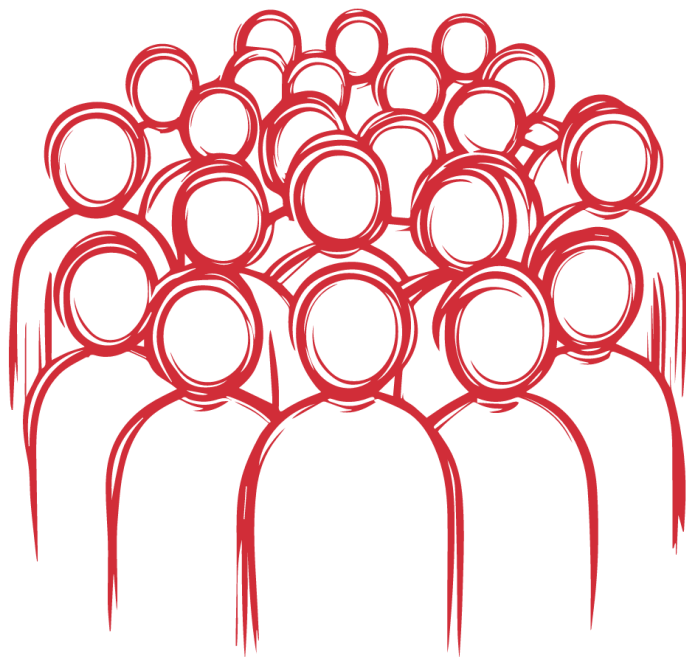
8. Структурный сдвиг: компании традиционного типа против платформенных фирм

Не меньший интерес у меня вызывает и то, как ИИ незаметно меняет структуру самого китайского юридического рынка. Китайские юридические фирмы, как правило, делятся на два лагеря: централизованно управляемые фирмы корпоративного типа, функционирующие как единая команда, и платформенные фирмы, построенные по принципу командной работы, где независимые команды юристов выплачивают процент от своей выручки за использование базовой инфраструктуры. Юридическая фирма YK, крупнейшая в мире по численности сотрудников, является классическим примером платформенной модели.

Я полагаю, что значительные инвестиции, необходимые для внедрения ИИ, поставят фирмы-платформы в невыгодное структурное положение.

В таких фирмах доходы распределяются между большим количеством управляющих партнеров, причем иногда их число значительно превышает сотню, и чрезвычайно сложно убедить их согласиться на коллективное сокращение выплат, чтобы профинансировать «гонку вооружений» в сфере ИИ.

Большинство платформенных фирм, с которыми я сталкивался, внедрили лишь базовые модели с открытым исходным кодом. Фирмы корпоративного типа, напротив, могут гораздо легче принять решение о покупке дорогостоящих сторонних услуг или создании собственных команд разработчиков. И вот в чем суть: по мере того как ИИ-агенты становятся все более способными, централизованные услуги, предлагаемые платформенными фирмами, теряют свою ценность. Юрист с налаженной практикой может все чаще получать эти услуги исключительно от ИИ-агента. Инструменты пока не идеальны, но их потенциал безграничен. Полагаю, что все больше юристов будут становиться независимыми просто потому, что затраты на это постоянно снижаются.



9. Новые возможности для молодых юристов

Наконец, позвольте мне затронуть тему, которая волнует многих молодых китайских студентов юридических направлений и состоявшихся юристов, ведь ситуация не так мрачна, как может показаться на первый взгляд. Десять лет назад китайские фирмы вели «войну зарплат», подняв стартовую зарплату выпускников до примерно 5 000 долларов в месяц. С тех пор как началась «гонка вооружений» в сфере ИИ, эти стартовые зарплаты застыли на одном уровне, и я сомневаюсь, что в ближайшее время мы увидим повторение подобной «войны предложений».

Моя первая работа после окончания юридической школы в США была в качестве юридического аналитика в консалтинговой компании, где я занимался визуализацией юридических заключений. В то время это была горячая тема среди юристов. Сейчас ИИ выполняет ту же работу за считанные секунды и фактически снизил востребованность данной должности. Рутинная работа, которая раньше доставалась младшим юристам и юридическим помощникам, действительно постепенно исчезает, и технологии будут только совершенствоваться.

Вот что, по моему мнению, говорит оптимистичный взгляд. Планка, которой может достичь молодой юрист, стремительно снижается. Молодой специалист, который научится «разводить раков» – то есть понимает, как давать подсказки, настраивать и направлять работу ИИ-агента, – может работать на уровне, который раньше требовал небольшой команды. Это означает более ранний контакт с клиентами, более раннюю ответственность за стратегию и более быстрый путь к формированию реального портфеля клиентов.

Мы уже наблюдаем, как небольшие, маневренные команды молодых юристов выделяются в отдельные фирмы и открывают специализированные практики с такими накладными расходами, о которых их предшественники могли только мечтать, используя ИИ-агентов для ведения бэк-офиса и подготовки первых черновиков. Роль младшего юриста не исчезает; она сужается, но поднимается на новый уровень. Преимущество перейдет от того, кто может быстрее всех пробираться через документы, к тому, кто умеет использовать ИИ с наибольшим здравым смыслом, творческим подходом и чутьем к клиенту. Для тех, кто научится использовать эти инструменты как продолжение собственного мышления, а не как костыль для выдачи «ответа», карьерный путь может оказаться даже длиннее и интереснее, чем он был для моего поколения. Рак действительно голоден, но он также является очень способным учеником для любого, кто достаточно умен, чтобы хорошо его обучить.

Буду рад ответить на ваши вопросы



Чак Пэн

Старший юрист

Chuck.Peng@kkmp.legal