

ЕВОЛЮЦІЯ БІЛІНГУ

ЄВГЕН БАЙДАКОВ, «АВІКОМ БІЗНЕС ТЕХНОЛОГІЇ» (м. Москва, Росія)



У пошуку ідеальної білінгової системи юридичної фірми: від стандартних офісних додатків до «хмарних обчислень» та повної автоматизації

Складно уявити, що в XXI сторіччі юрфірма продовжує вести облік та виставляти рахунки клієнтам на основі паперових таймшитів. Комп'ютер став основним робочим інструментом юриста, а використання програмних систем для білінгу — обов'язковим кроком на шляху до ефективності бізнесу. Які програмні системи підійдуть найкраще?

Як правило, юридичні компанії починають свій шлях пошуку ідеальної системи з використання офісних додатків. Але якщо, приміром, компанія веде облік часу та наданих послуг у MS Excel, а рахунки виставляються за допомогою бухгалтерської програми, то про ефективність

ї мови бути не може. Застосування різних інструментів у рамках єдиного процесу білінгу призводить до розрізненості інформації та численних переносів даних. Усе це закінчується втратою важливих відомостей, помилками у розрахунках та рахунках, що виставляються клієнтам, складністю контролю за платежами. Крім того, за допомогою непрофільних програм MS Word та MS Excel надзвичайно складно вести детальний та чіткий облік часу фахівців. Як наслідок — значна втрата часу. Так, за підрахунками одного з наших клієнтів, витрати на впровадження профільної системи ProjectMate окупилися буквально за два місяці,

оскільки компанія «знайшла» той час, який раніше не враховувався і, відповідно, не включався у рахунок клієнту.

Наступним варіантом, на який падає вибір клієнтів, є використання спеціалізованої системи лише для обліку часу. За її допомогою можна суттєво поліпшити ситуацію з точністю та оперативністю обліку. Але при цьому не розв'язується проблема ручного перенесення даних до бухгалтерської системи для виставлення рахунків. Ці операції тим часом також вимагають значних трудовитрат.

Непоодинокі в юридичному бізнесі й випадки використання



снення функцій обліку часу та білінгу, а й великих рішень, які, окрім цих можливостей, дають змогу управляти процесом здійснення юридичної практики.

РИНОК БІЛІНГОВИХ СИСТЕМ

У 2004 році, коли компанія «Авіком» виходила на ринок подібних систем у Росії, ми були першовідкривачами. Створена нами система ProjectMate була єдиною російською програмою для юристів, що дозволяла автоматизувати облік часу та білінг.

Віднедавна на нашому ринку почали з'являтися рішення західних компаній. Серед них — програми таких фірм, як Masonomy, Elite тощо. Проте в Росії ці продукти масового поширення так і не набули. Пов'язано це з тим, що, крім очевидної дорожнечі та складності (оскільки переважно орієнтовані на великі компанії), подібні англомовні системи мають кілька серйозних недоліків. По-перше, ці продукти не враховують національних особливостей ціноутворення, документообігу та оподаткування. А по-друге, у них немає локальної технічної підтримки.

В Україні відбувався схожий процес із спробами використання західних рішень. Проте ситуація відріз-

няється від російської, оскільки на українському ринку пропозицій більше. До них належать такі програмні продукти, як, приміром, Terrasoft CRM, TimeCost, LegalSvit тощо.

ІТ-ПРОДУКТИ ДЛЯ ЮРБІЗНЕСУ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Говорячи в цілому про тенденції, які сьогодні характеризують ринок ІТ-продуктів для юридичного бізнесу, можна виділити три ключових: мобільність, програмне забезпечення як послуга (SaaS) та «хмарні обчислення» (cloud computing).

Перший тренд — мобільність — більшою мірою актуальний для співробітників юрфірм, які відповідають за взаємовідносини з клієнтами та часто бувають у відрядженнях у межах клієнтських доручень.

Другий тренд пов'язаний із трансформацією способу придбання програмного забезпечення. Наразі компанії все частіше не купують програмне забезпечення у власність, а отримують його як послугу чи за передплатою. Ця модель отримала назву SaaS (Software as a Service).

Третій тренд — «хмарні обчислення», тобто винесення власної інфраструктури (повністю чи частково) на хостинг. Це дозволяє компаніям не мати у своєму офісі обладнання, а орендувати його у провайдерів, у тому числі із програмним забезпеченням.

Якщо говорити про перспективи розвитку білінгових систем, то ми бачимо рух у бік автоматизованого білінгу. На наш погляд, ідеальною білінговою системою є та, що після закінчення звітного періоду здатна виконати більшу частину рутинної роботи співробітника. Приміром, не просто сформулювати звіти та рахунки, а й надіслати їх електронною поштою, проконтролювати факт оплати і, за необхідності, надіслати лист-нагадування.

Сьогодні ринок юридичних послуг розвивається і разом із ним розвиваються й продукти, які цей ринок підтримують, у тому числі й білінгові системи. Отже, ми з оптимізмом дивимося у майбутнє й прагнемо надавати юристам більш якісний та ефективний програмний продукт і сервіс з його підтримки.

замовних білінгових систем, створених спеціально під вимоги конкретної юрфірми. Такі рішення відрізняються очевидною дороговизною та значними строками впровадження. До того ж, розробники замовної системи не можуть забезпечити підтримку та подальший розвиток продукту.

На сьогодні є спеціалізовані системи, призначені не лише для здій-



➤ **ЄВГЕН БАЙДАКОВ:**
«ЗАМОВНІ БІЛІНГОВІ СИСТЕМИ ВІДРІЗНЯЮТЬСЯ ОЧЕВИДНОЮ ДОРОГОВИЗНОЮ ТА ЗНАЧНИМИ СТРОКАМИ ВПРОВАДЖЕННЯ»