

Оригинальная статья / Original article

УДК 338.46

<https://doi.org/10.21869/2223-1552-2025-15-1-82-94>**Модель стартап-эволюции юридических услуг
как экосистемы в условиях цифровизации****В. О. Бессарабов¹✉, С. С. Демидов¹**

¹ Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского
ул. Щорса, д. 31, г. Донецк 283050, Российская Федерация

✉ e-mail: bessarabov93@gmail.com

Резюме

Актуальность. В сфере юридических услуг происходят глобальные изменения, связанные с внедрением технологий и изменением структуры рынка юридических услуг. Это обусловлено цифровизацией и появлением новых технологий, изменением бизнес-моделей в юридической сфере, ростом числа юридических стартапов, эволюцией потребностей клиентов, а также регуляторными изменениями и адаптацией к цифровой среде.

Цель – разработка модели стартап эволюции юридических услуг как экосистемы в условиях цифровизации.

Задачи: рассмотрение видов стартапов в сфере юридических услуг; изучение роли юридических стартапов и влияния на конкурентную среду, а также на доступность и качество юридических услуг; определение особенностей реализации экосистемного подхода в юридических услугах и его преимуществ для клиентов и поставщиков услуг.

Методология. Проведен абстрактно-логический анализ специальной экономической литературы. Применение метода абстрагирования позволило рассмотреть основные виды стартапов и дать сущностную характеристику. Реализация метода моделирования позволила разработать модель стартап-эволюции юридических услуг как экосистемы в условиях цифровизации.

Результаты. Предложена модель стартап-эволюции юридических услуг как экосистемы в условиях цифровизации. Реализация модели формирует целостный взгляд на стартап-эволюцию юридических услуг посредством аргументации ключевых событий на каждом из выделенных этапов и констатации их влияния на виды исследуемых услуг.

Выводы. Цифровизация юридических услуг приводит к значительным изменениям в структуре соответствующего рынка. Развитие стартапов требует гибкости и адаптации со стороны юридических фирм для их реализации, для чего необходим детальный анализ их эволюции.

Ключевые слова: услуга; юридические услуги; рынок услуг; стартап; инновация; информационные технологии; экосистема; цифровизация.

Конфликт интересов: В представленной публикации отсутствует заимствованный материал без ссылок на автора и (или) источник заимствования, нет результатов научных работ, выполненных авторами публикации лично и (или) в соавторстве, без соответствующих ссылок. Авторы декларируют отсутствие конфликта интересов, связанных с публикацией данной статьи.

Для цитирования: Бессарабов В. О., Демидов С. С. Модель стартап-эволюции юридических услуг как экосистемы в условиях цифровизации // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2025. Т. 15, № 1. С. 82–94. <https://doi.org/10.21869/2223-1552-2025-15-1-82-94>

Поступила в редакцию 16.12.2024

Принята к публикации 15.01.2025

Опубликована 28.02.2025

© Бессарабов В. О., Демидов С. С., 2025

The startup model of the evolution of legal services as an ecosystem in the context of digitalization

Vladislav O. Bessarabov¹ ✉, Sergey S. Demidov¹

¹ Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky
31 Shchorsa Str., Donetsk 283050, Russian Federation

✉ e-mail: bessarabov93@gmail.com

Abstract

Relevance. Global changes are taking place in the field of legal services related to the introduction of technologies and changes in the structure of the legal services market. This is due to digitalization and the emergence of new technologies, changing business models in the legal field, the growing number of legal startups, the evolution of customer needs, as well as regulatory changes and adaptation to the digital environment.

The purpose is a development of a startup model for the evolution of legal services as an ecosystem in the context of digitalization.

Objectives: consideration of the types of startups in the field of legal services; studying the role of legal startups and their impact on the competitive environment, as well as on the availability and quality of legal services; determining the specifics of the implementation of the ecosystem approach in legal services and its advantages for clients and service providers.

Methodology. Abstract-logical analysis of special economic literature is carried out. The use of the abstraction method allowed us to consider the main types of startups and give an essential characteristic. The implementation of the modeling method made it possible to develop a model of the startup evolution of legal services as an ecosystem in the context of digitalization.

Results. A model of startup evolution of legal services as an ecosystem in the context of digitalization is proposed. The implementation of the model forms a holistic view of the startup evolution of legal services by arguing the key events at each of the identified stages and stating their impact on the types of services studied.

Conclusions. Digitalization of legal services leads to significant changes in the structure of the relevant market. The development of startups requires flexibility and adaptation on the part of law firms for their implementation, which requires a detailed analysis of their evolution.

Keywords: service; legal services; service market; startup; innovation; information technology; ecosystem; digitalization.

Conflict of interest: In the presented publication there is no borrowed material without references to the author and (or) source of borrowing, there are no results of scientific works performed by the authors of the publication, personally and (or) in co-authorship, without relevant links. The authors declares no conflict of interest related to the publication of this article.

For citation: Bessarabov V.O., Demidov S.S. The startup model of the evolution of legal services as an ecosystem in the context of digitalization. *Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment = Proceedings of the Southwest State University. Series: Economics, Sociology and Management*. 2025;15(1):82–94. (In Russ.) <https://doi.org/10.21869/2223-1552-2025-15-1-82-94>

Received 16.12.2024

Accepted 15.01.2025

Published 28.02.2025

Введение

В XXI в. юридические услуги окончательно сформировались как высокоспециализированные и структурированные действия, реализация которых их исполнителями находится под влиянием современных технологий и глобальных вызовов [1]. При этом в современной специальной экономической литературе (например, в обстоятельных исследованиях А. Н. Бланц [2], Л. Б. Ситдиковой

[3], Ю. А. Пономаренко [4], В. А. Мыгаль [5], А. Г. Мамиева [6]) справедливо подчёркивается, что ключевыми причинами, которые повлияли на развитие юридических услуг в XXI в., являются: экономический кризис 2008 г., быстрое развитие новых технологий, цифровизация, роботизация, значительное уменьшение государственного финансирования сферы юридических услуг, либерализация социально-экономических отношений и

возникновение новых субъектов на рынках услуг.

Во многом речь о возникновении новых субъектов на рынке юридических услуг в Новейшее время идет из-за того, что эффективное функционирование исследуемого нами рынка влияет на развитие общества и возможность реализации ключевых принципов права и справедливости в принципиально новых «цифровых условиях». Такое положение дел существенно расширяет перечень субъектов, которые функционируют на рынках услуг в целом и юридических услуг в частности.

Материалы и методы

В статье использован метод теоретического анализа научной литературы. Сравнительный метод позволил рассмотреть традиционные и цифровые модели юридических услуг. С помощью эмпирического анализа были изучены успешные примеры юридических стартапов.

Результаты и их обсуждение

Во многом внедрение любых цифровых технологий, особенно в процесс оказания таких высокопрофессиональных и специализированных услуг, как юридические, в современных условиях неразрывно связано с понятием «стартап». В самом «классическом» понимании стартап – это общее название для нового предприятия или проекта (идеи), которым (согласно [7]) от нескольких недель до нескольких месяцев.

При этом понятие «стартап» возникло изначально в сфере информационных технологий и было связано с появлением новых предприятий, каждое из которых стремилось предложить целевой аудитории революционную услугу или продукт, который бы не имел конкурентов и аналогов [8].

Применительно к проблематике нашего исследования заслуживает внимания мнения:

– С. Бланка, который под стартапами понимает временные структуры, целью

которых является поиск воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели [9, с. 44];

– Э. Риса, акцентирующего внимание на том, что стартапом может считаться предприятие, которое создает новый продукт или услугу в условиях высокой неопределённости [10];

– Г. Р. Зиннатуллиной, поясняющей, что стартапы появляются в связи с необходимостью решить задачу, которую ранее никто не решал либо же решал недостаточно хорошо [11, с. 107].

Учитывая вышесказанное, стартапы связаны с созданием нового продукта, решением привычных задач нетипичным способом, изменением существующих и созданием новых рынков товаров и услуг. При этом специфика феномена стартапа заключается в том, что сама его идея начинает развиваться с нуля и главной целью в конечном итоге становится максимизация прибыли.

Следовательно, основой стартапа выступает идея, нереализованная ранее и являющаяся источником полезности для своих клиентов. Данный тезис полностью ложится в плоскость юридических услуг и возможные стартапы на данном рынке. Здесь речь идет как об эффективности услуг, так и их возможном «цифровом» характере для быстрого развития (что, например, было отмечено Е. Е. Дубининым [12] и С. В. Фировой [13]).

Именно стартапы способствуют формированию культуры инноваций, где поощряется творчество, инициатива и поиск новых подходов. Успешные стартапы могут изменить отрасль или создать новый рынок услуг, демонстрируя влияние новых идей и эффект (прибыль) от их реализации. При этом универсальность стартапов и их способность объединять в себе несколько разных «продуктов» оказания услуг способствуют цифровизации социально-экономических отношений в обществе.

Крайне уместно, по нашему мнению, обратить внимание, что в Российской

Федерации примером успешного «универсального» стартапа является социальная сеть «ВКонтакте», которая была создана П. Дуровым в 2006 г., а также социальная сеть «Одноклассники». В основе, например, данных стартапов лежит новая идея, энтузиазм их создателей, а также способности расширить границы наличия только персональных страниц для физических и юридических лиц своим делом [14].

Так, в современных реалиях именно в социальных сетях создаются персональные страницы юридических фирм (индивидуальных юридических консультантов), а также могут происходить первые контакты заказчиков и исполнителей услуг. При этом стартапы на рынке юридических услуг связаны не только с технологиями. Результаты критического анализа соответствующей литературы (особого внимания заслуживают работы

А. К. Галака и А. С. Ростова [15], С. Экланда [16], Р. Хоффман, Йе К. и Б. Гейтс [17], исследование компании Nielsen [18], Б. Г. Салтыкова и М.Н. Гордеева [19], С. Х. Мухаметгалиева [20], В. Ф. Шудры и А. Н. Беличко [21]) позволили выделить пять основных видов стартапов, которые характерны для юридических услуг (табл. 1).

При этом подчеркнём, что на каждом из этапов своего становления юридические услуги трансформировались, приобретали новые характеристики и в результате обрели форму экосистемы. Стартапы, в свою очередь, прошли относительно короткий путь становления и оказали огромное влияние на исследуемую нами сферу услуг [22]. В настоящее время стартапы выступают двигателями инноваций, способствуют развитию, а также внедрению новых идей [23, с. 106].

Таблица 1. Основные виды стартапов в сфере юридических услуг

Сущностная характеристика	Примеры юридических услуг	Характерные черты юридических услуг
<i>Специализированные стартапы</i>		
Некрупные предприятия или проекты, деятельность (реализация) которых связана с оказанием юридических услуг, ориентированных на узкий круг их заказчиков, функционирующих в масштабах одной территории (региона). Для них характерно активное использование цифровых технологий, оптимизирующих работу для снижения расходов и оказания наиболее доступных, популярных юридических услуг	1. Онлайн-консультации по юридическим вопросам, помощь в регистрации предприятий, составлении контрактов, защите интеллектуальной собственности и т. д. 2. Создание онлайн-платформ с целью автоматизированного составления юридических документов, шаблонов договоров, трудовых контрактов и других документов. 3. Оказание юридических услуг по сопровождению сделок с недвижимостью. 4. Разрешение трудовых споров и консультирование работодателей и работников, составление трудовых договоров, консультирование по вопросам увольнений, отпусков, компенсаций и других аспектов трудовых отношений. 5. Решение конфликтов с продавцами, банками и другими организациями, оформление жалоб, помощь в подаче исков, представительство в суде по делам защиты прав потребителей и т. д.	1. Оказываемые юридические услуги являются доступными, имея более низкую цену, что способствует привлечению клиентов с ограниченным бюджетом. 2. Стартапы используют цифровые технологии, создают онлайн-платформы, с помощью которых можно создавать документы и системы автоматизации юридических услуг. 3. Как правило, специализируются на отдельных правовых аспектах, к примеру: интеллектуальная собственность, трудовое право, регистрация бизнеса и т. д. 4. Стартапы легко адаптируются к потребностям заказчиков услуг, предлагая индивидуальный подход к решению каждой юридической проблемы

Сущностная характеристика	Примеры юридических услуг	Характерные черты юридических услуг
<i>Универсальные стартапы</i>		
Крупные предприятия или проекты, которые предлагают инновационные решения, позволяющие комплексно совершенствовать и автоматизировать оказание юридических услуг. Для них характерно стремительно создать такую методику и / или технологию оказания юридических услуг, которую впоследствии можно продать и интегрировать в уже существующий бизнес	1. Создание платформ для автоматизации разработки, анализа и управления юридическими документами. 2. Разработка платформ для анализа и управления юридическими рисками. 3. Создание онлайн-платформ для оказания юридических услуг (к примеру, подача исков, через автоматизированные формы, онлайн-консультации с адвокатами и т. д.). 4. Создание технологий, способных разрешать споры онлайн, что приводит к урегулированию возникающих конфликтов и споров, снижая при этом затраты на судебные разбирательства. 5. Разработка искусственного интеллекта, способного анализировать различные прецеденты, судебные дела и нормативные акты, для повышения качества работы исполнителя услуг	1. Юридические услуги с использованием новаторских концепций или технологий повышают эффективность бизнес-процессов исполнителя. 2. Юридические услуги оказываются быстрыми темпами для максимального развития собственных методик / технологий. 3. Юридические услуги отличаются особой гибкостью и быстрой адаптацией, что делает их более привлекательными для заказчика. 4. Особое внимание в процессе оказания юридических услуг уделяется инновациям и крупным заказчикам, что позволяет реализовать целую совокупность услуг и говорить об их экосистеме
<i>Масштабируемые стартапы</i>		
Предприятие (или проект), быстро охватывающее новые направления юридических услуг, используя уже проверенные бизнес-модели и идеи. Масштабируемые стартапы применяют технологии и инновационные подходы с целью преимущественно оптимизации процесса оказания юридических услуг	1. Онлайн-платформы для оказания юридических услуг, предоставляющие возможность получить консультации онлайн, что снижает затраты их исполнителя и упрощает процесс коммуникации сторон. 2. Аналитические и прогнозные инструменты, использование искусственного интеллекта и машинное обучение для анализа юридической информации и прогнозирования результатов судебных дел. 3. Сервисы для автоматизации документооборота, которые помогают юридическим фирмам эффективно управлять документами и процессами. 4. Создание образовательного контента (образовательные ресурсы и программные решения) в сфере юриспруденции. 5. Моделирование юридических процессов для заказчиков юридических услуг	1. Масштабируемые стартапы быстро увеличивают доход от оказания услуг без пропорционального увеличения расходов. 2. Применение современных технологий, искусственного интеллекта и автоматизации процессов оказания юридических услуг. 3. Юридические услуги в рамках масштабируемых стартапов легко адаптируются к происходящим изменениям на рынке и реагируют на потребительские предпочтения. 4. Стартапы ориентированы на большие и потенциально глобальные рынки, что даёт возможность выхода не только на локальный (региональный) рынок юридических услуг, но и на национальный уровень

Окончание табл. 1

Сущностная характеристика	Примеры юридических услуг	Характерные черты юридических услуг
<i>Творческие стартапы</i>		
К творческим стартапам могут относиться предприятия (или проект), которые направлены на упрощение доступа к юридическим услугам, а также повышению правовой осведомлённости. Творческие стартапы привлекают креативных специалистов и дают возможность для самовыражения и разработки новых инновационных подходов к оказанию юридических услуг	1. Создание онлайн-ресурсов для объединения исполнителей юридических услуг. 2. Разработка курсов и вебинаров по различным направлениям реализации юридических услуг. 3. Разработка приложений с инструкциями, интерактивными картами и шаблонами документов для оказания юридических услуг. 4. Организация выставок, посвященных юридическим услугам, например вопросам защиты прав человека и решению различных правовых проблем. 5. Организация медиапроектов, подкастов, видеоблогов с юридическим подтекстом, освещающим актуальные вопросы, которые связаны с правами граждан, с предоставлением информации в понятной форме	1. Делается акцент на креативности, так как творческие стартапы формируются вокруг уникальных идей, касающихся процесса оказания юридических услуг. 2. Творческие стартапы сосредоточены на социально-культурных аспектах реализации юридических услуг: от процесса их заказа до исполнения. 3. Привлечение заказчиков услуг через социальные сети, блоги и платформы. 4. Реализация юридических услуг, которые удовлетворяют потребности их заказчика, однако не всегда приносят экономические результаты, а направлены на получение социального, психологического эффекта
<i>Социальные стартапы</i>		
Предприятие или проект, решающее социальные проблемы при помощи реализации или бесплатного оказания юридических услуг. Социальные стартапы в сфере юридических услуг направлены на обеспечение социальной справедливости и повышение юридической защищенности населения	1. Организация работы центров по оказанию бесплатных юридических услуг, связанных с консультациями и защитой прав человека. 2. Разработка курсов и семинаров для широкой аудитории с целью обучения основам права, правам человека и правовой грамотности. 3. Создание онлайн-платформ для оказания юридических услуг (к примеру, подача исков, через автоматизированные формы, онлайн-консультации с адвокатами и т. д.). 4. Создание организаций, которые оказывают юридические услуги по защите прав женщин, а также тех, кто пострадал от насилия или дискриминации. 5. Создание на базах университетов юридических клиник, где обучающиеся под руководством преподавателей предоставляют бесплатные юридические услуги в рамках прохождения практики	1. Социальные стартапы фокусируются на решении социальных проблем, а не на получении прибыли от оказания юридических услуг. 2. Зачастую процесс оказания юридических услуг зависит от внешнего финансирования, включая гранты, пожертвования и т. д. 3. Ключевые направления юридических услуг играют важную роль в защите прав человека и улучшении социальной справедливости. 4. Реализация юридических услуг сопровождается сотрудничеством с другими организациями для расширения своих возможностей и достижения общих целей по проведению консультаций и просветительской работе

Мы в свою очередь склонны полагать, что любая юридическая услуга может считаться стартапом, обладая гибкостью и адаптивностью, а самое главное – уникальной способностью быстро реагировать на изменения, происходящие на рынке услуг.

На всех этапах своего развития юридические услуги являются востребованными и динамично развивающимися. Регулярно формируются новые общественные отношения, усложняя существующие, поэтому возникают новые виды юридических услуг, а уже имеющиеся трансформируются и совершенствуются.

Сказанное приводит к тому, что юридические услуги разнообразны и однозначно их идентифицировать крайне сложно вследствие как постоянного расширения их состава (из-за изменяющихся потребностей физических и юридических лиц), так и их объединения и оказания фирмами в комплексе. Это приводит к тому, что исследуемые нами услуги выступают в качестве экосистемы, так как нередко решение проблем их заказчика определяет необходимость оказания целого ряда исключительно взаимосвязанных услуг (например, если речь идет о регистрации юридического лица или регистрации имущества физического лица).

С другой стороны, экосистемой юридических услуг правомерно считать совокупность юридических фирм, деятельность которых соответствует опреде-

ленным «правилам игры» и регулируется деятельностью соответствующих государственных органов или координируется (корректируется) работой общественных организаций.

Нельзя не отметить, что, по прогнозам одной из ведущих международных компаний McKinsey & Company, к 2025 г. около 30% мирового корпоративного дохода должен приходиться на цифровые бизнес-экосистемы [24]. Как отмечает генеральный директор SberCloud Е. Колбин, «...экосистема представляет собой не просто совокупность однотипных бизнес-подразделений, а сеть предприятий, организаций и учреждений с разнообразным ассортиментом продуктов и услуг, а также различными потребностями, а для решения ключевых бизнес-задач им требуется универсальный инструмент» [25].

При этом эксперты из Deloitte [26] отмечают, что в экосистемах конкуренция уступает место сотрудничеству, так как первостепенными становятся общие цели и интересы. В условиях растущих потребностей и требований потребителей необходимость совместных усилий для достижения успеха и обеспечения устойчивого роста становится основой экосистемного бизнеса (согласно [27]), особенно в сфере юридических услуг, что наглядно демонстрируют сформулированные в ходе исследования императивы развития экосистемы юридических услуг (табл. 2).

Таблица 2. Императивы развития экосистемы юридических услуг

Императив	Основные особенности
Модульность	Экосистемы юридических услуг позволяют их видам оказываться относительно независимо, но при этом функционировать как единое целое. Заказчики услуг имеют возможность самостоятельно выбирать и комбинировать их набор при заказе

Окончание табл. 2

Императив	Основные особенности
Кастомизация	Находясь на рынке, юридические фирмы ориентируются в первую очередь на свои возможности, а также запросы заказчиков. В экосистемах же юридические услуги являются взаимосовместимыми (к примеру, если в экосистему входит определенная юридическая услуга, касающаяся конкретного направления, каждую новую услугу в данном направлении необходимо адаптировать к общей системе)
Многоаспектность	При функционировании экосистемы юридических услуг ее участников связывают многосторонние отношения, которые не могут быть сведены к простому набору двусторонних «взаимодействий» (к примеру, юридическая фирма взаимодействует одновременно с поставщиками оборудования и технологий, которые могут одновременно быть и заказчиками ее услуг)
Координация	Функционирование экосистемы юридических услуг является сложным механизмом, которому требуется координация, основанная на внедрении общих стандартов, правил и процессов, которые способствуют эффективному взаимодействию субъектов рынка для достижения общей цели

При этом мы склонны полагать, что современная экосистема юридических услуг не может функционировать без стартапов. Следует подчеркнуть их направленность в исследуемой нами сфере услуг на автоматизацию и оптимизацию процессов. Вследствие этого возросла необходимость в стартапах, которые связаны с наукоемкими сервисами для бизнеса и цифровыми технологиями для юридических услуг [28].

Учитывая вышесказанное, на рисунке 1 представлена модель стартап-эволюции юридических услуг как экосистемы в условиях цифровизации. Модель объединяет теоретические и практические аспекты эволюции стартапов и юридических услуг. Интерпретация предложенной модели демонстрирует, что стартапы предоставляют уникальную возможность для продвижения новых идей, так как они способствуют инновациям и быстрой адаптации к изменениям на рынке юридических услуг. При этом нет единственно верных «шаблонных» доминант современной экосистемы юридических услуг, которые бы формировали как условия ее развития, так и стратегические векторы.

Так, если говорить об условиях развития указанной выше экосистемы, то здесь на первое место выходят действия государственных органов, которые могут реализовывать различные программы поддержки юридических фирм в научно-технической, экономической и других сферах.

Это создаст необходимые условия для эволюции юридических услуг как экосистемы в условиях цифровизации:

- предоставление налоговых льгот;
- реализация современных инфраструктурных проектов (технопарки, инкубаторы, коворкинги и т. п.);
- разработка образовательных проектов с целью подготовки кадров для стартапов на рынке юридических услуг;
- реализация целевых программ развития региональных рынков юридических услуг;
- создание специальных фондов и ассоциаций развития юридических услуг на региональном и федеральном уровнях;
- дополнительные меры поддержки и стимулирования деятельности в сфере юридических услуг для защиты граждан (особенно в период достижения целей специальной военной операции).

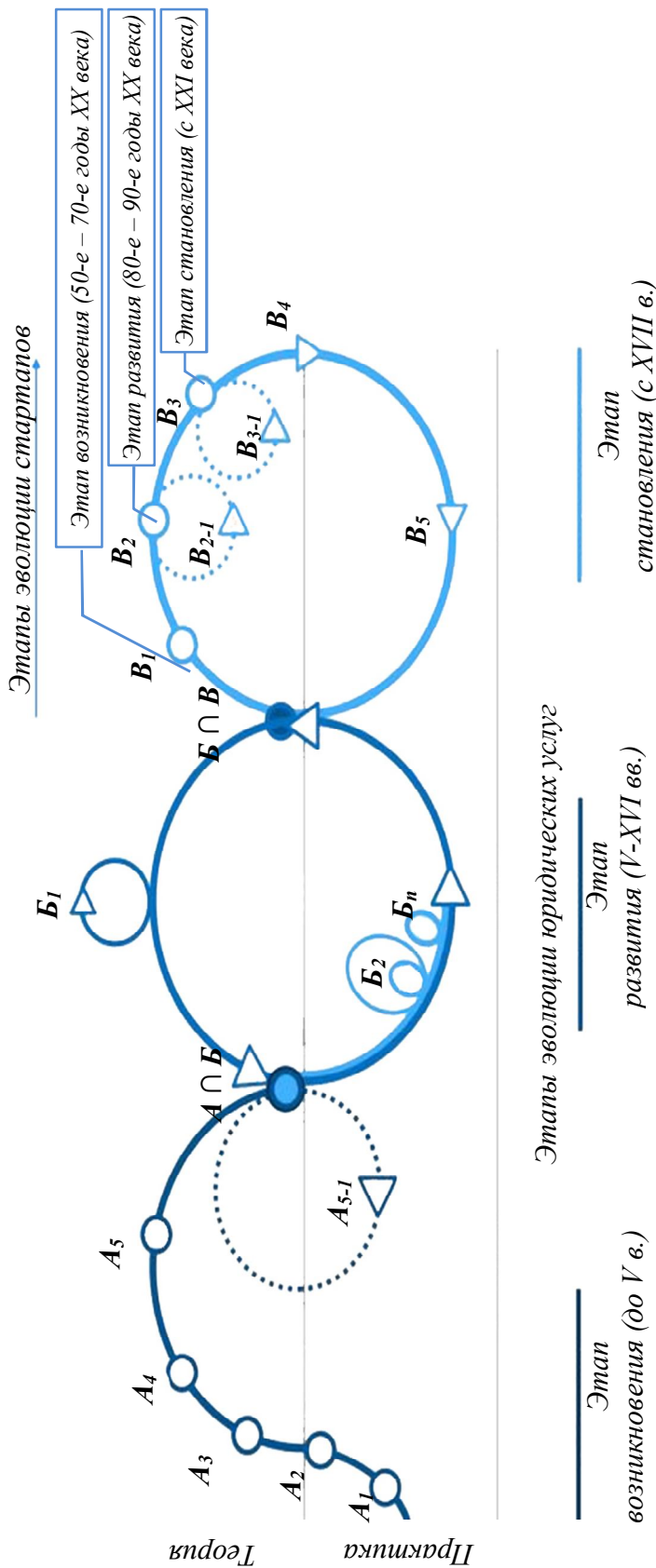


Рис. 1. Модель стартап – эволюции юридических услуг как экосистемы в условиях цифровизации: A_1 – возникновение юридических услуг, которые сводились к юридическим «советам» и юридическому посредничеству в древних храмах и собраниях; A_2 – формирование систем юридических услуг (защита граждан в суде, подготовка необходимой документации, разрешение юридических споров и т. д.); A_3 – формирование теоретических основ оказания юридических услуг (объекты, субъекты, процесс); A_4 – создание первых юридических фирм, деятельность которых регламентируется и документально фиксируется; A_5 – «пересмотр» теоретических основ юридических услуг с практикой оказания в Древнем мире (римское право, законы Хаммурапи и т. д.); $A \cap B$ – переход этапа возникновения юридических услуг в этап развития; B_1 – системное изучение юридической науки в университетах и подготовка профессионалов в сфере юридических услуг; B_2 и B_n – оказание юридических услуг для разрешения имущественных, гражданских, религиозных и других споров; $B \cap B$ – переход этапа развития юридических услуг в этап становления и в этап возникновения стартапов; B_1 – возникновение стартапов в юридических услугах, способствующих расширению направлений деятельности, поиску новых идей и привлечению заказчиков; B_2 – развитие стартапов в сфере юридических услуг, связанное с появлением новых технологий и активным распространением Интернета; $B_{2,1}$ – формирование и развитие правовых норм, которые стали основой для современного права при помощи стартапов; B_3 – становление юридических услуг сопровождается сотрудничеством юридических фирм с другими организациями для расширения своих возможностей и решения юридических проблем; $B_{3,1}$ – формирование экосистемы юридических услуг, реализация которых охватывает все сферы деятельности, а концепции, механизмы, модели их развития неразрывно связаны с процессами цифровизации социально-экономических отношений; B_4 – формирование доминант экосистемы юридических услуг; B_5 – формирование стратегических векторов становления юридических услуг как экосистемы в условиях цифровизации

Выводы

Таким образом, ключевым результатом исследования выступает модель стартап эволюции юридических услуг как экосистемы в условиях цифровизации. Ее разработке предшествовало обоснование видов и роли стартапов в эволюции юридических услуг на современном этапе развития социально-экономических отношений. Реализация предложенной модели формирует целостный взгляд на

стартап-эволюцию юридических услуг посредством аргументации ключевых событий на каждом из выделенных этапов и констатации их влияния на виды исследуемых услуг. Особое внимание уделено формированию императивов развития экосистемы юридических услуг, что позволяет обоснованно перейти к разработке концептуальных основ исследуемой проблематики, формируя вектор дальнейшего научного поиска.

Список литературы

1. Демидов С. С. К вопросу стартапов в сфере юридических услуг // Актуальные вопросы современной экономики: материалы V Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург – Витебск – Астана – Донецк, 17-18 октября 2024 г. СПб.: Издательство БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д. Ф. Устинова, 2024. С. 249-252.
2. Бланц А. Н. Правовая природа юридических услуг, правовых услуг и квалифицированной юридической помощи: сравнительно-правовой анализ // Фестиваль права: сборник трудов IV Всероссийского образовательного форума, г. Ставрополь, 06–07 декабря 2018 года / под редакцией М. С. Трофимова. Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2018. С. 60–62.
3. Ситдикова Л. Б. Понятие и виды правовых услуг: соотношение правовых и юридических услуг // Права и свободы человека и гражданина: теоретические аспекты и юридическая практика: материалы ежегодной Международной научной конференции памяти профессора Феликса Михайловича Рудинского, г. Москва, 23 апреля 2015 года. Москва: Концепция, 2015. С. 331–334.
4. Пономаренко Ю. А. Сложные вопросы признания прочих расходов: командировочные, представительские, рекламные, подготовка кадров, услуги связи, юридические консультационные услуги // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2009. № 1(121). С. 15–20.
5. Мыгаль В. А., Греченкова О. Ю. Юридические услуги в системе профессиональных услуг // Проблемы развития современной науки: сборник статей Международной научно-практической конференции, г. Уфа, 01 декабря 2015 года / ответственный редактор А. А. Сукиасян. Уфа: АЭТЕРНА, 2015. Т. 2. С. 46–48.
6. Мамиев А. Г., Цаликова М. Б. Юридическая помощь и оказание юридических услуг: соотношение понятий // Вопросы российского и международного права. 2022. Т. 12, № 9-1. С. 222–229.
7. Бондаренко Т. Г., Исаева Е. А. Стартапы в России: актуальные вопросы развития // Науковедение: Интернет-журнал. 2015. Т. 7, № 5. С. 1–12.
8. Иншаков М. О., Орлова А. А. Инновационные стартапы в России: проблемы создания и маркетингового продвижения // Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика. Экология. 2014. № 1. С. 66–76.
9. Раева И. В. Стартап: понятие, особенности, методы оценки // Имущественные отношения в РФ. 2021. № 6 (237). С. 45–55.
10. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели = The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. М.: Альпина Паблишер, 2014. 256 с.
11. Зиннатуллина Г. Р. Стартап как драйвер роста российской экономики // Инновации и инвестиции как драйверы социального и экономического развития: сборник статей

Международной научно-практической конференции. Казань: Казанский государственный энергетический университет, 2017. С. 107–110.

12. Дубинин Е. Е. Стартапы и их формирование // Финансовый директор. 2017. № 7. С. 9.

13. Фирова С. В., Калинина О. В., Барыкин С. Е. Концептуальный подход к структурированию инновационноинвестиционных проектов // Стратегические решения и риск-менеджмент. 2019. Т. 10, № 1. С. 80–87.

14. Фролова К. А. Состояние рынка стартапов в России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2015. № 2. С. 78–81.

15. Галака А. К., Ростова А. С. Исследование особенностей инновационных стартап проектов // Неделя науки СПбПУ: материалы научной конференции с международным участием. СПб.: Издательский дом СПбПУ, 2017. С. 17–21.

16. Экланд С. Ангелы, драконы и стервятники. Как привлечь инвесторов в свой стартап и сохранить бизнес. М.: Манн, Иванов и Фебер, 2014. 188 с.

17. Хоффман Р., Йе К., Гейтс Б. Блиц-масштабирование: Как создать крупный бизнес со скоростью света. М.: Альпина Паблишер, 2019. 400 с.

18. Исследование Nielsen: Лучшая реклама – это сарафанное радио // Гуманитарный портал. URL: <https://gtmarket.ru/news/media-advertising-marketing/2009/07/13/2095> (дата обращения: 18.11.2024).

19. Салтыков Б. Г., Гордеев М. Н. Краудфандинг как инструмент венчурного инвестирования в России и за рубежом // Инновации. 2016. № 4 (210). С. 40–46.

20. Мухаметгалиева С. Х. Правовое регулирование прав и обязанностей участников инвестиционной деятельности // NOVAUM.RU. 2021. № 30. С. 59–61.

21. Шудра В. Ф., Беличко А. Н. Как подготовить успешный бизнес-план. Киев: VOCA, 2018. 288 с.

22. Безпятий М. В. Автоматизация и оптимизация процессов разработки и развертывания в DEVOPS: применение современных методов и инструментов // Инновации и инвестиции. 2023. № 7. С. 458–464.

23. Щербина А. А. PR-продвижение start-up проекта. СПб.: СПбПУ, 2016. 105 с.

24. Бессарабов В. О., Тымчина Л. И. Дискурсивное поле эволюции аутсорсинговых и консалтинговых услуг в условиях цифровизации экономики региона: логика формирования и структура // Первый экономический журнал. 2022. № 8 (326). С. 39–47.

25. Колбин Е. «Кто откладывал миграцию в облако, поменяли свои планы» // РБК. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/futurology/cmrm/5fdb50759a79478e9dc34959?from=copy> (дата обращения: 18.11.2024).

26. Исследование Deloitte: в каких банках обслуживание удобнее. URL: <https://www.rbc.ru/finances/23/12/2016/585d473c9a7947ab80dffdfe> (дата обращения: 18.11.2024).

27. Макарова Ю. Что такое бизнес-экосистемы и зачем они нужны? // РБК. Тренды. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/6087e5899a7947ed35fdbbf3> (дата обращения: 15.11.2024).

28. Бессарабов В. О., Демидов С. С. О теоретических особенностях юридических услуг в современных условиях // Индустриальная экономика. 2022. Т. 5, № 1. С. 445–450.

References

1. Demidov S.S. On the issue of startups in the field of legal services. In: *Aktual'nye voprosy sovremennoi ekonomiki: materialy V Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii, Sankt-Peterburg – Vitebsk – Astana – Donetsk, 17-18 oktyabrya 2024 g.* = *Current issues of modern economics: Materials of the V International Scientific and Practical Conference, St. Petersburg – Vitebsk – Astana – Donetsk, October 17-18, 2024*. St. Petersburg: Izdatel'stvo BGTU «VOENMEKh» im. D. F. Ustinova; 2024. P. 249–252. (In Russ.)

2. Blants A.N. The legal nature of legal services, legal services and qualified legal assistance: a comparative legal analysis. In: Trofimov M. S. (ed.) *Festival' prava: sbornik trudov IV Vserossiiskogo obrazovatel'nogo foruma, g. Stavropol', 06–07 dekabrya 2018 goda = Festival of Law: Proceedings of the IV All-Russian Educational Forum, 06-07 December 2018, Stavropol. Stavropol': Severo-Kavkazskii federal'nyi universitet; 2018. P. 60-62. (In Russ.)*
3. Sitdikova L.B. The concept and types of legal services: the ratio of legal and legal services. In: *Prava i svobody cheloveka i grazhdanina: teoreticheskie aspekty i yuridi-cheskaya praktika: materialy ezhegodnoi Mezhdunarodnoi nauchnoi konferentsii pamyati professora Feliksa Mikhailovicha Rudinskogo, g. Moskva, 23 aprelya 2015 goda = Human and civil rights and freedoms: theoretical aspects and legal practice: Proceedings of the annual International Scientific Conference in memory of Professor Felix Mikhailovich Rudinsky, 23 April 2015, Moscow. Moscow: Kontseptsiya; 2015. P. 331-334. (In Russ.)*
4. Ponomarenko Yu.A. Complex issues of recognition of other expenses: travel, executive, advertising, personnel training, communication services, legal consulting services. *Bukhgalterskii uchet v izdatel'stve i poligrafii = Accounting in Publishing and Printing. 2009;(1):15-20. (In Russ.)*
5. Mygal V.A., Grechenkova O.Yu. Legal services in the system of professional services. In: Sukiasyan A.A. (ed.) *Problemy razvitiya sovremennoi nauki: sbornik statei Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii, g. Ufa, 01 dekabrya 2015 goda = Problems of the development of modern science: Collection of articles of the International Scientific and practical Conference, 01 December 2015, Ufa. Vol. 2. Ufa: AETERNA; 2015. P. 46-48. (In Russ.)*
6. Mamiev A.G., Tsalikova M.B. Legal aid and provision of legal services: the relationship of concepts. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava = Issues of Russian and International Law. 2022;12(9-1):222-229. (In Russ.)*
7. Bondarenko T.G., Isaeva E.A. Startups in Russia: current issues of development. *Naukovedenie: Internet-zhurnal = Science Studies: Online Journal. 2015;7(5):1-12. (In Russ.)*
8. Inshakov M.O., Orlova A.A. Innovative start-ups in Russia: problems of creation and marketing promotion. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika. Ekologiya = Bulletin of the Volgograd State University. Economy. Ecology. 2014;(1):66-76. (In Russ.)*
9. Raeva I.V. Startup: concept, features, methods of assessment. *Imushchestvennye otnosheniya v RF = Property Relations in the Russian Federation. 2021;(6):45-55. (In Russ.)*
10. Fig E. Business from scratch. Lean Startup method for quick testing of ideas and business model selection = The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Moscow: Alpina Publisher; 2014. 256 p. (In Russ.)
11. Zinnatullina G.R. Startup as a driver of growth of the Russian economy / G.R. Zinnatullina. In: *Innovatsii i investitsii kak draivery sotsial'nogo i ekonomicheskogo razvitiya: sbornik statei Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii = Innovations and investments as drivers of social and economic development: Collection of articles of the International scientific and practical Conference. Kazan': Kazanskii gosudarstvennyi energeticheskii universitet; 2017. P. 107-110. (In Russ.)*
12. Dubinin E.E. Startups and their formation. *Finansovyi direktor = Financial Director. 2017;(7):9. (In Russ.)*
13. Firova S.V., Kalinina O.V., Barykin S.E. A conceptual approach to structuring innovative investment projects. *Strategicheskie resheniya i risk-menedzhment = Strategic Solutions and Risk Management. 2019;10(1):80-87. (In Russ.)*
14. Frolova K.A. The state of the startup market in Russia. *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika = Economics and Business: Theory and Practice. 2015;(2):78-81. (In Russ.)*
15. Galaka A.K., Rostova A.S. A study of the features of innovative startup projects. In: *Nedelya nauki SPBPU: materialy nauchnoi konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem = SPBPU Science Week: Proceedings of a scientific conference with international participation. Saint Petersburg: Izdatel'skii dom SPBPU; 2017. P. 17-21. (In Russ.)*

16. Ekland S. Angels, dragons and vultures. How to attract investors to your startup and save your business. Moscow: Mann, Ivanov i Feber; 2014. 188 p. (In Russ.)
17. Hoffman R., Ye K., Gates B. Blitz scaling: How to create a large business at the speed of light. Moscow: Al'pina Publisher; 2019. 400 p. (In Russ.)
18. Nielsen research: The best advertising is word of mouth. Humanitarian Portal. (In Russ.) Available at: <https://gtmarket.ru/news/media-advertising-marketing/2009/07/13/2095> (accessed 18.11.2024).
19. Saltykov B.G., Gordeev M.N. Crowdfunding as a venture investment tool in Russia and abroad. *Innovatsii = Innovations*. 2016;(4):40-46. (In Russ.)
20. Mukhametgalieva S.H. Legal regulation of the rights and obligations of participants in investment activities. *NOVAUM.RU*. 2021;(30):59-61. (In Russ.)
21. Shudra V.F., Belichko A.N. How to prepare a successful business plan. Kiev: VOCA; 2018. 288 p. (In Russ.)
22. Bezpiaty M.V. Automation and optimization of development and deployment processes in DEVOPS: application of modern methods and tools. *Innovatsii i investitsii = Innovations and Innovations*. 2023;(7):458-464. (In Russ.)
23. Shcherbinina A.A. PR-promotion of the start-up project. Saint Petersburg: SPbPU; 2016. 105 p. (In Russ.)
24. Bessarabov V.O., Tymchina L.I. The discursive field of outsourcing and consulting services evolution in the context of digitalization of the region's economy: the logic of formation and structure. *Pervyi ekonomicheskii zhurnal = The First Economic Journal*. 2022;(8):39-47. (In Russ.)
25. Kolbin E. «Who postponed migration to the cloud, changed their plans». RBC. (In Russ.) Available at: <https://trends.rbc.ru/trends/futurology/cmrm/5fdb50759a79478e9dc34959?from=copy> (accessed 18.11.2024).
26. Deloitte research: which banks are more convenient to use. (In Russ.) Available at: <https://www.rbc.ru/finances/23/12/2016/585d473c9a7947ab80dffdfe> (accessed 18.11.2024).
27. Makarova Yu. What are business ecosystems and why are they needed? RBC. Trends. (In Russ.) Available at: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/6087e5899a7947ed35fdbbf3> (accessed 15.11.2024).
28. Bessarabov V. O., Demidov S. S. On the theoretical features of legal services in modern conditions. *Industrial'naya ekonomika = Industrial Economics*. 2022;5(1):445-450. (In Russ.)

Информация об авторах / Information about the Authors

Бессарабов Владислав Олегович, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой информационных систем и технологий управления, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк, Российская Федерация,
e-mail: bessarabov93@gmail.com

Демидов Сергей Сергеевич, старший преподаватель кафедры правовых и политических наук, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк, Российская Федерация,
e-mail: serzh.demidoff@yandex.ru

Vladislav O. Bessarabov, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Information Systems and Management Technologies, Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Donetsk, Russian Federation,
e-mail: bessarabov93@gmail.com

Sergey S. Demidov, Senior Lecturer of the Department of Legal and Political Sciences, Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Donetsk, Russian Federation,
e-mail: serzh.demidoff@yandex.ru