



Пункти незламності

Зіткнувшись із небаченими досі викликами, 2022 року український ринок юридичних послуг досить швидко пройшов шлях від повного заціпеніння перших днів війни до відновлення повноцінної практики з поправкою на реалії воєнного часу. Комусь для цього знадобилися дні чи тижні, іншим — місяці. Хтось, відклавши кодекси, став до захисту України зі зброєю в руках, хтось долучився до волонтерського руху, хтось зосередився виключно на професійній діяльності, а хтось встигає поєднувати всі ці напрями — усі вони і кожен на своєму місці роблять неоціненний внесок у невідворотну і, хочеться вірити, близьку перемогу України

ОЛЕКСІЙ НАСАДЮК

«Цей рік був важким» — далеко не вперше цією фразою підбивають підсумки року, що минає. Проте в 2022-му в неї закладено нові, більш глибокі, смисли. І безумовно, вона має супроводжуватися не менш крилатим «Ми все подолаємо». Власне, вже долаємо!

«Війна — величезний гуманітарний, правовий та економічний виклик

для всього світу. Юридичний ринок України не став винятком. Російське вторгнення виявилось потрясінням для більшості компаній. Відтік юристів за кордон, і не лише на секондмент, скорочення цілих галузей практики, зниження платоспроможності клієнтів, переорієнтування фокуса компаній на потреби фронту та спільну перемогу

(волонтерство, служба в ЗСУ та ТрО) — це лише деякі з небачених досі викликів вітчизняного юрбізнесу», — коментує Олег Маліневський, керуючий партнер EQUITY.

І, як показують результати дослідження «50 провідних юридичних фірм України», учасники ринку досить успішно долають ці виклики, хоч і не без втрат —

обсяги роботи та доходи важко порівняти з довоєнними часами.

Олексій Дідковський, співкеруючий партнер Asters, зазначає, що всі юридичні фірми, незважаючи на довоєнні обсяги роботи, прибутки, команди та калібр проектів, мали переглянути та оптимізувати свої витрати, перейти від стратегічного до тактичного

планування: «Очевидно, що юридичний бізнес залежить від інвестицій і розвитку економіки загалом. Ми йдемо за клієнтом і формуємо послуги за його потребами. На початку війни бізнес завмер в очікуванні, багато проєктів заморозили, якісь взагалі скасували, ніхто не розумів, що буде далі. Зокрема, і юристи намагалися зрозуміти, де вони в цьому безумстві». За його словами, більшість рішень ухвалювались у критично стислі строки і час показав, що оперативне реагування на нову реальність дало змогу адаптуватися до роботи в нових умовах.

Ернест Грамацький, президент АФ «Грамацький і Партнери», серед тенденцій ринку відзначає втрату або значне скорочення цілої низки індустрій, таких як металургійна, хімічна та видобувна промисловість, що мало наслідком зменшення попиту на юридичні послуги в цих сферах економіки. Водночас, за його спостереженнями, виникли нові сегменти ринку, такі як військово-правові, фіксація та відшкодування збитків, завданих військовою агресією РФ проти України.

«У перші місяці повномасштабного вторгнення постраждали всі без винятку сегменти ринку», — констатує Сергій Оберкович, старший партнер GOLAW. Водночас він зауважує, що наразі спостерігається стабільне відновлення дохідності практик кримінального, цивільного, корпоративного та податкового права. А серед нових головних акцентів у роботі Сергій Оберкович називає підтримку гуманітарних ініціатив, залучення міжнародних інвестицій для післявоєнної відбудови, а також притягнення агресора до відповідальності й відшкодування ним завданих збитків народу України.

Аналізуючи структуру попиту на юридичні послуги, Олексій Дідковський розповідає, що зараз практики, які мають попит і формують бюджет Asters, — це судова практика, міжнародний арбітраж, кримінальне право та захист бізнесу, банківське та фінансове, корпоративне й антимонопольне право, оподаткування, зокрема міжнародне. Також є попит на послуги у сфері інтелектуальної власності, будівництва, нерухомості, сімейного та трудового права.

«Загалом можна сказати, що юридичний ринок пережив пікову нестабільність і перейшов на рейки відносної рівноваги, де однозначну перевагу мають компанії повного циклу з іноземним клієнтським портфелем», — резюмує Сергій Оберкович.

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Сукупний дохід 50 провідних юридичних фірм України за 12 календарних місяців (IV квартал 2021 року та I–III квартали 2022 року) скоротився на третину і становить 4,35 млрд грн. У доларовому еквіваленті це лише 145 млн — гірше, ніж у провальних для бізнесу 2014 і 2015 роках.

У рамках дослідження «50 провідних юридичних фірм України 2021 року» учасникам було запропоновано відзначити основні спеціалізації, які займають найбільшу частку у формуванні доходів їхньої юридичної

фірми. На підставі отриманих даних можна визначити як найпоширеніші, так і найбільш прибуткові практики (виділивши частку, яку займає окрема практика в загальній прибутковості). Також досліджувалося, клієнти з яких галузей господарювання сприяли наповненню бюджетів юридичних фірм, які практикують в Україні.

Отже, згідно з отриманими даними, найбільше роботи було у сфері вирішення спорів — судова практика забезпечила 15,4 % бюджетних надходжень юрфірм, а міжнародний арбітраж — 6,5 %. Водночас ці практики назвали серед основних бюджетоутворювальних для своїх юридичних фірм 74 % і 24 % респондентів відповідно. Цікаво, що питома вага судової практики в структурі юрринку зменшилася — очевидно, далася взнаки нестабільна робота судів у перші місяці війни.

Показники практик корпоративного права та оподаткування практично ідентичні — 10,9 % і 10,8 %. Попит на супровід M&A-угод суттєво скоротився — лише 3 % за дохідністю.

Кримінально-правова практика зберегла свої позиції — 7,7 % ринку. Практика захисту бізнесу в досліджуваному періоді принесла юрфірмам 3,4 % їхніх доходів.

Незважаючи на воєнний стан, рік був успішним для практики інтелектуальної власності — її питома частка в структурі доходів юрринку виросла до 7,5 %.

Досить цікаві тенденції в структурі клієнтського портфоліо провідних юрфірм. Основним роботодавцем залишається банківський сектор, хоча його частка й зменшилася до 14 %. На другу позицію піднялася IT-сфера з показником 8,8 %, ще 5,5 % доходів юрфірмам забезпечила e-commerce, у п'ятірці лідерів — агросектор і енергетика з однаковими показниками 8,6 %, а також галузь FMCG/торгівлі з часткою 7,9 %.

ПЕРЕДУМОВИ ВІДНОВЛЕННЯ

Розмірковуючи про перспективи українського юрринку, Олексій Дідковський наголошує, що все залежатиме від того, в якому стані держава, економіка та бізнес зустрінуть перемогу. «Станом на сьогодні очікуємо інтенсивного розвитку судової практики та міжнародного арбітражу, корпоративного права та M&A, банківського й фінансового права, захисту бізнесу, GR, ДПП-проєктів, будівництва та захисту довкілля», — говорить Олексій Дідковський. Його прогноз підтверджується даними дослідження ТОП-50: серед практик, які будуть найбільше затребувані безпосередньо після завершення війни, респонденти називають передусім судову практику, супровід проєктів у сфері будівництва та нерухомості, корпоративне право та M&A. Олег Мальський, партнер ETERNA LAW, зауважує, що подальший попит на юридичні послуги залежатиме від того, наскільки швидко буде міжнародна допомога Україні: негайна реалізація «плану Маршалла» активізує трансакційний сегмент юрринку, а якщо допомоги буде відстрочено хоча б на рік, основними практиками стануть судова та банкрутство.

Під час воєнного стану юридичні дослідження є чи не єдиним способом визначення реального стану ринку юридичних послуг.

На жаль, відсоток тіншового сегмента української економіки лише зростає, а з ним дедалі більше втрачають об'єктивність будь-які офіційні статистичні дані. Як наслідок, актуальними стають такі емпіричні методи дослідження стану ринку, як опитування, рейтинги й інтерв'ю.

Крім того, за допомогою юридичних рейтингів керівники юридичних компаній можуть побачити життєздатність тих чи інших бізнесових моделей конкурентів, скоригувати й адаптувати власну стратегію розвитку на наступний рік.

Вважаю, що це ефективний спосіб отримання зрізу ринку, який не лише не втратив злободенності, а навпаки, набув ще більшої актуальності. В умовах воєнного стану юридичні дослідження дають нагоду комплексно поглянути на становище ринку юридичних послуг. До того ж отримання повної та достовірної інформації є запорукою правильного кризового менеджменту й прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Безперечно, в умовах економічної нестабільності торішні списки лідерів потребують актуалізації. Оновлені рейтинги дадуть змогу кінцевому споживачу юридичних послуг краще зорієнтуватися та сприятимуть здоровій ринковій конкуренції.



ЕРНЕСТ ГРАМАЦЬКИЙ,
президент
АФ «Грамацький і Партнери»

РЕЙТИНГ-2022



МИХАЙЛО ІЛЛЯШЕВ,
керуючий партнер
ЮФ «Ілляшев та Партнери»,
заслужений юрист України

Юридичні дослідження і рейтинги насамперед потрібні клієнтам — вони хочуть розуміти, що відбувається на ринку, хто на цей час працює та в якому обсязі.

В авторитетних рейтингах, як національних, так і міжнародних, у лідерах перебувають ті самі компанії. Просто в національних рейтингах нові потужні гравці з'являються швидше, а фірми, в яких починаються проблеми, швидше втрачають свої позиції. Саме цим можна пояснити певні відмінності. Національні рейтинги набагато швидше реагують на зміни, а оперативна інформація — це саме те, чого зараз потребують клієнти.

Відповідь на питання щодо доцільності рейтингів під час війни лежить у сприйнятті їх ролі самою юркомпанією. Якщо такі юридичні щаблі є лише зовнішнім атрибутом успіху та предметом хизування перед конкурентами та друзями, то, дійсно, зараз не найкращий час для цього — інші цілі та пріоритети. Але для нас вони як додаткова система селф-чекінгу, компас, який дає розуміння місця перебування фірми в наявній системі координат ринку.

Якщо цей компас використовувався в мирний час, дуже дивно було б відмовитися від нього в період великого шторму, яким стала ця війна для всієї юридичної галузі.



ОЛЕГ МАЛІНЕВСЬКИЙ,
керуючий партнер EQUITY



**ОЛЕГ
МАЛІНЕВСЬКИЙ,**
керуючий партнер EQUITY

Рятівними для нашої компанії стали три ключові практики — вирішення спорів, кримінальний захист і банкрутство. Саме ці практики мають попит і дають змогу утримувати колектив навіть у період війни.

Суди героїчно працюють. Крім домінування спорів за участі держави, банківських і корпоративних конфліктів, особливої важливості набувають питання компенсації заповданих війною збитків. Вітчизняні правоохоронці, зловживаючи моментом і навіть пролобіювавши законодавче спрощення репресивних процедур, ще активніше тиснуть на бізнес і громадян, максимально додаючи роботи адвокатам кримінального захисту.

Величезний потенціал має практика банкрутства. Залишившись без належного законодавчого регулювання, ринок може вибухнути тотальними неплатежами, на які не буде жодної належної правової відповіді, крім класичних банкрутних інструментів. Такий вибух може відбутися ще до нашої перемоги.

Якщо говорити про повоєнний період, де я є причинником найкращого сценарію — приходу інвестицій, зміни правил гри в економіці з переходом на стандарти ЄС, то очікую також на активне відновлення трансакційних практик — M&A, корпоративного, банківсько-фінансового, земельного права та нерухомості.



**МИХАЙЛО
ІЛЛЯШЕВ,**
керуючий партнер
ЮФ «Ілляшев та Партнери»,
заслужений юрист України

Учасники ринку юридичних послуг по-різному відреагували на початок війни. Реакція конкретної юридичної фірми залежала від особистої реакції її партнерів, а також регіонального покриття. Особливо це стосується перших тижнів війни. Винятком, напевно, були іноземні юридичні фірми, де рішення значною мірою ухвалювалися в головних офісах за кордоном.

Юридичні фірми дуже залежні від тих процесів, що відбуваються в країні, адже вони супроводжують їх. З початком війни структура таких процесів зазнала суттєвих змін. Зник звичний попит, але зникла і пропозиція: хтось зі співробітників юридичних фірм пішов у тероборону або зайнявся волонтерством, інші вступили до лав ЗСУ, а частина евакуювалася з небезпечних місць або була вимушена закрити свої офіси в рідних містах, що опинилися в окупації. Це призвело до того, що ринок юридичних послуг змінився до невпізнанності.

Ринок сильно зменшився, але одночасне зниження попиту і пропозиції не знищило його. Відновлення більш-менш нормальної роботи державних установ потроху привело до поновлення роботи юридичних фірм, але до повного відновлення ще далеко. Для деяких юридичних фірм шокова ситуація досі не минула.

Ми в «Ілляшев та Партнери» з квітня намагалися якнайшвидше повернутися до роботи в офісах. Якщо клієнти працюють, працюємо і ми: колеги в Києві, Дніпрі, Одесі та навіть «сталеві» колеги в Харкові перебувають на своїх робочих місцях.

У червні нам вже стало зрозуміло, де ми перебуваємо та які наші найближчі перспективи. Це стосувалося як наших можливостей надавати послуги, так і клієнтів: хто залишився в Україні та пов'язує своє подальше життя з Україною, хто виїхав і не повернеться ніколи, а хто повернеться, але не зараз, хто покинув бізнес, які заводи знищені або розташовані на тимчасово окупованій території. Відносини з клієнтами за цей рік змінилися: проблеми у нас усіх сьогодні схожі, всі випробування ми проходимо разом.

ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ

Поки що ми не спостерігаємо значних змін — усі ключові гравці залишилися на ринку в повному складі або ж із незначними змінами в командах. У цьому, на мою думку, допомогли системний підхід до ведення бізнесу, сталі бізнес-процеси, налагоджені відносини з міжнародними партнерами, внутрішні комунікації тощо. Незважаючи на довоєнні обсяги роботи, прибутки, команди та калібр проєктів, усі юридичні фірми мали переглянути та оптимізувати свої витрати, перейти від стратегічного до тактичного планування. Більшість рішень ухвалювалися у критично стислі строки, і час показав, що оперативне реагування на нову реальність дало змогу адаптуватися до роботи в нових умовах.

Якщо казати про ефективність ринку юридичних послуг із погляду стійкості в умовах шторму, то він вистояв. Після шоку 24 лютого та двох місяців тиші (зокрема, через те що всі займалися питаннями безпеки персоналу й ухваленням нових стратегій) активність почала повертатися. Станом на жовтень більша частина команди Asters завантажена на 80–100%. Є практики, в яких завантаження понад 100%.

Якщо вимірювати ефективність доходами, то вони, очевидно, зменшилися. Ринок просів приблизно на 40%. Сьогодні наші основні цілі — це своєю роботою підтримувати економіку країни, платити податки, допомагати армії та державі, а також зберегти команду. Ми експертно підтримуємо державу та надаємо про вопо юридичну підтримку з питань прав людини, відшкодування збитків, розслідування воєнних злочинів, санкцій, представництва в судах.

В Asters мало що змінилось у відносинах із клієнтами — за кожним клієнтом стоїть людина — чи то власник, чи голова юридичного департаменту, комерційний директор тощо, — її відповідальність і потреба бізнесу. Тому ми традиційно надаємо високоякісні юридичні послуги та допомагаємо людям і бізнесам виробити найкращі рішення для роботи в нових умовах.

Щодо тенденцій ринку, то, можливо, скажу банальні, але такі омріяні речі — це вижити й пережити. Проте важливо пам'ятати, що війна та глобальна рецесія ще більше вплинуть на економіку України загалом і юридичний бізнес зокрема. Ми ще не досягнули дна, тому потрібно готуватися до найгіршого розвитку подій.



**ОЛЕКСІЙ
ДІДКОВСЬКИЙ,**
співкеруючий партнер
Asters

Ринок юридичних послуг України надзвичайно різноманітний. Кожна компанія має власну модель бізнесу, базову спеціалізацію та відповідний пул клієнтів. Як наслідок, адаптація до нових реалій воєнного стану відрізняється.

Найбільше постраждали бутикові юридичні фірми, залежні від конкретних галузей економіки і сфер спеціалізації, а також великі компанії зі штучно роздутими штатами працівників.

Проте, на мій погляд, більшість юридичних компаній, як і більша частина українського бізнесу, зуміла успішно пристосуватися до нових умов, зберегти ключові сфери експертизи й перейти на воєнні рейки.

У розрізі цього питання доречно згадати, що АФ «Грамацький і Партнери» успішно пододала, сподіваємося, пік кризи та не скоротила жодного працівника з початку воєнного стану.

Серед тенденцій ринку варто відзначити втрату або значне скорочення цілої низки індустрій, таких як металургійна, хімічна та видобувна промисловість, що мало наслідком зменшення попиту на юридичні послуги в цих сферах економіки. Водночас виникли нові сегменти ринку, такі як військове право, фіксація та відшкодування збитків, завданих військовою агресією РФ проти України.

Також потрібно зауважити, що в умовах нестабільного ринку клієнти дедалі частіше просять від юридичних радників не просто правову експертизу, а прийняття гнучких юридичних рішень з огляду на ризик-профіль конкретного клієнта. Чи то будівельна, чи ІТ-компанія, клієнт звертається до адвоката з проханням поставити себе на місце керівника й запропонувати оптимальне бізнесове вирішення питання, зважаючи на власний досвід і балансування ризиків та інтересів клієнта.



**ЕРНЕСТ
ГРАМАЦЬКИЙ,**
президент
АФ «Грамацький і Партнери»

Безумовно, юридичний ринок не міг не відреагувати на збройну агресію, оскільки вона та пов'язані з нею чинники вплинули на всі сфери життя нашого суспільства, включно з бізнесом.

Якщо брати в середньому по ринку, то перші декілька місяців агресії я би назвав періодом невизначеності, коли фірми загалом продовжували працювати з огляду на нові обставини, проте кількість завдань істотно зменшилася.

Після цього почався поступальний рух і зростання обсягів, хоча навіть сьогодні відновити довоєнні показники ринку, звісно, не вдалося.

На відповідні зміни юрбізнес відреагував серед іншого більш гнучкою та ризиковою для себе гонорарною політикою — питома вага фіксованих чи обмежених гонорарів зросла, тоді як у середньому суми гонорарів в абсолютних величинах зменшилися.

Що стосується зарплатної політики, то, знову-таки, усереднено по ринку, в перші місяці агресії відбулося зниження показників, проте станом на сьогодні можна казати про поступове наближення до показників кінця минулого року.

Загалом тенденції відновлення ринку дають надію на зростання, хоча, можливо, й не так швидко, як би нам хотілося.



**ОЛЕГ
МАЛЬСЬКИЙ,**
партнер ETERNA LAW

В юридичного бізнесу немає іншого активу, ніж люди. Тому всі намагаються втримати персонал. І навіть якщо в перші місяці здійснювалися певні радикальні кроки з економії, то зараз ситуація поступово вирівнюється. Резюме стало приходити більше, проте мало хто готовий наймати нових працівників — нестача юристів в окремих сегментах компенсується завдяки внутрішньому перепрофілюванню юристів. Є приклади переходу юрфірм на кооперативні моделі співпраці, коли зарібок юриста залежить від фактичного обсягу виконаної ним роботи, без жодних гарантованих мінімумів — зарплати. Звісно, зі стрибком курсу валюти збільшилася кількість запитів про індексацію — реакція власників юрбізнесу, наскільки мені відомо, досить стримана. Усі намагаються оптимізувати витрати й утримувати баланс.

Наразі не можна виділити жодної практики, на яку б війна абсолютно не вплинула. Найбільше постраждали трансакційні практики, хоча й тут намічаються позитивні зрушення — поступово активізуються проекти, які були призупинені на початку війни. Є значний інтерес до української приватизації, управління активами, переданими АРМА. Навіть іноземні клієнти готові придбавати українські активи, але їх цікавлять об'єкти, ціна яких впала в два-три рази. А таких практично немає — приватні власники наразі нічого не продають зі значним дисконтом. І це є вагомим підтвердженням того, що бізнес вірить в Україну і в нашу перемогу.

Подальший попит на юридичні послуги дуже сильно залежатиме від того, наскільки швидко буде міжнародна допомога Україні. Якщо «план Маршалла» почне реалізовуватися швидко, це активізує трансакційний сегмент юрринку — злиття та поглинання, фінансування, нерухомість та інфраструктуру тощо. Якщо ж допомогу буде відстрочено хоча б на рік, основними практиками стануть судова та банкрутство. Наразі кредитори готові йти назустріч і реструктурувати заборгованість, але без адекватної зовнішньої підтримки після завершення війни нас очікуватиме вал банкрутств: зупиниться концепція форс-мажору, припиниться дія воєнного стану, відповідно — плати або банкрутуй.

Наразі немає сумнівів, що міжнародну допомогу буде надано. Не зовсім зрозуміло, як її буде структуровано і в які строки, а від цього залежить і попит на юридичні послуги.

Наразі ми бачимо відносну стабілізацію ситуації. Найкраще до теперішніх умов адаптувалися компанії повного циклу (full service) із розгалуженою експертизою.

Не секрет, що ринок зазнав відчутного скорочення кількості клієнтських проектів та обсягу доходу, але більшості флагманів усе-таки вдалося зберегти свої команди й ключову експертизу. Ба більше ключові гравці ринку продовжують наймання та відкривають нові вакансії, допомагаючи молодим і перспективним талантам. У GOLAW ми відкриті до нових талантів і чекаємо в нашу команду амбітних юристів, які будуть із нами на одній хвилі. Приєднуйтеся!

У питаннях взаємодії з клієнтами бачимо декілька різючих трансформаційних змін. Насамперед це впровадження гнучкіших політик ціноутворення. Деякі гравці ринку навіть вдаються до демпінгування, однак на практиці це рух в один кінець, адже такі дії зазвичай призводять до зниження якості послуг і загального рівня сервісу.

Достойною альтернативою є побудова відносин за моделлю антикризового управління, де юристи відіграють роль кризових менеджерів клієнтів, запобігаючи негативним наслідкам та впроваджуючи стратегічні підходи для переведення бізнесу на новий рівень можливостей.

Щодо кадрової політики, то вона досить однозначна. Пріоритетом є збереження та розширення команд, їх фінансової винагороди й індексація зарплат.

Серед головних акцентів у роботі — підтримка гуманітарних ініціатив, залучення міжнародних інвестицій для післявоєнної відбудови, а також притягнення агресора до відповідальності й відшкодування ним завданих збитків народу України.

Моє враження щодо ситуації на юридичному ринку загалом таке: обсяги роботи та доходи важко порівняти з довоєнними часами. Деякі практики мають більше завантаження, деякі менше, і це нормально. Однак загалом можна сказати, що юридичний ринок пережив пікову нестабільність і перейшов на рейки відносної рівноваги, де однозначну перевагу мають компанії повного циклу з іноземним клієнтським портфелем.



**ОЛЕКСІЙ
КОТ**
старший партнер ЮФ «Антика»,
директор Київського
регіонального центру
НАПрН України, проф., д.ю.н.



**СЕРГІЙ
ОБЕРКОВИЧ,**
старший партнер GOLAW

РЕЙТИНГ ВИЗНАННЯ ЮРИДИЧНИХ ФІРМ

МІСЦЕ	НАЗВА ЮРИДИЧНОЇ ФІРМИ	БАЛ
1	ASTERS	226
2	SAYENKO KHARENKO	201
3	ІЛЛЯШЕВ ТА ПАРТНЕРИ	188
4	BAKER MCKENZIE	187
5	EQUITY	174
6	AVELLUM	172
7	CMS CAMERON MCKENNA NABARRO OLSWANG	147
8	AEQUO	143
9	EVERLEGAL	136
10	GOLAW	132
11	DENTONS	122
12	KPMG LAW UKRAINE	114
13	ВАСИЛЬ КІСІЛЬ І ПАРТНЕРИ	107
14	AVER LEX	97
15	ETERNA LAW	93
16	ARZINGER	91
17	ЮРИДИЧНА ГРУПА LCF	89
18	ГРАМАЦЬКИЙ І ПАРТНЕРИ	87
19	ADER HABER	85
20	REDCLIFFE PARTNERS	81
21	АЛЕКСЄЄВ, БОЯРЧУКОВ ТА ПАРТНЕРИ	77
22	L.I.GROUP	75
23	MORIS	74
24	VB PARTNERS	72
25	ILF	68
26	ДУБИНСЬКИЙ І ОШАРОВА	66
27	INTEGRITES	65
28	ARIO LAW FIRM	63
29	KINSELLAR	58
30	JUSCUTUM	57
31	PWC LEGAL UKRAINE	49
32	MITRAX	47
33	АНТИКА	46
34	BARRISTERS	45
35	BENCHERS	44
36	ЮРИДИЧНА ГРУПА EUCON	43
37	TOTUM	43
38	EY UKRAINE	42
39	СОКОЛОВСЬКИЙ І ПАРТНЕРИ	42
40	САЛКОМ	35
41	DYNASTY LAW & INVESTMENT	34
42	PAVLENKO LEGAL GROUP	33
43	ЮРЛАЙН	33
44	ПАХАРЕНКО І ПАРТНЕРИ	32
45	GRACERS	31
46	КМ ПАРТНЕРИ	30
47	АНК	27
48	LEXWELL & PARTNERS	25
49	AMBER	24
50	LES	24

ПРИМІТКА. У ГОЛОСУВАННІ ВЗЯЛИ УЧАСТЬ ПРЕДСТАВНИКИ 107 ЮРИДИЧНИХ ФІРМ.