

Універсальна функція

«Сьогодні потрібен не лише експерт у галузі права, але й одночасно фахівець, що має глибоке розуміння конкретних індустрій»

НАГОЛОШУЄ ВАЛЕНТИН ГВОЗДІЙ, КЕРУЮЧИЙ ПАРТНЕР GOLAW, АДВОКАТ, PHD

— Чим став 2023 рік для українського ринку юридичних послуг та вашої компанії зокрема?

— Увесь український бізнес сьогодні переживає динамічні зміни. Продовжують працювати ті, хто мав стратегію розвитку, швидко відреагував на виклики та адаптувався до нових умов. Це повною мірою стосується і юридичного ринку, який поступово перетворюється. Я маю на увазі як географічні переміщення, так і коригування попиту на юридичні послуги.

Юрфірми, які не побачили перспектив і не керували ризиками, вже залишили ринок. Але багато компаній згодом можуть вийти з гри, адже складні часи ще попереду.

Що стосується GOLAW, яка 20 років є одним із лідерів ринку, то ми успішно пройшли цей тест на стійкість і адаптацію завдяки кадровій, фінансовій та маркетинговій стратегіям. Звісно, довелося переглянути ключові аспекти ведення бізнесу. Зокрема, оновили систему мотивації персоналу, переглянули окремі статті видатків, утім, водночас не втратили динаміки зростання.

— На яких сегментах практики зараз концентруєтесь? Чи змінилося позиціонування компанії?

— Як і раніше, ключовими залишаються практики корпоративного, податкового права та судової практики. Ці команди найбільші. І вони навіть розширюються через збільшення клієнтської роботи, чим не можна не пишатися.

Також ми фокусуємось на практиці кримінального права. Колеги знають, що наші партнери є одними з найкращих захисників в Україні. Тож компанія на постійній основі розкриває цей потенціал.

Якщо говорити про позиціонування компанії, то воно не змінилося. Адже це завжди було і буде про excellence. Ми віримо, що основною цінністю юрфірми є клієнти, а досягнення успіху залежить від талановитих колег, які працюють із нами. Хоч би як бізнес трансформувався, йому завжди потрібно мати універсального партнера, якому можна довірити важливі стратегічні та господарські питання на постійній основі. І це один із головних факторів тривалості співпраці. Тому ми продовжуватимемо інвестувати в залучення професіоналів, конкурувати в нових сегментах ринку та розвивати нашу компанію.

— Що зараз можна віднести до конкурентних переваг, які впливають на вибір юридичного радника?

— Я би виділив кілька факторів. Насамперед юридичні послуги — це про високу клієнтську довіру та професіоналізм. Що довше вас знають на юридичному ринку за якістю юридичних послуг, то більше працює



ВАЛЕНТИН ГВОЗДІЙ

Народився 31 березня 1979 року в селі Святець Теофіпольського району Хмельницької області. У 2001 році закінчив юридичний факультет Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича. У 2020-му здобув ступінь доктора філософії в галузі права. У 2021 році отримав сертифікат корпоративного директора Harvard Business School. У 2023-му здобув економічну освіту в Київському національному економічному університеті імені Вади́ма Гетьмана. Професійну кар'єру розпочав у 1999 році на посаді помічника адвоката Клари Маргулян. З 2003 року — засновник та керуючий партнер юридичної фірми GOLAW (раніше — «Гвоздїй та Оберкович»). З 2012 року — заступник голови Національної асоціації адвокатів України (НААУ). У 2015 році був прийнятий до Палати адвокатів Берліна. У 2019-му обраний незалежним директором та головою наглядової ради ПрАТ «Укр-гідроенерго». Спеціалізації: судова практика, оподаткування, банкрутство, реструктуризація заборгованості, робота з непрацюючими кредитами (NPL), корпоративне управління, комплаєнс, ризик-менеджмент, фінансовий моніторинг (AML), антикорупційна діяльність. Заслужений юрист України. За версією The Legal 500, PLC Which Lawyer, Best Lawyers належить до найкращих юристів України у своїх практиках. Єдиний адвокат в Україні, визнаний Who's Who Legal 2022 провідним спеціалістом із вирішення спорів у сфері корпоративного оподаткування.

репутація. За два десятиліття ми стали провідною юрфірмою з високим рівнем лояльності клієнтів.

Також стандартом ринку вже стала багатомовність. Українська та англійська сьогодні майже рівноцінні за використанням у бізнесі. А наша команда говорить ще польською, німецькою, іспанською. Це, звісно, розширює імовірність залучення потенційного клієнта. Плюс багатогранний професійний досвід

фірми дає можливість реалізовувати кейси на рівні країн. Саме тому GOLAW має свій офіс у Берліні та розгалужену мережу міжнародних партнерств із провідними юридичними фірмами й професіоналами з усього світу.

Звісно, клієнтам потрібні надійні рішення, точні результати. Юридичний радник має чітко розуміти свої можливості. І що більший ресурс можливостей, то вищий рівень юридичної фірми та команди, яка там працює. У цьому аспекті ми є серед лідерів щодо застосування юридичних інновацій. Технології штучного інтелекту вже застосовуються в GOLAW для правової аналітики й документообігу. І це забезпечує безпрецедентну ефективність та економічність.

Ще одним фактором можна назвати наявність програм залучення та розвитку талановитих фахівців. Це пріоритет динамічної сприятливої робочої культури. Тож інвестиції у співробітників, а також досвід, інновації, глобальні зв'язки — все це в сукупності і створює конкурентні переваги на українському юридичному ринку та за його межами.

— Наскільки ринок турбулентний? Чи можете оцінити частку клієнтів, які змінюють свого юридичного радника, чому це стається?

— Ринок перебуває в режимі турбулентності вже багато років поспіль. Бо виклики, як зовнішні, так і внутрішні, існують постійно. Викликом сьогодення стала війна в країні.

Оцінити частку клієнтів, які змінюють юридичного радника, мені досить складно. Тому що в клієнтів GOLAW такої думки просто не виникає. Адже ми постійно вивчаємо їхні потреби й намагаємося їх максимально задовольнити. Коли людина це бачить і відчуває в кожній найменшій деталі роботи команди, вона навряд піде шукати чогось іншого.

Хоча, за даними американських маркетингологів, 70 % клієнтів усе-таки готові змінити свого юридичного радника. Але це, власне, і є тим конкурентним полем для боротьби.

Спілкуючись із новими клієнтами, які раніше мали досвід роботи із зовнішніми радниками, ми помітили зміни в очікуваннях бізнесу. Сьогодні потрібен не лише експерт у галузі права, але й одночасно фахівець, що має глибоке розуміння конкретних індустрій, готовий до унікальних викликів.

Також бізнес став більш чутливим до витрат. Можливо, саме це і зумовлює пошук альтернативних постачальників юридичних послуг, які пропонують більш привабливі тарифи та гнучкі варіанти виставлення рахунків.

Глобалізація також відіграє певну роль. Сьогодні шукають юридичні фірми,

які можуть забезпечити широке географічне охоплення та кваліфікований супровід міжнародних угод.

Зрештою, підвищився стандарт обслуговування. Це персоналізована увага, проактивна комунікація та створення додаткової цінності, що виходить за рамки звичайної юридичної консультації. Тепер це стало критерієм задоволеності клієнтів.

Зрозуміло, що всі ці тенденції впливають на обрання юридичного радника, змінюють спосіб надання юридичних послуг, що в цілому формує більш динамічний та клієнтоорієнтований (а також перманентно турбулентний) юридичний ринок.

— Які стратегії чи управлінські рішення дають змогу розвиватися та зростати навіть в умовах війни?

— Зрозуміло, що всі управлінські рішення сьогодні ухвалюються крізь призму війни. Але це не привід зупинитись у розвитку. Війна не має зупинити розвиток України, вона має стати його каталізатором.

Передовсім ми говоримо про правильну кадрову стратегію. Бо розвивати бізнес — значить розвивати команду. Виховувати у співробітників підприємницький дух, заохочувати творчий підхід, формувати гнучкість й адаптивність до змін завдяки особистому прикладу партнерів фірми. Саме керівники мають надихати, перетворювати адвокатів на амбасадорів бренду GOLAW. Наша фірма цінує відкритість і різнобічність поглядів. Ми створюємо культуру, де кожен може висловити свої ідеї та думки, незалежно від свого статусу чи посади.

— Якою, на ваш погляд, буде повесняна конфігурація юридичного ринку?

— Думаю, протягом шести місяців після настання миру ринок зазнає драматичних змін. Відбудеться переформатування під укрупнення гравців. На нас чекає серія поглинань і злиттів, які не завжди будуть приємними для українських юрфірм.

На перший план вийдуть юридичні гіганти з агресивною конкурентною політикою. Але вони також приведуть із собою міжнародних клієнтів. Україна стане привабливим напрямом інвестицій, що збільшить конкуренцію. Попереду чергова турбулентність, успіх у якій знову визначатиметься здатністю швидко адаптуватися.

Крім іншого, щораз більша роль цифрових технологій та штучного інтелекту в юриспруденції може спричинити появу нових спеціалізацій та послуг, що вимагатимуть від юристів не лише глибоких знань у традиційних галузях права, але й компетенцій у цифрових технологіях. Це може стати каталізатором для зростання попиту на юридичну освіту й професійний розвиток, особливо в галузях, пов'язаних із технологіями.