

АНКЕТА

УЧАСНИКА ДОСЛІДЖЕННЯ

«Лідери ринку: рейтинг юридичних компаній України — 2025»

*Шановні колеги! «Юридична Газета» розпочинає дослідження* ***«Лідери ринку: рейтинг юридичних компаній України — 2025».*** *Рейтинг має на меті схарактеризувати основні тенденції вітчизняного юридичного ринку, а також проаналізувати діяльність юридичних компаній за 2024 рік.*

Для участі в дослідженні просимо заповнити анкету та надіслати її на адресу: leaders@yur-gazeta.com не пізніше **05.05.2025**.

Якщо у вас виникнуть додаткові запитання, телефонуйте за номером: (067) 592-29-09, **Олена Осмоловська, генеральна директорка «Юридичної Газети».** Або пишіть на електронну пошту: osmolovska@yur-gazeta.com

Результати дослідження опублікуємо на сайті «Юридичної Газети» 24.06.2025.

**Важливі примітки:**

\* Редакція «Юридичної Газети» залишає за собою право не включати компанію в рейтинг без пояснення причин (у т.ч. якщо в оргкомітеті дослідження виникнуть сумніви в достовірності даних, наданих учасниками рейтингу).

\*\* Інформація, надана компанією, визнається конфіденційною при наявності відповідних поміток у графі «Конфіденційно» або власних приміток компанії.

\*\*\* Якщо юридична компанія не подає анкету для участі в дослідженні, редакція «Юридичної Газети» може самостійно включити її до рейтингу за такими критеріями:

* відгуки колег (саме вони будуть підставою для включення компанії в рейтингове дослідження);
* публічні угоди / судові спори;
* фінансовий результат компанії за 2024 рік за даними YouControl.

\*\*\*\*Для підтримки роботи редакції компанія може оплатити *реєстраційний внесок (інформаційні послуги)* у розмірі 4 000 грн (редакція може надати рахунок-фактуру для оплати) за наступними реквізитами:

**Отримувач: ТОВ «Юридична Газета»**

ЄДРПОУ 34239228

IBAN UA463220010000026005510001038 в АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК"

призначення платежу: інформаційні послуги

|  |
| --- |
|  |

*Під час оплати реєстраційного внеску (інформаційних послуг) просимо поставити «+»:*

|  |
| --- |
| Період опитування:***1 січня 2024 – 31 грудня 2024*** |

Контактні дані

|  |  |
| --- | --- |
| Повна назва юридичної компанії |  |
| Вебсайт  |  |
| Соцмережі |  |
| ПІБ керівника (посада) |   |
| ПІБ контактної особи |   |
| E-mail контактної особи |   |

Інформація про діяльність

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | На 01.01.2024 | На 31.12.2024 | Конфіденційно(так / ні) |
| Загальна кількість співробітників компанії |   |   | Конфіденційність (так/ні) |
| Кількість партнерів |   |   |  |
| Кількість юристів (без врахування партнерів) |   |   |  |
| Регіональні відділення ЮК(коли, в яких містах були відкриті, контактна інформація) |  |  |
| Релокація бізнесу (місцеперебування компанії, контактна інформація) |  |  |
| Нові офіси, відкриті за кордоном (країна, місто, контактна інформація) |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Дохід компанії від юридичної діяльності, грн |  | Конфіденційно(так / ні) |
| Дохід компанії від іншої діяльності за обраний період, грн  |  |  |

Сфери практики\* (поставте + або інший знак, якщо надаєте послуги у відповідній сфері):

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Сфера юридичної практики**  | **+** | **Кількість юристів практики** | **Кількість партнерів практики** | **Дохід від практики за опитуваний період (грн)** |
| Агробізнес і земельне право  |  |  |  |  |
| Антимонопольне право  |  |  |  |  |
| Державні закупівлі |  |  |  |  |
| Банківське і фінансове право  |   |  |  |  |
| Банкрутство / Реструктуризація  |   |  |  |  |
| Будівництво / Нерухомість |  |  |  |  |
| Військове право |  |  |  |  |
| Державно-приватне партнерство / Інфраструктурні проєкти |  |  |  |  |
| Енергетика / Природні ресурси / Екологія |  |  |  |  |
| Інтелектуальна власність |  |  |  |  |
| IT-право / ТМТ |  |  |  |  |
| Корпоративне право / M&A |  |  |  |  |
| Комплаєнс |  |  |  |  |
| Кримінальне право та процес  |  |  |  |  |
| Антикорупційна практика  |  |  |  |  |
| White-Collar Crime |  |  |  |  |
| Захист бізнесу |  |  |  |  |
| Медичне право / Фарма |  |  |  |  |
| Міжнародна торгівля |  |  |  |  |
| Міжнародний арбітраж / Міжнародна судова практика  |  |  |  |  |
| Міграційне право |  |  |  |  |
| Митне право |  |  |  |  |
| Морське право |  |  |  |  |
| Податкове право / Податковий консалтинг |  |  |  |  |
| Сімейне право |  |  |  |  |
| Спортивне право |  |  |  |  |
| Судова практика. Медіація |  |  |  |  |
| Трудове право |  |  |  |  |
| GR та регуляторна діяльність |  |  |  |  |
| Private clients |  |  |  |  |
| Інше (вказати практики) |  |  |  |  |

*\* дані щодо практик є конфіденційними*

Основна спеціалізація / Угоди / Судові спори за опитуваний період

*\* просимо віддавати перевагу угодам та спорам, що є завершеними в межах періоду опитування;*

*\*\* можна вказувати незавершені угоди та спори, якщо є проміжні (в межах періоду опитування) результати (фінансові або стратегічні). Якщо в тогорічній анкеті ви вказували проміжні результати, то цього року просимо їх не дублювати, такі дані не враховуватимуться*

*\*\*\*просимо вказати до 10-и основних угод/спорів для кожної практики*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Галузь / практика** | **Ключові клієнти** | **Кількість угод / судових спорів у межах практики за опитуваний період**  | **Кейс / угода / судовий спір компанії в зазначеній галузі / сфері** | **Короткий опис угоди** | **Інші ЮФ, що супроводжували угоду** | **Сума угоди / кейсу, USD** | **Примітка (коротке резюме щодо важливості угоди)** | **Конфіденційність *(так / ні)*** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Нові практики *(відкриті за опитуваний період)*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Галузь / практика | Ключові клієнти | Кількість угод / судових спорів у межах практики за опитуваний період | Кейси / угоди / судові спори компанії у зазначеній галузі / сфері | Короткий опис угоди | Інші ЮФ, що супроводжували угоди | Сума, USD | Примітка | Конфіденційність *(так / ні)* |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

Призупинені / закриті практики *(вкажіть практики, які під час опитуваного періоду ви вирішили призупинити / закрити або в межах яких не надавали послуги клієнтам)\**

|  |  |
| --- | --- |
| **Практика** | **Примітка**  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

*\* дані щодо практик є конфіденційними, на позиції компанії в рейтингу не впливають*

Цінова політика компанії\*

1. Як змінився діапазон цін на послуги вашої компанії протягом останнього року?
*(виберіть один із варіантів, відмітивши його «+»:*

|  |  |
| --- | --- |
| Ціни підвищилися |  |
| Ціни залишилися без змін |  |
| Ціни знизилися |  |

1. Як часто ваша компанія використовує погодинні ставки для клієнтських розрахунків?
*(виберіть один із варіантів, відмітивши його «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Менше 20% проєктів |  |
| 21–50% проєктів |  |
| 51–70% проєктів |  |
| 70% і більше проєктів |  |
| Ми взагалі не використовуємо погодинні ставки |  |
| Зауваження або додаткові коментарі |  |

1. Як часто ви надаєте знижки клієнтам?

*(виберіть один із варіантів, відмітивши його «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Постійно надаємо |  |
| У більшості проєктів (понад 50%) |  |
| У меншості проєктів (менше 50%) |  |
| Ніколи не надаємо |  |

1. Яка середня погодинна ставка вашої роботи ( в доларах США):

|  |  |
| --- | --- |
|  | Середня ставка (USD/год) |
| Партнер |  |
| Радник |  |
| Старший юрист |  |
| Юрист  |  |

1. Чи залежать ваші погодинні ставки від практики, типу клієнта або юрисдикції?

 *(Оберіть один із варіантів, позначивши його знаком «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Так, залежать від практики  |  |
| Так, залежать від клієнта  |  |
|  Так, залежать від юрисдикції  |  |
|  Ні, встановлюються фіксовано |  |
| Інше (уточніть) |  |

*\*вся інформація, надана в розділі «Цінова політика компанії», є конфіденційною*

Рекомендації клієнтів

*Надайте контакти п’яти ключових клієнтів, що можуть дати відгуки про роботу вашої юридичної фірми за результатами співпраці щодо:*

* *підтримки під час війни;*
* *якості сервісу;*
* *співвідношення вартості та якості юридичних послуг.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Галузь** | **Кейс / угода / судовий спір** | **Назва компанії** | **Контактна особа** | **Телефон**  | **E-mail** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

Оцініть інші компанії:

1. Вкажіть юридичні компанії, які, на Вашу думку, мають високу професійну репутацію
в зазначених нижче практиках:

|  |  |
| --- | --- |
| **Сфера практики**  | **Компанія, яку рекомендуєте як лідера**  |
| Агробізнес та земельне право  |   |
| Антимонопольне право  |   |
| Державні закупівлі |  |
| Банківське і фінансове право  |   |
| Банкрутство / Реструктуризація  |   |
| Будівництво / Нерухомість |   |
| Військове право  |  |
| Державно-приватне партнерство / Інфраструктурні проєкти |   |
| Енергетика / Природні ресурси / Екологія |   |
| Інтелектуальна власність |   |
| IT-право / ТМТ |  |
| Корпоративне право / M&A  |   |
| Комплаєнс |  |
| Кримінальне право та процес  |  |
| Антикорупційна практика  |  |
| White-Collar Crime  |  |
| Захист бізнесу |  |
| Медичне право / Фарма |  |
| Міжнародна торгівля |  |
| Міжнародний арбітраж / Міжнародна судова практика  |  |
| Міграційне право |  |
| Митне право |  |
| Морське право |  |
| Податкове право / Податковий консалтинг |  |
| Сімейне право |  |
| Спортивне право |  |
| Судова практика. Медіація |  |
| Трудове право |  |
| GR та регуляторна діяльність |  |
| Private clients |  |
| Інше (вказати практики)  |  |

1. Вкажіть ТОП-3 юридичні компанії, які, на вашу думку, найбільше вплинули на розвиток ринку юридичних послуг в Україні за останній рік

Пропонуємо відштовхуватись від таких критеріїв:

* активність у розвитку професійної спільноти / участь в реформуванні правового середовища;
* розширення практик, офісів, зростання команди;
* публічність та прозорість у веденні бізнесу;
* правопросвітницька діяльність;
* підтримка держави під час війни (проєкти для ветеранів, допомога ЗСУ, підтримка прав людини в умовах війни)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ з/п** | **Назва компанії** | *Короткий коментар (за яким критерієм рекомендовано компанію)* |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |

1. Вкажіть ТОП-3 юридичні компанії, які, на ваше переконання, мають найкращу репутацію на юридичному ринку. Пропонуємо відштовхуватись від таких критеріїв:
* вірність задекларованим цінностям та цілям;
* прозорість ведення бізнесу;
* довіра з боку клієнтів, колег з ринку;
* етичність публічних та внутрішніх комунікацій.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ з/п** | **Назва компанії** | Короткий коментар (за яким критерієм рекомендовано компанію) |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |

1. Вкажіть п’ять найефективніших менеджерів — керівників юридичних компаній, які, на вашу думку, мають високу професійну репутацію та суттєво вплинули на роботу компанії протягом останнього року.

Пропонуємо оцінювати за такими критеріями:

* лідерство, високий авторитет серед колег, клієнтів та команди;
* публічна присутність, активна позиція в медіа;
* побудова сильної корпоративної культури;
* здатність ефективно управляти змінами;
* дотримання високих стандартів професійної етики;
* участь у соціальних ініціативах.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ з/п** | **Прізвище, ім’я** | **Компанія**  | Короткий коментар (за яким критерієм рекомендовано) |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |

1. Вкажіть п’ять найефективніших державних службовців / політиків колишніх партнерів / юристів юридичних компаній, які, на вашу думку, показали високу результативність у сфері державного управлінні протягом останнього року

Пропонуємо оцінювати за такими критеріями:

* реальні досягнення та результати на посаді;
* ефективне впровадження реформ або управлінських рішень;
* високий рівень професійної відповідальності;
* дотримання принципів доброчесності;
* збереження зв’язку з правничою спільнотою /підтримка правових ініціатив.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ з/п** |  **Прізвище, ім’я** |  Короткий коментар (за яким критерієм рекомендовано) |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
| 4 |  |  |
| 5 |  |  |

1. Вкажіть п’ять найбільш кваліфікованих та ефективних, на вашу думку, корпоративних юристів (інхаузів):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ з/п** |  **Прізвище, ім’я** | **Назва компанії** |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
| 4 |  |  |
| 5 |  |  |

Просування юридичних послуг\*

*\*вся інформація, надана в розділі «Просування юридичних послуг», є конфіденційною*

1. Бюджет на PR, маркетинг та рекламу компанії за останній рік
*(Виберіть один із варіантів, відмітивши його «+»):*

|  |  |
| --- | --- |
| Збільшився |  |
| Скоротився |  |
| Залишився незмінним |  |

1. Якщо бюджет скоротився, то на скільки відсотків?
*(Виберіть один із варіантів, відмітивши його «+»):*

|  |  |
| --- | --- |
| На 20% |  |
| 25–50% |  |
| 50+ % |  |

1. Назвіть основні канали / методи просування, які сьогодні використовує компанія *(Виберіть 3 (три) найвагоміші варіанти, відмітивши «+»)*

А) Традиційні та перевірені інструменти:

|  |  |
| --- | --- |
| Організація та участь у спеціалізованих професійних заходах   |  |
| Публікація матеріалів у юридичних ЗМІ  |  |
| Публікація матеріалів у бізнес-ЗМІ  |  |
| Інтернет-реклама |  |
| Просування власного сайту та корпоративних пабліків / каналів компанії |  |
| Особисті зустрічі з клієнтами  |  |
| Членства в професійних асоціаціях |  |
| Членства в бізнес-асоціаціях |  |
| Участь у міжнародних заходах  |  |
| Участь у рейтингах |  |
| Інше або додаткові коментарі  |  |

Б) Актуальні тенденції та нові формати*(виберіть 3 (три) найвагоміші варіанти, відмітивши «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Створення аудіо- та відеоконтенту (YouTube, подкасти, відеоблоги) |  |
| Активна присутність у Telegram / LinkedIn / Instagram |  |
| Колаборації з лідерами думок або медіа-партнерами |  |
| Проведення освітніх вебінарів, курсів, legal talks для широкої або профільної аудиторії |  |
| Побудова особистого бренду партнерів/юристів у соцмережах |  |
| Контент-маркетинг із аналітичним або прикладним фокусом (гайди, white papers, дослідження) |  |
| Організація власних заходів  |  |
| Інше або додаткові коментарі: |  |

4) Який канал просування виявився найефективнішим для вашої компанії протягом останнього року?

*(Виберіть один або кілька варіантів, позначивши їх знаком «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Особисті зустрічі з клієнтами / нетворкінг |  |
| Участь у професійних заходах (конференції, форуми) |  |
| Публікації в юридичних ЗМІ |  |
| Публікації в бізнес-ЗМІ |  |
| Корпоративний сайт |  |
| Активність у соціальних мережах (LinkedIn, Telegram, Instagram тощо) |  |
| Подкасти / відеоконтент / YouTube |  |
| Членство в асоціаціях (професійних або бізнес) |  |
| Публічні виступи керівників / експертів компанії |  |
| Організація власних заходів  |  |
| Рейтинги |  |
| Інше (уточніть): |  |

5) Яке орієнтовне співвідношення PR/маркетингового бюджету до загального бюджету компанії?

*(Виберіть один із варіантів «+» або вкажіть власне значення)*

|  |  |
| --- | --- |
| Менше 2% |  |
| 2–5% |  |
| 6–10% |  |
| 11–15% |  |
| Понад 15% |  |
| Інше значення (вкажіть) |  |
| Бюджет не виділяється окремо  |  |
| Важко відповісти |  |

1. Основні напрямки витрат вашого PR/маркетингового бюджету

*(Виберіть усі релевантні варіанти, позначивши їх знаком «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Участь у юридичних та бізнес-рейтингах |  |
| Публікації та спецпроєкти в юридичних ЗМІ |  |
| Публікації в бізнес-медіа |  |
| Розвиток корпоративного сайту |  |
| Ведення та просування сторінок у соціальних мережах (LinkedIn, Facebook, Instagram) |  |
| Відео/аудіоконтент (YouTube, подкасти) |  |
| Проведення або участь у професійних івентах (форумів, конференцій, круглих столів) |  |
| Організація власних заходів (вебінари, сніданки, клієнтські події тощо) |  |
| Онлайн-реклама (Google, Facebook, Instagram, LinkedIn) |  |
| Розробка фірмового стилю, брендування, дизайн |  |
| SMM/PR агентства або зовнішні підрядники |  |
| Інше  |  |

Кар’єрне зростання та розвиток працівників\*

*\*вся інформація, надана в розділі «*Кар’єрне зростання та розвиток працівників*», є конфіденційною*

1 ) В якому форматі наразі працюють співробітники вашої компанії?

*(Просимо орієнтовно вказати кількість або частку співробітників за кожним форматом роботи)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ з/п** | Формат роботи | Орієнтовна частка працівників в % |
| 1 |  Офлайн (постійна присутність в офісі) |  |
| 2 | Гібридний формат (частково в офісі, частково віддалено) |  |
| 3 | Повністю віддалено з України |  |
| 4 | Працюють з-за кордону |  |
| 5 | Інше (уточніть) |  |

2) Чи передбачає компанія спеціальні умови для працівників, які працюють дистанційно або перебувають за кордоном?

*(Виберіть усі варіанти, що відповідають вашій ситуації, позначивши їх знаком «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Так, є офіційна політика щодо дистанційної роботи |  |
| Є окремі інструменти для залучення / комунікації з працівниками за кордоном |  |
| Працівникам дозволено працювати з-за кордону без обмежень |  |
| Робота за кордоном погоджується індивідуально |  |
| Компанія не підтримує формат роботи з-за кордону |  |
| Інше  |  |

1. В якому форматі зараз працюють співробітники, які перебувають в Україні?

*(Оберіть один або кілька варіантів, позначивши їх знаком «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Переважно офлайн (в офісі щодня) |  |
| Гібридний формат (поєднання офісу та віддаленої роботи) |  |
| Переважно онлайн (віддалено працюють більшість днів) |  |
| Формат роботи залежить від команди / практики |  |
| Немає фіксованої політики — співробітники самі обирають формат |  |
| Інше  |  |

1. Чи планує компанія змінювати формат роботи в Україні у 2025 році?

*(Виберіть один із варіантів, позначивши його знаком «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Так, плануємо повернення до офлайн-формату |  |
| Так, плануємо більшу гнучкість (гібрид або дистанційно) |  |
| Ні, залишаємо чинну модель без змін |  |
| Остаточне рішення ще не ухвалене |  |
| Інше  |  |

1. Чи стикалась компанія з поверненням працівників з-за кордону до офісу / в Україну у 2024 році?

*(Виберіть один із варіантів, позначивши його знаком «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Так, частина працівників повернулася в Україну |  |
| Так, але переважно залишаються у віддаленому форматі |  |
| Ні, більшість працівників за кордоном залишилися там |  |
| Компанія не мала працівників за кордоном |  |
| Інше  |  |

1. Які основні інструменти утримання співробітників використовує компанія?

*(Виберіть до 3-х основних варіантів, позначивши їх знаком «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Конкурентна заробітна плата |  |
| Бонусна система |  |
| Участь у прибутку |  |
| Чіткий кар’єрний трек |  |
| Навчання та розвиток |  |
| Гнучкий графік / можливість працювати віддалено |  |
| Командна культура / корпоративна атмосфера |  |
| Менторство, підтримка керівників |  |
| Соціальні ініціативи компанії (волонтерство, благодійність) |  |
| Інше  |  |

1. Скільки юристів у вашій компанії отримали підвищення у 2024 році?

*(Укажіть кількість осіб, які перейшли з однієї позиції на іншу протягом року).*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ з/п** |  **Категорія підвищення**  | **Кількість юристів**  |
| 1 | Молодший юрист → Юрист |  |
| 2 | Юрист → Старший юрист |  |
| 3 | Старший юрист → Радник  |  |
| 4 | Радник → Партнер |  |
| 5 | Інше (уточніть): |  |

8 )Чи вдалося вашій компанії залучити нових фахівців у 2024 році?

*(Виберіть один або кілька варіантів, позначивши їх знаком «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Так, активно поповнювали команду юристів |  |
| Залучили кількох ключових фахівців з ринку (радники / партнери) |  |
| Прийняли молодих спеціалістів / стажерів |  |
| Повернулися колишні співробітники |  |
| Не здійснювали активного найму |  |
| Було складно знайти відповідних кандидатів |  |
| Інше  |  |

*9)* Уточніть джерела, через які найчастіше залучали кандидатів

*(Виберіть 1 (один) найефективніший варіант)*

|  |  |
| --- | --- |
| Публічні вакансії (робочі платформи, сайт компанії) |  |
| Рекрутингові агентства |  |
| Кар’єрні заходи / профільні події |  |
|  Стажування  |  |
|  Інше |  |

1. Який орієнтовний середній стаж роботи співробітників у вашій компанії (у роках)?

*(Виберіть один із варіантів або вкажіть точне число)*

|  |  |
| --- | --- |
| Менше 1 року |  |
| 1–2 роки |  |
| 3–5 років |  |
| 6–10 років |  |
| Понад 10 років |  |
| Точне значення (вкажіть) |  |

1. Який орієнтовний відсоток працівників вашої компанії працює понад 3 роки?

*(Виберіть один із варіантів або вкажіть точну цифру)*

|  |  |
| --- | --- |
| Менше 20 % |  |
| 21–40% |  |
| 41–60% |  |
| 61–80% |  |
| Понад 80% |  |
| Інше значення (вкажіть) |  |
| Точний відсоток |  |
| Важко відповісти |  |

1. Чи проводяться у вашій компанії регулярні внутрішні опитування щодо задоволеності працівників?

*(Виберіть один із варіантів, позначивши його знаком «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Так |  |
| Ні |  |

13) Якщо так, то як часто?

*(Виберіть один із варіантів, позначивши його знаком «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Раз на рік |  |
| Раз на пів року |  |
| Частіше |  |
| Інше |  |

14) Чи впроваджує компанія програми внутрішнього навчання для працівників?

*(Виберіть один із варіантів, позначивши його знаком «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Так |  |
| Ні |  |

15) Якщо так, уточніть формати навчання (можна обрати кілька)

|  |  |
| --- | --- |
| Внутрішні лекції |  |
| Soft skills тренінги |  |
| Навчання з залученням зовнішніх експертів |  |
| Регулярні практичні обговорення кейсів  |  |
| Інше |  |

16) Чи діє у компанії програма менторства або наставництва для молодших юристів?

*(Виберіть один із варіантів, позначивши його знаком «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Так |  |
| Ні |  |

**Рейтинги**

Вкажіть рейтинги, ренкінги, в яких компанія та / або її співробітники були номіновані за досліджуваний період 2024 рік (міжнародні та національні):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ з/п** | **Назва рейтингу**  | **Номінація**  |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
| 4 |  |   |
| 5 |  |  |

**Соціальні ініціативи 2024–2025**

1. Корпоративна соціальна відповідальність. Благодійна діяльність Просимо зазначити ваші основні проєкти.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ з/п** | **Назва проєкту** | **Короткий опис проєкту** | **Часові межі реалізації проєкту**  |
|  |  |  | . |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. Надання безоплатної правової допомоги

Загальна кількість витрачених Pro bono годин за період опитування –

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ з/п** | **Назва Pro bono проєкту** | **Короткий опис проєкту** | **Кількість Pro bono годин, витрачених компанією на проєкт** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. Чи бере ваша компанія участь у ініціативах з підтримки Збройних Сил України, ветеранів або внутрішньо переміщених осіб?

*(Виберіть усі варіанти, що відповідають діяльності компанії, позначивши їх знаком «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Так, здійснюємо регулярну благодійну допомогу ЗСУ |  |
| Участь у проєктах із підтримки ветеранів (реабілітація, навчання, працевлаштування тощо) |  |
| Допомога переселенцям / громадам, постраждалим від війни |  |
| Юридична підтримка волонтерів / військових / родин |  |
| Створення або участь у власних ініціативах компанії |  |
| Партнерство з громадськими або державними проєктами |  |
| Інше (уточніть): |  |
| Наразі не беремо участі в таких ініціативах |  |

**Digital-проєкти**

1. Який digital-напрям виявився найбільш ефективним для вашої компанії у 2024 році?

*(Виберіть один або кілька варіантів, позначивши їх знаком «+»)*

|  |  |
| --- | --- |
| Автоматизація внутрішніх бізнес-процесів |  |
| Системи внутрішніх комунікацій (інтранет, чатботи, knowledge base тощо) |  |
| Захист даних / кібербезпека |  |
| Розробка власного digital-продукту / ПЗ |  |
| Digital-маркетинг (таргетована реклама, SEO, аналітика тощо) |  |
| CRM / система управління клієнтськими проєктами |  |
| Онлайн-сервіси / кабінети для клієнтів |  |
| Інше |  |

1. Чи планує компанія запуск нових digital-проєктів або інновацій найближчі 3 роки?

|  |  |
| --- | --- |
| Так, уже заплановано конкретні ініціативи |  |
| Можливо, залежно бюджету |  |
| Наразі не планується |  |
| Важко відповісти |  |

*Вкажіть свої пропозиції / побажання щодо напрямків для аналізу ринку юридичних послуг у наступному році:*

|  |
| --- |
|  |