

БЮЛЕТЕНЬ

www.uaa.org.ua

04⁽⁷³⁾
2026

Ukrainian Advocates'
Association



5

Дмитрієва Ольга
Президентка ААУ,
кураторка LBS, керуюча
партнерка АО «Dmitrieva
& Partners», адвокатка

7

**XVIII KYIV
CRIMINAL LAW FORUM**
події ААУ

10

**20 РОКІВ
ПРОФЕСІЙНОЇ
СПІЛЬНОТИ**
події ААУ

ЗІ СПІЛЬНОТОЮ - У СЕРЦІ. ЗІ ЗМІНАМИ - ПОПЕРЕДУ.
20 РОКІВ ААУ



• ГЕНЕРАЛЬНІ ПАРТНЕРИ ААУ •



• ПАРТНЕРИ КОМІТЕТІВ ААУ •





Шановні колеги, дорогі друзі!

Коли ми говоримо про «формулу успіху» адвоката, мені здається важливим почати з простого: універсальної формули не існує.

Сьогодні вже недостатньо отримати гарну освіту, потрапити до відомої юридичної компанії й вважати, що професійний успіх гарантований. Наша професія, як і саме життя, стала набагато складнішою. Вона вимагає не лише знань та досвіду, а значно більшого особистого включення.

Це постійний професійний розвиток і здатність тримати руку на пульсі. Законодавство змінюється надзвичайно швидко, а судова практика іноді реагує на нову реальність навіть швидше, ніж законодавець. Тому адвокат сьогодні має не просто знати норму права – він повинен бачити тенденції, розуміти процеси й бути готовим постійно вчитися.

Але є ще одна складова, яка, на мій погляд, сьогодні особливо важлива, – **емпатія**.

Ми п'ятий рік живемо в умовах війни. Після безсонних ночей та обстрілів на роботу приходять наші клієнти, судді, прокурори, адвокати – усі ми. Люди втомлені, емоційно виснажені, і тому сьогодні клієнтові важливо бачити в адвокаті не лише висококласного професіонала. Йому важливо відчувати, що адвокат включений у його проблему, чує його, розуміє і залишається поруч.

Саме тому я думаю, що сучасна формула успіху складається не лише з професійних знань, досвіду чи статусу. Вона складається з особистості самого адвоката – його професіоналізму, відповідальності, гнучкості, витримки, здатності розвиватися і залишатися небайдужим до людей.

Нещодавно Асоціація адвокатів України відзначила своє 20-річчя. І для мене як Президента ААУ дуже важливо, щоб ААУ залишалася тим професійним середовищем, де адвокат – і молодий, і досвідчений – може знайти підтримку, нові знання, мотивацію, побачити нові вектори розвитку і, можливо, по-новому побачити самого себе у професії.

Я бачу в цьому одну з головних місій Асоціації і свою особисту місію як її Президента: **допомагати кожному з нас шукати й будувати власну формулу успіху.**

І я бажаю кожному з вас її знайти. Не чужу, не універсальну, не написану кимось заздалегідь – **свою**.

Дмитрієва Ольга

Президентка ААУ, кураторка Law & Business Studio,
керуюча партнерка АО «Dmitrieva & Partners», адвокатка

ЗМІСТ

ОБЛИЧЧЯ АДВОКАТУРИ

Інтерв'ю з Дмитрієвою Ольгою	5
------------------------------------	---

ПОДІЇ ААУ

XVIII KYIV CRIMINAL LAW FORUM: кримінальна юстиція, доказування та захист бізнесу в умовах сучасних викликів	7
--	---

ПОДІЇ ААУ

20 років професійної спільноти: Асоціація адвокатів України відзначила ювілей у Галереї мистецтв «ЛАВРА»	10
--	----

НОВИНИ ААУ

Law & Business Studio: освітній простір, який працює на розвиток бізнесу та адвокатури	12
--	----

НОВИНИ ААУ

ААУ відновлює традицію урочистого святкування конкурсу «Адвокат року»	14
---	----

СТАТТЯ ІРИНИ ДОМІТРАЩУК

Нова філософія юридичного бізнесу. Чому системність стала головною конкурентною перевагою?	15
--	----

СТАТТЯ ДМИТРА КРУГОВОГО

Цифрові інструменти, legal tech та автоматизація юридичних процесів	17
---	----

СТАТТЯ ВЛАДИСЛАВИ РИКОВОЇ

SEO і GEO в юрбізнесі: аналіз трьох сайтів юридичних компаній	19
---	----

СТАТТЯ ТЕТЯНИ САФРОНОВОЇ

Компрометація даних: два кейси і що робити, коли все вже сталося	22
--	----

СТАТТЯ БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦЬКОГО, КЛИМЕНКА ВОЛОДИМИРА

Особистий бренд адвоката: репутація як головний професійний актив	24
---	----

СТАТТЯ АНДРІЯ ПРИХОДЬКА

Як змінився попит на юридичні послуги та поведінка сучасного клієнта	26
--	----

СТАТТЯ ГАННИ ЩЕННІКОВОЇ

Кримінальна практика в епоху штучного інтелекту: як технології змінюють роботу адвоката	28
---	----

ІНТЕРВ'Ю З ДМИТРІЄВОЮ ОЛЬГОЮ

Дмитрієва Ольга



Президентка ААУ, кураторка Law & Business Studio, керуюча партнерка АО «Dmitrieva & Partners», адвокатка

Якою Ви бачите головну зміну, що відбулася з юридичним ринком України за останні роки?

Я б не стала визначати цю зміну якимось одним вектором, на нього одночасно впливає дуже багато різних факторів. Перший - зменшення ділової активності. Війна суттєво вплинула на економіку, багато бізнесів постраждали, значно скоротилися зовнішні інвестиції, які традиційно створювали великий сегмент роботи юридичних компаній. Другий - дефіцит професійних кадрів. Якість юридичної освіти помітно знизилася, значна кількість фахівців виїхала за межі України, тому сьогодні практично всі відчують кадровий голод. Ще один фактор - дуже нерівномірний розвиток різних практик. Ми бачимо стрімке зростання кримінальної та, зокрема, антикорупційної практики, тоді як ціла низка традиційних напрямів скорочується. І ще один потужний фактор - розвиток штучного інтелекту. Сьогодні значну кількість нескладних юридичних питань клієнт може вирішити за допомогою телефону. І це

насамперед змінює той сегмент роботи, з якого традиційно починали молоді юристи. Тому головною зміною я назвала б не одну конкретну тенденцію, а одночасну трансформацію самого юридичного ринку під впливом війни, економіки, кадрового дефіциту та технологій.

Як за останній рік змінилася поведінка клієнта юридичних послуг? Чого він сьогодні очікує від адвоката або юридичної компанії?

Я переважно працюю з бізнесом і бачу, наскільки складно сьогодні працювати українським підприємцям. У них фактично ті самі проблеми, що й у юридичного ринку: зниження платоспроможності, кадровий дефіцит, загальна економічна нестабільність. Якщо раніше бізнес значно більше думав про розвиток, зростання, нові проекти та інновації, то сьогодні на перший план виходять збереження бізнесу, захист активів, антикризове управління, внутрішнє навчання персоналу, оптимізація та стабілізація. Звичайно, одночасно суттєво скорочуються бюджети, що впливає на юридичний ринок.

Які практики сьогодні зростають, а які, навпаки, втрачають позиції? Як змінилася конкуренція між юридичними компаніями?

Ми всі спостерігаємо суттєве зростання кримінальної практики, особливо антикорупційних справ. Також зростає військове право. Окремим перспективним напрямом я б назвала юридичне обслуговування бізнесу у сфері військово-промислового комплексу. Водночас є практики, активність у яких суттєво знизилася: міжнародний арбітраж, банкрутство, корпоративні спори, питання, пов'язані з інвестиціями та валютним регулюванням, антимонопольна та регуляторна практика. Багато юридичних компаній, які раніше були значною мірою орієнтовані на іноземних клієнтів та міжнародний бізнес, втратили велику частину цього сегмента і змушені переорієнтуватися на внутрішній український ринок і конкурують за українського клієнта. Тому конкуренція суттєво загострилася навіть без суттєвого збільшення кількості юридичних компаній чи юристів.

Наскільки клієнти стали більш чутливими до ціни? Чи готовий бізнес сьогодні платити більше за сильну експертизу? Чи змінюється модель ціноутворення юридичних послуг?

Фінансова ситуація та дохідність українського бізнесу сьогодні значно погіршилися, тому навіть розуміючи цінність високої юридичної експертизи, клієнт об'єктивно змушений набагато уважніше ставитися до своїх витрат. Сьогодні бюджети бізнесу настільки стиснуті, що компанії готові витратити кошти передусім тоді, коли розуміють, який практичний результат вони за них отримають, тому клієнт значно більше зацікавлений у моделі success fee. Причина зрозуміла: такий формат дає клієнтові відчуття, що він платить не просто за витрачений юристом час, а за конкретний результат. На мою думку, саме результативні або комбіновані моделі оплати ставатимуть дедалі більш затребуваними.

Як кадровий дефіцит впливає на юридичний ринок?

Багато юридичних компаній фактично були кадрово оголені через масовий виїзд співробітників за кордон. Певний час проблему намагалися вирішувати дистанційною роботою, але цей формат має суттєві обмеження, особливо в кримінальній та судовій практиці - там, де потрібно особисто брати участь у процесах і безпосередньо спілкуватися з клієнтом. Тому компанії змушені швидше просувати молодших спеціалістів: помічники швидше стають юристами, юристи - радниками, радники - партнерами. Але тут виникає інша небезпека - зниження якості. Для професійного зростання потрібен час, неможливо за кілька місяців отримати досвід, який формується роками реальної практики.

Як сьогодні молоді юристи ставляться до професії? Що б Ви їм порадили?

Молодим юристам часто складно уявити своє професійне майбутнє. Багато випускників після отримання диплома взагалі не йдуть працювати за спеціальністю, вони обирають інші гуманітарні напрями, тому що не бачать для себе зрозумілої перспективи в юриспруденції. Моя порада - насамперед не розраховувати, що після отримання диплома вони наступного дня потраплять до великої юридичної компанії, через три місяці стануть партнерами і одразу почнуть дуже багато заробляти. Я вважаю хорошим

стартом роботу в суді, податкових органах, на підприємстві, зокрема державному. Варто попрацювати там хоча б кілька років і отримати справді глибокий практичний досвід, зрозуміти, як працюють відповідні інституції зсередини. Недоліком такого шляху часто є невисока заробітна плата, але я б сприймала це як своєрідну плату за досвід і знання, які потім можуть стати дуже серйозним професійним капіталом.

Як Ви особисто адаптуєте свою практику та компанію до нової реальності?

Одним із головних завдань є збереження команди. Використовуємо гібридні формати, дистанційну роботу, вчимося ефективно працювати з клієнтами, активно впроваджуємо нові технології захисту інформації. Ще один принцип - максимальна лояльність до клієнта - знижки, бонуси, індивідуальні умови. Сьогодні кожен клієнт справді на вагу золота, тому повага до нього, розуміння його ситуації та готовність зробити додатковий крок назустріч стають важливою частиною довгострокових відносин.

Що сьогодні співробітники очікують від лідера юридичної компанії?

Традиційні очікування нікуди не зникли: лідерство, підтримка, рух уперед, професійна репутація керівника - усе це залишатиметься важливим. Однак сьогодні до цього додався ще один надзвичайно важливий фактор - фінансова стабільність. Яким би цікавим чи харизматичним не був керівник, якщо компанія не дає людині відчуття фінансової стійкості, утримати команду буде дуже складно.

Яким Ви бачите 2027 рік для юридичного ринку?

Важким. Юридичному бізнесу й надалі доведеться працювати в умовах високої невизначеності, економічних обмежень і дуже жорсткої конкуренції.

І на завершення: якою є Ваша формула успіху сучасного адвоката?

Бути гнучким, терплячим і наполегливим. Використовувати час, який, можливо, звільнився через зменшення кількості клієнтів, для власної професійної освіти та розвитку. Постійно тримати руку на пульсі, стежити за тим, як змінюються професія, бізнес і технології. І, звичайно, вірити в перемогу та пам'ятати, що чорна смуга рано чи пізно закінчується.

XVIII KYIV CRIMINAL LAW FORUM: КРИМІНАЛЬНА ЮСТИЦІЯ, ДОКАЗУВАННЯ ТА ЗАХИСТ БІЗНЕСУ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ



Відбувся XVIII KYIV CRIMINAL LAW FORUM Асоціації адвокатів України – професійний майданчик для фахового обговорення актуальних тенденцій кримінального права та процесу, практики правозастосування, сучасних технологій у доказуванні та ефективних стратегій кримінального захисту бізнесу.

Форум об'єднав представників судової влади, адвокатури, органів правопорядку, наукової спільноти та юридичного бізнесу. У центрі уваги учасників були питання правосуддя та безпеки в умовах війни, процесуальних гарантій, цифрових доказів, міжнародної взаємодії, White-Collar Crime та захисту активів і бізнесу від кримінально-правових ризиків.

З вітальними словами до учасників форуму звернулися:

• **Євгеній Ісаєнко** – адвокат, радник Grain Law Firm

• **Зоя Ярош** – голова Наглядової ради Асоціації адвокатів України, керуюча партнерка АО «Marshaller Group», адвокатка

Традиційно форум розпочався з хвилини мовчання на вшанування пам'яті загиблих захисників і захисниць України, а також усіх жертв російської агресії.

СЕСІЯ І «ПРАВОСУДДЯ ТА БЕЗПЕКА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ»

Модератор:

• **Євгеній Ісаєнко** – адвокат, радник Grain Law Firm

Спікери:

• **Станіслав Петренко** – начальник організаційно-методичного відділу управління організаційно-методичного та аналітичного забезпечення Департаменту протидії злочинам, вчиненим в умовах збройного конфлікту, Офісу Генерального прокурора

• **Кирило Сидоренко** – адвокат, голова Дніпровського відділення Асоціації адвокатів України, фахівець з питань електронного декларування

• **Наталія Ахтирська** – начальниця навчальної лабораторії з вивчення права Європейського Союзу Національної школи суддів України, кандидатка юридичних наук, доцентка

• **Аліна Давидова** – адвокатка, радниця Grain Law Firm

• **Олена Карнаух-Голодняк** – керуюча партнерка АО «Etorum», голова Комітету Асоціації адвокатів України з питань інвестицій, адвокатка, PhD в галузі права

• **В'ячеслав Коломійчук** – старший юрист, адвокат практики White-Collar Crime, комплаєнсу та розслідувань Miller Law Firm

Під час сесії учасники обговорили кваліфікацію воєнних злочинів за статтею 438



Кримінального кодексу України, особливості проведення обшуків у адвокатів, сучасні підходи до екстрадиційних процедур у країнах Європейського Союзу, критерії розмежування колабораціонізму та вимушеного виживання на деокупованих територіях, а також практику застосування НСРД і вплив рішень Європейського суду з прав людини на формування стандартів справедливого правосуддя в умовах безпекових викликів.

Окрему увагу було приділено бліц-інтерв'ю з Олександром Яновською – суддею Касаційного кримінального суду у складі Верховного Суду, докторкою юридичних наук, професоркою.

Інтерв'ю провела Ольга Дмитрієва – Президентка Асоціації адвокатів України, кураторка Law & Business Studio, керуюча партнерка АО «Dmitrieva & Partners», адвокатка.

Під час розмови було порушено актуальні питання розвитку кримінальної юстиції, забезпечення права на справедливий суд, впливу сучасних викликів на правозастосовну практику та ролі Верховного Суду у формуванні єдиних підходів до застосування кримінального законодавства.

СЕСІЯ II «БИТВА ЗА ДОКАЗИ: ТЕХНОЛОГІЧНА ТА ПРОЦЕСУАЛЬНА ДУЕЛЬ»

Модератор:

• **Сергій Лисенко** – адвокат, керуючий партнер GRACERS, голова Комітету Асоціації адвокатів України з протидії корупції

Спікери:

• **Катерина Широка** – суддя Вищого антикорупційного суду, PhD в галузі права

• **Наталія Дмитрук** – заступниця голови Голосіївського районного суду міста Києва, суддя

• **Тарас Пошиванюк** – адвокат-партнер EQUITY, голова Комітету Асоціації адвокатів України з кримінального права та процесу

• **Анастасія Чистякова** – адвокатка, кандидатка юридичних наук, асистентка кафедри кримінального процесу і криміналістики Київського національного університету імені Тараса Шевченка

• **Олександр Урденко** – PhD, експерт з цифрової криміналістики (комп'ютерно-технічна експертиза), ISO 27001 Lead Auditor

У межах сесії учасники розглянули актуальні питання укладення та судового розгляду угод про визнання винуватості, межі допустимого втручання під час проведення обшуків, роль судового контролю у забезпеченні прав учасників кримінального провадження, особливості роботи з електронними доказами та алгоритми перевірки їх допустимості.

Окрему увагу було приділено сучасній практиці Верховного Суду щодо строків досудового розслідування та її впливу на побудову ефективної стратегії захисту, а також розвитку цифрової криміналістики та новітнім викликам комп'ютерно-технічної експертизи в умовах стрімкої цифровізації кримінального процесу.

СЕСІЯ III «CRIMINAL DEFENSE FOR BUSINESS: СТРАТЕГІЇ ЗАХИСТУ ТА ЗБЕРЕЖЕННЯ АКТИВІВ»

Модератор:

• **Іван Костюк** – адвокат, радник ADVANQ
Спікери:

• **Маркіан Висоцький** – адвокат, радник Grain Law Firm

• **Богдан Слободян** – адвокат, партнер EQUITY

• **Марина Мкртичева** – адвокатка, керуюча партнерка Magnet Legal Law Firm, голова Комітету Асоціації адвокатів України з міжнародного співробітництва

• **Іван Костюк** – адвокат, радник ADVANQ

• **Павло Гончаренко** – старший юрист, адвокат практики White-Collar Crime, комплаєнсу та розслідувань Miller Law Firm

Під час третьої сесії учасники зосередилися на ключових тенденціях розвитку White-Collar Crime у 2026 році, актуальних пріоритетах правоохоронних органів та кримінально-правових ризиках, з якими стикається бізнес в умовах війни.

Особливу увагу було приділено питанням конкуренції статей 212 та 364 Кримінального кодексу України, проблематиці визначення підслідності та побудови ефективної стратегії захисту у справах економічної спрямованості.

Окремий блок дискусії стосувався оборонних закупівель та кримінально-правових ризиків для постачальників і підрядників, а також тенденцій розслідування кримінальних проваджень, пов'язаних із легалізацією (відмиванням) майна.

Учасники також розглянули особливості захисту клієнтів у справах із міжнародним елементом, питання паралельного переслідування в кількох юрисдикціях та практичні аспекти координації захисної стратегії в умовах транскордонних розслідувань.

Таким чином, XVIII KYIV CRIMINAL LAW FORUM став простором для комплексного

професійного діалогу – від питань кримінальної юстиції та судового контролю до цифрової криміналістики, доказування та захисту бізнесу.

Обговорення продемонстрували, наскільки тісно сьогодні переплітаються питання безпеки, технологічних змін, міжнародної взаємодії та гарантій прав людини. Водночас практичний фокус дискусій дозволив учасникам не лише проаналізувати актуальні тенденції, а й обмінятися інструментами та підходами, які можуть бути застосовані у реальних кримінальних провадженнях.

Окрему подяку висловлюємо партнерам XVIII KYIV CRIMINAL LAW FORUM:

Генеральному партнеру – Grain Law Firm
Експертному партнеру – Gracers Law Firm
Професійним партнерам – EQUITY, Advanq, Miller Law Firm

Партнерам форуму – Etorum, Magnet Legal, адвокату Кирилу Сидоренку, а також фітнес-партнеру – 5 Елементу.

Висловлюємо вдячність інформаційним партнерам та всім, хто долучився до організації та проведення форуму.

Асоціація адвокатів України щиро дякує всім спікерам, модераторам та учасникам XVIII KYIV CRIMINAL LAW FORUM за змістовні виступи, практичні кейси, відкритий професійний діалог та цінний обмін досвідом.

Саме такі зустрічі формують професійне середовище, у якому складні виклики кримінального права та процесу стають предметом фахового обговорення, а досвід і знання – основою для пошуку ефективних рішень.



20 РОКІВ ПРОФЕСІЙНОЇ СПІЛЬНОТИ: АСОЦІАЦІЯ АДВОКАТІВ УКРАЇНИ ВІДЗНАЧИЛА ЮВІЛЕЙ У ГАЛЕРЕЇ МИСТЕЦТВ «ЛАВРА»



20 років професійної спільноти: Асоціація адвокатів України відзначила ювілей у Галереї мистецтв «ЛАВРА»

13 серпня 2026 року в Галереї мистецтв «ЛАВРА» у Києві відбулося святкування 20-річчя Асоціації адвокатів України – визначна подія, яка об'єднала адвокатів, керівників юридичних компаній, суддів, представників органів державної влади, бізнесу та друзів Асоціації з різних регіонів України.

Ювілейний вечір став не лише нагодою відзначити важливу дату, а й зустріччю поколінь української адвокатури. У центрі події були люди, які протягом двох десятиліть створювали, підтримували та розвивали Асоціацію адвокатів України, формуючи професійне середовище, у якому сьогодні продовжують працювати та розвиватися адвокати з усієї країни.

Концепція ювілейного вечора була побудована навколо ідеї вдячності людям, які творили історію Асоціації адвокатів України. Саме тому важливою частиною події стала експозиція архівних фотографій ААУ, розміщена у просторі Галереї мистецтв «ЛАВРА». Фотографії відтворили окремі сторінки двадцятирічної історії Асоціації: знакові форуми та професійні заходи, освітні ініціативи, розвиток комітетів, адвокатське самоврядування, благодійні та правозахисні проекти, а також людей, які протягом цих років були невід'ємною частиною професій-

ної спільноти.

Урочисту частину вечора відкрили Президентка Асоціації адвокатів України Ольга Дмитрієва та Голова Наглядової ради Асоціації адвокатів України Зоя Ярош.

Особливе місце у програмі зайняли виступи попередніх президентів ААУ, які звернулися до гостей та поділилися особистими спогадами про становлення Асоціації, її ключові етапи розвитку, важливі професійні ініціативи та роль ААУ у формуванні сучасного правничого середовища України.

До привітань з нагоди 20-річчя Асоціації адвокатів України долучилися Голова Верховного Суду України, судді Верховного Суду, представники Вищого Антикорупційного Суду, судді господарської юрисдикції, представники Верховної Ради України, представники Ради адвокатів Київської області та провідні правники країни.

Важливою частиною вечора стали слова партнерів Асоціації, які протягом багатьох років підтримують професійну спільноту та її ініціативи.

Асоціація адвокатів України висловлює щиро вдячність партнерам ювілейного заходу:

EQUITY, VB Partners, GRACERS, Dmitrieva & Partners, Alarius, ID Legal, Etorum, Magnet Legal, «Адвокат 103», Axios Partners та адвокату Олега Рачуку.

Дякуємо за довіру, підтримку та готов-



ність розвивати професійну спільноту разом з Асоціацією адвокатів України.

Особливо теплим та щирим став блок відкритого мікрофона. Учасники вечора ділилися особистими історіями, професійними спогадами, словами вдячності та побажаннями Асоціації. Саме цей формат дозволив відчути, що двадцятирічна історія ААУ – це насамперед історія людей, професійних взаємозв'язків, дружби, партнерства та спільних справ.

Кульмінацією урочистої частини стало розрізання святкового торта, келих шампанського та спільний тост за майбутнє української адвокатури. Символічно, що ювілей став не лише підбиттям підсумків, а й можливістю разом подивитися вперед та визначити нові орієнтири для розвитку професійної спільноти.

Окрема подяка бізнес-партнерам ювілейного вечора – меблевому партнеру FRANKOF та ювелірним партнерам Baraka і Jamagiwa.

Дякуємо партнерам за підтримку Асоціації адвокатів України та спільну участь у створенні атмосфери цього особливого вечора.

За двадцять років Асоціація адвокатів України пройшла значний професійний шлях і сьогодні є однією з провідних професійних платформ країни. ААУ об'єднує адвокатів різних практик, поколінь і регіонів, створює можливості для професійного розвитку та обміну досвідом, сприяє розвитку правничої культури, захисту професійних прав, міжнародній та міжінституційній

співпраці.

Двадцять років – це тисячі професійних зустрічей, сотні заходів та ініціатив, десятки професійних напрямів і комітетів, партнерства, які пережили роки, та велика спільнота людей, об'єднаних спільними цінностями.

Ювілей Асоціації – це передусім нагода подякувати всім, хто був частиною цього шляху: засновникам і керівникам, попереднім президентам, членам комітетів, партнерам, спікерам, учасникам заходів, адвокатам та всім друзям Асоціації, які своєю роботою та підтримкою допомагали розвивати ААУ.

«20 років – це не лише підсумок пройденого шляху. Це точка опори для майбутнього. Разом ми продовжуємо розвивати адвокатуру. Разом творимо майбутнє професійної спільноти України».

Дякуємо кожному, хто є частиною цієї історії.



Альбом із фотографіями з ювілейного заходу на Facebook:



Всі фотографії із заходу:

#AAU20

Зі спільнотою – у серці. Зі змінами – попереду.



LAW & BUSINESS
STUDIO

LAW & BUSINESS STUDIO: ОСВІТНІЙ ПРОСТІР, ЯКИЙ ПРАЦЮЄ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ ТА АДВОКАТУРИ

Асоціація адвокатів України успішно відновила діяльність Law & Business Studio – освітнього проєкту, створеного для того, щоб поєднати професійну юридичну експертизу з реальними потребами українського бізнесу.

Сьогодні бізнес потребує не теоретичних знань, а практичних рішень: наприклад, як пройти податкову перевірку, як діяти під час обшуку, як ефективно стягнути заборгованість, як побудувати систему комплаєнсу та мінімізувати антикорупційні ризики. Саме на такі запити відповідають програми Law & Business Studio.

Після перезапуску проєкту вже реалізовано низку практичних освітніх заходів, які отримали активний інтерес з боку представників бізнесу та професійної спільноти:

- **Адвокатка Маргарита Федорова** (Керівниця AXIMUS Law Firm, голова Комітету ААУ з питань нерухомості) провела вебінар «Супровід податкових перевірок»;

- **Адвокатка Ганна Щеннікова** (Керуюча партнерка адвокатського бюро «Щеннікова та партнери», голова Комітету ААУ з питань злочинів у сфері господарської та службової діяльності) провела вебінар «Обшук у бізнесі: чому перші 15 хвилин визначають все»;

- **Приватний виконавець Андрій Авторгов** (к.ю.н., голова Комітету ААУ з питань виконання судових рішень) провів вебінар «Виконавче провадження: як ефективно стягнути заборгованість за допомогою приватного виконавця»;

- **Адвокат Артем Крикун-Труш** (партнер юридичної компанії Miller, керівник практики White-Collar Crime, Compliance & Investigations, голова Комітету ААУ із захисту права власності) провів корпоративний тренінг для компанії-виробника «Антикорупційні ризики у приватному секторі та міжнародній діяльності компанії».

Ці програми ще раз підтвердили: адвокатська експертиза має велику практичну цінність для бізнесу, коли вона подається через конкретні кейси, алгоритми дій та рішення, які можна застосовувати одразу після навчання.

Law & Business Studio – це не просто вебінари чи тренінги. Це платформа, де адвокати можуть масштабувати свою експертизу, виходити на нову аудиторію та формувати довгострокові професійні зв'язки з представниками бізнесу.

Незабаром стартують нові освітні програми, спеціальні курси, авторські тренінги та професійні події. Слідкуйте за анонсами.

У фокусі нових програм:

- захист бізнесу та активів;
- кібербезпека бізнесу;
- кримінально-правова безпека компаній;
- податкові перевірки та спори;
- корпоративне управління;
- GR, комплаєнс та санкційне право;
- міжнародний бізнес та інвестиції;
- HR-ризики та безпека команди;
- юридичний маркетинг і розвиток практики

Запрошуємо адвокатів-експертів до співпраці

Якщо ви маєте практичний досвід у податковому, кримінальному, корпоративному, трудовому, міжнародному чи іншому напрямі права – **приєднуйтесь до Law & Business Studio як спікер.**

Проводьте в рамках проєкту Law & Business Studio власні вебінари, тренінги, інтенсиви та корпоративні програми для українських компаній, діліться своєю експертизою з представниками бізнесу, зміцнюйте особистий бренд, отримуйте нові професійні контакти та потенційних клієнтів, а також використовуйте освітні проєкти як ефективний інструмент додаткового просування своїх юридичних послуг.

Law & Business Studio – місце, де професійна експертиза перетворюється на реальну цінність для бізнесу та нові можливості для розвитку юридичної практики.

ДЛЯ ДОВІДКИ ЗВЕРТАЙТЕСЬ:

+38 (067) 501-56-10

E-mail: pr@uaa.org.ua

Офіційний сайт Law and Business Studio
<https://lbs.org.ua/>

«АДВОКАТ РОКУ» ПОВЕРТАЄТЬСЯ У ВЕЛИКИЙ ФОРМАТ



АСОЦІАЦІЯ АДВОКАТІВ УКРАЇНИ ВІДНОВЛЮЄ ТРАДИЦІЮ УРОЧИСТОГО СВЯТКУВАННЯ КОНКУРСУ «АДВОКАТ РОКУ»

П'ять років тому востаннє лунала червона доріжка конкурсу «Адвокат року» – з урочистою атмосферою, вишуканими образами та особливим відчуттям великої професійної події. У 2026 році Асоціація адвокатів України повертає цю традицію.

До Дня адвокатури України ААУ готує велику урочисту церемонію «Адвокат року» – вечір, на якому буде відзначено найкращих представників адвокатської професії, а разом з тим відсвятковано професійне свято. На гостей чекають червона доріжка, урочисте нагородження, святковий банкет і особлива атмосфера.

ГОЛОВНИЙ МАЙДАНЧИК ПРОФЕСІЇ

Протягом багатьох років конкурс «Адвокат року» залишається головним майданчиком для відзначення найвищих професійних стандартів в адвокатському середовищі. Це унікальна можливість підбити підсумки року роботи, продемонстру-

вати результати та отримати незалежну оцінку колег і ринку.

Конкурс покликаний визначити провідних фахівців та лідерів юридичного бізнесу у ключових галузях права, а також висвітлити найкращі практики й кейси української адвокатури.



Положення про конкурс:

Анкета учасника (PDF):

ЯК ВЗЯТИ УЧАСТЬ

Подати заявку можуть адвокати та юридичні компанії (адвокатські бюро, адвокатські об'єднання) в особі їхніх керівників. Учаснику достатньо обрати номінацію та заповнити анкету – це автоматично робить його кандидатом у відповідній практиці чи галузі права.

Переможці конкурсу отримають нагороди під час великої святкової церемонії до Дня адвокатури.

СТРОКИ ТА УМОВИ

Прийом анкет на першому етапі конкурсу триває з 1 серпня по 15 жовтня 2026 року.

ДОВІДКОВІ МАТЕРІАЛИ

Цього року ми зустрічаємося не лише для того, щоб назвати найкращих, – ми знову святкуємо разом.

Контактна особа:

Владислав Мороз

Тел.: +380 67 239 86 90

E-mail: advocat.roku@uaa.org.ua

НОВА ФІЛОСОФІЯ ЮРИДИЧНОГО БІЗНЕСУ. ЧОМУ СИСТЕМНІСТЬ СТАЛА ГОЛОВНОЮ КОНКУРЕНТНОЮ ПЕРЕВАГОЮ?

Ірина Домітрашук



адвокатка, партнерка Magnet Legal Law Firm, голова Комітету ААУ з господарського права та процесу

ЮРИДИЧНИЙ БІЗНЕС ЯК СИСТЕМА. ЩО ВІДТЕПЕР ВИЗНАЧАТИМЕ УСПІХ АДВОКАТСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ?

Особистої експертизи вже недостатньо: сучасна юридична компанія має поєднувати сильну команду, керовані процеси, технології, репутацію та здатність попереджати ризики клієнта.

Юридичний ринок України переживає одну з найглибших трансформацій за всю історію своєї незалежності. Повномасштабна війна, зростання регуляторного навантаження, цифровізація, міжнародна інтеграція та поява нових категорій правових ризиків кардинально змінили очікування бізнесу від юридичних радників. Якщо ще десять років тому ключовою конкурентною перевагою адвоката вважалася його особиста експертиза, то сьогодні цього вже недостатньо.

На моє переконання, майбутнє належить не окремим сильним адвокатам, а юридичним компаніям, які здатні побудувати ефективну си-

стему роботи. Саме вона забезпечує стабільну якість правової допомоги, створює можливості для масштабування бізнесу, дозволяє швидко реагувати на виклики та формувати довгострокові відносини з клієнтами.

Від особистого бренду до системної компанії

Одним із найскладніших завдань у розвитку адвокатського об'єднання є визначення самої філософії його розвитку. Для мене принциповим є питання, що має бути головним активом юридичного бізнесу: особиста експертиза окремого адвоката чи компанія як цілісна система.

Тривалий час український юридичний бізнес будувався навколо особистості засновника. Саме його ім'я формувало довіру клієнтів, а експертиза концентрувалася в руках одного або кількох партнерів. Така модель ефективна на початковому етапі розвитку, однак вона майже не залишає можливостей для масштабування. Якщо всі ключові рішення ухвалює одна людина, компанія неминуче стає залежною від її часу, ресурсів та особистої участі.

Саме тому модель «компанія як система» я вважаю стратегічно більш стійкою для розвитку юридичного бізнесу. Для мене це означає стандартизовані процеси, зрозумілий розподіл відповідальності, єдині стандарти якості та команду, яка працює за спільними професійними принципами. Клієнт має бути впевнений, що незалежно від того, хто саме веде його проєкт, він отримає однаково високий рівень юридичної допомоги.

Подібну трансформацію сьогодні переживають юридичні ринки багатьох країн. У звіті Thomson Reuters Institute 2026 State of the UK Legal Market зазначається, що професійна експертиза перестала бути самостійною конкурентною перевагою. Корпоративні клієнти дедалі частіше оцінюють юридичні компанії за якістю сервісу, ефективністю внутрішніх процесів, здатністю працювати як бізнес-партнер та прогнозувати ризики.

Юридична експертиза стала базовою вимогою

Безумовно, знання права залишається фун-

даментом адвокатської професії. Проте сьогодні воно вже є лише базовою умовою довіри.

Сучасний клієнт приходиться не просто за консультацією чи процесуальним документом. Він очікує, що адвокат допоможе оцінити всі можливі наслідки управлінського рішення, побачить ризики, які ще не стали очевидними, і запропонує кілька сценаріїв розвитку подій. Фактично бізнес купує не юридичний документ, а впевненість у тому, що ситуація перебуває під контролем.

Саме тому дедалі більшого значення набувають стратегічне мислення, якісна комунікація, швидкість реагування та вміння працювати на випередження.

Цю тенденцію підтверджує і Future Ready Lawyer Report 2026 компанії Wolters Kluwer. Згідно з дослідженням, корпоративні клієнти дедалі частіше оцінюють юридичних радників за їхньою здатністю розуміти бізнес клієнта, прогнозувати ризики та брати участь у прийнятті стратегічних рішень. Юрист поступово перестає бути виконавцем окремого доручення і стає повноцінним радником бізнесу.

Репутація як головний актив юридичної компанії

Ще одна фундаментальна зміна стосується самої природи довіри. Якщо раніше репутація будувалася переважно на успішних судових справах, то сьогодні вона формується значно ширше.

Професійна етика, корпоративна культура, публічна комунікація, конфлікти інтересів, прозорість роботи, підхід до вибору клієнтів – усе це безпосередньо впливає на репутацію юридичної компанії. Саме тому комплаєнс та оцінка репутаційних ризиків мають бути невід’ємною частиною роботи юридичної компанії. Не кожен проєкт варто приймати лише тому, що він цікавий або фінансово привабливий. Іноді відмова від співпраці стає інвестицією у довіру та довгострокову репутацію компанії.

Особливо актуально це для практик white-collar crime, антикорупційних розслідувань, санкційного права та кризового консалтингу, де юридичні рішення майже завжди мають репутаційний вимір.

Майбутнє – за превентивною адвокатурою

На мою думку, найближчими роками головною тенденцією розвитку юридичного бізнесу стане перехід від реактивної моделі до превентивної.

Сильний адвокат більше не повинен чекати, поки клієнт зіткнеться з кримінальним провадженням, корпоративним конфліктом чи претензіями регулятора. Його завдання – допомогти бізнесу уникнути цих ризиків. Саме тому дедалі більшого значення набувають комплаєнс, внутрішні політики, корпоративне управління, оцінка ризиків та постійний юридичний супровід.

Для українського бізнесу, який працює в умовах війни, цей підхід уже став не конкурентною перевагою, а необхідністю.

Люди, система та довіра

Якби сьогодні мені потрібно було визначити три ключові складові, у які варто інвестувати при побудові адвокатського об’єднання, це були б люди, система та репутація.

Саме команда створює якісний юридичний продукт. Стандартизовані процеси забезпечують стабільний результат. А довіра клієнтів залишається активом, який неможливо придбати жодними маркетинговими інструментами.

Переконана, що саме ці три складові визначатимуть розвиток українського юридичного бізнесу в найближче десятиліття. Майбутнє належить компаніям, які навчаються не лише професійно застосовувати право, а й мислити стратегічно, працювати системно та створювати для клієнта цінність, що виходить далеко за межі юридичної консультації.

Основні джерела:

- Thomson Reuters Institute. 2026 State of the UK Legal Market.
- Wolters Kluwer. Future Ready Lawyer Report 2026.
- International Bar Association. International Principles on Conduct for the Legal Profession.
- Ukrainian Law Firms. A Handbook for Foreign Clients.

Читайте електронну версію видання «Бюлетень»



Будьте в курсі актуальних аналітичних матеріалів та юридичних новин. Електронний випуск доступний на офіційному сайті ААУ:

ЦИФРОВІ ІНСТРУМЕНТИ, LEGAL TECH ТА АВТОМАТИЗАЦІЯ ЮРИДИЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Дмитро Круговий



керуючий партнер
АО "СЕНС КОММОДА ЛЕКС"

Сучасний юридичний бізнес переживає тектонічний зсув. Якщо раніше формулою успіху адвоката вважалися виключно глибокі знання закону, багаторічний досвід та ораторське мистецтво, то сьогодні до цього рівняння додався новий, критично важливий елемент – технології.

Legal Tech, автоматизація процесів та штучний інтелект перестали бути модними трендами з майбутнього. Вони перетворилися на базовий інструментарій для виживання, конкурентоспроможності та масштабування практики.

В АО "СЕНС КОММОДА ЛЕКС" ми сприймаємо цифровізацію не як виклик чи загрозу професії, а як потужний драйвер розвитку, що дозволяє оптимізувати робочі процеси, радикально підвищувати якість послуг і створювати інноваційні продукти для наших клієнтів.

Штучний інтелект як асистент та аналітик: досвід використання Gemini та NotebookLM

Юридична професія нерозривно пов'язана з обробкою гігантських масивів інформації.

Аналіз судової практики, вивчення доказової бази, підготовка об'ємних процесуальних документів, вичитка помилок, – усе це вимагає колосальних витрат часу. Ми інтегрували у роботу великі мовні моделі (Gemini) та інструменти на кшталт NotebookLM, і це суттєво змінило підхід до роботи.

Ми активно використовуємо Gemini як своєрідного цифрового "молодшого юриста". Цей інструмент чудово справляється з первинним драфтингом типових договорів, перекладом складних юридичних конструкцій на зрозумілу для клієнта мову (legal design) та навіть допомагає під час брейнштормінгу стратегій захисту. Звісно, ШІ не приймає остаточних рішень, але він пропонує кути зору, які можуть бути неочевидними на перший погляд. При цьому ми суворо дотримуємося адвокатської таємниці – під час роботи з відкритими мовними моделями використовуються лише знеособлені дані.

Водночас NotebookLM став для нашої команди справжнім відкриттям у питанні обробки великого масиву даних. Завантаживши масив документів щодо конкретного складного кейсу (матеріали справи, докази, релевантну судову практику), ми отримуємо персоналізовану базу даних. ШІ дозволяє миттєво знаходити неочевидні зв'язки між різними документами, створювати саммарі багатотомних справ та витягувати ключові аргументи. Це нівелює людський фактор під час пошуку інформації та дозволяє адвокатам зосередитися на побудові стратегії, а не на механічному читанні тисяч сторінок тексту.

Управління проектами за правилами IT: чому юристам потрібна Jira

Традиційний підхід до ведення справ, коли завдання фіксуються в щоденниках або розрізнених чатах у месенджерах, сьогодні є неефективним і небезпечним з точки зору інформаційної безпеки та контролю дедлайнів. Юридична послуга – це насамперед проєкт, і він має управлятися відповідно до найкращих світових практик Project Management.

Для систематизації нашої роботи ми успішно інтегрували Jira. Цей інструмент, який історично використовується IT-командами для розробки програмного забезпечення, виявився ідеальним рішенням для юридичного бізнесу. Кожна судова справа або консалтинговий проєкт ведеться на канбан-дошках. Ми розбили юридичні процеси на конкретні етапи: від первинного онбордингу клієнта до отримання фінального судового рішення чи закриття угоди.

Використання Jira дозволяє нам:

1. Прозоро відслідковувати статус кожної справи в режимі реального часу.
2. Ефективно розподіляти навантаження між адвокатами та помічниками, уникаючи професійного вигорання.
3. Збирати аналітику: скільки часу витрачається на певні типи справ і яка рентабельність конкретних практик, що дозволяє приймати рішення на основі даних.

Це не лише підвищує нашу внутрішню ефективність, але й транслює клієнтам найвищий рівень системності компанії.

Синергія приватного сектору та держави: автоматизація через Дію

Розвиток Legal Tech не обмежується лише внутрішньою оптимізацією компанії. Найвища цінність технологій полягає у покращенні клієнтського досвіду. Сайт sense.ua від початку створювався не просто як інформаційна візитка, а як повноцінний цифровий хаб для безшовної взаємодії з клієнтами.

Одним із найамбітішних наших проєктів стала розробка рішення для автоматизації процесу розлучення. Традиційно розірвання шлюбу, особливо за наявності неповнолітніх дітей чи майнового спору, є тривалим, стресовим і надмірно бюрократизованим процесом. Ми поставили за мету максимально спростити цей шлях для клієнтів за допомогою технологій, втілюючи концепцію "доступ до правосуддя".

Найбільш показовим кейсом нашої роботи стала повна автоматизація (для Клієнта) послуги розірвання шлюбу. Ми перетворили одну з найбільш емоційно виснажливих і бюрократизованих юридичних процедур на зрозумілий та швидкий цифровий сервіс, ал-

горитм якого зведений до кількох простих дій онлайн.

Клієнт заходить на наш сайт, авторизується через Дію і через інтуїтивно зрозумілу форму завантажує базові документи, таких як паспорт та свідоцтво про шлюб, тощо. Ідентифікація особи та підписання необхідних документів відбувається миттєво і дистанційно за допомогою сервісу Дія.Підпис.

Після цього, завдяки синергії нашої платформи з державними сервісами, відповідає будь-яка потреба кудись їхати чи фізично відвідувати офіс. На цьому етапі активна участь людини повністю завершується, і вона отримує послугу "під ключ".

Усе інше, включно з генерацією шаблонів позовних заяв, сплатою судових зборів та подальшим моніторингом руху справи, автоматизовано на нашому боці. Адвокат зосереджується суто на юридичній роботі з доопрацювання шаблону під конкретну справу і подачі матеріалів через систему "Електронний суд".

Клієнт просто отримує сповіщення про статус процесу. Такий підхід гарантує абсолютну конфіденційність, суттєво заощаджує час та відкриває безперешкодний доступ до правосуддя з будь-якої точки світу, що сьогодні є критично важливим для мільйонів українців.

Це особливо актуально в умовах сьогодення, коли мільйони українців вимушено перебувають за кордоном, але потребують надійного правового захисту на батьківщині.

Висновок

Сьогодні формула успіху адвоката звучить так: глибока експертиза + емпатія + технології. Цифрові інструменти ніколи не замінять висококваліфікованого професіонала, адже право – це насамперед про людей. Використання штучного інтелекту, автоматизація та сучасні CRM-системи надають конкурентну перевагу.

Наш досвід свідчить, що інвестиції в цифрову трансформацію окупаються сторицею. Вони звільняють наш найцінніший ресурс – час, який ми можемо присвятити тому, що алгоритми поки що не вміють: складній правовій аналітиці, креативному підходу до нестандартних ситуацій та побудові міцних, довірчих відносин з нашими клієнтами.

SEO I GEO В ЮРБІЗНЕСІ: АНАЛІЗ ТРЬОХ САЙТІВ ЮРИДИЧНИХ КОМПАНІЙ

Владислава Рикова



експертка з юридичного маркетингу, маркетологиня, практикуюча SEO-фахівчиня, керівниця маркетингової агенції MAVR

MAVR зіставив GSC і GA4 трьох юридичних сайтів: сесії з ChatGPT і Gemini дають вищу частку лідів, ніж органічний трафік з Google – у всіх трьох випадках.

Ми звели дані Google Search Console і Google Analytics 4 по трьох юридичних сайтах, які веде MAVR, – disputes.ua, blaerlaw.com і pravovylider.com.ua – за півтора року, із січня 2025-го по липень 2026-го. Результат один і той самий на всіх трьох: трафік із ChatGPT, Gemini і Perplexity, попри мізерну частку в загальних сесіях, дає лідів (заявки, дзвінки, звернення в чат) непропорційно більше, ніж органічний трафік із самого

Google. У жодному з трьох сайтів це не випадковість одного місяця – це послідовний патерн за 18 місяців спостережень.

Це і є практичний зміст переходу від SEO до GEO: не заміна одного напрямку іншим, а поява каналу, який поводить інакше, ніж класична органіка, – і який більшість юридичних компаній зараз не бачить окремо у своїй звітності, бо він захований усередині «Direct» або «(not set)».

SEO, AEO, GEO – три різні метрики

SEO – видимість у класичній органічній видачі. Метрика: позиція, CTR, кліки. Приклад: «адвокат з нерухомості Київ» – користувач бачить список сайтів і сам обирає.

AEO (Answer Engine Optimization) – потрапляння у відповідь усередині Google: featured snippet, People Also Ask, AI Overview. Метрика: покази та частка видачі з готовою відповіддю. Приклад: «як оскаржити рішення суду першої інстанції» – Google може одразу показати структуровану відповідь без переходу на сайт.

GEO (Generative Engine Optimization) – присутність бренду у відповідях генеративних систем поза Google: ChatGPT, Gemini, Perplexity, Claude. Метрика: частота цитувань, частка рекомендацій, реальні сесії та лідів з цих джерел. Приклад: «яку юридичну компанію обрати для оформлення спадщини в Україні» в ChatGPT – відповідь зі списком 2-3 назв без жодного кліка по сайту.

Нижче – що показують дані трьох реальних сайтів по кожній з цих трьох метрик.

Аналіз: класичне SEO росте на всіх трьох сайтах, але по-різному

Дані GSC, рік до року (липень-липень):

Сайт	Кліки	Покази	Позиція	CTR
disputes.ua	+113,3%	+206,8%	18,0 → 7,49	–30,5%
blaerlaw.com	+98,4%	+209,2%	18,36 → 10,26	–35,8%
pravovylider.com.ua	+4 158%	+2 762%	7,13 → 6,65	+48,7%

Два сайти – disputes.ua і blaerlaw.com – показують майже ідентичний патерн: позиція покращилась приблизно вдвічі (з ~18 до 7-10), а CTR при цьому впав на третину, хоча позиції стали кращими. Механічно це означає одне: кількість показів зростає швидше, ніж кількість кліків. Це узгоджується з тим, як мала б виглядати картина, коли частину відповіді користувач отримує прямо у видачі (featured snippet, AI Overview) і не завжди переходить на сайт, – але ми свідомо не стверджуємо це як доведений факт: пряму атрибуцію до AI Overview конкретно перевірили лише для disputes.ua через Search Appearance-фільтр у GSC, і там за 12 місяців вивантажився лише сегмент Review Snippet (1 971 імпресія, CTR 7,71%) – окремого сегмента AI Overview Google для цього сайту Search Console не показує. GSC не завжди розкриває цей тип показу навіть коли він фактично є, тож збіг «позиція вище, CTR нижче» – це патерн, а не доказ причини.

Третій сайт, pravovylider.com.ua, показує інакше: вибухове зростання кліків (у 43 рази) і CTR, який виріс, а не впав. Це наслідок масштабної SEO-роботи за період, а не GEO-ефекту – і ми не підганяємо цей результат під загальну тезу.

Читайте також 2 кейси по цим сайтам:



**Комплексне
просування
адвоката
Артура Блаера**



**Як ми збільшили
органічний трафік
юридичної ком-
панії «Правовий
лідер» на 1478%**

AI-трафік конвертує краще за органіку Google – на всіх трьох сайтах

Це головна знахідка аналізу. У GA4 ми виділили сесії з джерел chatgpt.com, gemini.google.com, perplexity.ai/perplexity, claude.ai та copilot – по кожному сайту окремо – і зіставили їх із ключовими подіями (заявки з форм, дзвінки через колтрекінг, звернення в чат/WhatsApp – залежно від сайту це різні, але завжди реальні лід-дії, а не перегляди сторінок).

Сайт	Сесій з AI (18 міс)	Частка в сесіях	Лідів з AI	Частка в лідах	CVR з AI	CVR органіки Google
disputes.ua	620	3,75%	177	10,3%	28,5%	4,86%
blaerlaw.com	752	0,45%	14	2,25%	1,86%	0,33%
pravovylider.com.ua	1 182	0,05%	222	0,10%	18,8%	4,16%

На кожному з трьох сайтів AI-джерела складають частки відсотка в загальному трафіку – і водночас дають від 1,8 до 5 разів більшу частку в лідах, ніж їхня частка в сесіях. Конверсія з AI-трафіку вища за конверсію з органіки Google в 3,7-5,8 раза на всіх трьох сайтах, а на disputes.ua і pravovylider.com.ua вона навіть перевищує CVR платного пошуку (19,6% і 9,9% відповідно).

Для blaerlaw.com це прямо підтверджує те, що власник компанії й підозрював без цифр: 14 заявок через форму за 18 місяців із сесій, що прийшли з ChatGPT ((not set), referral і ai-assistant разом), Perplexity,

DeepSeek, Copilot і Gemini, – це не багато в абсолютних числах, але вдвічі-втричі результативніше за органічний трафік із самого Google (0,33% CVR). Люди, які приходять із AI-чатів, – це вже «підігрита» аудиторія: вони отримали попередню відповідь від асистента і прийшли на сайт цілеспрямовано, а не для порівняння варіантів.

Окремо по disputes.ua – тут доступні також дані з Bing Webmaster Tools і Clarity AI, яких немає для двох інших сайтів. Bing фіксує «Grounding Query» – запити, які AI-система відправляє в пошук для перевірки фактів: за період січень-червень 2026 це 1 386 циту-

вань на 301 унікальний показ сторінки, 593 цитування по 13 конкретних запитах («birth certificate translation ukraine» – 119). А Clarity AI показує Share of Authority disputes.ua серед доменів, які цитуються по темі компанії: 10,3-24% залежно від зрізу – тобто навіть по власній ніші (52 grounding-запити, 655 цитувань) 76-90% цитувань в AI-відповідях дістаються не disputes.ua, а конкурентам. Компанія одночасно в топ-10 Google по своїх ключових запитах – і цитується в 1 випадку з 4-10, коли AI-система формує відповідь по темі, у якій вона працює. Це і є розрив між класичною Google-видимістю і GEO, вимірний конкретними інструментами, а не оцінений на око.

Це підтверджують і зовнішні дані

Дослідження SOCi Local Visibility Index, на яке посилається Search Engine Land (16 липня 2026, автор Адам Гайцман), на вибірці майже 350 000 локальних бізнесів показало: ChatGPT рекомендує лише 1,2% локацій, Gemini – 11%, Perplexity – 7,4%, тоді як у класичному Google Local Pack ці ж бізнеси з'являються у 35,9% випадків – майже 30-кратний розрив між класичною видимістю і AI-рекомендацією, і це не юридична ніша, а загальна закономірність.

Опитування комунікаційних фахівців, яке навів Axios (16 липня 2026, дані Muck Rack State of PR, 1 115 респондентів), показало іншу сторону: 73% визнають GEO важливим, але 29% кажуть, що в їхній організації цим предметно ніхто не займається. GEO – зона, яку поки що нікому не належить закривати за замовчуванням.

Масштаб аудиторії, яку варто вимірювати, уже не нішевий: за оголошенням під час звітності Alphabet у липні 2026, AI Mode перетнув позначку в 1 мільярд щомісячних активних користувачів, а застосунок Gemini – 950 мільйонів.

Що MAVR радить юридичним компаніям

1. Виділіть AI-джерела в GA4 окремим сегментом – і по channel group, і по sessionSourceMedium (chatgpt.com, gemini.google.com, perplexity.ai, claude.ai, copilot). На всіх трьох сайтах цей трафік ховався в

«Direct» або «(not set)», поки ми не виділили його вручну.

2. Порівняйте CVR по джерелах, а не тільки обсяг трафіку. Канал з 0,5% сесій і CVR у 5 разів вищим за органіку – це не шум, а сигнал пріоритезувати контент, який туди веде.

3. Перевіряйте Grounding Query в Bing Webmaster Tools щомісяця – безкоштовне джерело, яке прямо показує, які сторінки і по яких запитах цитують AI-системи.

4. Рахуйте Share of Authority по своєму топіку, а не тільки позицію в Google. SoA нижче 20-25% – сигнал, що конкуренти цитуються частіше, навіть якщо ваш сайт вище в органічній видачі.

5. Пишіть під цитованість: найцитованіші сторінки в цьому аналізі – процедурні тексти з чіткими кроками й фактами (оформлення документів, довіреність), а не описові «про нас».

Межі цього аналізу

Критичний огляд 45 досліджень з GEO за 2023-2026 роки на arXiv (15 липня 2026) прямо попереджає: доказова база напругу залишається неоднорідною, термінологія й метрики між дослідженнями не узгоджені, а видимість у генеративних системах – не одна метрика ранжування, а багатоетапний, частково непрозорий процес.

У цьому аналізі ми навмисно показали дані, які не вкладаються в одну чисту історію (pravovyilider.com.ua зростає інакше, ніж два інші сайти), дані Bing/Clarity є тільки по disputes.ua. Компанія, яка обіцяє гарантований відсоток зростання цитувань у ChatGPT за місяць, або не розуміє матеріал, або не каже правди.

Що робити з цим прямо зараз

Якщо ви керуєте юридичною компанією і не знаєте, яку частку лідів вам уже дає AI-трафік, – це вимірюється за один аудит. MAVR проводить аналіз AI/GEO-видимості на основі GSC, GA4, Bing Webmaster Tools і Clarity AI і показує, скільки реальних лідів ви вже отримуєте з ChatGPT та Gemini, навіть якщо зараз це виглядає як «Direct» у вашій аналітиці. Напишіть нам, щоб отримати такий зріз по вашому сайту.

КОМПРОМЕТАЦІЯ ДАНИХ: ДВА КЕЙСИ І ЩО РОБИТИ, КОЛИ ВСЕ ВЖЕ СТАЛОСЯ

Тетяна Сафронова



менеджерка проєктів ААУ,
технічний супровід

За даними щорічного звіту Verizon про розслідування витоків даних, людський фактор – фішинг, повторне використання паролів, випадкові помилки – присутній приблизно у 90% успішних кіберінцидентів. Переважна більшість атак стається не через геніальність хакерів, а через один неуважний клік, слабкий пароль або відсутність зайвого коду підтвердження при вході.

У статті – дві відомі атаки. Перша – злам через один скомпрометований обліковий запис, друга – атака з масовим знищенням даних. І в обох випадках цікаво не стільки те, як зломисники потрапили всередину, скільки те, що робили далі команди, які усували наслідки.

Перший кейс – злам М.Е.Дос 2017 року. Другий – злам державних реєстрів України у 2024-му.

Чому перші години мають значення

Кожного дня триває своєрідне протистояння: одні фахівці вдосконалюють захист, інші шукають способи його обійти. Компа-

нії й держустанови регулярно оновлюють правила безпеки – наприклад, Microsoft періодично додає нові обмеження для користувачів Windows, щоб адміністраторам було простіше відстежувати підозрілі дії.

Кейс 1: М.Е.Дос, 2017

М.Е.Дос – програма для документообігу, якою на момент атаки користувалося близько 80% компаній в Україні. Здавалося б, така масштабна система мала бути добре захищена – і формально так і було. Але зломисникам вистачило дістатися лише до одного комп'ютера, щоб отримати доступ до серверів компанії.

Як саме це сталося – питання відкрите, точних подробиць ніхто не розкривав. Можу лише припустити: не виключено, що річ у чомусь простому, наприклад у відсутності додаткового кроку при вході, коли крім пароля потрібен ще й одноразовий код. Таке трапляється навіть у великих компаніях.

Незалежно від причини, шкідливе оновлення розійшлося до тисяч користувачів програми. В його основі лежав ransomware з родини Petya: після зараження він якийсь час не проявляв себе, а потім перезавантажував комп'ютер і пошкоджував внутрішні системні файли, потрібні для завантаження. За розповідями системних адміністраторів, які тоді займалися відновленням, постраждала лише невелика частина архівних файлів – і то на комп'ютерах самих користувачів, у компаніях, що встановили заражене оновлення, а не на серверах М.Е.Дос. Електронні підписи здебільшого вціліли, бо вірус просто не зміг їх прочитати через шифрування – за словами тих самих адміністраторів, саме це і врятувало ситуацію при відновленні даних.

Технічно все могло бути гірше. А от репутаційні втрати виявилися суттєвими: сервісом, який тримає документообіг більшості країни, довіру повернути непросто.

Один незахищений комп'ютер – і ціла система під загрозою.

Кейс 2: державні реєстри, 2024

Другий випадок масштабніший, і мета була іншою - не отримати доступ, а знищити те, до чого дісталися.

У 2024-му через витік даних тимчасово зупинилася робота близько 60 державних сервісів. Спочатку прогнозували 2-3 тижні на відновлення, впорались менш ніж за тиждень. Особливо важливо було швидко повернути систему «Резерв+», яка допомагає компаніям бронювати співробітників у період воєнного стану.

З М.Е.Дос усе почалося з одного вразливого комп'ютера. Тут зловмисники діяли інакше: заздалегідь спланована атака мала на меті вкрати дані з реєстрів і одразу їх знищити, щоб паралізувати роботу систем. Reuters порівнював це з ситуацією, коли грабіжник обкрадає будинок, а потім ще й підпалює його. Серед вкраденої інформації опинилися й особливо чутливі дані, зокрема таємниця усиновлення.

Точку входу – фішингову розсилку через нотаріусів – знайшли швидко, тому й атаку вдалося зупинити оперативно.

Практичні рішення

Обидва кейси показують одне й те саме: більшість атак починається з дрібниці. Тому базовий захист варто вибудовувати заздалегідь, а не після інциденту.

Найпростіше, з чого варто почати – двоетапний вхід для всіх облікових записів, особливо адміністраторських. Навіть якщо пароль вкрадуть, без другого коду увійти не вдасться. Далі йдуть регулярні оновлення програм і систем: більшість атак використовує вже відомі вразливості, для яких давно є виправлення, просто його не встановили вчасно. Резервні копії даних, які зберігаються окремо від основної мережі – в хмарі або на відключеному від інтернету носії – рятують, коли дані все ж пошкодять чи зашифрують. Не менш важливо обмежити права доступу: кожен співробітник повинен мати доступ лише до того, що дійсно потрібно для роботи, тоді масштаб можливої шкоди від одного зламаного акаунта менший. І окремо варто згадати навчання співробітників – значна ча-

стина атак, як і в кейсі з держреєстрами, починається з фішингу, а розпізнавати підозрілі листи людей треба вчити регулярно, а не одноразово.

Друга частина – що робити, коли атака вже сталася. Тут головне мати заздалегідь чіткий план на перші години: хто за що відповідає, кого сповіщати, як ізолювати заражені системи від решти мережі. Контакти фахівців з кібербезпеки краще мати під рукою заздалегідь, а не шукати їх під час кризи. Так само варто продумати план комунікації – що і кому повідомляти, клієнтам, партнерам, регуляторам, – щоб не втратити довіру через мовчання чи суперечливі заяви. І періодично перевіряти саму систему захисту, бо те, що працювало рік тому, могло застаріти.

Стовідсоткового захисту ці кроки не гарантують. Але разом вони помітно знижують і ймовірність атаки, і масштаб наслідків, якщо вона все ж станеться.

Висновок

Жодна система не застрахована від атаки повністю – саме це об'єднує обидва кейси. А от швидкість реакції в перші години і те, наскільки грамотно компанія підготувалася заздалегідь, визначають, наскільки серйозними будуть наслідки.



Погодинне практичне рішення читайте за посиланням:



Оперативно про найважливіше в юридичній сфері

Приєднуйтеся до офіційного Telegram-каналу Асоціації адвокатів України. Анонси заходів, актуальна судова практика та головні новини – у вашому смартфоні:

ОСОБИСТИЙ БРЕНД АДВОКАТА: РЕПУТАЦІЯ ЯК ГОЛОВНИЙ ПРОФЕСІЙНИЙ АКТИВ

Богдан Хмельницький



засновник та керуючий
партнер АО «Стратегічна
адвокація»

Володимир Клименко



радник АО «Стратегічна
адвокація»

ЧОМУ ДОВІРА ДО АДВОКАТА СЬОГОДНІ ФОРМУЄТЬСЯ ЗАДОВГО ДО ПЕРШОЇ ЗУСТРІЧІ З КЛІЄНТОМ

Сучасний юридичний ринок стрімко змінюється. Зростає конкуренція, клієнти стали більш обізнаними, а інформаційний простір – відкритим. Якщо ще десять років тому адвоката найчастіше обирали за рекомендацією знайомих, то сьогодні перший етап знайомства відбувається в цифровому середовищі. Потенційний клієнт аналізує професійний досвід, публікації, участь у конференціях, коментарі у медіа, відкриті судові рішення, професійні профілі та сторінки у соціальних мережах. Іншими словами, ще до першої консультації він уже формує власне уявлення про рівень довіри до адвоката.

Саме тому особистий бренд перестав бути виключно маркетинговим інструментом. Для адвоката він насамперед є відображенням професійної репутації, яка формується роками та безпосередньо впливає на розвиток практики.

При цьому важливо розмежовувати поняття особистого бренду та самореклами. Відпо-

відно до Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» та Правил адвокатської етики адвокат зобов'язаний дотримуватися принципів незалежності, доброчесності, конфіденційності та професійної відповідальності. Саме ці принципи повинні залишатися фундаментом будь-якої публічної діяльності. Бренд адвоката не може існувати окремо від професійної етики.

Репутація – це актив, який неможливо сформувати за допомогою рекламної кампанії. Вона складається з багатьох компонентів: якості наданої правничої допомоги, дотримання професійних стандартів, культури спілкування з клієнтами, поведінки в судовому процесі, взаємин із колегами та виконання взятих на себе зобов'язань. Кожна успішно завершена справа, кожен професійний виступ або аналітична публікація поступово зміцнюють довіру до адвоката. Водночас одна необережна дія чи порушення етичних норм можуть завдати репутації значної шкоди.

Особливого значення особистий бренд на-

буває в умовах цифровізації юридичної професії. Сьогодні інформація поширюється миттєво, а будь-який коментар чи публікація залишають цифровий слід. Це відкриває для адвокатів нові можливості для професійного позиціонування, але одночасно підвищує вимоги до відповідальності за кожне публічне висловлювання.

Водночас цифрова присутність не повинна перетворюватися на самоціль. Значна кількість підписників або активність у соціальних мережах ще не свідчать про професійний авторитет. Клієнти дедалі частіше звертають увагу не на популярність, а на зміст. Саме тому найбільш ефективним інструментом розвитку особистого бренду залишається демонстрація експертності.

Експертність проявляється не в деклараціях про власний професіоналізм, а в готовності ділитися знаннями. Коментарі щодо судової практики, аналіз законодавчих змін, участь у професійних форумах, викладацька діяльність, наукові публікації, виступи на конференціях та робота в комітетах професійних об'єднань створюють значно міцнішу репутацію, ніж будь-які рекламні інструменти.

Не менш важливою складовою бренду є спеціалізація. Юридичний ринок давно відійшов від моделі «адвокат на всі випадки життя». Клієнти прагнуть працювати з фахівцями, які мають глибоку експертизу у конкретній категорії справ. Саме тому послідовне професійне позиціонування допомагає адвокату формувати впізнаваність у певній сфері права та зміцнювати довіру серед клієнтів і колег.

Окремо варто звернути увагу на роль професійної спільноти. Репутація формується не лише в очах клієнтів, а й серед колег. Участь у діяльності Національної асоціації адвокатів України, Асоціації адвокатів України, професійних комітетів, робочих груп, міжнародних конференцій та експертних дискусій створює додаткові можливості для професійного розвитку, обміну досвідом та формування авторитету в юридичному середовищі.

Водночас розвиток особистого бренду неможливий без системної роботи над власними професійними компетентностями. Законодавство постійно змінюється, з'являються нові напрями юридичної практики, активно роз-

виваються цифрові технології та інструменти LegalTech. У цих умовах безперервне професійне навчання стає не лише вимогою часу, а й необхідною умовою підтримання репутації.

На моє переконання, найближчими роками саме репутаційний капітал стане основною конкурентною перевагою адвоката. Розвиток штучного інтелекту, автоматизація окремих юридичних процесів та цифровізація правничих послуг змінюватимуть інструменти роботи, однак не зможуть замінити головного – довіри між адвокатом і клієнтом. Саме вона була і залишається основою професії.

Особистий бренд не створюється за допомогою окремої публікації чи успішного інформаційного приводу. Це результат щоденної професійної діяльності, послідовності у власних принципах, дотримання адвокатської етики та відповідального ставлення до кожної справи. Саме тому сильний особистий бренд є не метою сам по собі, а закономірним наслідком професіоналізму, який визнають клієнти, колеги та професійна спільнота.

YouTube-канал Асоціації адвокатів України: ваш цифровий хаб юридичних знань

Прагнете бути в курсі найактуальніших тенденцій юридичного ринку та підвищувати свою професійну експертизу? Дивіться офіційний YouTube-канал ААУ!

На нашому каналі ви знайдете:

- Записи вебінарів та онлайн-форумів: трансляції та виступи провідних експертів, практичні кейси та розбір складних юридичних питань.
- Аналітику та фахові дискусії: обговорення законодавчих змін, антикорупційних розслідувань, кризового консалтингу та White-Collar Crime.
- Розвиток та технології: відеоматеріали про LegalTech, використання штучного інтелекту в правовій сфері та інструменти побудови особистого бренду адвоката.

Дивіться за посиланням:



Підписуйтесь на канал, вмикайте сповіщення та вдосконалюйте свої знання разом із спільнотою ААУ!

ЯК ЗМІНИВСЯ ПОПИТ НА ЮРИДИЧНІ ПОСЛУГИ ТА ПОВЕДІНКА СУЧАСНОГО КЛІЄНТА.

Андрій Приходько



адвокат, доктор юридичних наук, засновник юридичної компанії Prikhodko & Partners, та засновник юридичного маркетингу КОНСУЛЬТАНТ

Цифрові сервіси та штучний інтелект у розвитку юридичного бізнесу

Короткий виклад. Клієнт юридичних послуг мало нагадує клієнта п'ятирічної давнини. Пошук юриста починається онлайн: соціальні мережі, маркетингові платформи, ChatGPT. AI узав на себе рутину – чат-боти відповідають цілодобово, генерують контент, підвищують ефективність реклами. Огляд з опорою на дані Clio, Thomson Reuters, McKinsey, Best Lawyers, і практичні поради.

Вступ

Юридичний ринок пройшов через стрімку діджиталізацію. Пандемія COVID-19 підштовхнула перехід до онлайн-консультацій, а війна в Україні з 2022 року підняла попит на дистанційні послуги – особливо у бізнес-підтримці, IT і соціальному захисті. Клієнти звертаються до AI-асистента замість довідника адвокатів; друкована реклама вже не дає того охоплення.

Як змінився клієнт

Пошук юриста в мережі – вже норма. Clio (2025): понад половина споживачів вже користувались AI для юридичних питань, більшість шукають адвоката онлайн. Best Lawyers (2026): AI-платформи стають «головним входом» до юридичної допомоги, перевагу мають ті, хто має рейтинг і згадки в авторитетних джерелах.

Клієнти очікують прозорості і швидкості (McKinsey). Thomson Reuters (2024): клієнти ощадливіші, переносять частину роботи в дешевший сегмент, а генеративний AI дозволяє їм інколи впоратись самостійно.

Чому традиційний маркетинг недостатній

Раніше адвокати покладались на рекомендації, особисті контакти, згадки в пресі – інтернет різко звузив охоплення цих каналів. Юрист без сайту чи профілю на маркетинговій платформі випадає з поля зору клієнта: три чверті споживачів починають пошук з інтернету, а AI-помічник видає перелік перевірених фахівців з рейтингом замість посилання на сайт. За Best Lawyers, 60% пошукових запитів закінчуються без кліку.

Цифрові платформи як новий канал

Юридичні маркетингові платформи – яскравий прояв трансформації ринку: клієнт одним кроком отримує доступ до перевірених адвокатів. Перевага таких платформ – широка географія, мультисервісність, цілодобовий прийом звернень. Клієнт отримує зручний контакт (чат 24/7), гнучкість вибору, гарантію якості й безпечну оплату. Такі платформи – автоматизована маркетингова машина: адвокат приєднується і одразу отримує потік замовлень без додаткової реклами.

AI в юридичному маркетингу

Комунікація. AI-боти цілодобово відповідають на прості питання і перенаправляють запит потрібному фахівцю.

Маркетинг. AI аналізує дані й таргетує аудиторію; адвокати застосовують генеративні моделі для контенту. Clio: 77% юрфірм, які

наростили прибуток завдяки AI, пов'язують це з автоматизацією рутини.

Продажі. AI прискорює обробку лідів у CRM, прогнозує найкращу пропозицію на переговорах.

Сервіс. AI дозволяє клієнту самому згенерувати договір за шаблоном; помічники відповідають на типові запитання про статус справи.

Вихід на міжнародні ринки

Українські фірми дедалі активніше працюють з клієнтами з-за кордону через платформи, що дають доступ до українських юристів звідусіль.

Головний попит: імміграційні, корпоративні й трансакційні послуги - у ЄС і Британії бізнес-право і сімейні справи, у США стартап-право та інвестування в Україну. Клієнти з ЄС і Британії вимагають конфіденційності. Майже 60% корпоративних клієнтів у Британії вимагають AI-технологій від партнера, 8% ставлять це умовою тендера.

Практичні рекомендації для адвокатів

1. Онлайн-присутність. Сайт, соцмережі, профіль на галузевих платформах, відгуки, кейси й аналітика.

2. Реєстрація на маркетплейсах. Готовий запит замість холодного пошуку.

3. AI-інструменти. Чат-боти, розсилки, звіти й договори: 93% середніх юрфірм вже використовують AI.

4. Сервіс 24/7. Мобільний застосунок і чат-підтримка формують довіру і піднімають конверсію.

5. Особистий бренд. Аналітика в медіа, вебінари, LinkedIn і Facebook - приваблює на 30-50% більше клієнтів.

Висновок

Ринок юридичних послуг змінюється швидше, ніж багато хто встигає помітити. Клієнти хочуть швидкості й зручності, дедалі більше довіряють AI. Перемагає той, хто адаптується першим: цифрові платформи і LegalTech стають бізнес-необхідністю, а не відмовою від професіоналізму - вони знімають з адвоката рутину і питання «як мене знайти», лишаючи час на експертну роботу. Формула успіху сучасної адвокатури - глибока експертиза плюс технологічна відкритість.

Джерела: офіційні звіти та дослідження Clio, Thomson Reuters, McKinsey, Best Lawyers та інших галузевих аналітиків.



PRIKHODKO & PARTNERS
prikhodko.com.ua/

МИ ВІДКРИТІ ДЛЯ АДВОКАТІВ У ВСІХ РЕГІОНАХ УКРАЇНИ!

Асоціація адвокатів України (ААУ) єднає фахівців не лише на загальнонаціональному рівні, а й розбудовує потужну мережу через свої регіональні відділення. Це дієві професійні осередки, які сприяють консолідації адвокатської спільноти безпосередньо на місцях, підтримують локальні ініціативи, забезпечують обмін досвідом та захищають професійні інтереси адвокатів у кожному куточку нашої країни.

Долучення до діяльності та розвитку регіонального відділення – це можливість:

Спілкуватися та обмінюватися досвідом із колегами: брати участь у профільних дискусіях, обговорювати складні судові кейси, практичні нюанси процесуального права та актуальні зміни у законодавстві разом із провідними експертами регіону;

Брати участь у заходах, форумах та проєктах ААУ: відвідувати спеціалізовані круглі столи, майстер-класи, регіональні юридичні форуми, тренінги, а також мати пріоритетний доступ до закритих освітніх програм для підвищення кваліфікації;

Розширювати професійні контакти та будувати партнерства: знаходити нових колег, надійних партнерів для спільних масштабних проєктів, обміну клієнтськими запитами та міжрегіонального співробітництва;

Хочете долучитися до розбудови адвокатури у своєму регіоні, увійти до ради відділення або стати частиною нашої спільної справи? Приєднуйтеся до команди ААУ вже сьогодні!

З усіх питань щодо участі, партнерства, створення чи підтримки діяльності регіональних осередків звертайтеся: info@uaa.org.ua

КРИМІНАЛЬНА ПРАКТИКА В ЕПОХУ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ: ЯК ТЕХНОЛОГІЇ ЗМІНЮЮТЬ РОБОТУ АДВОКАТА

Ганна Щеннікова



голова Комітету ААУ зі злочинів у сфері господарської та службової діяльності, керуюча партнерка Shchennikova & Partners Law Office, адвокатка

Матеріали сучасного кримінального провадження нерідко охоплюють десятки томів. Вони містять як процесуальні документи, так і значний обсяг інформації, отриманої з цифрових джерел: протоколи огляду мобільних пристроїв, електронне листування, банківські документи, аудіо- та відеозаписи. За таких умов професійна майстерність вимагає не лише знання законодавства та судової практики, а й уміння швидко орієнтуватися у значному масиві інформації, бачити зв'язки між окремими відомостями та виявляти обставини, які можуть мати значення для позиції захисту.

Саме на цій ділянці роботи штучний інтелект може бути справді корисним. Його практична цінність для кримінального адвоката сьогодні полягає передусім у роботі з інформацією. Очікувати від технології готової стратегії захисту було б і нереалістично, і небезпечно. Натомість скоротити час на частину технічної та

аналітичної роботи, яка передувє формуванню позиції у справі, цілком можливо.

Від систематизації до аналізу

Найбільш зрозумілий напрям використання штучного інтелекту – робота з великим обсягом матеріалів. Він може допомогти впорядкувати документи, знайти потрібні згадки, співвіднести інформацію за датами чи учасниками, відтворити послідовність подій. Для адвоката принципово важливо, щоб результат такої роботи можна було перевірити за першоджерелом.

У багатотомній справі це насамперед спрощує навігацію. Можна швидше знайти потрібний документ, встановити, коли і ким він був складений, яких обставин стосується та з якими іншими матеріалами пов'язаний. Це особливо корисно тоді, коли відомості про одну й ту саму обставину містяться в різних матеріалах кримінального провадження. У такому разі технологія допомагає швидше встановити взаємозв'язки між ними та звернути увагу на обставини, які потребують подальшої правової оцінки.

Саме це і можна вважати однією з найцікавіших можливостей для кримінальної практики. Під час роботи зі складним провадженням значення окремого документа часто стає зрозумілим лише у взаємозв'язку з іншими матеріалами. Штучний інтелект може допомогти простежити такі зв'язки, звернути увагу на повторювані відомості або невідповідності та сформулювати більш цілісне уявлення про окремий епізод чи справу загалом. Подальша оцінка того, яке значення це має для позиції захисту, уже залишається за адвокатом.

Штучний інтелект також може бути корисним під час підготовки процесуальних документів. Він допомагає впорядкувати фактичні обставини, вибудувати логіку викладення доводів і перевірити їх внутрішню узгодженість. Водночас використання таких інструментів не звільняє адвоката від перевірки змісту документа. Як звертає увагу Рада адвокатів і правничих товариств Європи (CCBE), генеративні моделі можуть формувати переконливу, але недостовірну інформацію, зокрема посилатися

на неіснуючі судові рішення або неточно відтворювати зміст джерел. Тому будь-які посилання на законодавство, судову практику чи інші джерела, які використовуються для обґрунтування правової позиції, потребують перевірки за першоджерелами.

Межі автоматизації

Навіть повністю систематизована інформація не підказує, яке процесуальне рішення буде правильним саме у конкретній ситуації. Питання про те, коли заявити клопотання, чи варто оскаржувати процесуальне рішення або яку тактику обрати під час допиту, не мають універсальної відповіді. Відповідь залежить від стадії провадження, уже сформованої доказової бази, поведінки сторони обвинувачення та позиції клієнта. У двох зовні схожих ситуаціях правильне процесуальне рішення може бути різним.

Під час прийняття процесуальних рішень адвокат оцінює не лише матеріали кримінального провадження. Значення можуть мати позиція сторони обвинувачення щодо окремих процесуальних питань, реакція суду на доводи сторін та інші обставини, які неможливо повною мірою відобразити в матеріалах справи. Саме вони нерідко визначають подальшу тактику захисту.

У кримінальному провадженні вирішальне значення має не лише обсяг опрацьованої інформації, а й її професійна оцінка. Штучний інтелект може допомогти систематизувати матеріали або звернути увагу на окремі обставини, однак їх процесуальне значення завжди оцінює адвокат.

Європейська комісія з питань ефективності правосуддя Ради Європи (CEPEJ) у своїй Етичній хартії щодо використання штучного інтелекту в судових системах закріпила принцип контролю користувача. Його зміст зводиться до того, що технологія має залишатися інструментом, а людина – зберігати контроль над рішенням. Хартія також виходить із поваги до основоположних прав, недискримінації, вимог якості та безпеки, прозорості, неупередженості й справедливості.

Межі відповідального використання штучного інтелекту

Поряд із достовірністю отриманих результатів адвокат має оцінювати також ризики, пов'я-

зані з передачею інформації генеративним системам та, зокрема, дотриманням адвокатської таємниці. Відповідно до статті 22 Закону України "Про адвокатуру та адвокатську діяльність" адвокатська таємниця охоплює інформацію про клієнта, зміст консультацій, складені адвокатом документи, інформацію на електронних носіях та інші відомості, отримані під час здійснення адвокатської діяльності.

Відтак передача матеріалів кримінального провадження до зовнішнього сервісу не є суто технічним кроком. Адвокат має розуміти, де обробляються введені дані, чи можуть вони зберігатися після завершення сеансу, використовуватися для навчання моделей або ставати доступними іншим особам.

Такий підхід відповідає і рекомендаціям CCBE. У Керівництві щодо використання генеративного штучного інтелекту адвокатами наголошується, що адвокат повинен усвідомлювати, як саме обробляється введена інформація, та не передавати генеративним системам персональні або інші конфіденційні дані клієнта без належних гарантій їх захисту.

Зрештою, питання полягає не в тому, чи можна використовувати генеративний штучний інтелект у роботі адвоката. Питання в тому, як робити це професійно. Це означає не лише вміти працювати з новими технологіями, а й розуміти їхні можливості, перевіряти отримані результати, дотримуватися вимог щодо адвокатської таємниці та усвідомлювати межі їх застосування. Саме такий підхід дозволяє використовувати штучний інтелект як інструмент, що підсилює професійні можливості адвоката, не підміняючи його професійного судження.

Посилання на використані матеріали:

1. Закон України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» від 05.07.2012 № 5076-VI.
2. Council of Bars and Law Societies of Europe (CCBE). *Guide on the Use of Generative AI by Lawyers*. 2 October 2025.
3. European Commission for the Efficiency of Justice (CEPEJ). *European Ethical Charter on the Use of Artificial Intelligence in Judicial Systems and their Environment*. Council of Europe, 2018.
4. Council of Bars and Law Societies of Europe (CCBE). *Technical Guide on the Use of AI Tools and Models by Lawyers*. 27 March 2026.

РАДІ ПОВІДОМИТИ, ЩО МИ РОЗПОЧИНАЄМО ПІДГОТОВКУ ЧЕРГОВОГО ВИПУСКУ БЮЛЕТЕНЯ ААУ

Шановні колеги та партнери!

Тематика цього випуску розкриває ключові питання форуму BUSINESS PROTECTION 2026 – A2B FORUM та стане платформою для професійного обговорення практичних інструментів захисту бізнесу, запобігання правовим і репутаційним ризикам, захисту активів та ефективного реагування на кризові ситуації.

Ми запрошуємо вас долучитися до формування змісту Бюлетеня та поділитися експертними матеріалами, практичними кейсами й аналітичними статтями, які допоможуть професійній спільноті краще орієнтуватися у сучасних викликах та знаходити ефективні рішення для захисту бізнесу.

Ми чекаємо на ваші статті та аналітичні матеріали, що розкривають такі теми:

- корпоративна безпека та комплексний захист бізнесу;
- управління правовими та бізнес-ризиками;
- захист активів та майнових прав бізнесу;
- протидія рейдерству та незаконному втручанню в діяльність компаній;
- корпоративні конфлікти та механізми їх попередження і врегулювання;
- кримінально-правові ризики для бізнесу та захист компаній і їх керівників;
- обшуки, арешти майна та інші процесуальні ризики: практичні алгоритми реагування;
- взаємодія бізнесу з правоохоронними та контролюючими органами;
- внутрішні розслідування, комплаєнс та запобігання корпоративним порушенням;
- кіберзагрози та правові інструменти захисту бізнесу;
- захист інтелектуальної власності як складова бізнес-безпеки;
- репутаційні ризики та захист ділової репутації;
- кризове управління та антикризові стратегії;
- захист бізнесу в умовах воєнного стану та економічної нестабільності;
- міжнародні інструменти захисту бізнесу та інвестицій;

- практичні кейси ефективного захисту бізнесу та мінімізації ризиків.

Умови та вимоги до публікацій

Чекаємо на ваші статті та аналітичні матеріали, присвячені актуальним питанням захисту бізнесу, корпоративної безпеки та управління ризиками.

Ваші експертні матеріали допоможуть зробити черговий випуск Бюлетеня максимально практичним і корисним для адвокатів, юристів, власників та керівників бізнесу, а також усіх фахівців, залучених до питань корпоративної та правової безпеки.

Кінцевий термін подачі матеріалів:

17 вересня 2026 р. (включно)

Надсилати статті на e-mail:

Владислава Мороза – lawyer@uaa.org.ua

Вимоги до матеріалів:

- ексклюзивність: стаття, що надається для опублікування, має бути ексклюзивною і не публікуватися в інших виданнях;

- обсяг: від 4000 до 8000 знаків з пробілами;
- формат: Microsoft Word з розширенням .doc.

Оформлення:

- заголовок (назва статті);
- підзаголовок;
- ім'я та прізвище автора (авторів);
- посада автора (авторів);
- назва компанії;
- сам текст статті.

Додатково:

- стаття подається разом із фотографією в електронному вигляді, формат jpeg, 300 dpi;

- посилання: стаття, написана на підставі досліджень, практичних кейсів або статистичних даних, передбачає обов'язкові посилання на відповідні матеріали та джерела;

- відповідальність: автор гарантує достовірність, оригінальність та дотримання авторських прав третіх осіб. Редакція залишає за собою право редагувати матеріали, не змінюючи їхнього змісту, та скорочувати їх обсяг.

Запрошуємо вас долучитися до професійної дискусії та поділитися власним досвідом, практичними кейсами й експертними напрацюваннями щодо захисту бізнесу в сучасних умовах.

АСОЦІАЦІЯ АДВОКАТІВ УКРАЇНИ ОГОЛОШУЄ ПРИЙОМ ЗАЯВ ВІД КАНДИДАТІВ НА ОЧОЛЕННЯ КОМІТЕТІВ ААУ НА 2027 РІК

У зв'язку з наближенням завершення каденції чинних очільників Комітетів ААУ 2026 року, Асоціація адвокатів України розпочинає збір заявок від кандидатів, які прагнуть очолити Комітети у 2027 році.

Нагадуємо, що голова Комітету призначається рішенням Правління Асоціації адвокатів України терміном на один календарний рік.

Щоб подати кандидатуру, необхідно ознайомитися з переліком актуальних Комітетів, партнерською програмою на 2027 рік та заповнити відповідну заявку до **30 листопада 2026 року**.



**перелік
актуальних
Комітетів**



**партнерська
програма на
2027 рік**



**форма
для подачі
кандидатури**

Привілеї та можливості для очільників та партнерів Комітетів ААУ:

- Підвищення репутаційного статусу та пізнаваності юридичної компанії.

- Налагодження нових стратегічних і бізнес-контактів у професійному середовищі.

- Доступ до широкої аудиторії колег, експертів та потенційних клієнтів.

- Організація та проведення масштабних онлайн- і офлайн-заходів під егідою ААУ.

- Можливість ініціювати та впроваджувати практичні рекомендації щодо вдосконалення чинного законодавства України.

- Комплексна інформаційна підтримка компанії та її ініціатив (висвітлення новин і заходів у ресурсах та соціальних мережах ААУ).

- Участь представників компанії-партнера у всіх заходах ААУ на пільгових умовах (зі знижкою).

- Безкоштовний вступ та членство в Асоціації адвокатів України для двох представників компанії.

- Всебічна підтримка професійних ініціатив партнера з боку Асоціації.

- Участь у З'їзді ААУ та право висувати свою кандидатуру на керівні посади в структурі Асоціації.

Запрошуємо провідних фахівців та юридичні компанії долучитися до команди лідерів ААУ у 2027 році!

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

«БЮЛЕТЕНЬ АСОЦІАЦІЇ АДВОКАТІВ УКРАЇНИ»

№04 (73) серпень 2026 р.

Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

КВ №19855-9655Р від 22.04.2013

Відповідальний редактор:

Дмитрієва Ольга, Президентка ААУ, кураторка Law & Business Studio, керуюча партнерка АО «Dmitrieva & Partners», адвокатка.

Засновник: Всеукраїнська громадська організація «Асоціація адвокатів України»

вул. Дніпровська набережна, 3, м. Київ, 02098

моб. тел.: +38 067 329-04-08

e-mail: info@uaa.org.ua | www.uaa.org.ua

Сфера розповсюдження: загальнодержавна, зарубіжна

Мета видання: поширення юридичних, адвокатських і наукових знань, інформування про діяльність ААУ та з правових питань

Статус видання: вітчизняне

Над випуском працювали: Дмитрієва Ольга, Стеценко Руслана, Сафронова Тетяна, Декальчук Леся, Мороз Владислав, Домітрашук Ірина, Клименко Володимир, Круговий Дмитро, Приходько Андрій, Рикова Владислава, Хмельницький Богдан, Щеннікова Ганна.

Друк: ТОВ «АРТ СТУДІЯ ДРУКУ», м. Київ, вул. Бориспільська, 15. www.artprintstudio.com.ua

Замовлення №2792. Наклад 100 екз.

Дизайн: Кривошей В.В.



BUSINESS PROTECTION

09

KYIV A2B FORUM
10.2026

