

Зміна локації

«Ми повірили і побачили, що Київ є майданчиком для розвитку»

ЄВГЕН РІЯКО, КЕРУЮЧИЙ ПАРТНЕР ЮК RIYAKO & PARTNERS, ДІЛИТЬСЯ ДОСВІДОМ РЕЛОКАЦІЇ БІЗНЕСУ

— Після повномасштабного вторгнення чимало компаній зіткнулися з потребою релокувати бізнес. Які труднощі та перешкоди виникли у зв'язку з цим?

— З початком війни всі усвідомлювали, що треба якось діяти. Навесні 2022-го я дійшов висновку, що єдиною можливістю продовжити юридичний бізнес є релокація до Києва. На той момент ситуація в столиці була теж незрозумілою, але ми зробили аудит різних категорій послуг і вирішили переїжджати до Києва.

Перший виклик, який постав перед нами, — це, звісно, релокація команди. Адже в нас невелика компанія, яка прагне стати середньою. В нашій команді близько 20 співробітників, тому потрібно було приймати гнучкі рішення. Ми навіть теоретично не розглядали, щоб когось звільнити, всі бажали залишитися єдиною командою. Ми всі повірили і побачили, що Київ є майданчиком для розвитку, хоча багато з нас були розкидані по інших містах та країнах, що дещо ускладнювало процес.

Також викликом був фінансовий складник. Він впирається в те, чи є клієнти і загалом запити на юридичні послуги. Не знаю, як це працює, але якщо ти щось робиш для пошуку роботи, ти її отримуєш. Якщо ж сидиш і нічого не робиш, у тебе все погано.

Фактично ми починали з нуля. Нас знав ринок, але клієнтів у Києві в нас майже не було. Тож ми зробили єдиний правильний крок: як особа, яку знають на ринку, я пішов до великих компаній з пропозицією працювати на аутсорсингу. Це було усвідомлене рішення, тому що на PR та рекламу треба витратити щонайменше рік-два для отримання перших клієнтів. А ми отримали своїх перших клієнтів, працюючи на аутсорсингу. Ми використали ситуацію, коли у великих компаній не було, наприклад, кримінальних адвокатів. Віддалено можна багато чим займатися, але не кримінальними справами. Це стало найголовнішим фактором, який дав нам змогу потужно стартувати і зайти в цікаві процеси, які стали для нас бюджетотвірними.

Також ми писали статті, підтримували різні заходи. І хоча дехто говорив, що це не на часі, активна участь у форумах і конференціях дала нам можливість зробити наступний правильний крок. Зважаючи на те, що PR-активність компаній зменшилась, про нас таким чином дізналися гравці на ринку Києва.

У 2023 році ми зберігали такий самий темп. Підтримували заходи зі своїх спеціалізацій та продовжували комунікацію з ринком. Це допомогло нам бути впізнаними.

На сьогодні клієнти, що з'явилися у 2022 році, вже пройшли певний цикл і радять нас іншим.



ЄВГЕН РІЯКО

Народився 25 квітня 1987 року. У 2009 році закінчив юридичний факультет Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, спеціаліст права. Аспірант юридичного факультету Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Допущений до адвокатської практики у 2011 році. Основні спеціалізації — кримінальна практика і юридичний супровід бізнесу. Має досвід у захисті клієнтів на всіх стадіях кримінального процесу і в судах із питань правового забезпечення безпеки бізнесу, вирішення спорів із контролювальними та правоохоронними органами, захисту від рейдерських атак. Крім цього, бере активну участь у законотворчій діяльності, консультує галузеві асоціації та державні органи, виступає як спікер на профільних конференціях і семінарах.

Команда кримінальної практики під керівництвом Євгена Ріяка двічі поспіль (у 2022 та 2023 роках) була відзначена рейтингом «Лідери ринку. Рейтинг юридичних компаній», який проводить видання «Юридична газета».

— Як загалом релокувався юридичний бізнес Харківщини, з яким труднощами зіткнувся насамперед?

— До Києва релокувалося близько половини юридичних компаній Харкова. І в усіх виникла найголовніша проблема: як зробити так, щоби співробітники переїхали до Києва. Адже в людей, як мінімум, було житло. Проте тих, хто вирішив релокуватися зі Східного регіону, соціальний складник уже не стримував. Усі друзі, родичі роз'їхались, і крім квартири, нічого вже не тримало. Будемо реалістами: у 2022 році роботи було настільки мало, що в будь-якому разі в Києві було цікавіше.

Утім, зараз жодна компанія, яка переїхала, повертатися не збирається, тому

що всі знайшли свою нішу і працюють. Інша річ, що робити з багажем своїх клієнтів і тим, що залишилося на місцях.

У певний момент нам потрібно було визначитися, чи залишати офіс у Харкові. Один наш колега — адвокат кримінальної практики вирішив залишитися в Харкові. І в цей самий час пішов вал кримінальних справ, тому нам стало вигідно залишити цей офіс. Зараз ми маємо в Харкові бутикове представництво. З одного адвоката воно розширилося до чотирьох. Проте багато компанії релокувалися повністю і представництв не залишали.

— Окрім кримінальної, які ще практики розвиваєте?

— До релокації ми були фірмою full-service, бо в регіоні інакше неможливо. Зараз сфокусувалися на двох напрямках: близько 90 % — це кримінальна практика і 10 % — податкова. Ці практики ми залишили для Києва, щоб не розпоршуватися і щоб нас знали як фахівців у цих сферах.

Водночас ми виділили окремий бренд, який розвивається самостійно. Адже побачили, що сімейна практика в Києві має три-чотири бренди, і можна бути більш активним у цьому напрямі. Тому ми за рік із Катериною Аніщенко з нуля створили цей напрям. Моя колега вже увійшла до п'ятірки найкращих фахівців у цій практиці в Києві, і це дуже перспективна сфера.

Ці три напрями ми розвиваємо, але на першому місці кримінальна практика. Тут усе просто, позаяк це моя безпосередня спеціалізація.

— Яким чином держава підтримала бізнес, адже, за статистикою, в Україні релокувалися близько 800 підприємств? Чи достатньо робиться для цього?

— Як показує наш юридичний досвід, найкраще, що може робити держава, — це не допомагати. Тому ми за допомогою не зверталися. У нас не було такої потреби, бо ж у нас немає виробничого обладнання, станків тощо.

Але перед багатьма бізнесами дійсно постала проблема, як перевозити цехи, розбирати та встановлювати обладнання тощо. Це дуже важка копітка робота.

У нас клієнти релокувалися до Чернівців. Вони зверталися за допомогою до місцевої влади, але представник міста поїхав і лише показав місце, де можна орендувати склад. Після цього вони все стали робити самостійно. Тому що зрозуміли, що так ефективніше. Про якусь безкоштовну оренду чи звільнення від комунальних платежів, що дійсно б могло, не йшлося. Тому бізнес подякував і далі діяв самостійно.

— Які питання правового характеру вийшли на перший план під час переміщення бізнесу?

— На той момент у бізнесу, який релокувався, виникли два запитання: що робити

з орендою і з виконанням зобов'язань за контрактами?

По-перше, бізнес вважав, що не повинен платити у зв'язку з тим, що приміщеннями неможливо користуватися. Звісно, орендодавці вважали по-іншому. Були важкі перемовини, але орендодавці та орендарі домовились, адже всі розуміли, що якщо піти до суду, то можна взагалі нічого не отримати. Це був великий пласт роботи.

По-друге, бізнес завжди вставляв в угоди пункт про форс-мажор. Але ніхто в мирному житті його не використовував. Це стало головною обставиною, через яку кожен керівник консультувався з юристами.

Також були запити, які ми маємо і сьогодні, пов'язані з мобілізацією співробітників. Змінюються питання, але не їх кількість.

Згодом, десь у другій половині 2022 року, в бізнесу був певний психологічний період, коли були запити щодо релокації за кордон. Близько 80 % таких звернень було від IT-компаній, решта — це невеликі компанії, які могли організувати перенесення виробництва, наприклад, у Польщу.

Починаючи з 2023 року все відносно стабілізувалося. Співвідносність запитів стала приблизно такою самою, як і до початку війни. На сьогодні більше стало запитів щодо судових стягнень заборгованості. Бізнес почав рахувати гроші і не розуміє, що буде завтра, тож усі наші клієнти попросили в судовому порядку стягнути те, що їм належить. І ми це зробили. Звісно, опоненти, з яких стягували, виходили на перемовини з пропозицією щодо реструктуризації. Усі з усіма домовились і пішли на поступки. Хоч як парадоксально, але бізнес зараз живе без боргів.

— Який головний висновок зробили для себе у 2023 році? Які плани на наступний рік?

— Стосовно релокації до Києва — головне, що це місто, яке має колосальні можливості. Тут зосереджені центри наших головних партнерів із розвитку, асоціації, державні органи. Маємо можливість комунікувати з ринком та постійними клієнтами на відстані одного міста.

Я зараз узагалі не маю вільного часу: постійні зустрічі, виступи, нетворкінг, чого в регіонах на такому рівні немає.

І якщо хтось говорить, що зменшилась кількість роботи, мене це дивує. Напевно, тут спрацював синдром приїжджого, коли ти звик багато працювати, і приїхавши, бачиш, що тут працюють трохи менше. А ми продовжуємо працювати, як і раніше, тому виграємо. Тут жодного секрету немає.

Загалом, хай як парадоксально це звучить, але війна дала нам змогу зробити крок уперед.