

ЮБИЛЕЙ

Масштабный план

«Наша цель — масштабировать бизнес и увеличить свою долю на рынке, не ограничиваясь только одесским регионом», — отмечает Григорий Трипульский, управляющий партнер ЮКК «Де-Юре»

Одесская юридическая консалтинговая компания «Де-Юре» начинает 2021 год празднованием своего 10-летнего юбилея. Об истории создания компании, особенностях юрбизнеса по-одесски и дальнейших планах «Юридической практики» рассказал Григорий Трипульский, управляющий партнер ЮКК «Де-Юре».

— Как бы вы коротко охарактеризовали первые 10 лет «Де-Юре»?

— Долгие. (Смеется.) Долгие и интересные. Для меня это был действительно очень важный и насыщенный период жизни.

— С чего все начиналось?

— Я более 12 лет работал инхаус-юристом в крупной компании, был заместителем гендиректора и возглавлял юридический департамент. В конце 2010 года компания прекратила свою деятельность, и я решил создать собственную юрфирму на базе существующего юротдела. Нашими первыми «якорными» клиентами как раз стали компании, входившие ранее в холдинг. То есть в плане работы на первых порах ничего не поменялось — задачи те же, сотрудники и клиенты тоже. Мы не стали пересматривать финансовые условия. По сути, поменялось только название компании. Также стало больше свободы и больше ответственности.

На первых порах мне было достаточно некомфортно брать с людей деньги, выстраивать взаимоотношения, заниматься поиском клиентов — я привык к тому, что у меня есть зарплата, стабильный доход. Сейчас, спустя 10 лет, прекрасно понимаю, как все работает, и с удовольствием этим занимаюсь.

Кроме того, у меня не было опыта работы в крупных сетевых юрфирмах — я считаю такой опыт очень ценным, и он наверняка здорово бы мне пригодился. К каким-то вещам мы пришли лишь через 3–5 лет после создания фирмы, а некоторые все еще не внедрили (как мне представляется, в крупных юрфирмах соответствующие правила и процессы более развиты и структурированы). Речь идет, например, о системе оценки персонала, биллинге, начислении бонусов и



Григорий ТРИПУЛЬСКИЙ: «Как и большинство юрфирм в Одессе, мы начинали с того, что занимались всем подряд, как я люблю говорить, «играли на похоронах и свадьбах»

т.д. У нас все это рождалось путем проб и ошибок, долгих споров и консультаций.

— Основываясь на полученном за эти годы опыте, удалось ли вам на этапе становления фирмы избежать критических ошибок?

— Ошибок на самом деле было много. Много делалось интуитивно и в ручном режиме. Одним из источников вдохновения также были разные форумы о развитии юрбизнеса — они не давали готовых решений, но подбрасывали новые интересные идеи, о которых ранее мы не задумывались. У нас ведь никто не учит, как вести юридический бизнес. Например, только проработав несколько лет, мы пришли к необходимости вести учет рабочего времени. Еще несколько лет понадобилось на поиск программного решения, которое меня бы устраивало. Куча ошибок была допущена в вопросах мотивации персонала, но откровенно конфликтных ситуаций мы избежали.



«Возможно, после завершения карантина мы вернемся к идее открытия офиса в Киеве», — делится планами Григорий ТРИПУЛЬСКИЙ

— Как эволюционировала специализация компании?

— Все происходило достаточно естественным, как вы сказали, эволюционным путем. Как и большинство юрфирм в Одессе, мы начинали с того, что занимались всем подряд, как я люблю говорить, «играли на похоронах и свадьбах, — корпоративное право, суды, налоги... Дальнейшее выделение специализаций было, как правило, связано с запросами клиентов. Например, появился у нас клиент — медицинский центр, которого мы сопровождали с нуля, вместе с ним учились медицинскому праву и сейчас, по моему мнению, являемся лидером в Одессе в этой практике. Появились клиенты в сфере строительства и недвижимости — освоили и эту практику и также вышли в лидеры.

— Какой проект или несколько проектов можно назвать визитной карточкой вашей компании?

— Мы оказываем полное юридическое сопровождение компании Odrex с момента ее создания — это лидер медицинского рынка юга Украины, один из крупнейших медицинских центров нашей страны. В контексте медицинского права это, пожалуй, наш наиболее приметный кейс.

На самом деле знаковых клиентов много, но конкретные проекты вспомнить сложнее. В судебной практике могу отметить сопровождение одного из крупнейших споров в истории Одессы — сумма исковых требований была около 1 млрд грн. Мы представляли греческих инвесторов и смогли взыскать часть средств. Мы также представляем интересы г-на Ройтбурда в

резонансном деле о восстановлении его в должности руководителя Одесского художественного музея. В настоящее время это дело находится на рассмотрении Верховного Суда. Материалы кассационной жалобы, которую мы подали, весили 30 килограмм.

— Одесса — один из самых развитых региональных юррынков Украины. Что отличает юрбизнес по-одесски?

— В Одессе все предприниматели. (Смеется.) У нас действительно очень большое количество людей, занимающихся торговлей и другими бизнесами, моряков, зарабатывающих приличные деньги. В Одессе нет ни одного олигарха, но средний класс очень развит. Соответственно, востребованы и юридические услуги.

Другая специфика города — наличие моря. Значительная часть юридических услуг так или иначе связана с морским правом. Кстати, мы единственные из лидеров одесского рынка юр услуг не практикуем морское право и даже не рассматриваем такой возможности — считаю неправильным заниматься тем, в чем у тебя нет должной квалификации. В то же время в этой отрасли есть хорошие деньги, иностранные клиенты. Ставки высокие. Одесские юрфирмы конкурируют в данном сегменте с лондонскими, кипрскими, турецкими и другими иностранными юридическими компаниями.

Еще одна специфика нашего юррынка — сильные местные бренды и практически полное отсутствие не одесских юридических фирм. Есть несколько представительств киевских юрфирм, но на местном рынке они пока что не очень заметны. И меня всегда интересовал вопрос, зачем им идти в Одессу, ведь объективно в Киеве денег больше и стоимость юр услуг выше. Единственный ответ, который я вижу, — это необходимость следовать за своим клиентом.

— Рассматриваете ли вы для себя возможности открытия офисов в других городах, в частности в Киеве?

— Рассматриваем. Года полтора тому назад мы даже предприняли попытку открыть офис в Киеве в партнерстве с израильским адвокатом (у нас есть ряд клиентов из Израиля, занимающихся преимущественно инвестиционной деятельностью), но в итоге решили работать отдельно. Возможно, после завершения карантина мы вернемся к идее открытия офиса в Киеве.

Из своего опыта могу сказать, что для того, чтобы проект с открытием офиса состоялся, следует либо самостоятельно курировать его работу, либо иметь очень надежных партнеров, которые со временем не захотят работать самостоятельно.

— Какие цели ставите перед собой на следующие годы?

— Масштабировать бизнес и увеличить свою долю на рынке, не ограничиваясь только одесским регионом. Увеличить количество юристов и привлечь новых клиентов. Как следствие — улучшить наши позиции в рейтингах. В частности, наша цель — войти в топ-50 ведущих юрфирм по версии «Юридической практики». В целом мы настроены очень оптимистично и амбициозно.

— Какой тост вы хотели бы поднять на 20-летию «Де-Юре»?

— Мне хотелось бы, чтобы мы остались порядочными и профессиональными — это наш девиз. Я считаю, что это очень важно, когда тебе доверяют и когда на тебя могут положиться. Я хотел бы пожелать компании следовать этому девизу следующие десять лет. А себе хочу пожелать отойти от операционного бизнеса. (Смеется.)

(Беседовал Алексей НАСАДЮК, «Юридическая практика»)