



### **SUP DAY FORUM 2017: актуальні бізнес-кейси з перших вуст**

19 квітня, Спілка українських підприємців (СУП) вже вдруге провела SUP DAY FORUM, найбільший в Україні діловий форум. Цього року вперше на захід було запрошено всіх підприємців країни. Основана тема форуму – розвиток підприємництва в Україні та світі. Учасники заходу обговорили глобальні тренди в підприємстві, основні економічні та споживчі тенденції та особливості ведення бізнесу в різних країнах.

«Українські підприємці мають грандіозний потенціал, аби здійснювати справжні прориви на вітчизняному ринку. Щоб стати конкурентоздатними їм треба вміти відстежувати світові тенденції та інтегрувати їх у локальні реалії. Так наш бізнес зможе самостійно створювати власні, унікальні історії успіху, про які обов'язково дізнаються і в Україні, і за її межами», – відзначив **В'ячеслав Климов**, президент СУП, співвласник компанії "Нова Пошта".

Ключовою темою форуму було питання виходу на нові ринки, а саме: пошук нових ринків, підготовка експортної стратегії, технічні вимоги та регламенти, створення глобального бренду. Було розглянуто кейси успішних експортерів, серед яких Ігор Гуменний (UBC Group), Наталія Єремєєва (Stekloplast), Тарас Вервега (SOFTSERVE) тощо.

Підприємці поділилися власним досвідом стосовно того, на що саме потрібно використовувати час і ресурси, які кроки треба зробити українській компанії, щоб досягти максимального успіху на закордонних ринках. «Актуальні кейси від бізнесменів – одна з найбільших цінностей, яку дає Спілка українських підприємців (СУП) своїм членам. Адже працюючи в різних галузях, маючи різні обсяги виробництва, ми вирішуємо одні й ті самі питання. Сьогодні я

розповіла свою експортну історію – про скління великих будівель та українську інженерну школу. Завтра, судячи з кількості конкретних запитань, на які мені довелося відповісти, в світі значно збільшиться кількість товарів «made in Ukraine», - підкреслила **Наталія Єремєєва**, співвласниці Stekloplast. Крім того, учасники форуму отримали практичні поради стосовно того, як розвивати власний бізнес - що саме важливо знати і де взяти ресурси, які є міжнародні програми і банківські продукти для МСБ, які фінансові можливості пропонує ЄБРР та фонди прямих інвестицій. Окрему увагу приділили питанню портфельних інвестицій. Адже інвестори – це не тільки гроші, але й інноваційні технології, кращі практики корпоративного управління та підтримка. «Досвід показує, що наявність фінансового інвестора дозволяє компаніям набагато краще проходити через кризові періоди. Наприклад, у 2008-2009 роках річний відсоток дефолтів портфельних компаній фондів прямих інвестицій був в 3 рази менше, ніж у публічних компаній,» - відзначив **Костянтин Магалецький**, партнер інвестиційної компанії Horizon Capital. В рамках дискусійної панелі про репутацію багато уваги приділялося прозорості ведення бізнесу, чесній конкуренції, сплаті податків тощо. «Коли інвестор аналізує компанію, яка сплачує податки на неринкових умовах, він враховує це для себе як ризик. При чому цей ризик досить невизначений. Для того щоб вивести реальну ситуацію, він перераховує фінансові показники, виходячи з того, які вони б були, якщо компанія сплачувала б податки на ринкових умовах», - зазначив **Олександр Почкун**, віце-президент СУП, керуючий партнер Baker Tilly Ukraine. Однак поняття репутації значно ширше та включає в себе не тільки фінансові показники. «Без налагодженої комунікації зі стейкхолдерами репутація навіть дуже правильної компанії може постраждати через агресивну інформаційну атаку. Саме тому важливо працювати з репутацією системно: регулярно робити аудити, знати своїх стейкхолдерів та будувати діалог з ними за допомогою відповідних інструментів та каналів комунікації,» - впевнена **Катерина Засуха**, виконавчий директор комунікаційної агенції GROU.

Також на форумі багато уваги приділялося додатковій освіті – про важливість безперервного навчання для підприємця розповіли Андрій Пивоваров (GoIT), Ігор Новіков (Університет Сингулярності в Україні), Анна Петрова (StartUP Ukraine) та Ярина Бойчук (Львівська бізнес-школа). «Я переконаний, що кожен власник бізнесу просто зобов'язаний читати хоча б одну книгу на тиждень і відвідувати відповідні тренінги мінімум раз на місяць. Навик постійно і швидко навчатися вкрай необхідний в сьогоdnішньому швидкоплинному світі», - впевнений Андрій Пивоваров, власник GoIT. SUP DAY 2017 зібрав близька 400 учасників, серед яких представники малого та середнього бізнесу, власники та керівники українських підприємств, лідери українського ринку. «Сьогодні вже можна впевнено заявити, що SUP DAY став справжньою платформою для обміну досвідом між незалежними підприємцями з усієї

країни. В цьому залі зібралися люди, які щодня роблять світ навколо кращим: створюють робочі місця, сплачують податки, шукають нові інноваційні рішення, використовують свій потенціал для укріплення конкурентних переваг свого бізнесу, створюють позитивний імідж України за кордоном», - відзначила **Катерина Глазкова**, виконавчий директор СУП. По словам Катерини, також вкрай важливо, що СУП веде постійний відкритий діалог з владою на найвищому рівні – пріоритетними напрямками діяльності Співки у 2016 році були: дерегуляція, підтримка національних виробників та відкриття для них нових ринків, а також податкова та митна реформи.

Співорганізатор	заходу:	Ukrainian E-commerce	Expert
Офіційний	партнер:	Visotsky	Consulting
Генеральний	медіа-партнер:	журнал "Нове	время"
Комунікаційний	партнер:	комунікаційна	агенція GROU
Юридичний		партнер:	Arzinger
Фінансовий	партнер:	UKRSIBBANK	BNP Paribas
Технічний	партнер:	Midland	Development
			Ukraine

Медіа-партнери: журнал "Бізнес", VoxUkraine, Platfor.ma  
 Інформаційні партнери: Львівська бізнес-школа (LvBS), ДП «Держзовнішінформ»  
 Партнери: Startup Ukraine, Вища школа комунікацій

*Довідково: Співка українських підприємців (СУП) - це перша найбільша об'єднана сила українських підприємців, яка створена за межами політичних інтересів з метою формування сприятливого бізнес-середовища, захисту інтересів та популяризації інновацій серед представників малого, середнього та великого бізнесу України. СУП представляє та захищає інтереси незалежних українських підприємців, незважаючи на масштаб, галузь та географію їхньої діяльності. Сьогодні СУП об'єднує близько 400 підприємців з усієї України.*