

## **Соломія Марчук, CEO Юридичної компанії MBP Group**

Життя Соломії Марчук сповнене драйву. Робота найманним працівником не дозволила відкрити всі можливості для молодого львів'янки і у 2014 році вона разом з партнерами створила юридичну компанію MBP Group.

Але MBP Group навряд чи схожа на більшість подібних фірм. Соломія надає енергії навіть такій консервативній справі як юриспруденція.

MBP Group поєднує новаторство і правовий прагматизм в процесі супроводу бізнесу від моменту його створення і до моменту виходу продукту на міжнародний ринок. «Ми поставили собі мету стати повноцінним і єдиним інструментом українського бізнесу на шляху до світової експансії. Це та грандіозна ціль, яка об'єднує навколо нашої компанії найкращих спеціалістів у сфері бізнес-права», — говорить Соломія Марчук. .

Соломія додає драйву і Спілці українських підприємців (СУП). За активну діяльність та поширення цінностей та місії СУП у грудні 2016 року Соломія отримала звання адвокату бренду СУП. А в квітні 2017 року пані Марчук стала офіційним представником СУП у Львівському регіоні.

Для проекту «СУП в обличчях» Соломія Марчук, CEO Юридичної компанії MBP Group, розповіла про плани розвитку СУП у львівському регіоні, інновації в юриспруденції детінізацію і державну підтримку бізнесу, а також про необхідність самоосвіти для підприємців.

### **Про СУП**

СУП - це перше об'єднання, яке складається із повноцінних українських підприємців. Я вже багато років під враженням від книжки Айн Ренд «Атлант розправив плечі». СУП по складу і суб'єктах нагадує героїв цієї книжки. Це для мене має долю романтизму. Крім того, я вихована в сім'ї бізнесменів і для мене спілкування з підприємцями дуже цінне. Це можливість обмінюватися досвідом і вчитися у них.

Я хочу спільно з підприємцями створити таке середовище, де ідея зможе перетворитися в реальний бізнес просто за лічені хвилини, аби не було жодних перешкод, бюрократії, не було якихось надлишкових умов для бізнесу.

Для мене ключовим в СУП є скоріше лобізм, ніж нетворкінг. Оскільки я юрист і знаю яких норм, слів та навіть ком бракує в нормативних актах. Я готова про це говорити. Мені важливо донести це і мати підтримку з боку підприємців. Спілка є рупором, який може це озвучити.

### **Про регіональні представництва**

Львівські бізнесмени особливі. Вони інноваційні, класні, розумні і прагнуть до кращого, але їм бракує консолідації. Моє ключове завдання, - зробити СУП об'єднуючою платформою у Львові. Але це складно зробити одноосібно. Тому в деякій мірі учасники Спілки в усій Україні є інструментом, який дозволяє об'єднатися навколо них та спільної ідеї. Для мене це шанс показати, що у Львові є хороший активний бізнес.

Що ми будемо робити? Ідей мільйон. Але основна ціль – надихнути місцевий бізнес на неочікувані інновації і дати йому можливість безперешкодно спілкуватися з владою, правильно організувати ці процеси, розвиватися, ділитися досвідом.

### **Про підприємництво**

Я народилася в сім'ї підприємців. З дитинства я бачила дуже багато несправедливості. З дев'яти років була присутня на перевірках то пожежників, то санепідемстанції, то інших

структур. Я бачила, як батьки хвилюються з цього приводу і в мене виховалось гіперболізоване бажання справедливості.

Як виявилось потім, в бізнесі це шкодить (посміхається). Але в плані обрання професії - сприяє. Я в 14 років вже визначилась із тим, ким хочу бути і поступила в малу академію наук при Львівському національному університеті Івана Франка. В 18 років я почала працювати по спеціальності. Я працювала в банку, потім у компанії, яка обслуговувала банк. Це було цікаво, але в мене не було можливості впливати на політику бізнесу, чи створювати власний продукт. Тому я вирішила створити свій бізнес, щоб мати таку можливість.

### **Про інновації в юриспруденції**

Я бачу радикальні зміни в інформаційних технологіях, слідкую за тим як розвиваються нейронні мережі (штучний інтелект). Юриспруденція, хочемо ми цього чи ні, повинна стати частиною цих змін. Для мене це новий етап розвитку.

Юридичний бізнес сьогодні втрачає свою колишню могутність. Він лишився сам по собі дуже забюрократизований. Йому бракує драйву.

Я не бачу майбутнього в юриспруденції у її класичному вигляді.

Нам потрібно створити механізм, як у автомобіля. Щоб не думати про те, як працюють форсунки чи складові мотора. Завдання юриспруденції створити такий автомобіль, який ззовні буде просто красивий, а в середині будуть ідеально функціонувати складні механізми і ніхто про це не знатиме, крім самих юристів.

Все залежить від моїх колег. Чи зможуть вони пересилити себе і віддати частину своїх повноважень штучному інтелекту, щоб дати можливість бізнесу розвиватися.

### **Про кадри**

Нажаль, знайти готового юриста, який би увійшов повноцінно до команди дуже складно. А перевиховувати немає часу. Тому ми залучаємо молодих спеціалістів. Нещодавно брали участь в ігрових судових процесах між студентами. По завершенню конкурсу запросили на стажування студентів, які нам сподобались.

Ще одне питання, як втримати працівника.

Щоб людина хотіла працювати, вона потребує трьох аспектів:

Гідна оплата праці. В першу чергу офіційна. Щоб працівник не думав як поїсти, а думав, як якісно зробити роботу.

Друге – колектив. Якщо людині не комфортно або вона має неймовірно інтелектуальні здібності, а її оточують посередні люди, звичайно вона піде шукати кращого.

Третє – можливість змінюватися. Компанія не повинна бути прив'язана до особи. Я бачу це так: після мого відходу, як власника, компанія повинна продовжувати жити. Такий принцип працює в США, Великобританії, Європі, а в Україні ні. Потрібно створити дієвий механізм передачі прав власності новим партнерам, співробітникам. Щоб вони бачили можливість йти далі та стати біля штурвалу.

### **Про детінізацію бізнесу**

Відповідальні власники вже давно вивели бізнес з тіні. Таких підприємців все більше.

Сьогодні вести справи «по-білому» для бізнесменів – це комфортно. Не треба шукати можливостей, наприклад, відшкодування ПДВ, чи вирішувати пост-фактум питання з фіскальною службою.

Підприємці мріють працювати без готівки. Це зручно. Напевно тому ми користуємось популярністю серед львівського бізнесу, - ми приймаємо платежі виключно по перерахунку.

Ще один момент. Корупцією багато підприємців намагаються прикрити власні невдачі. Нещодавно була масова хвиля протестів малих підприємств проти підвищення мінімальної заробітної плати. Дрібні підприємці говорили, що вони не можуть стільки платити, при цьому звинувачували владу. Але тут виникає питання, якщо підприємець не має можливості зі свого бізнесу виділити ці смішні гроші, то можливо потрібно змінювати бізнес-модель, або взагалі припинити бізнес і йти працювати на когось? Але в такій неспроможності потрібно мати сміливість зізнатися, це складно, простіше звинуватити когось.

Коли кажуть, що в Україні неможливо вести бізнес через корупцію, я наводжу приклад підприємців, які побудували власну справу і дуже успішні в тих самих умовах, що й ті, які не змогли справитись. Відповідь очевидна.

### **Про державну підтримку**

В плані фонду заробітної плати держава не сприяє переходу на білу сторону. Щодо відкритості господарських операцій – тут звичайно є позитивні зрушення. Наприклад, запровадження системи електронного обліку ПДВ, над удосконаленням якої ми працюємо.

Звичайно є моменти, де підприємців не чують або створюють перешкоди. Але не в таких масштабах як раніше. Зараз існує суспільний запит міняти стратегії ведення бізнесу, обліку та інше. Держава просто вимушена загравати з бізнесом і йти в нього на поводу.

В подальшому все залежить від бізнес-спільноти. Наскільки активно підприємці будуть вимагати у влади кращих умов ведення бізнесу.

### **Правила ведення бізнесу Соломії Марчук**

#### **1. Простота.**

Простота в організації, простота в донесенні інформації до працівників та до клієнтів.

По-перше, це ознака інтелектуальних можливостей команди. По-друге, це комфорт наших клієнтів, які бачать, що з нами працювати зручно і вони розуміють про що йде мова.

#### **2. Прозорість.**

Необхідно, бути відкритими перед клієнтами та колективом. Я завжди розповідаю клієнтам та працівникам про склад власників, структуру компанії та ін.

#### **3. Спільна соціальна ціль, інновації**

Я б сказала, це ключова задача бізнесу. Бізнес повинен створювати цінність. Я бачу свою цінність в запровадженні найкращих інноваційних технологій США і Європи в Україні. Щоб від ідеї до її реалізації був один крок. Це наша задача і я надіюся, що ми з нею справимося.

### **Про самоосвіту підприємця**

Самоосвіта важлива для людини будь-якої. Бо якщо вона не рухається вперед, вона точно здає назад. Я дуже люблю читати. Я постійно читаю. І вчу дітей постійно читати.

З приводу тренінгів. Тут треба бути дуже обережним. Є дуже багато є аматорів, навіть аферистів, які насправді не маючи бізнесу намагаються розповісти про те, як потрібно його вести. Тому я уникаю таких спілкувань. Для мене достатньо поговорити з

бізнесменом за смачним обідом, почути відповіді на свої складні запитання. Це краще, ніж будь-який тренінг. Таку можливість кожному надає Спілка українських підприємців (СУП).

Приєднуйтеся до СУП за посиланням <http://sup.org.ua/#form>