



Папа Карло®
фабрика дверей

в списку Forbes Ukraine Next 250

СТРАТЕГІЯ ПЕРЕМОГИ СЕРГІЯ ТІГІПКА
УКРАЇНСЬКЕ ПИТАННЯ РАФАЛА БЖОСКИ

20 ГРАНЕЙ
ЖІНОЧОГО
ЛІДЕРСТВА

S.T.A.L.K.E.R.: ДРУГЕ ПРИШЕСТЯ
МІЛЬЙОНЕРИ УКРАЇНСЬКОГО ФУТБОЛУ

Forbes

червень - липень 2024

forbes.ua

ISSN 2708-3268



9 772708 326300

НОВА ХВИЛЯ



Forbes Ukraine вдруге відібрав для вас
250 перспективних малих і середніх компаній. Хто визначатиме
успіх української економіки у недалекому майбутньому

У РУБРИЦІ

72 Нова хвиля

Список з 250 малих і середніх перспективних компаній

94 У вищу лігу

П'ять учасників торішнього списку NEXT 250 перетнули 1 млрд грн виторгу. Ось їхні рецепти

95 Ігор Гут про те, чому власникам складно вийти з управління бізнесом

96 Школа експорту Конотопського

Засновник Ajax Systems тестує підприємств, що тільки починають власний шлях великої експансії. Які стратегії експорту вони обирають і в чому їхні слабкі сторони

102 Майже український Тесла

Історія Олександра Степури, інженера та серійного підприємця

108 Які часи, такий і бізнес

Зброю та військове обладнання

виготовляють айтивці, медики, логісти тощо. Як у них виходить?

112 Країна ризиків і можливостей

Forbes знайшов трьох іноземців-відчайдухів, які розпочали бізнес в Україні вже під час війни. На що вони сподіваються?

116 Знайти інвестора

За яким принципом інвестують Ігор Ліскі, Борис Ложкін, Ігор Мазепа, Марина Авдеева та «Аврора», ОККО і МХП

Перед вами вже фірмовий проект Forbes Ukraine – другий список 250 перспективних малих і середніх компаній. Цього року команда Forbes обирала найперспективніших із більш як 700 компаній. На виході – путівник частиною українського бізнесу, яка зазвичай залишається поза увагою інвесторів і журналістів, але від успіхів якої залежатиме вигляд економіки країни за 5–10 років.

Як і рік тому, ми мали на меті дослідити й показати підприємництво України у всьому його різноманітті. Цьогоріч ми копнули глибше, діставшись підприємців, що не прагнуть публічності, проте діяльність яких здатна дивувати.

NEXT 250 – це відзнака авансом. Більшості учасників списку ще потрібно перейти «долину смерті» малого бізнесу і вибудувати системний бізнес, що стабільно зростає. Ми віримо, нашим героям-підприємцям до снаги здійснити цей перехід попри ідеальний шторм, що панує в Україні. Як сказав один із героїв цього номера: «Ми навчилися працювати без електрики, без відшкодування ПДВ, а тепер маємо працювати без людей».

Найбільше у списку компаній зі сфери виробництва (86), на другому місці компанії, що надають послуги (56). Майже порівну представлені компанії з АПК (22), креативних індустрій (18), легкої промисловості (15), харчової промисловості (14) та ритейлу (15).

Більшість учасників цьогорічного списку стрімко наростили виторг, чистина заслуги – низька база першого воєнного року. Наприклад, харківська компанія «Елакс», що займається автоматизацією промислових підприємств, збільшила виторг на 145%, до 338 млн грн. Це стало можливим попри релокацію на Рівненщину. «Наш успіх – у команді. Ціль – вистояти, зберегти команду під час війни, перемогти», – каже її співзасновник Дмитро Кольчак.

Як ми відбирали

До списку потрапили компанії з річним виторгом від 10 млн грн до 1 млрд грн. До NEXT 250 не потрапили компанії, які входять до фінансово-промислових груп, українські представництва міжнародних компаній (або якщо контрольний пакет компанії належить іноземному інвестору), компанії державної форми власності, IT-стартапи та фінансові компанії.

Ми отримали приблизно 500 анкет, ще 200 запропонувала редакція Forbes. Фінальний список було сформовано методом голосування редколегії.

Під час оцінки ми звертали увагу на такі чинники: фінансові результати; швидке зростання; інноваційний продукт; перспективність ринку; експортна складова; нестандартні менеджерські/маркетингові підходи; незламність – компанії, які постраждали від воєнних дій, але відновили діяльність.

Компанії зібрано за алфавітом. Позначка [K] біля виторгу означає, що дані надано компаніїю, [Y] – дані YouControl, [F] – оцінка Forbes.

Дякуємо за допомогу у зборі анкет бізнес-об'єднанням та компаніям: ЕВА, СУП, YBC, Board, ТПП, CEO club, ACC, Inspira, Core Business Club, CBG, Odesa Business Club, Pro Business Club, Smart People Community, 4Business, ПриватБанку, «ОТР Лізингу», Poster, УКАБ, Асоціації легкої промисловості, Apple consulting, DYB, Українській асоціації меблевиків, Українській аграрній конфедерації, Конфедерації будівельників України, Українському союзу промисловців і підприємців, «Еніцентру», Rozetka.

Непрогнозованість внутрішнього ринку мотивує навіть малі компанії здійснювати закордонну експансію. Компанія «Укравтоімпорт», що завжди заробляла на продажі українцям електрокарів, налагодила виробництво й продажі зарядних пристроїв у Польщі. Бренд чоловічого одягу Andreas Moskin з минулого року продає одяг із весільних колекцій на європейських маркетплейсах. Обсяги скромні – \$25 000, але динаміка обнадійлива – у 13 разів більше, ніж до війни.

Цьогоріч, попри масштабну промокампанію, ми отримали на третину менше анкет від кандидатів, ніж торік. Ми не раз чули від підприємців причину: «Публічність може привернути небажану увагу державних органів». Побоювання небезпідставні. Десятки компаній, що все ж таки подалися, мали складну структуру власності: низка ФОПів, ТОВ плюс кілька ФОПів і т. д. Підтвердити власні заявлені фінансові показники їм було складно. Такий підхід – міна сповільненої дії. Середня компанія, котра функціонує як десяток ФОПів, навряд чи отримає грант, вигідно залучить кредитування або інвестора. Зрозумілий та прозорий бізнес матиме значно більшу перевагу для залучення інвестицій у період післявоєнного відновлення. Хтось скаже, думати про таке під час великої війни складно і недоречно. Але після закінчення війни може бути запізно. ■

Над проектом працювали

Юлія Белінська, Віктор Кіщак, Віталій Голіч, Тетяна Грицик, Денис Кацило, Катерина Шаповал, Микола Маранчак, Валентина Дудко, Тома Міроненко, Ірина Безкоровайна, Олексій Блінов, Костянтин Гненний, Вікторія Лаврентій, Марина Тупчієнко, Любов Петрушко, Михайло Яресько, Борис Давиденко

ОЛВУД

Андрій і Данило Штеренберги

Виробництво

■ 167,2 млн грн^[Y] ● Дергачі,
Харківська область

Виробник інтер'єрних дверей під
ТМ «Папа Карло» (Carlo Porte – для
експорту). На експорт припадає
40–50% виторгу.

Як ми відбирали

До списку потрапили компанії з річним виторгом від 10 млн грн до 1 млрд грн. До NEXT 250 не потрапили компанії, які входять до фінансово-промислових груп, українські представництва міжнародних компаній (або якщо контрольний пакет компанії належить іноземному інвестору), компанії державної форми власності, IT-стартапи та фінансові компанії.

Ми отримали приблизно 500 анкет, ще 200 запропонувала редакція Forbes. Фінальний список було сформовано методом голосування редколегії.

Під час оцінки ми звертали увагу на такі чинники: фінансові результати; швидке зростання; інноваційний продукт; перспективність ринку; експортна складова; нестандартні менеджерські/маркетингові підходи; незламність – компанії, які постраждали від воєнних дій, але відновили діяльність.

Компанії зібрано за алфавітом. Позначка [K] біля виторгу означає, що дані надано компанією, [Y] – дані YouControl, [F] – оцінка Forbes.

Дякуємо за допомогу у зборі анкет бізнес-об'єднанням та компаніям: ЕВА, СУП, УВС, Board, ТПП, CEO club, ACC, Inspira, Core Business Club, CBG, Odesa Business Club, Pro Business Club, Smart People Community, 4Business, ПриватБанку, «ОТР Лізингу», Poster, УКАБ, Асоціації легкої промисловості, Apple consulting, DYB, Українській асоціації меблевиків, Українській аграрній конфедерації, Конфедерації будівельників України, Українському союзу промисловців і підприємців, «Епіцентру», Rozetka.

Співпраця з компанією, що потрапила до списку Forbes, має кілька значних переваг:

1. **Репутація та довіра:** Компанії, що потрапили до списку Forbes, мають високий рівень довіри та визнання. Співпраця з такими компаніями підвищує ваш престиж і зміцнює репутацію.

2. **Якість та інновації:** Forbes визнає компанії за їхні інновації, якість продуктів та послуг. Партнерство з такими компаніями означає співпрацю з лідерами ринку, які дотримуються високих стандартів.

3. **Фінансова стабільність:** Компанії у списку Forbes зазвичай фінансово стабільні та успішні. Це знижує ризики співпраці та забезпечує надійність.

4. **Широкі можливості:** Такі компанії мають розгалужені мережі контактів, що відкриває більше можливостей для розвитку та розширення вашого бізнесу.

5. **Професіоналізм та досвід:** Компанії, що потрапляють до списку Forbes, мають висококваліфікований персонал та великий досвід у своїй галузі, що може бути дуже корисним для вашого бізнесу.

6. **Маркетингова перевага:** Співпраця з відомими компаніями може бути використана у ваших маркетингових стратегіях для залучення нових клієнтів та партнерів.

7. **Підтримка та розвиток:** Великі компанії часто інвестують у розвиток своїх партнерів, пропонуючи підтримку, навчання та ресурси для зростання.

Загалом, співпраця з компанією зі списку Forbes може значно сприяти розвитку вашого бізнесу, підвищити його конкурентоспроможність та зміцнити позиції на ринку.