Адаптація компаній Івано-Франківська та області до воєнних викликів: аналітика та приклади

NEF
НОВА ЕКОНОМІКА
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА

2023

Зміст

Вступ

Приклади у сфері виробництва одягу та спорядження

Приклади у сфері харчування

Приклади у сфері приладобудування та комплектуючих

Приклади у сфері меблів і декору

Інші приклади

Висновки

Вступ

Після 24 лютого 2022 року, коли почалося повномасштабне вторгнення росії в Україну, український бізнес стикнувся з низкою нових викликів. Один із головних – потреба змінити звичні бізнес-моделі та адаптуватися до нових умов роботи. Нагальною виявилася й консолідація зусиль для допомоги військовим і внутрішньо переміщеним особам.

Завдання цього дослідження – проаналізувати досвід компаній, що працюють в Івано-Франківську та області, щоб зрозуміти, як бізнеси різного розміру, що належать до різних галузей, адаптували свою діяльність до нових викликів. Ми побачимо, з якими проблемами вони стикнулися, імплементуючи зміни, як нові продукти чи сервіси вплинули на їхню діяльність, а також дізнаємося більше про їхні плани розвитку після закінчення військових дій.

Дослідження провела команда агенції економічного розвитку PPV Knowledge Networks у межах проєкту «Нова економіка Івано-Франківська – підтримка нових кластерів інноваційної економічної діяльності в Івано-Франківську», який фінансується Європейським Союзом за програмою «Мери за економічне зростання». Експерти використали дані моніторингу екосистеми підприємництва та інновацій у Івано-Франківську та висновки з дев'яти подій у форматі швидкої бізнес-допомоги (ШБД), що відбулись завдяки проєкту.

Зміст цієї публікації є виключно відповідальністю агенції економічного розвитку PPV Knowledge Networks і необов'язково відображає погляди Європейського Союзу.

ПРЯМУЄМО РАЗОМ

Аналітика підготовлена агенцією економічного розвитку PPV Knowledge Networks у межах проєкту «Нова економіка Івано-Франківська – підтримка нових кластерів інноваційної економічної діяльності в Івано-Франківську», який фінансується Європейським Союзом за програмою «Мери за економічне зростання».

Івано-Франківськ
місто для життя

PROMPRYLAD
RENOVATION

ТЕПЛЕ МІСТО

METALAB

PPV KNOWLEDGE NETWORKS

Березень, 2023

Приклади у сфері виробництва одягу та спорядження

«Cryza»

Виробник одягу «Cryza» розпочав своє існування в 2020 році в Харкові, де виготовляв базовий функціональний одяг для повсякденного життя: худі, штани, футболки. Бренд пропагує гуманістичний підхід до одягу.

На початку березня 2022 року компанія переїхала в Івано-Франківську область, де почала шити спочатку футболки для військових, а згодом підсумки для тактичних аптечок та куртки.

Свій товар продають через соціальні мережі та рекомендації. Основні замовники одягу й підсумків – благодійні фонди та громадські організації.

Компанія отримує прибуток від профільної діяльності – пошиття базового одягу, а одяг для ЗСУ та підсумки для аптечок віддають за собівартістю. Бренд працює через ФОП.

Головним викликом є отримання якісної сировини. Після закінчення активних бойових дій планують продовжувати виробництво одягу для цивільних та одягу для військових в тих позиціях, де отримали компетенції під час повномасштабного вторгнення, також планують найняти нових працівників.

Соціальні мережі:
https://www.instagram.com/cryza_store/

«Moya»

Бренд «Моуа» створено у 2019 в Івано-Франківську, займається пошиттям одягу: сорочок, светрів, суконь та штанів. На виробництві працює 13 людей.

З весни 2022 року бренд шиє білизну та головні убори для ЗСУ. Першу партію білизни пошили на запит волонтерських організацій своїми силами, згодом отримали державне замовлення на пошиття головних уборів.

Моуа працює як ТОВ та продає свій одяг через соціальні мережі, власні магазини в Івано-Франківську й у Львові, бренд представлений і в київському центральному універмазі.

На сьогодні бренд повернувся до старої бізнес-моделі та розвивається, відкриваючи нові магазини в інших містах країни, а також планує розширити виробництво й найняти нових працівників. Головний виклик – отримання тканини преміум-класу з Італії.

Соціальні мережі:
https://www.instagram.com/moya.atelier/

Приклади у сфері харчування

«Дім Мулярових»

Ресторація «Дім Мулярових» розташована в Івано-Франківську, розпочала працювати в 2008 році. У закладі готують автентичні страви Прикарпаття.

З лютого 2022 року, крім діяльності в сфері громадського харчування, ресторація розпочала передавати їжу на фронт та зіткнулася з проблемою пакування у скляні банки, бо частина харчів приїжджала на місце непридатною для споживання. Як наслідок, було розроблено спеціальну рецептуру для реторт-пакетів, щоб зберегти смак та якість їжі.

Спочатку проєкт був розрахований на військових, але у зв'язку з вимкненням електропостачання консервовану їжу почали купувати і цивільні, бо вона повністю готова до вживання. Серед консервованих страв – булгур з яловичиною, боґрач, рис із куркою.

Консервована їжа потрапляє в ЗСУ через благодійні фонди та громадські організації, які формують замовлення; також ресторація запускає власні збори для ЗСУ. «Дім Мулярових» отримує прибуток від основної діяльності, консервовану їжу віддають за собівартістю. Працюють через ФОП.

У планах – найняти нових працівників та продовжувати виготовлення консервованої їжі й після закінчення війни. Ресторація – яскравий приклад перетворення бізнесу в сфері HoReCa на виробника харчової продукції.







Сайт ресторації:
https://muliarova.if.ua/

«Станіславський борщ»

До 2022 року засновниця ініціативи Людмила Дорошенко займалася гуртовою торгівлею канцтоварами. Після початку повномасштабного вторгнення разом із колегами виготовляє сухпайки для військових, вже надіслали понад 200 тисяч порцій різної продукції.

На сьогодні в асортименті, крім борщу, ще 19 позицій в індивідуальних термопакетах. Продукція потрапляє до військовослужбовців через благодійні фонди та громадські організації, які формують замовлення; також бренд самостійно збирає кошти для виготовлення продукції, яку віддають для ЗСУ за собівартістю. Для “Станіславського борщу”, які і для багатьох інших бізнесів та ініціатив основними замовниками продукції є волонтери, фонди і громадські організації.

Після закінчення військових дій планують надалі займатись розвитком та комерціалізацією ініціативи, відкривши соціальне підприємство. Основні виклики на сьогодні – пошук більшого приміщення та закупівля обладнання.





Соціальні мережі:
https://www.facebook.com/profile.php?id=100083363011164

«Framiore»

Бренд «Framiore» створено у 2018 році в Івано-Франківську. До 2022 року компанія виготовляла широкий асортимент жіночого одягу, а на виробництві працювало 26 людей.

Після 24 лютого команда бренду частково переорієнтувала свою діяльність на пошиття спальних мішків у двох комплектаціях – зимовій, що називається «Щедрик» та літній із назвою «Summertime». Крім цього, компанія розробляє тактичні рюкзаки й турнікети.

Одяг продають через власний сайт і партнерів, працюють лише під замовлення. Замовлення на спальники отримують через благодійні фонди та громадські організації.

Бренд працює як ТОВ та має гібридну бізнес-модель: компанія отримує прибуток від пошиття одягу, натомість спальники для ЗСУ віддають за собівартістю. Виготовлення продукції фінансують частково з власних коштів компанії, іншу частину оплачують волонтерські фонди.

Головні виклики для бренду:

- отримання сировини;
- зайнятість ліній, через що треба постійно чергувати виробництво одягу та спальників.

Після закінчення активних бойових дій планують продовжити виготовляти спальники й розширити профільну діяльність, щоб експортувати власну продукцію.

Продукти, які команда створила у воєнний час, стали частиною асортименту бренду. У планах – розпочати випуск нової колекції одягу й оновлену версію спальників, а також розширити виробництво: створити окрему виробничу лінію для спальників та працевлаштувати додатково десять осіб.







Сайт компанії:
https://framiore.com/ua/

Приклади у сфері приладобудування та комплектуючих

«Електросила»

Бренд «Електросила» розпочав свою діяльність у 1996 році в Івано-Франківську як сімейний бізнес із продажу інструментів, запчастин, верстатів та їхнього обслуговування; також займалися 3D-моделюванням.

З березня 2022 року розпочали виробництво портативних джерел живлення. Продукцію реалізують через власний магазин в Івано-Франківську, сайт та соціальні мережі. Активно беруть участь у тендерах на закупівлю обладнання. Продукція бренду сертифікована. Працюють через ФОП. На виробництві зайнято 20 людей.

Компанія надає знижки на свою продукцію військовим, волонтерам та благодійним фондам. Головний виклик – отримання комплектуючих з Китаю. На сьогодні компанія виготовляє три моделі зарядних пристроїв.

Бренд планує продовжувати діяльність, яка була до війни, та інтегрувати в свою бізнес-модель розвиток власних портативних джерел живлення. Зокрема, «Електросила» вийшла на ринок з акумуляторами, які дають змогу світлофорам функціонувати без електроенергії, активно співпрацює з міською радою Івано-Франківська, аби встановити такі пристрої у місті. Компанія також розвиватиме нові кооперації, розширюватиме виробництво, найматиме нових працівників.









Сайт компанії:
https://pps.com.ua/

«Моделіст»

Центр технічних видів спорту «Моделіст» розпочав роботу в 2010 році в м. Києві, де займався навчанням з авто та авіамоделюванням.

Після 24 лютого 2022 року частина команди переїхала в Івано-Франківськ, де створила волонтерський центр, а згодом благодійний фонд «Ти є країна»; інша частина переїхала в Закарпатську область, де продовжила роботу центру, але переорієнтувала його діяльність на виготовлення дронів та навчання.

На цей момент виготовляють безпілотний авіаційний комплекс «Джміль». У комплекс входять п’ять дронів, акумулятор, відеоокуляри для пілота, планшет і комплектуючі.

Благодійний фонд «Ти є країна» замовляє дрони та акумулює кошти для їхнього виготовлення. Частково продукція фінансується через прямі збори коштів за допомогою соціальних мереж або ж на замовлення від громадських організацій чи волонтерів. Працюють через ФОП та за гібридною бізнес-моделлю, оскільки дрони для ЗСУ передають за собівартістю.

Основний виклик – отримання сировини чи комплектуючих із Китаю, яке розтягується в часі та затримує виробництво дронів. У планах – інтеграція бізнес-моделі, що була до 24 лютого, з товарами та послугами, які надають тепер. Планують релокацію навчального центру та виробництва в Івано-Франківськ.









Соціальні мережі:
https://www.facebook.com/clubmodelist

«Fspace»

Це колектив однодумців, що з 2018 року функціонував у Івано-Франківську, де займався виготовленням технічних проєктів у галузях електроніки, 3D-друку й робототехніки. Одним із перших проєктів був фітобіореактор для вирощування водоростей. На початку 2022 року команда «Fspace» складалася з п’яти людей, що працювали над комерційними проєктом домашнього робота-помічника для шведського замовника.

27 лютого 2022 року розпочали ремонтувати обладнання та рації для ЗСУ як волонтери, згодом отримали запит на виробництво систем скидання для дронів від одного з великих фондів допомоги армії. Системи складалися з пластикових насадок, що друкувались на 3D-принтерах.

Навесні розширили діяльність для виконання цього замовлення, було задіяно двадцять 3D-принтерів. Проєктували системи скидання для різноманітних дронів, а також розробляли рішення для розмінування території.

«Fspace» працював за гібридною бізнес-моделлю та через ФОП, частина замовлень для ЗСУ виконувались на волонтерських засадах або за собівартістю, інші проєкти були комерційними. У зв'язку з повномасштабною війною комерційні контракти в липні було призупинено, а у вересні група інженерів перейшла працювати на інший проєкт, пов'язаний із оборонною галуззю. Напрацювання, матеріали та принтери передали військовим, які продовжили виготовляти системи скидання самостійно.

Планують відновити попередню діяльність, йде пошук інженерів для роботи над рішеннями для радіоелектронної розвідки та логістики. Паралельно один зі засновників ініціативи займається страйкбольним клубом в Івано-Франківську, що після лютого 2022 року став навчальним центром для військових і цивільних, та планує розвивати цей проєкт.

Приклади у сфері меблів і декору

«Гойдалка»

«Гойдалка» – український виробник дерев'яних меблів та іграшок для дітей, що працює на ринку понад 15 років. Виробництво розташоване в смт. Богородчани. До 2022 року на підприємстві працювало 50 людей.

Виробництво відбувається за «закритим циклом»: деревину розпилюють, дошки сушать і вироби виготовляють безпосередньо на потужностях підприємства.

Категорії товарів:

- ліжка та гойдалки для дітей;
- меблі для дошкільних закладів освіти: столи, стільці, шафи, тумби;
- дитячі майданчики.

До повномасштабного вторгнення працювали лише на українському ринку. Після виконували попередні зобов'язання та паралельно замовлення для ЗСУ й ВПО, які отримували через волонтерів та фонди. Завдяки цьому змогли зберегти завантаженість виробництва, уникнути звільнення працівників. Згодом розпочали шукати замовників за кордоном та виконувати взірцеві вироби для потенційних замовників.

Бренд працює як ТОВ та має гібридну бізнес-модель: компанія отримує прибуток від основної діяльності, натомість продукція для ЗСУ та ВПО передається за собівартістю, зазвичай, мова йде про двоярусні ліжка. Частина виготовленої продукції фінансується з власних коштів компанії, іншу частину замовляють волонтерські фонди та громадські організації.

Головний виклик для компанії – стабільний доступ до сировини та її легальність. Крім основної діяльності, компанія планує надалі розвивати виробництво соціальних меблів, а в 2022 році розпочали експорт дитячих ліжок у Молдову та ведуть переговори про експорт в країни ЄС.

Сайт компанії
https://goydalka.com/

«Метабокс»

ТОВ «Метабокс» – це сімейний бізнес, розташований у Коломиї. Складається з кількох окремих напрямків: виробництво м'яких меблів, виробництво корпусних меблів, послуги з нарізання плити, крайкування та меблевий салон.

Компанія швидко адаптувалася до нових реалій роботи після лютого 2022 року, зупинивши виробничі потужності лише на перших два тижні вторгнення. Далі продовжили виконувати замовлення, отримані ще до війни, а з квітня місцеві споживачі відновили замовлення на корпусні меблі.

Паралельно частково переорієнтували виробництво на виготовлення дешевої лінійки ліжок, попит на які зріс у зв'язку з переміщенням у регіон великої кількості українців. Компанія змогла об'єднати місцевих дрібних виробників меблів та самозайнятих осіб, щоб виконувати спільні великі замовлення, зокрема, на ліжка для ВПО від ПРООН. З осені «Метабокс» працює з цільовими запитами від військових частин та волонтерів на меблі, які виготовляє за власний кошт.

Власники планують розширити виробництво, найняти нових працівників та розвиватися у напрямку експорту власної продукції. Головний виклик – скорочення часу на виготовлення великих замовлень.

Соціальні мережі
https://www.facebook.com/melin.if.ua

«d`Artc»

Компанію засновано у 2010 році в Івано-Франківську. Займається дизайном, виробництвом і реалізацією декоративних виробів для дому та саду: опори для квітів, підтримки для рослин, підставки під вазони, паркани, арки, новорічні світлові фігури, декорації до свят, а також унікальні елементи для оздоблення домівок.

У березні 2022 року компанія розпочала виготовляти одно- та двоспальні ліжка для тимчасово переміщених осіб і Збройних сил України.

Компанія продає свою продукцію через власний сайт і соціальні мережі, а також рекомендації. Працюють через ФОП та мають гібридну бізнес-модель: ліжка продають за собівартістю й паралельно продовжують профільну діяльність.

Головний виклик для бізнесу – отримання сировини чи комплектуючих, також потрібно оновити обладнання. У планах – найняти нових працівників, а також надалі працювати з продукцією, яку розпочали виготовляти у зв'язку з повномасштабним вторгненням, насамперед, мова йде про ліжка. Після закінчення війни планують розширити діяльність та лінійку товарів. Потребують інформаційної підтримки щодо пошуку грантових можливостей для бізнесу.

Сайт компанії:
https://dartc.net/

Інші приклади

«MFT»

My Favorite Toothpaste – українське виробництво засобів догляду за порожниною рота. Засноване в 2018 році в Харкові. Виробництво починалося як зубна паста для дітей з алергією, але згодом компанія виросла, розпочала робити ополіскувачі, спреї, льодяники, пастилки без цукру, жуйки та бальзами для губ. Продукція сертифікована Державною службою України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів. Бренд працює через ФОП.

До повномасштабного вторгнення на виробництві працювало 10 людей. Навесні 2022 року виробництво переїхало в Івано-Франківськ. Частину своєї продукції бренд передає за собівартістю для військових.

Наразі працюють над закупівлею обладнання, оскільки частину потужностей було втрачено в Харкові через військові дії. Після цього планують відновити виготовлення жуйок, розширити виробництво зубної пасти та льодяників, а також найняти нових працівників.

Крім виробництва засобів гігієни, у власниці бренду також є стоматологічні клініки «119» у Харкові та Івано-Франківську. В клініках надають знижки на послуги військовим.





Сайт компанії:
https://mft.org.ua/

«Frisor»

Мережа з чотирьох барбершопів, що функціонує в Івано-Франківську. Крім основної діяльності, займається навчанням барберів. З весни 2022 року адаптували свою діяльність до нових викликів та запустили системи лояльності для військових. Розпочали співпрацю з різноманітними проєктами, які допомагають внутрішньо переміщеним особам отримати новий фах. У лютому 2023 року організували таке навчання у співпраці з USAID для сімох людей.

У планах – розширити діяльність, відкрити масажні кабінети. Бізнес шукає можливості грантової підтримки для навчання ВПО.

Сайт компанії:
https://frisor.ua/uk/ivano-frankivsk

Висновки

У підсумку можемо виділити кілька основних варіантів адаптації бізнес-моделей до роботи після повномасштабного вторгнення.

Адаптивні інноватори – сюди належать бізнеси, що, на додачу до профільної діяльності, створили продукти відповідно до нових потреб та продовжують розвиток цих продуктів, планують, крім діяльності, що була до лютого 2022 року, освоювати нові напрямки.

Яскравими прикладами адаптивних інновацій є «Електросила» – компанія, що займалась торгівлею й обслуговуванням інструментів, а перетворилася на виробника портативних зарядних пристроїв, або ж бренд «Framiore», що вдосконалює спальники та планує відкрити окрему виробничу лінію для цієї продукції.

Таким бізнесам насамперед необхідна підтримка у просуванні продукції, а також допомога з організацією ланцюгів постачання та пошуку альтернативних постачальників комплектуючих і матеріалів.

Ситуативні інноватори – підприємці, що не створювали нових продуктів, проте швидко відреагували на виклики та переорієнтували профільну діяльність відповідно до нових обставин.

Яскравий приклад – компанія «Метабокс», що частково переорієнтувала виробництво на виготовлення дешевої лінійки ліжок для ВПО, проте згодом повернулася до профільної діяльності та працює з цільовими запитами на меблі від військових і волонтерів. Або ж бренд «Моуа», який також повернувся до розвитку бізнес-моделі, що була базовою до лютого 2022 року.

Такі компанії потребують підтримки в пошуку можливостей для підвищення кваліфікації працівників, в пошуку експортних можливостей та підтримки сталого розвитку бізнесу.

Вимушені стартапи – ініціативи, що функціонували навколо окремого запиту, який спричинило повномасштабне вторгнення. Вони або виконали свою функцію і припинили діяльність або ж продовжують працювати й думають комерціалізувати свою продукцію згодом.

Прикладом таких ініціатив є «Станіславський борщ», оскільки в планах – відкрити соціальне підприємство після закінчення військових дій, або ж «Fspace», що виробляли системи скидання для дронів, проте згодом передали напрацювання, матеріали та 3D-принтери військовим.

Такі ініціативи потребують підтримки та консультацій стосовно базових правил ведення бізнесу, а також щодо позиціонування власних продуктів на ринку.



NEF

НОВА ЕКОНОМІКА
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА

neweconomy.if.ua