

Звіт

за результатами дослідження ринку опалювальних матеріалів

в рамках активності **Тверде паливо для домогосподарств**
проєкту **NiN Home**

Червень 2023

ЗМІСТ

МЕТОДОЛОГІЯ	3
ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ	4
РЕЗЮМЕ	5
РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ	6

МЕТОДОЛОГІЯ

Збір даних: 16.06 -26.06.23

Анкетування

Масив даних складається з відповідей 15 респондентів. Цільова аудиторія – представники підприємств, які займаються виробництвом / продажом опалювальних матеріалів.

Структура опитаних у розрізі областей / населених пунктів

Область	Населений пункт	Кількість респондентів
Донецька	Краматорськ	5
Запорізька	Запоріжжя	5
Харківська	Богодухів	2
	Гути	1
	Чугуїв	1
	Шевченкове	1
ВСЬОГО		15

Структура опитаних у розрізі типу постачальника

	Кількість респондентів
Великий (переважно оптові)	7
Середній (поєднання оптової та роздрібної торгівлі)	6
Невеликі (переважно роздрібні)	2
ВСЬОГО	15

Структура опитаних у розрізі періоду роботи на ринку

	Кількість респондентів
1-2 роки	1
3-5 років	4
6-10 років	8
Більше 10 років	2
ВСЬОГО	15

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ

Доступність товару у постачальників залежить від доступу до джерел постачання і можливостей логістики. Описані дані релевантні для конкретного моменту – ситуація може змінитися будь-якої миті через безпекову ситуацію та інші фактори.

Питання щодо наявних обсягів товару та умов доставки для частини інформантів були чутливими і вони не надали на них відповідей.

Дослідження проведене за декілька місяців до початку піку сезону продажів, тому обсяги наявного товару можуть бути меншими за доступні на момент для купівлі у сезон.

РЕЗЮМЕ

Донеччина. Постачанням брикетів займаються 5 з 5 опитаних підприємств, при цьому, 1 з них є виробником. Втім, згідно даних опитування, найбільші обсяги збуту серед видів опалювальних матеріалів має деревина твердих сортів. Її, як і деревину м'яких порід, продають 3 постачальники.

Склади постачальників майже порожні або заповнені не більш, як на половину. При цьому, доступність опалювальних матеріалів залежить від постачальників, розташованих найдалі від основних складів чи магазинів, порівняно з іншими областями. Так, у 4 з 5 постачальників у Донецькій області основне джерело постачання знаходиться за 151-500 км від їхнього складу чи магазину. Разом з тим, на ці джерела припадає від 75% до 100% товарів.

На поповнення запасів 4 з 5 підприємств потребують менше 1 тижня. Так само 4 з 5 опитаних постачальників на Донеччині могли б збільшити свій запас товару, якби попит подвоївся. Для цього їм знадобилося б від 1 тижня до 1 місяця. Варто додати, що всі 5 підприємств, які взяли участь в дослідженні мають альтернативні джерела постачання товару, на випадок недоступності основних джерел.

Запоріжжя. Згідно даних опитування, ринки працюють у повному обсязі. У регіоні найкраща доступність деревини через наявність великих підприємств. Всі 5 постачальників, які займаються продажем деревини є виробниками. Брикети продає 2 з 5 опитаних, при цьому, 1 з них є виробником. Це позитивно впливає на доступність товару, адже для 4 з 5 підприємств основним джерелом постачання є власне виробництво, а 3 – мають альтернативні джерела на випадок збільшення попиту. Поточна наповненість складів варіюється від 50% до 75%.

Реальну готовність збільшувати пропозицію у разі подвоєння попиту декларують 4 з 5 респондентів. Для цього їм знадобиться від 1 до 3 місяців, що може бути не релевантно потребам, враховуючи, що сезон триває обмежений час. У звичному обсязі поповнення запасів відбувається у період від 1 до 2 тижнів.

Харківщина. Регіон спеціалізується на виготовленні і збуті деревини - всі 5 постачальників є виробниками деревини твердих порід (сосна, дуб). Продажом деревини м'яких порід займається 4 з 5 опитаних, а брикетами – 2. При цьому, за оцінкою респондентів, брикети, як і вугілля, з поміж інших видів опалювальних матеріалів, найважче знайти, виробити чи закупити. Варто зауважити, що представники підприємств Харківщини, порівняно з іншими регіонами, частіше уникали відповідей на запитання щодо наявного обсягу товару та умов доставки, тому наведені дані можуть не відображати реальної картини.

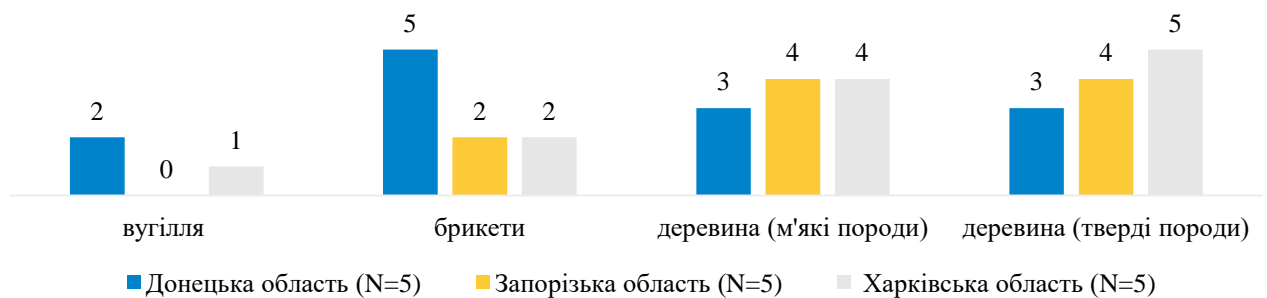
3 з 5 постачальників основним джерелом поповнення запасів називають власне виробництво, ще у 2 – це виробники або оптовики, розташовані у діапазоні 150 км від їхнього основного складу чи магазину.

На поповнення запасів у звичному обсязі підприємствам потрібно від 1 до 2 тижнів. Відреагувати на збільшення попиту готові 3 з 5 постачальників. Їм на це знадобилося б від 1-2 тижнів до 1 місяця часу.

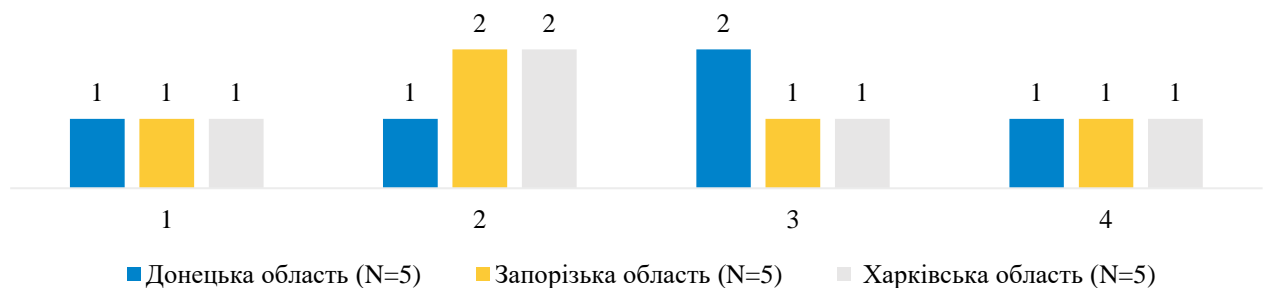
РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Специфіка постачальників: товари та їх обсяги. У Донецькій області найбільше постачальників брикетів, хоча найбільш доступним опалювальним матеріалом, відповідно до обсягу реалізованого товару на рік, є тверда деревина. У Запорізькій області висока доступність як м'якої, так і твердої породи деревини. На Харківщині найбільше постачальників твердої деревини, але реальні обсяги збуту ми не знаємо – 3 з 5 постачальників не назвали середньорічні обсяги продажу. Вугілля не варто розглядати як альтернативний опалювальний матеріал через його дефіцит на ринку.

Мал. 1. Відповідь на питання: «Які з перерахованих товарів ви продаєте?» у розрізі області



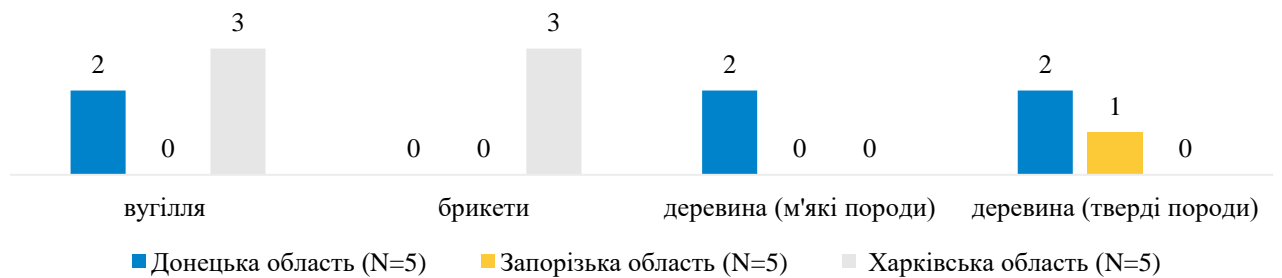
Мал. 2. Кількість типів опалювальних матеріалів, які продає постачальник у розрізі області



9 з 15 опитаних постачальників є виробниками. У розрізі областей ситуація така:

- Донецька область – 1 виробник брикетів;
- Запорізька область: деревину твердих порід (сосна, дуб) виготовляє всі 5 постачальників, брикети – 1 виробник;
- Харківська область – всі 5 постачальників є виробниками деревини твердих порід (сосна, дуб).

Мал. 3. Відповідь на питання: «Який з перерахованих нижче товарів вам найважче знайти / виробити / закупити?» у розрізі області



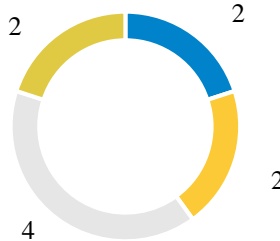
У Харківській області можуть бути складнощі із доступністю брикетів, а на Донеччині – з деревиною м'яких порід.

Табл. 1. Кількість постачальників і обсяги реалізованого товару на рік у розрізі типу опалювального матеріалу і області

	Донецька	Запорізька	Харківська
Вугілля			
кількість постачальників	2	0	1
сумарний обсяг, тон	2000	-	0
у середньому на 1 постачальника, тон	1000	-	-
Брикети			
кількість постачальників	5	2	2
сумарний обсяг, тон	6700	3500	3000
у середньому на 1 постачальника, тон	1340	1750	3000
Дерева м'яких порід			
кількість постачальників	3	4	4
сумарний обсяг, тон	5800	501000	-
у середньому на 1 постачальника, тон	1933	250500	-
Дерева твердих порід			
кількість постачальників	3	4	5
сумарний обсяг, тон	28500	819000	1788
у середньому на 1 постачальника, тон	9500	204750	358

Склади постачальників. 10 з 15 постачальників мають свої склади. Їх площа варіюється від 200 м² до 2500 м², середній розмір – 1080 м².

Мал. 4. Відповідь на питання: «Який статус вашого складу/сховища на даний момент?» (N=10)



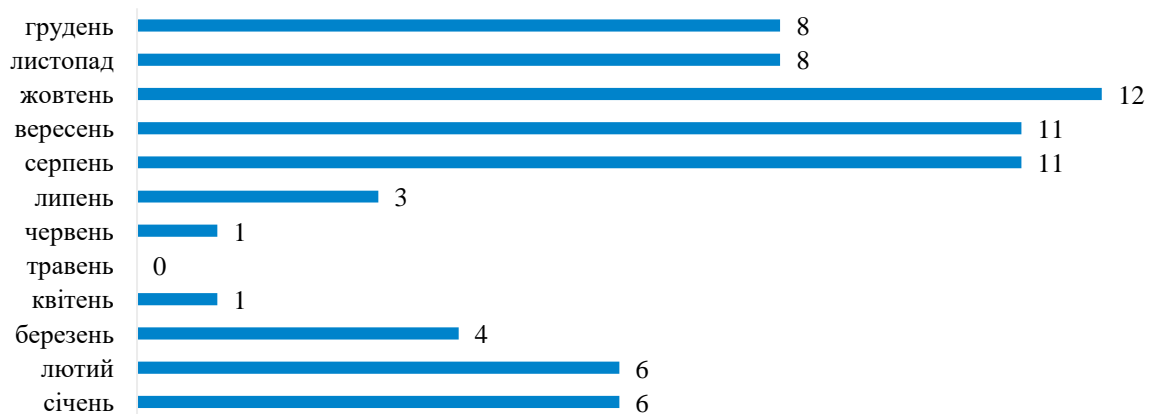
■ Майже порожній ■ 25% заповнено ■ 50% заповнено ■ 75% заповнено ■ Повністю заповнений

Склади на Донеччині майже порожні (2) або заповнені на 25% (1) чи 50% (2), що може становити ризик для забезпечення бенефіціарів опалювальними матеріалами у разі прийняття рішення, що Карітас Краматорськ закуповує опалення самостійно.

На Запоріжжі наповненість складів варіюється від 50% (2) до 75% (2).

Втім, поточна завантаженість складів може бути пов'язана із тим, що пік сезону продажів попереду. Для більшості постачальників «гарячий» сезон припадає на серпень-жовтень.

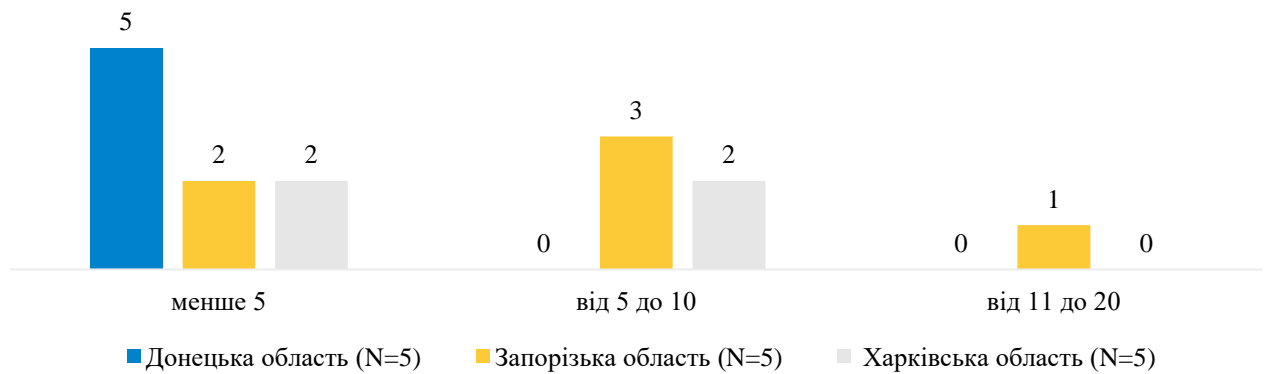
Мал. 4. Відповідь на питання: «На які місяці припадає пік сезону продажів?» (N=15)



Функціонування та ємність ринків. У Донецькій та Харківській області ринки функціонують обмежено, тоді як на Запоріжжі переважно робота ринків триває у повному обсязі. При цьому, за результатами опитування, постачальники Донеччини і Запоріжжя мають можливість отримувати товари від своїх постійних постачальників, тоді як на Харківщині 3 з 5 постачальників мають лише частковий доступ до звичних ланцюжків поповнення запасів, 1- має цю можливість повністю, а 1 – не має такої можливості зовсім.

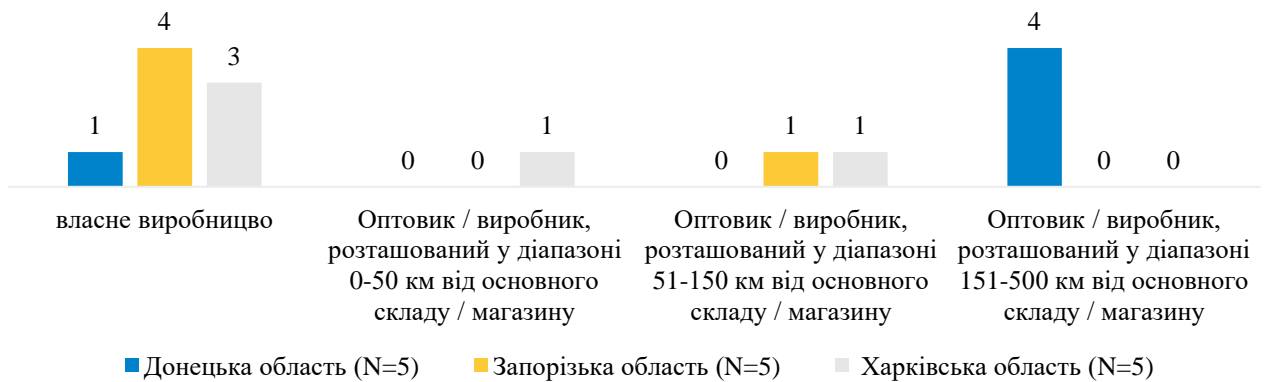
За оцінками постачальників, найменше конкурентне середовище на Донеччині, а найбільше – у Запорізькій області.

Мал. 5. Відповідь на питання: «Як ви думаєте, скільки продавців, які продають вам подібні товари, є у вашій області (мається на увазі тільки підконтрольна Уряду України територія)?» (у частотах)



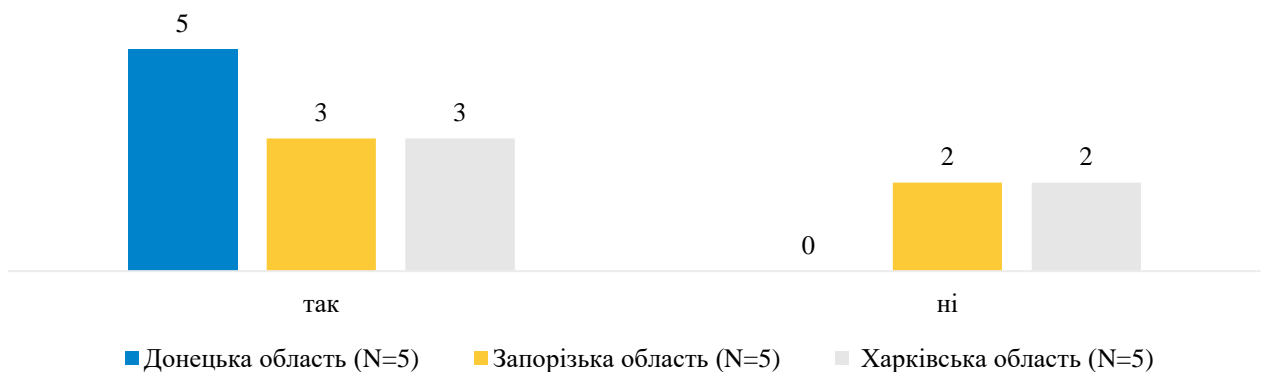
Джерела постачання. Доступність опалювальних матеріалів на Донеччині залежить від постачальників, розташованих найдалі, порівняно з іншими областями. Так, у 4 з 5 постачальників у Донецькій області основне джерело постачання знаходиться за 151-500 км від їхнього складу чи магазину. При цьому, на ці джерела припадає від 75% до 100% товарів.

Мал. 6. Відповідь на питання: «Яке джерело постачання є основним?» (у частотах)



Значних складнощів в отриманні доступу до кількості товару, необхідної для задоволення потреб клієнтів немає у жодного з опитаних постачальників. Попри велику відстань логістики і незаповнені склади, продавці опалювальних матеріалів з Краматорську мають варіанти для заміни основних джерел постачання.

Мал. 7. Відповідь на питання: «Якщо ваші звичайні постачальники не можуть забезпечити достатню кількість, чи є у вас альтернативні постачальники?» (у частотах)

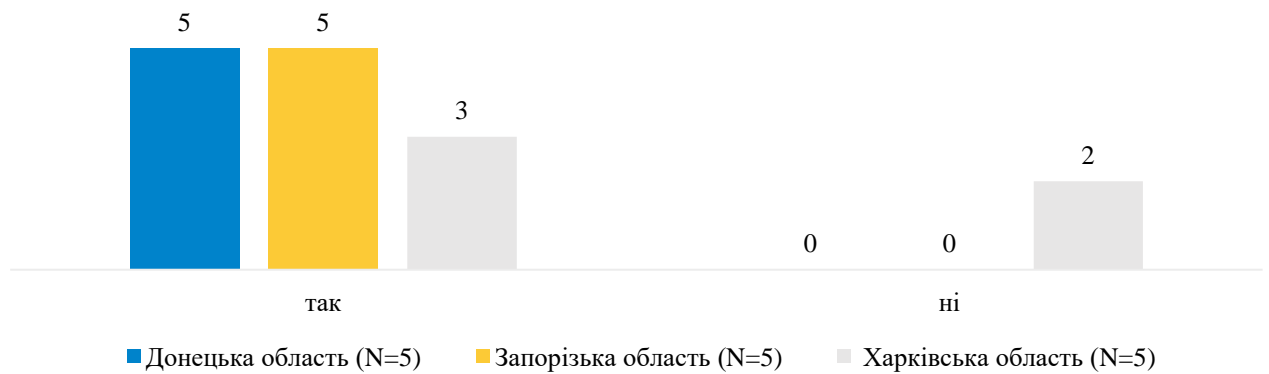


Можливість збільшення запасів у розрізі області. 4 з 5 опитаних постачальників на Донеччині могли б збільшити свій запас товару, якби попит подвоївся. Для цього їм знадобилося б від 1 тижня до 1 місяця.

У Запорізькій області готовність постачальників збільшувати запаси така сама – 4 з 5 респондентів вважають, що цілком в змозі це зробити. Втім, їм потрібно на це більше часу – від 1 до 3 місяців, що може бути не релевантно попиту, адже опалювальний сезон триває не більш, як 5-6 місяців.

На Харківщині відреагувати на збільшення попиту готові 3 з 5 постачальників. Їм на це знадобилося б від 1-2 тижнів до 1 місяця часу.

Мал. 8. Відповідь на питання: «Чи зможете ви збільшити частоту поповнення запасів, якщо попит зросте?» (у частотах)



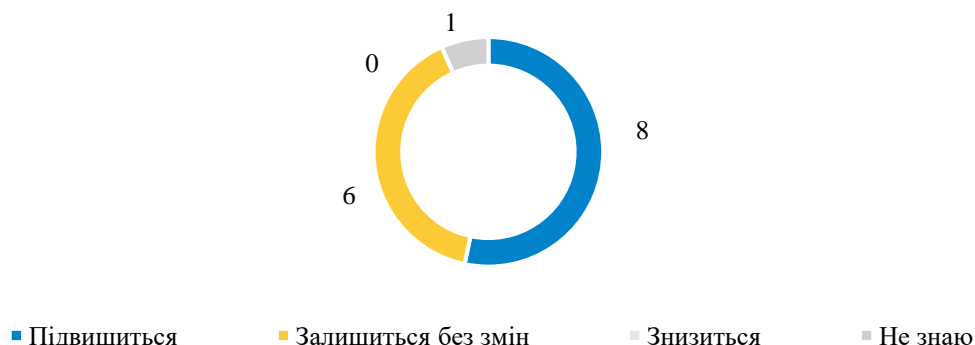
Можливість збільшення запасів у типу опалювального матеріалу. 8 з 9 постачальників брикетів могли б збільшити пропозицію у відповідь до збільшення попиту. Більшість із них впевнена, що ціни б при цьому не змінились.

Всі опитані постачальники деревини також могли б збільшити обсяги товару. 9 з 12 впевнені, що на ціни це б не вплинуло, ще 2 прогнозують ріст цін, а 1 – їх зниження.

Якість товару. 13 з 15 постачальників оцінюють якість доступного товару як високу, а 2 – як «середню». Обидва вони є представниками Харківської області.

Прогнози щодо цін. Ситуація на ринку опалювальних матеріалів, ймовірно, зміниться – 8 з 15 постачальників прогнозують підвищення цін протягом 2 місяців, тоді як ще 6 не бачать для цього підстав і вважають, що вартість товару залишиться без змін.

Мал. 9. Відповідь на питання: «Як ви очікуєте, як зміниться сьогоднішня ціна протягом наступних двох місяців?» (N=15)



Логістика товарів до складу / магазину постачальників. Всі опитані постачальники Донеччини доставляють товари автошляхами і користуються для цього послугами орендованих авто. Послуги доставки / перевезень актуальні навіть для постачальника, який має вантажне авто у власності. Це означає, що є певні ризики – у разі руйнування доріг, мостів та або погіршення безпекової ситуації логістика може бути утрудненою або неможливою.

4 з 5 постачальників із Запорізької області доставляють товар автошляхами, використовуючи власні вантажівки, ще 1 – орендоване авто.

На Харківщині ситуація схожа – 4 з 5 респондентів вказали власні вантажівки як засіб доставки товару на склад чи магазин.

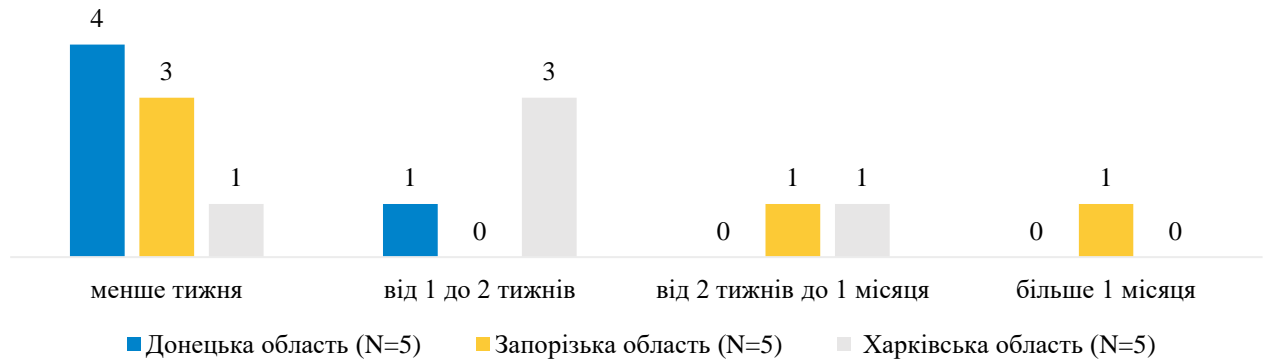
5 з 15 опитаних постачальників стикаються з транспортними труднощами: 2 – з Донецької області, 1 із Запорізької, 2 – з Харківської.

Серед складнощів зазначені такі:

- погані дорожні умови (4);
- небезпека перевезень, пов'язана з війною (4);
- висока вартість палива (2);
- нерегулярна доступність оренди транспорту (1).

Тривалість поповнення запасів. Більшість опитаних постачальників з Донеччини та Запоріжжя поповнюють запаси товару протягом тижня, тоді як підприємцям з Харківщини на це треба зазвичай від 1 до 2 тижнів.

Мал. 10. Відповідь на питання: «Скільки часу зазвичай потрібно для поповнення запасів (тобто від замовлення до надходження товару до вашого магазину)?»(у частотах)

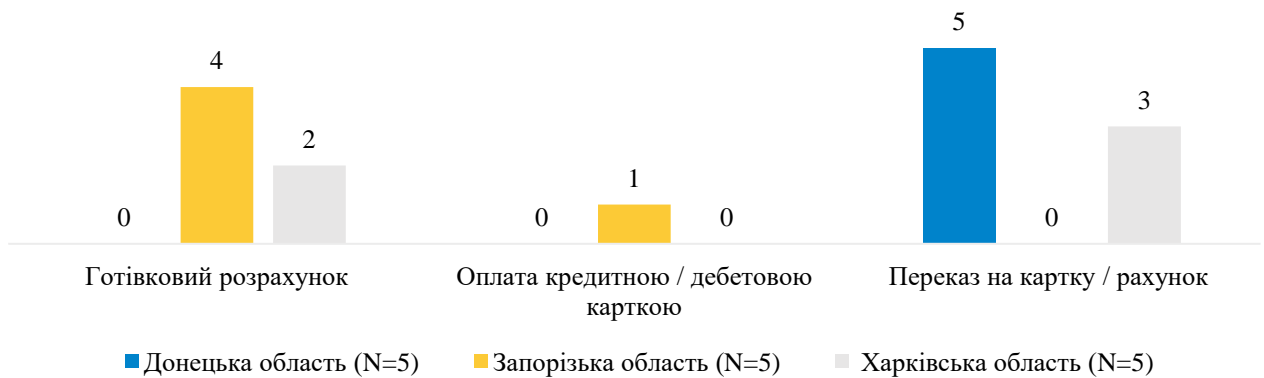


Засоби оплати. У опитаних постачальників доступно від 1 до 3 видів розрахунку. При цьому, 2 з 5 постачальників на Донеччині готові приймати до оплати виключно перекази на картку чи рахунок. Всі інші постачальники у цільових регіонах приймають хоча б декілька видів оплати. Переказ на картку чи рахунок недоступний у 2 постачальників із Запоріжжя.

Мал. 11. Відповідь на питання: «Які засоби оплати приймає ваше підприємство зараз?»(у частотах, можливо декілька варіантів відповіді)



Мал. 12. Відповідь на питання: «Який засіб оплати є основним для розрахунку у цьому році?»(у частотах)



Доставка товарів покупцям. 14 з 15 респондентів здійснюють доставку товарів своїм клієнтам. Не здійснює 1 постачальник з Харківщини. У таблиці нижче (див. Табл. 2) деталізовані умови доставки у розрізі області та виду опалювального матеріалу, втім, варто враховувати, що ці дані релевантні саме для опитаних постачальників. Окрім того, на середні показники впливали пропуски питань деякими респондентами. Так, наприклад, серед 4 постачальників з Харківщини лише 1 згодився назвати максимально можливу відстань доставки у км та вартість доставки у перерахунку на кількість грн на 1 км, тому дані подані по наявній інформації.

Табл. 2. Умови доставки розрізі типу опалювального матеріалу і області

	Донецька	Запорізька	Харківська
Брикети			
Середній мінімальний обсяг замовлення для доставки	1 тонна	1 м3	3 м3
Середній максимальний обсяг замовлення для доставки 1 машиною	22 тони	30 м3	50 м3
Середня мінімальна вартість доставки, грн	550	400	50
Середня максимально можлива відстань доставки, км	550	600	70
Середня вартість доставки у грн/км	32	50	50
Деревина м'яких порід			
Середній мінімальний обсяг замовлення для доставки	1 тонна	1,5 м3	1,5 м3
Середній максимальний обсяг замовлення для доставки 1 машиною	22 тони	6 м3	25 м3
Середня мінімальна вартість доставки, грн	533	700	1275
Середня максимально можлива відстань доставки, км	667	30	70
Середня вартість доставки у грн/км	37	-	50
Деревина твердих порід			
Середній мінімальний обсяг замовлення для доставки	1 тонна	1,5 м3	1,5 м3
Середній максимальний обсяг замовлення для доставки 1 машиною	22 тони	28 м3	25 м3
Середня мінімальна вартість доставки, грн	533	612	1275
Середня максимально можлива відстань доставки, км	667	582	70
Середня вартість доставки у грн/км	37	75	50

Співпраця з благодійними організаціями. Жоден з опитаних постачальників не вбачає ризиків у тому, аби організації надавали вразливим сім'ям готівку (замість натурального палива) для придбання палива / опалювальних приладів. Всі 15 респондентів готові співпрацювати з гуманітарними організаціями, щоб задовольнити потреби незахищених сімей.

Мал. 13. Відповідь на питання: «В якому типі програми ви готові співпрацювати із гуманітарними організаціями?»(у частотах)

