

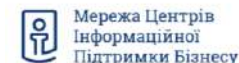
Аналітичний звіт

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПОТРЕБ БІЗНЕСУ В ПЕРІОД ВІЙНИ

Звіт виконаний в межах програми міжнародної допомоги «EU4Business: конкурентоспроможність та інтернаціоналізація МСП», що спільно фінансується Європейським Союзом та урядом Німеччини і реалізується німецькою федеральною компанією Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. Зміст звіту є виключною відповідальністю Мережі Центрів Інформаційної Підтримки Бізнесу і не обов'язково відображає позицію Європейського Союзу, уряду Німеччини, GIZ.



Виконавець:



Загальна кількість інтерв'ю

804

Територія

I група: 8 областей Західної України

II група: 16 інших областей України, які на момент дослідження перебували під контролем України

III група: релоковані бізнеси

Метод дослідження

глибинне інтерв'ю

Період дослідження

травень-червень 2022

Проект виконували

експерти організацій-членів Мережі Центрів Інформаційної Підтримки Бізнесу (bisc.org.ua), а саме:

1. Клуб Ділових Людей Україна – координатор
2. PPV Knowledge Networks
3. Агенція сталого розвитку АСТАР
4. Вінницький клуб ділових людей
5. Дніпропетровська ТПП
6. Донецька ТПП
7. Київська ТПП
8. Рада молодих вчених
9. Харківська ТПП
10. Центр підтримки бізнесу
11. Чернігівська ТПП

ГАЛУЗІ БІЗНЕСУ, СТАН ТА ПОТРЕБИ ЯКИХ ВКЛЮЧЕНІ ДО ЗВІТУ



1. АГРОПЕРЕРОБНІ ПІДПРИЄМСТВА

Всього підприємств – 226

В т.ч.

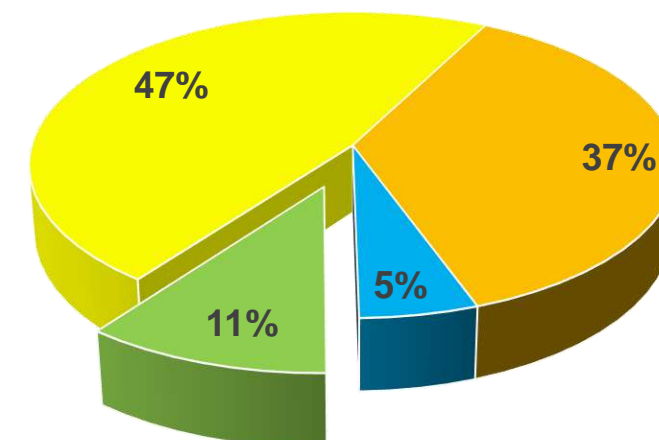
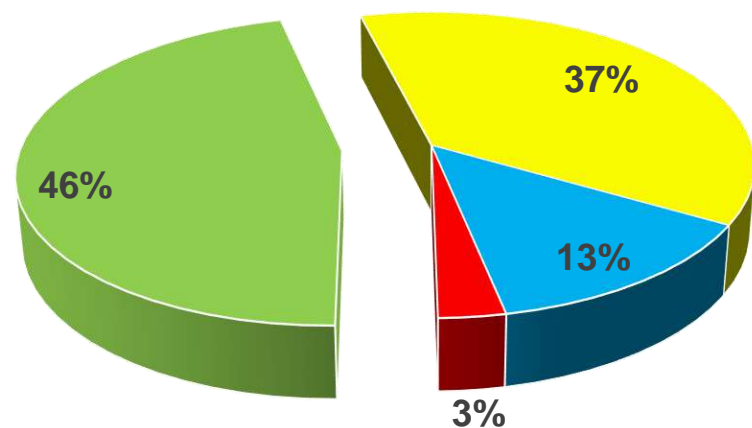
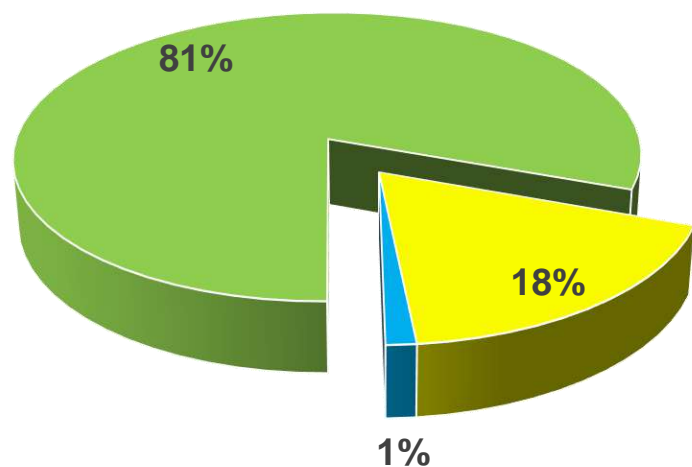
- 73 – на території 8 областей Західної України
- 134 – на території 16 інших областей України
 - 19 – релоковані

ЧИ ПРАЦЮЄ ВАШЕ ПІДПРИЄМСТВО ЗАРАЗ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



■ так
 ■ частково
 ■ релокується
■ заморожено
 ■ знищено

Найменший негативний вплив від війни підприємства відчували на Західній Україні, де лише 1% компаній «заморозили» свою діяльність. В інших регіонах України таких підприємств – 13%, також 3% були знищені.

Варто зазначити, що серед релокованих підприємств 58% уже встигли повністю або частково відновити свою діяльність, а 37% перебувають у процесі релокації.

ЯКЩО ПІДПРИЄМСТВО НЕ ПРАЦЮЄ НА ПОВНУ ПОТУЖНІСТЬ, ТО ЧОМУ АБО ЧОГО БРАКУЄ?

8 обл. Західної України

- **брак оборотних коштів**
- **брак клієнтів та ринків збуту**
- **брак сировини та інгредієнтів**
- **брак обладнання**
- **брак потужностей електроенергії**

16 інших обл. України

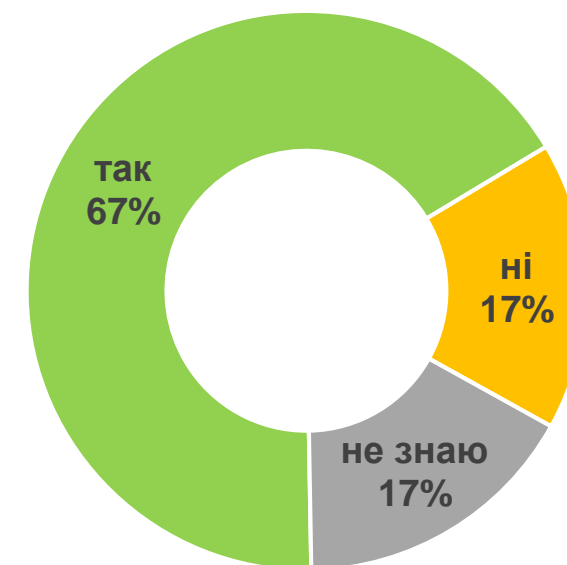
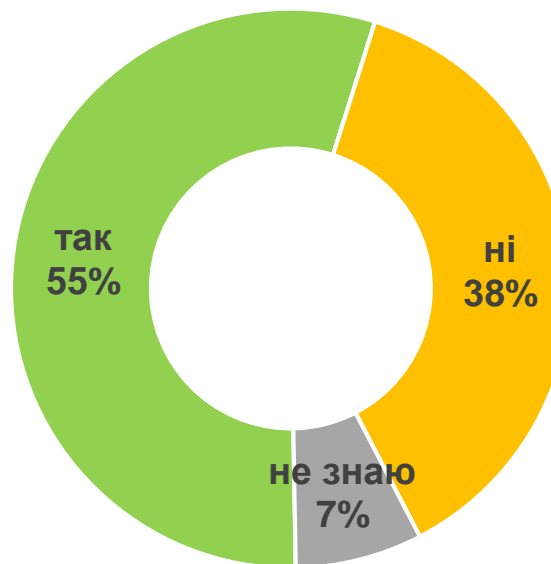
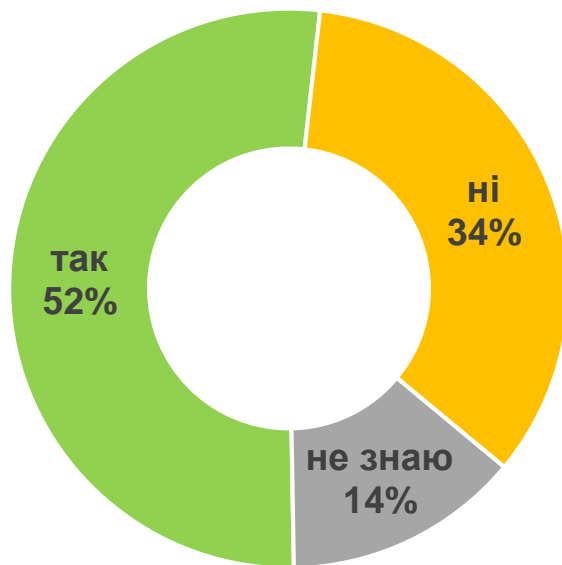
- **брак оборотних коштів**
- **брак клієнтів та ринків збуту**
- **виробництво в зоні бойових дій / окуповане**
- **брак сировини та інгредієнтів**
- **брак обладнання**
- **проблеми з логістикою**
- **дебіторська заборгованість торгових мереж**
- **падіння купівельної спроможності населення**
- **брак власних складів**
- **ріст витрат на виробництво продукції**
- **брак працівників**
- **зруйновані комунікації**
- **брак палива**
- **закритий вихід до моря**

ЧИ ПЛАНУЄТЕ ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ПРОДУКТІВ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



Більше половини підприємств у всіх регіонах України планують впроваджувати нові продукти на ринку. Зазвичай це пов'язано із втратою деяких ринків збуту або/та зміною потреб клієнтів.

Релоковані підприємства більше схильні до впровадження нових продуктів, ніж підприємства, які не змінювали свою локацію.

Загалом, війна підштовхує велику частину бізнесу розробляти нові продукти.

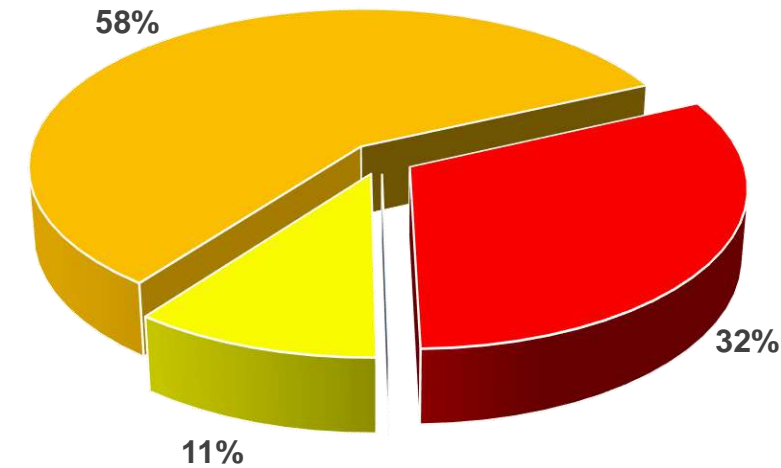
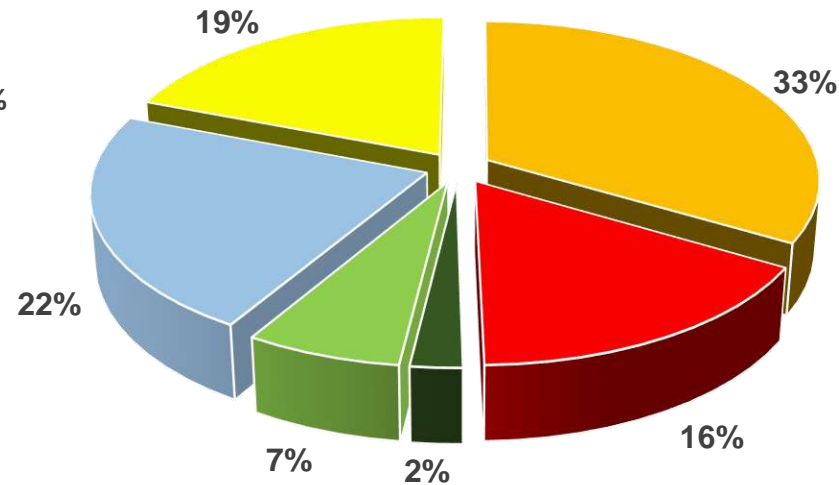
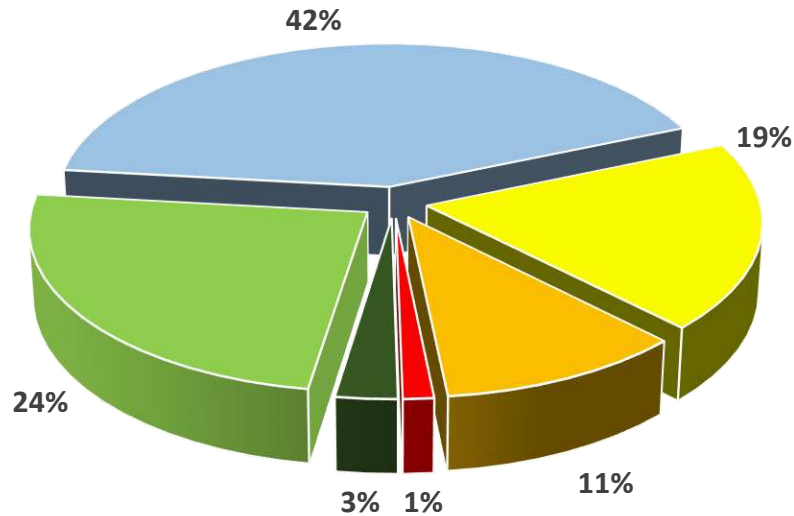
НА СКІЛЬКИ ЗАВАНТАЖЕНЕ ВАШЕ ПІДПРИЄМСТВО ЗАРАЗ?

АГРОПЕРЕРОБНІ ПІДПРИЄМСТВА

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



- попит перевищує потужності
- на 100%
- близько 80%
- десь на 50%
- до 30%
- не працює

69% підприємств західних областей мають завантаженість 80% і більше, при цьому в інших областях цей показник становить лише 31%. Водночас жодне із релокованих підприємств не працює більш як на 50% потужності, а 32% бізнесів не працюють взагалі.

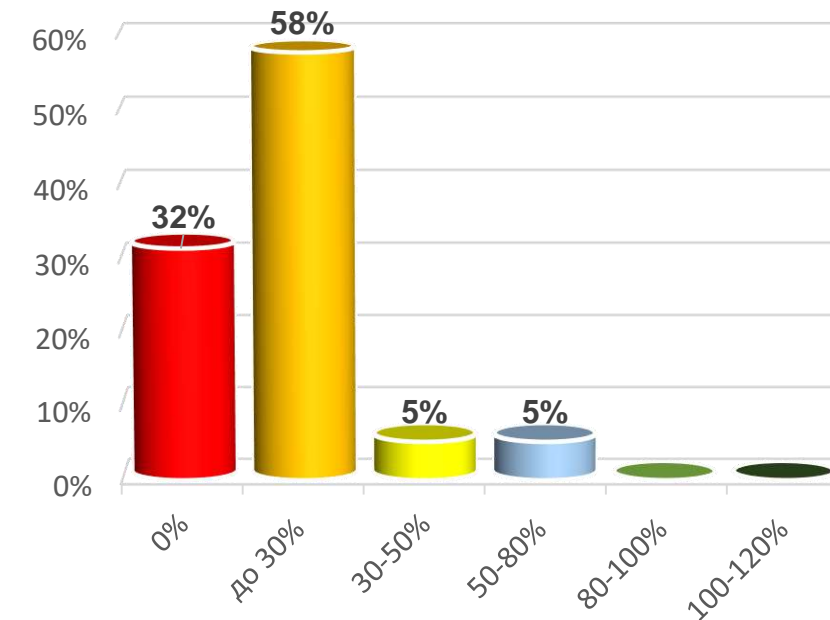
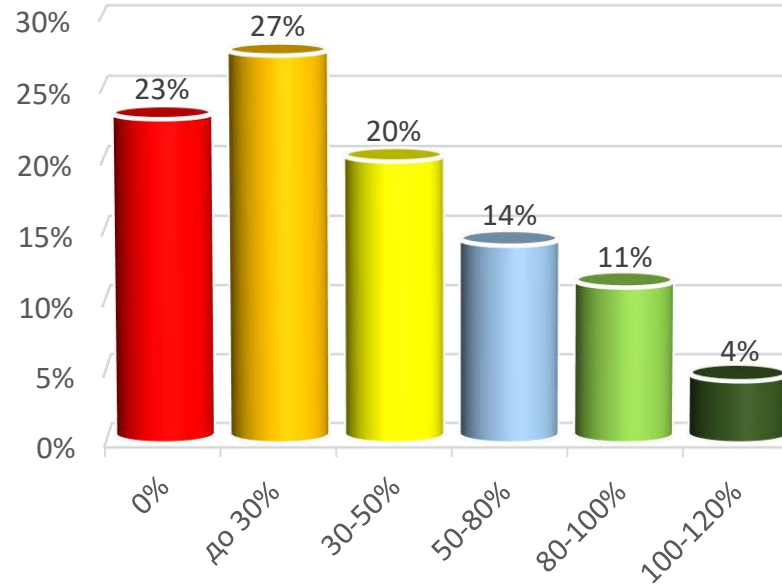
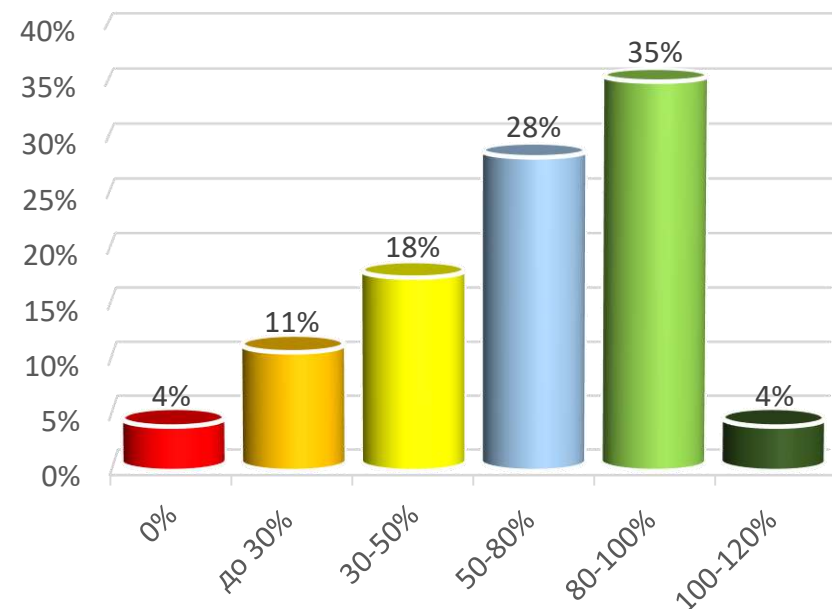
ЯКИМ Є ДОХІД ВАШОГО БІЗНЕСУ ЗАРАЗ У % ВІДНОСНО ДОВОЄННОГО СТАНУ?

АГРОПЕРЕРОБНІ
ПІДПРИЄМСТВА

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



1/3 підприємств Західної України та понад 2/3 підприємств інших регіонів втратили більше половини свого доходу.

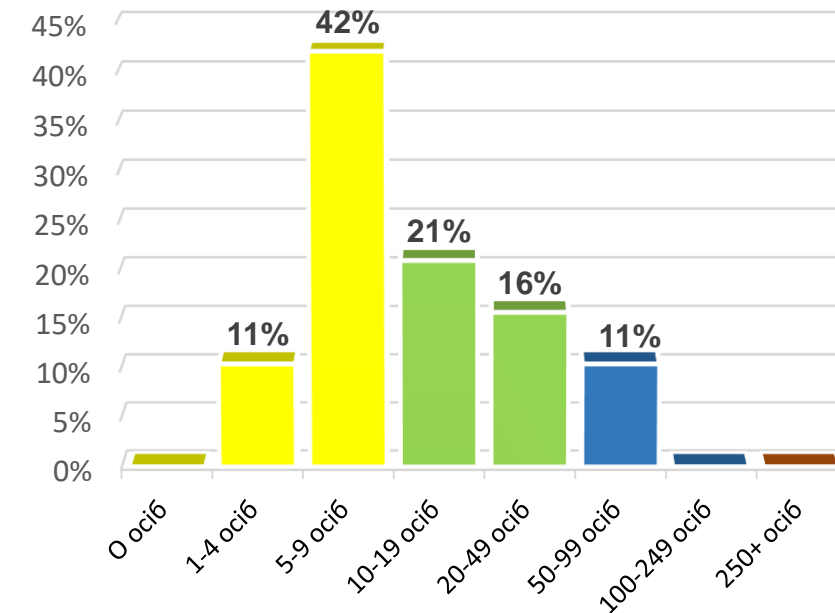
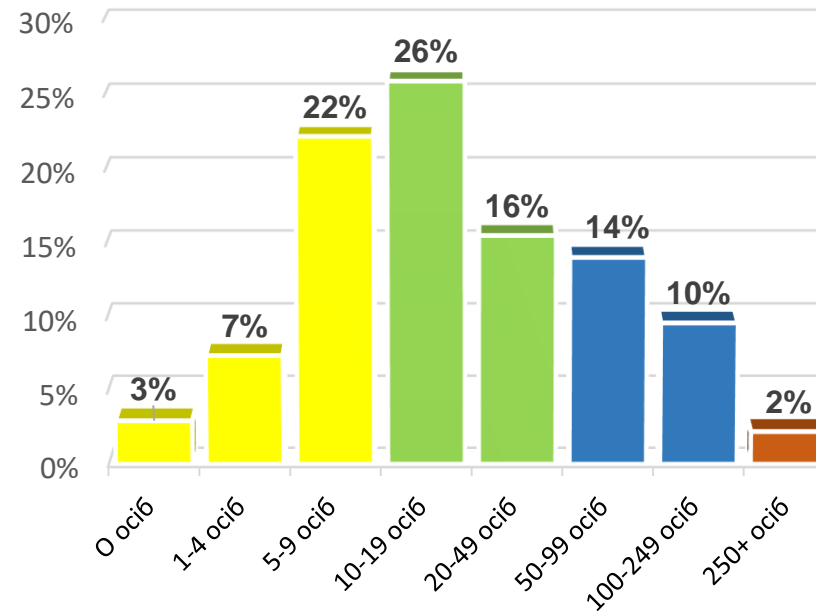
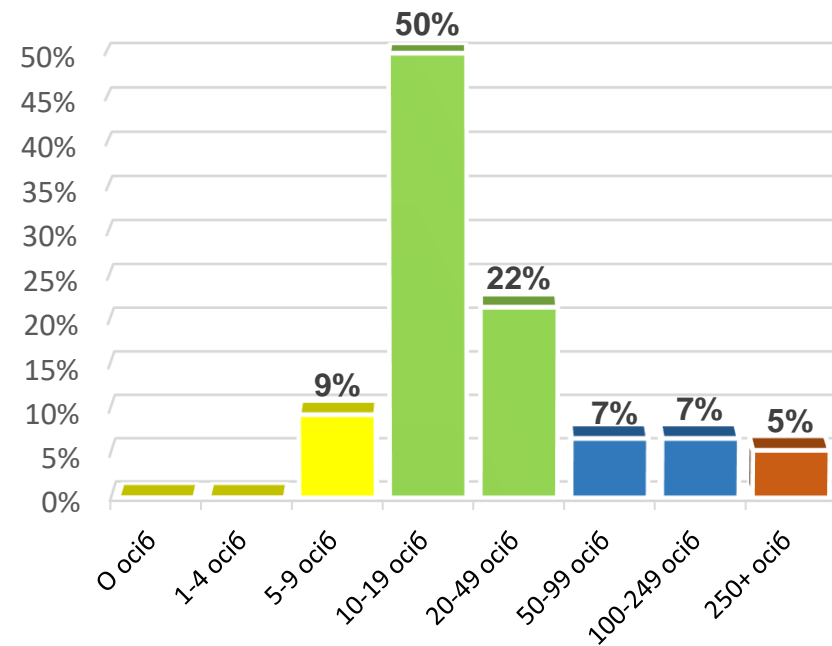
Абсолютна більшість релокованих бізнесів перебувають на етапі відновлення діяльності, отримуючи дохід не більше 30% від довоєнного стану.

СКІЛЬКИ ПРИБЛИЗНО ПРАЦІВНИКІВ У ВАШОМУ БІЗНЕСІ ЗАРАЗ (В Т.Ч. З «ДОМАШНІМИ ФОПАМИ»)?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



Якщо припустити, що підприємства з групи «16 інших обл. України» рівномірно за своїм розміром релоковувались на Західну Україну, то видно, що середня кількість їх працівників суттєво впала.

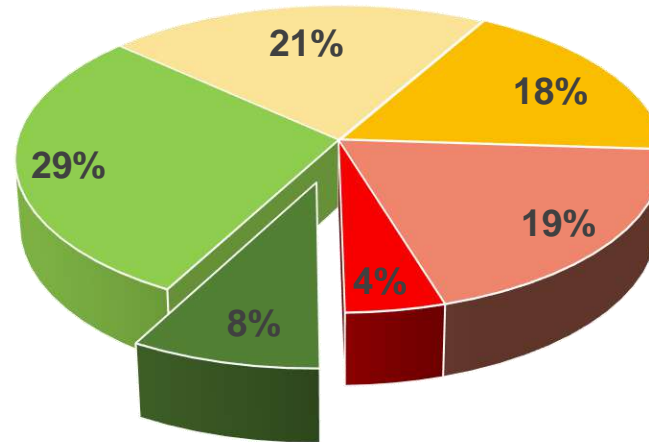
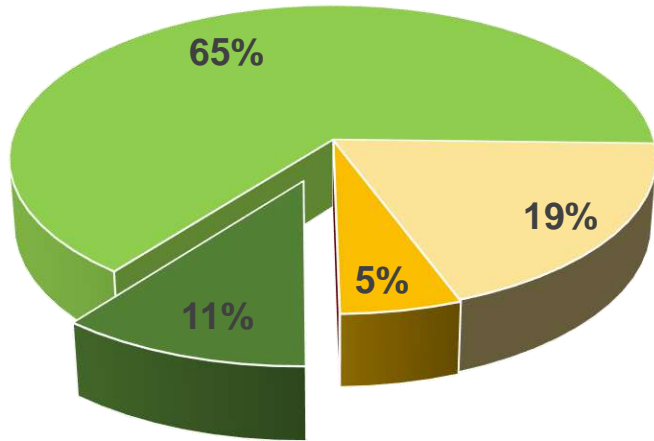
ЯКОЮ Є К-ТЬ ПРАЦІВНИКІВ ВАШОГО БІЗНЕСУ ЗАРАЗ У % ВІДНОСНО ДОВОЄННОГО СТАНУ?

АГРОПЕРЕРОБНІ
ПІДПРИЄМСТВА

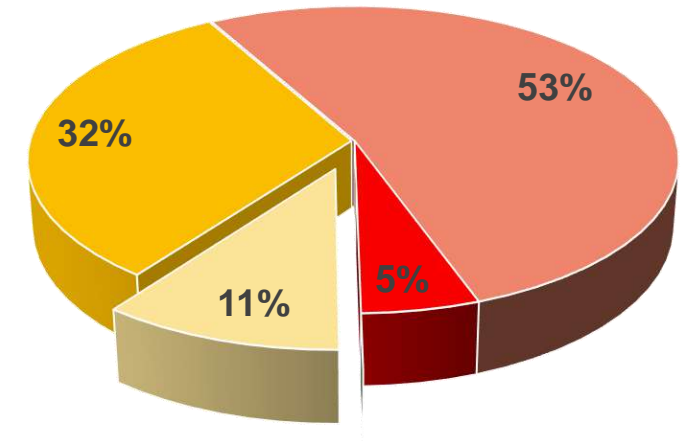
8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



■ 100-120% ■ 80-100% ■ 50-80%
■ 30-50% ■ до 30% ■ 0%



Кількість працівників на підприємствах агропереробки Західної України суттєво не змінились. Водночас 2/3 підприємств інших регіонів України зазнали значного скорочення.

Лише 11% релокованих підприємств зберегли більше половини своїх робочих місць.

ЩО ПОТРІБНО, ЩОБ ЗБІЛЬШИТИ КІЛЬКІСТЬ РОБОЧИХ МІСЦЬ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані

спільне

➤ збільшити збут через:

- співпрацю із торговими мережами
- замовлення від держави
- експорт
- підвищення попиту населення

➤ збільшити потужності через:

- виготовлення нової продукції
- оновлення обладнання
- нове обладнання для нової продукції

➤ Кошти:

- обігові
- інвестиційні

відмінне

- ❖ організувати власну логістику
- ❖ збільшити поголів'я ВРХ / кількість малька тощо

- ❖ облаштувати нові точки продажу
- ❖ відновити зруйновані об'єкти та цехи
- ❖ необхідна безпека для працівників / повернути працівників із-за кордону / недостатньо працівників
- ❖ збільшити земельний банк
- ❖ дозвіл на вихід в море
- ❖ деокупувати території
- ❖ релокуватись

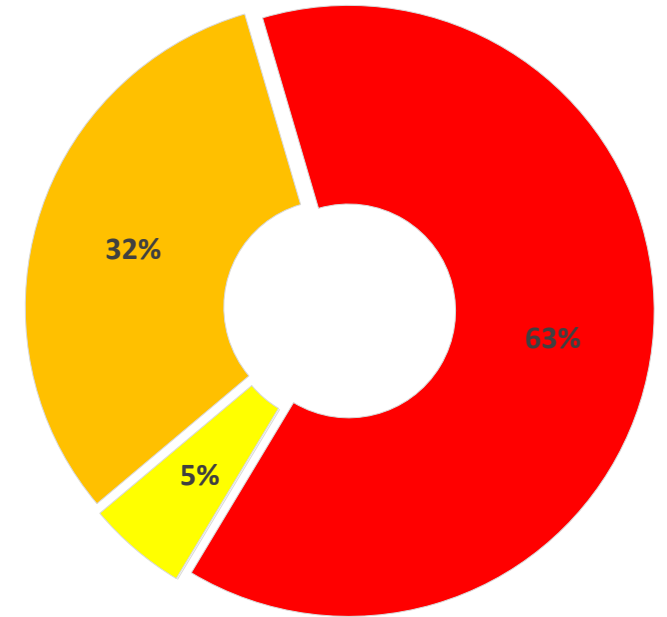
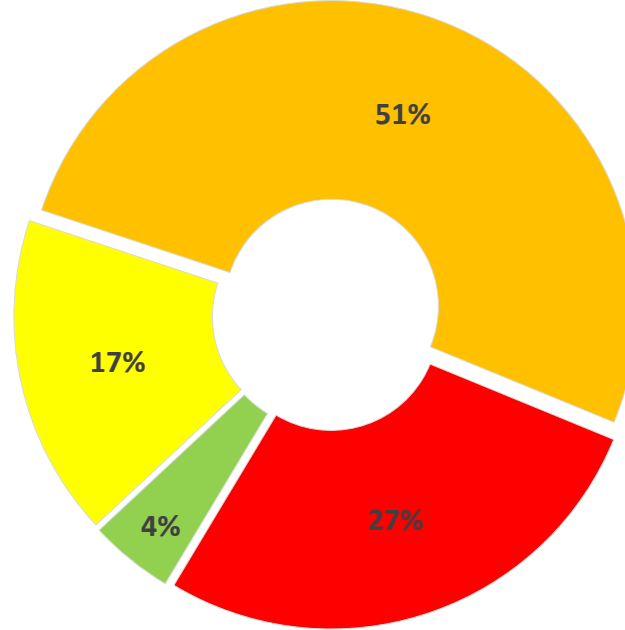
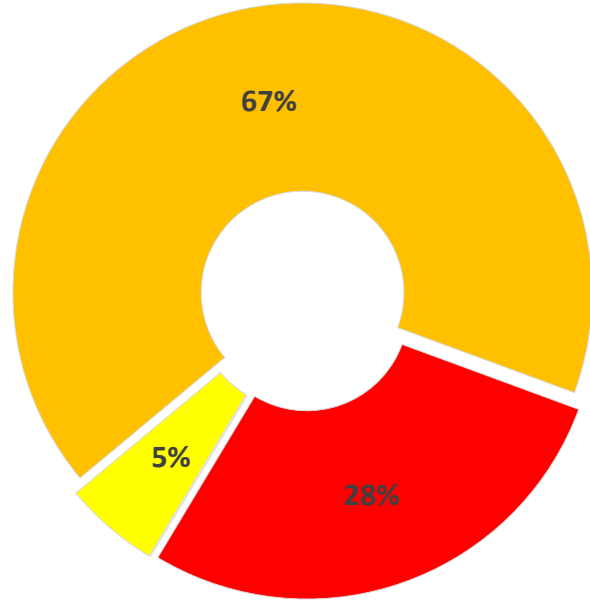
- ❖ здійснити перезапуск виробництва
- ❖ завершити релокацію

ЯК ВИ ОЦІНЮЄТЕ ВАШУ ПОТРЕБУ В ДОСТУПНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСАХ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



- вистачає практично на все
- вистачає своїх, хоч деякі напрямки потребують
- бракує на ряд напрямків
- бракує катастрофічно

Абсолютна більшість підприємств у всіх регіонах відчуває брак у фінансових ресурсах, особливо релоковані бізнеси.

НА ЩО ПОТРІБНІ ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ?

8 обл. Західної України

- **поповнення обігових коштів**
- **обладнання**
- закупівля сировини, кормів, засобів захисту рослин, тари, посадкових матеріалів, маточного поголів'я
- розширення потужностей
- розширення асортименту
- ремонт обладнання
- будівництво приміщень
- просування на ринку, маркетинг, розширення ринків збуту
- енергозбереження
- консалтинг

16 інших обл. України

- **поповнення обігових коштів**
- **обладнання**
- **закупівля сировини**
- **обслуговування кредитної заборгованості та боргів**
- розширення потужностей
- будівництво приміщень
- розширення асортименту
- ремонт обладнання
- закупівля кормів, засобів захисту рослин, тари, посадкових матеріалів, маточного поголів'я
- просування на ринку, маркетинг, розширення ринків збуту
- енергозбереження
- консалтинг

релоковані

- **поповнення обігових коштів**
- **обладнання, меблі**
- **закупівля сировини**
- **перезапуск виробництва**
- **адаптація нового приміщення**
- **покриття витрат на релокацію**
- розширення потужностей
- оренда приміщення
- будівництво приміщень
- закупівля кормів, засобів захисту рослин, тари, посадкових матеріалів, маточного поголів'я
- просування на ринку, маркетинг, розширення ринків збуту
- запуск нових напрямів
- ІТ-рішення, CRM
- сертифікація

ЯКУ ПІДТРИМКУ ЗАЛЮБКИ ОТРИМУВАЛИ Б ВІД ДЕРЖАВИ ЧИ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРІВ?

- ❖ **гранти, доступне фінансування**
- ❖ **сприяння збуту**
- ❖ **обладнання**
- ❖ лізинг
- ❖ інвестиції
- ❖ обмін закордонним досвідом
- ❖ сприяння в експорті
- ❖ пошук партнерів
- ❖ інформаційна підтримка
- ❖ сприяння участі у виставках
- ❖ консалтинг
- ❖ навчання для працівників, стажування
- ❖ сприяння в підвищенні енергоефективності
- ❖ сприяння в релокації

ОСНОВНІ ЗАПИТИ

- ❖ **інформація та сприяння в доступі до програм підтримки бізнесу** (гранти, доступне фінансування для закупівлі обладнання, поповнення оборотних коштів та розширення бізнесу)
- ❖ **сприяння у виході на експорт** (контакти, консалтинг, інформація, виставки тощо)
- ❖ **сприяння збуту в Україні**
- ❖ **ділові контакти** (постачальники, надавачі послуг, торгові мережі, консультанти)
- ❖ сприяння рішенню проблем із постачанням електроенергії
- ❖ рішення питань із бронювання працівників (від мобілізації) / пошук працівників
- ❖ експерти з підготовки заявок на гранти
- ❖ консультування та сприяння щодо імпорту
- ❖ інформація про ощадливе виробництво
- ❖ консультації щодо розширення бізнесу через франчайзинг
- ❖ сертифікація продукції
- ❖ партнерство для розвитку нових напрямів бізнесу, контакти інвесторів
- ❖ навчання зі створенню кооперативів
- ❖ робота з державними закупівлями
- ❖ митне оформлення експортної давальницької сировини
- ❖ контакти влади
- ❖ сприяння в релокації
- ❖ алгоритм дій у випадку руйнувань під час війни
- ❖ засвідчення форс-мажорних обставин

ВИСНОВКИ

- 1. Пріоритетність галузі.** Розвиток агропереробних підприємств є пріоритетним в час війни, адже цей бізнес забезпечує продуктову безпеку країни, забезпечує робочі місця та створює суттєву додану вартість.
- 2. Складність релокації.** Релокація агропереробних підприємств була можлива лише в окремих випадках, адже виробниче обладнання часто складно перемістити. Також приміщення на новій локації мають відповідати санітарним нормам.
- 3. Оборотні кошти.** Більшість підприємств має суттєві потреби у фінансуванні як через негативні наслідки війни (релокація, руйнування, втрата ринків збуту, ускладнення логістики, здорожчення сировини), так і через необхідність виводу нових продуктів на ринок.
- 4. Збут.** Частина підприємств втратила ринки збуту і потребує пошуку нових. Більшість підприємств готові працювати на експорт, водночас їм бракує досвіду й контактів, а на ринку – експертів з відповідними компетенціями.
- 5. Обладнання.** Більшість підприємств повідомили про необхідність поповнення та модернізації обладнання. Інколи це пов'язано із релокацією, в інших випадках - через розробку нових продуктів або ж неможливість повністю покрити попит ринку.
- 6. Постачальники.** Суттєвою проблемою для багатьох підприємств стали розриви ланцюгів постачання сировини та складових, а також їх здорожчання.
- 7. Логістика.** Частина підприємств втратила логістичні канали через море та російський кордон. Більшість експортних потоків спрямовані через західний кордон, що для підприємств центру та сходу України є додатковими логістичними витратами. Ситуація ускладнюється неможливістю чоловіків-водіїв перетинати кордон.
- 8. Торгові мережі.** Суттєва частина підприємств зазнала збитків через те, що ряд торгових мереж відмовились вчасно покривати дебіторську заборгованість. Це спричинило «вимивання» оборотних коштів.
- 9. Соціальна відповідальність.** Багато підприємств під час війни частину продукції безкоштовно або із суттєвою знижкою передають в ЗСУ чи на інші гуманітарні потреби.
- 10. Громади.** Спостерігається зростання ролі громад у сприянні розвитку локального бізнесу та в процесах релокації.

2. ШВЕЙНІ ПІДПРИЄМСТВА

Всього підприємств – 93

В т.ч.

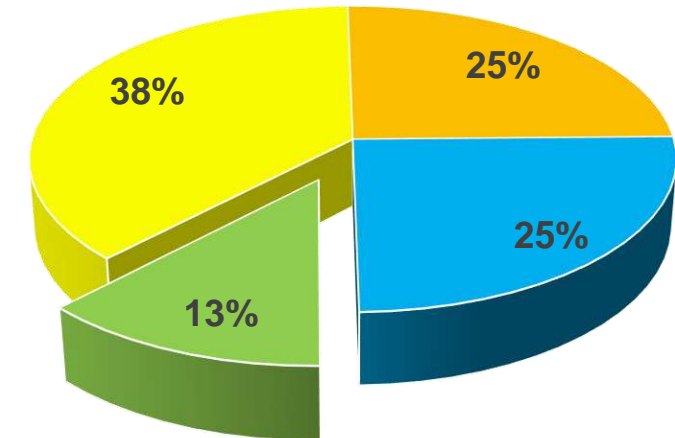
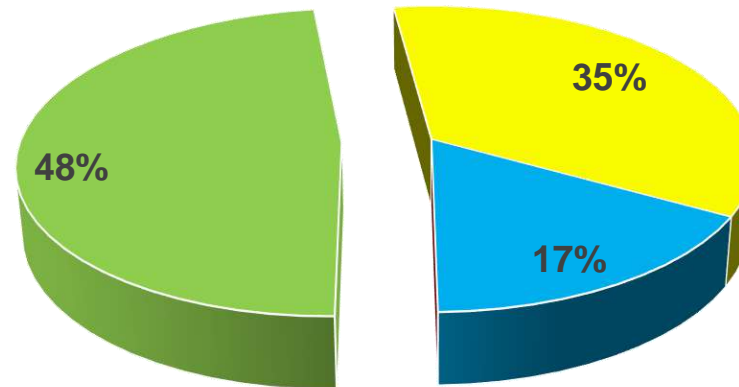
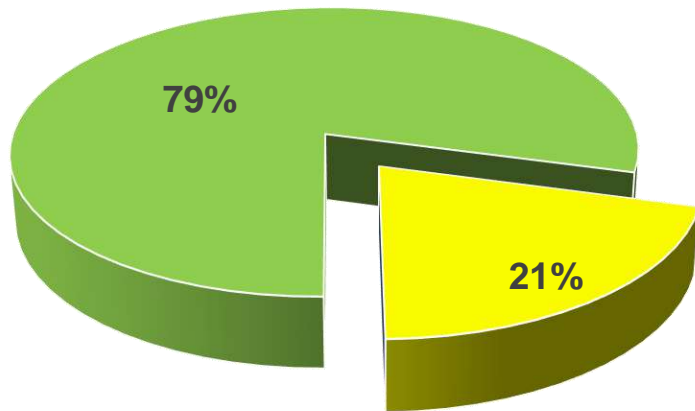
- 39 – на території 8 областей Західної України
- 54 – на території 16 інших областей України
 - 8 – релоковані

ЧИ ПРАЦЮЄ ВАШЕ ПІДПРИЄМСТВО ЗАРАЗ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



■ так ■ частково ■ релокується
■ заморожено ■ знищено

100% швейних компаній Західної України продовжують свою роботу, в той час як в інших регіонах близько 17% бізнесів є «замороженими».

Серед релокованих підприємств половина перебувають у процесі релокації або «заморожені», водночас друга половина бізнесів уже відновила свою роботу на новій локації.

**ЯКЩО ПІДПРИЄМСТВО НЕ
ПРАЦЮЄ НА ПОВНУ
ПОТУЖНІСТЬ,
ТО ЧОМУ АБО ЧОГО БРАКУЄ?**

8 обл. Західної України

- **замовлень, втрата ринків збуту**
- працівників (поїхали закордон)
- оборотних коштів
- обладнання
- брак знань для виходу на експорт
- втратили частину продукції та торгових точок на окупованих територіях

16 інших обл. України

- **замовлень, втрата ринків збуту**
- **сировини**
- **працівників (мобілізовані, поїхали закордон)**
- **відсутність безпеки, бойові дії**
- обладнання
- оборотні кошти

ЯКІ НОВІ ПРОДУКТИ ПЛАНУЄТЕ ВИВОДИТИ НА РИНОК?

8 обл. Західної України

- **військова форма**
- **термобілизна**
- білизна для дітей
- спортивний одяг
- вишиванки машинної вишивки
- шкарпетки
- спецодяг для будівельників
- трикотажний одяг
- фітнес одяг для жінок
- виробництво продуктів харчування

16 інших обл. України

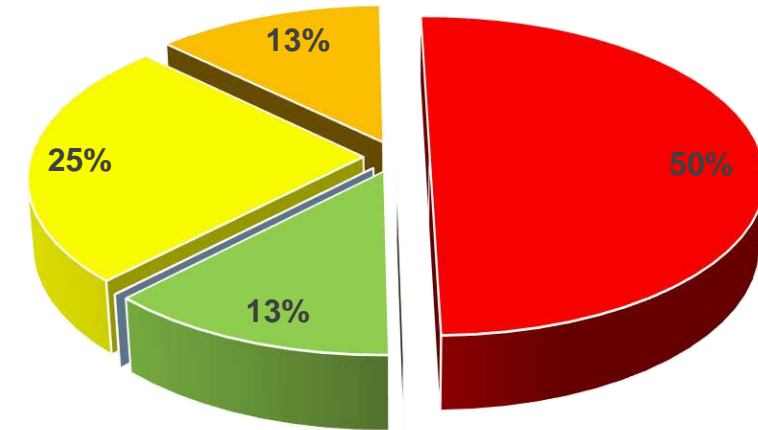
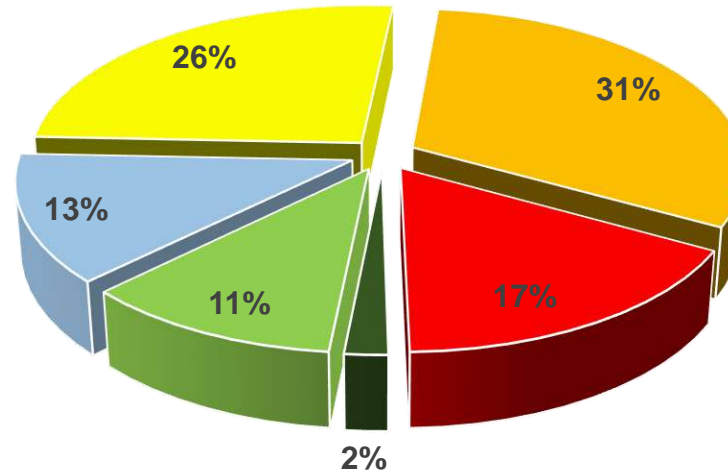
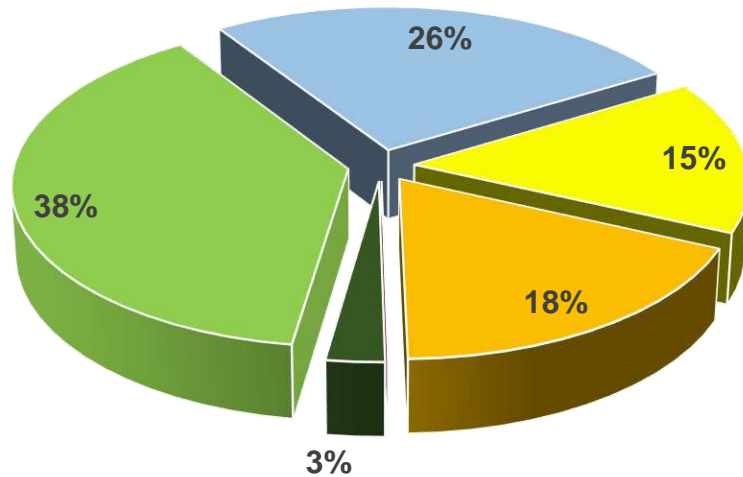
- **військова форма**
- одяг з українською вишивкою
- виробництво турнікетів
- вироби з екошкіри та шкіри
- шкільна форма
- спідня білизна
- друк на тканині
- конопляні вироби
- уніформа для HoReCa
- спецодяг
- верхній одяг з підігрівом
- облаштування містечок ВПО
- теплиці для вирощування томатів

НА СКІЛЬКИ ЗАВАНТАЖЕНЕ ВАШЕ ПІДПРИЄМСТВО ЗАРАЗ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



- попит перевищує потужності
- на 100%
- близько 80%
- десь на 50%
- до 30%
- не працює

2/3 швейних підприємств Західної України під час війни мають завантаженість 80% і більше. Лише 1/3 – менше 50%.

В інших областях України лише чверть підприємств є завантажені, також 17% бізнесів не працюють взагалі.

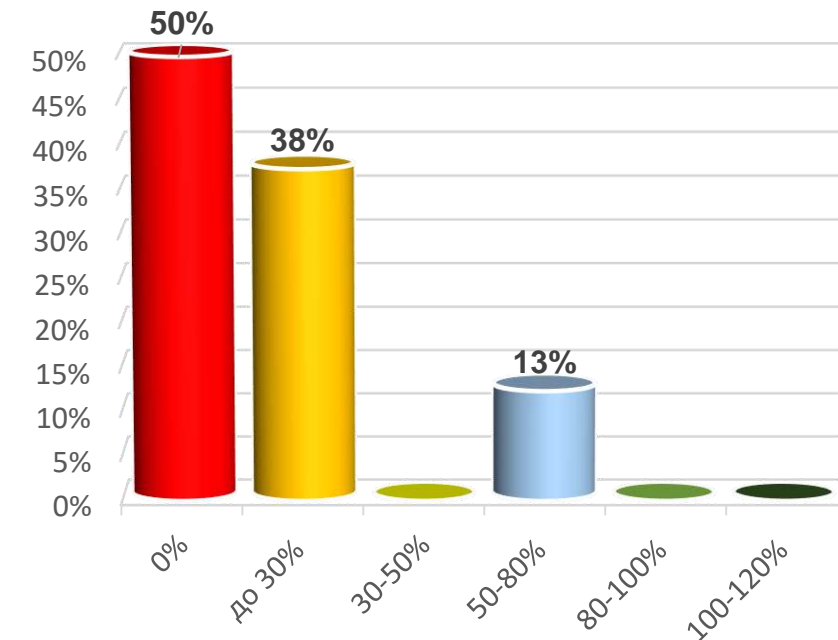
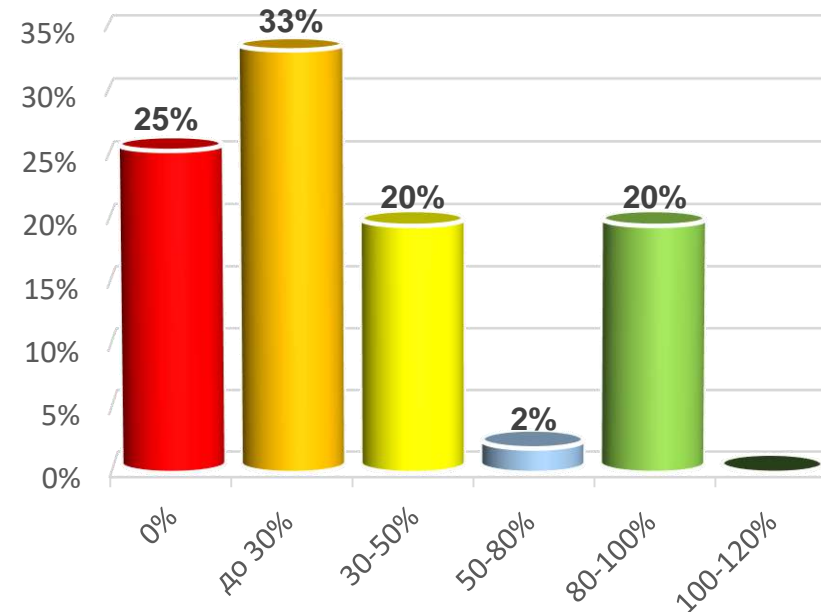
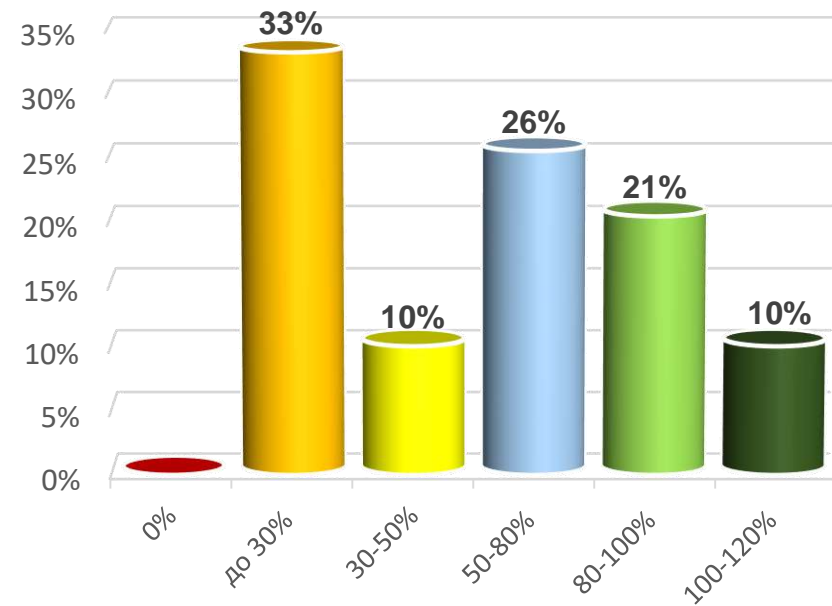
Серед релокованих підприємств половина не працює, і лише 13% має повну завантаженість.

ЯКИМ Є ДОХІД ВАШОГО БІЗНЕСУ ЗАРАЗ У % ВІДНОСНО ДОВОЄННОГО СТАНУ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



Близько 43% швейних підприємств на заході країни втратили 50% і більше доходу відносно довоєнного часу. І лише близько 31% зберегли дохід.

Половина релокованих бізнесів призупинила діяльність і лише 13% підприємств зберегла до 80% доходу.

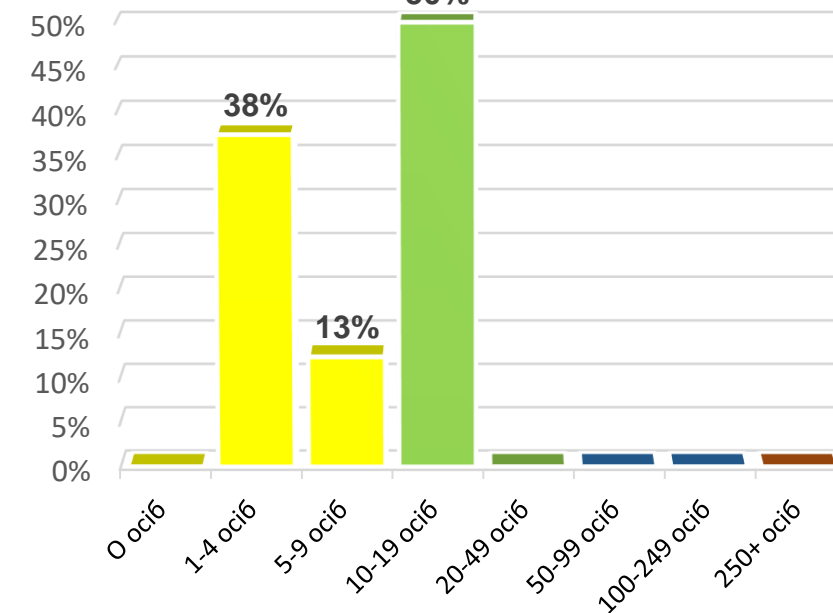
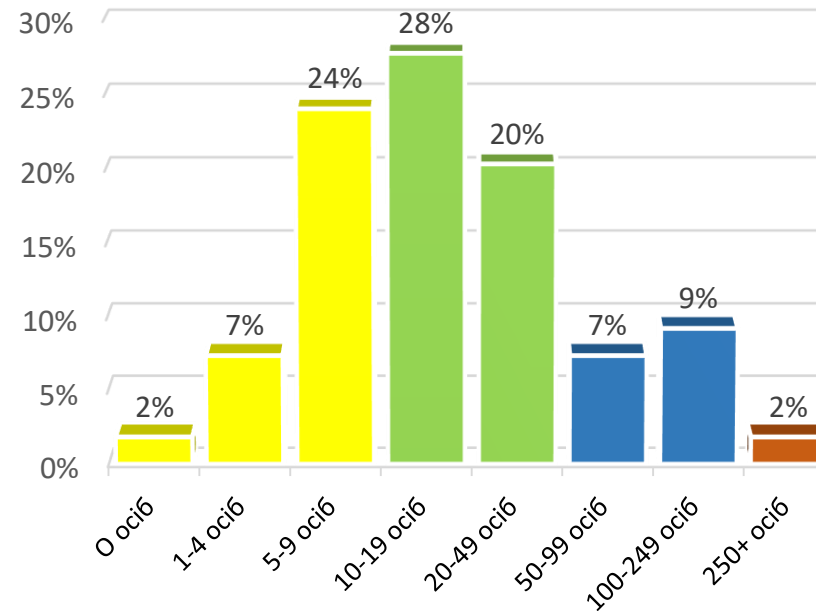
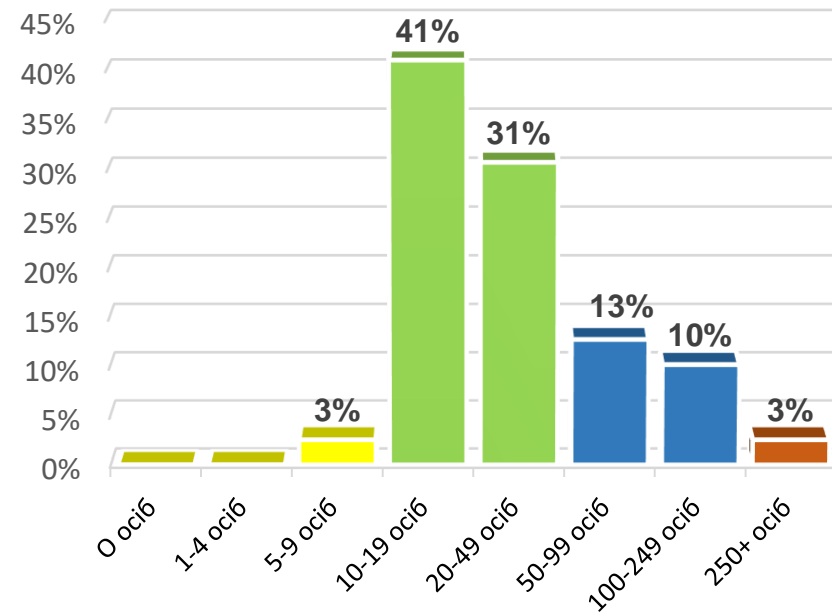
Серед швейних підприємств інших областей бачимо, що лише 20% бізнесів зберегли свій дохід, інші – втратили суттєву частину доходу або зупинились. Відносний успіх 20% підприємств може бути пов'язаний з тим, що вони мали диверсифіковані ринки збуту або ж вдалий продукт.

СКІЛЬКИ ПРИБЛИЗНО ПРАЦІВНИКІВ У ВАШОМУ БІЗНЕСІ ЗАРАЗ (В Т.Ч. З «ДОМАШНІМИ ФОПАМИ»)?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



Серед релокованих підприємств на момент релокації усі бізнеси є мікро та малого розміру.

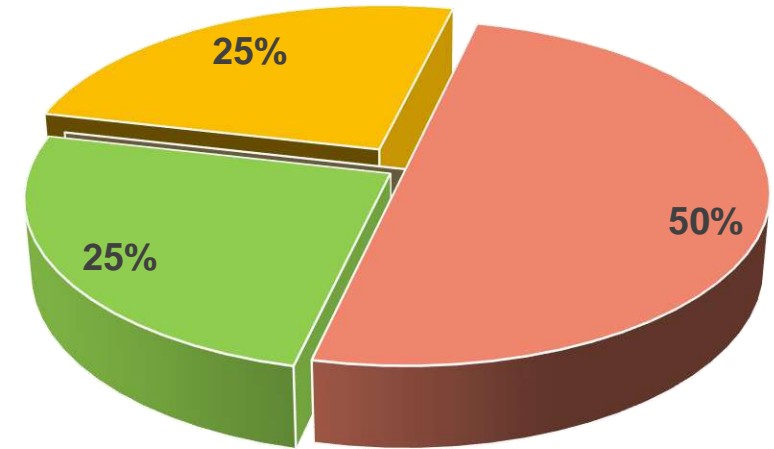
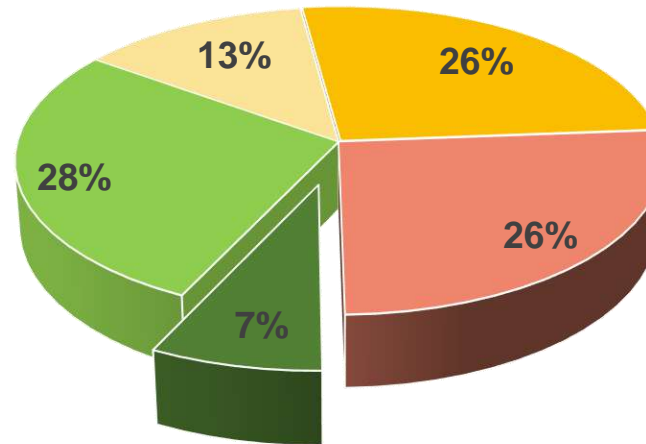
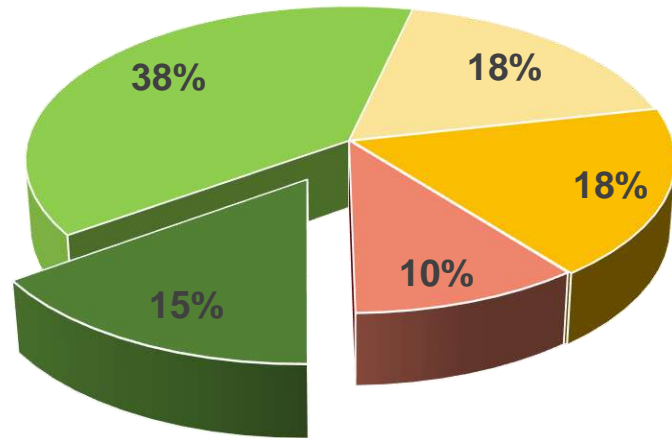
Виходячи з показників скорочення кількості персоналу можемо дійти до висновків, що під час релокації підприємства втратили суттєву кількість працівників і уже на новій локації зможуть розпочати їх відновлення.

ЯКА К-ТЬ ПРАЦІВНИКІВ ВАШОГО БІЗНЕСУ ЗАРАЗ У % ВІДНОСНО ДОВОЄННОГО СТАНУ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



■ 100-120% ■ 80-100% ■ 50-80%
■ 30-50% ■ до 30% ■ 0%

Половина швейних підприємств Західної України зберегли або й збільшили свій персонал. Інша половина – втратила частину або й багато працівників. Ключовими причинами може бути виїзд працівників закордон та втрата ринків збуту.

Серед швейних бізнесів інших регіонів кількість підприємств, які зменшили кількість персоналу, є вищою. Близько 25% релокованих підприємств уже встигли повністю відновити свій персонал, водночас половина не працює, ймовірно через незавершений процес релокації.

ЩО ПОТРІБНО, ЩОБ ЗБІЛЬШИТИ КІЛЬКІСТЬ РОБОЧИХ МІСЦЬ?

8 обл. Західної України

- ❖ працівники
- ❖ обладнання
- ❖ тканина

- ❖ оборотні кошти
- ❖ розхідні матеріали
- ❖ більше приміщення
- ❖ замовлення, особливо довгострокові
- ❖ вихід на експорт
- ❖ навчання працівників

16 інших обл. України

- ❖ замовлення

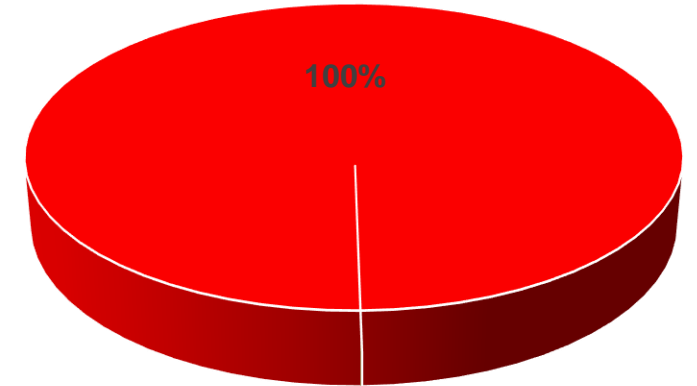
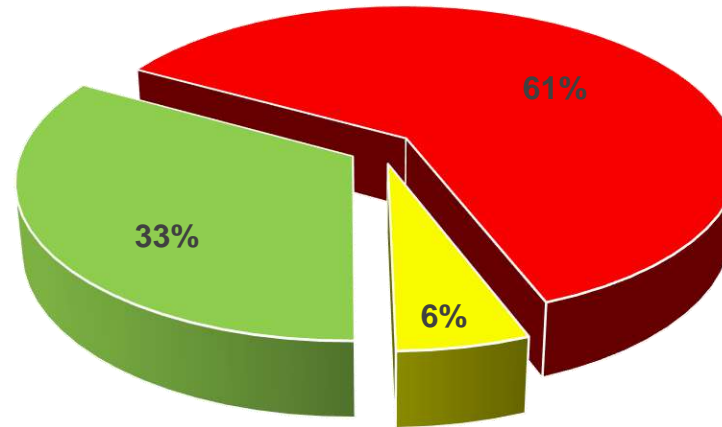
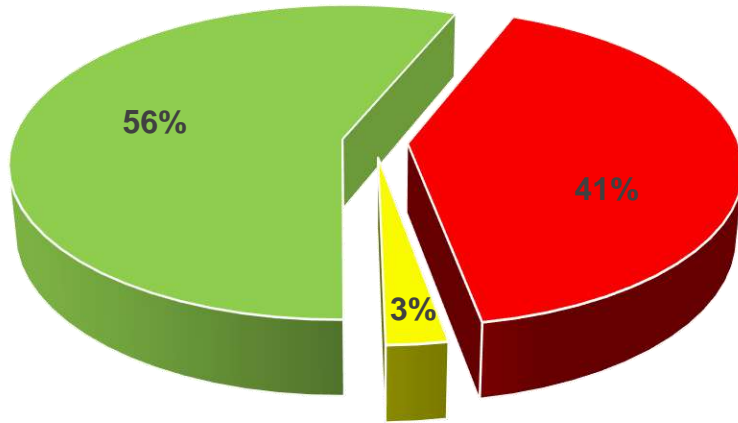
- ❖ обладнання
- ❖ оборотні кошти
- ❖ розхідні матеріали, тканина
- ❖ вихід на експорт
- ❖ більше приміщення
- ❖ запуск нової лінійки товару
- ❖ повернення коштів від торгових мереж
- ❖ працівники
- ❖ навчання працівників

ЧИ ЕКСПОРТУЄТЕ ТОВАРИ ЗА КОРДОН ЗАРАЗ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



■ так ■ ні ■ починаємо

На Західній Україні більше половини підприємств мають збут на закордон, що є майже вдвічі вищим показником, ніж в інших регіонах України. Ймовірно це може бути пов'язано із втратою ринків збуту в Росії, Білорусії та закритим доступом до портів.

Жодне із релокованих підприємств не експортує. Водночас майже 100% підприємств, які досі не експортували, хочуть вийти на експорт.

**ЧИ Є ТРУДНОЩІ
В ЗАКУПІВЛІ ПЕВНИХ
ТОВАРІВ / ПОСЛУГ ДЛЯ
ВАШОГО БІЗНЕСУ?
ЯКИХ САМЕ?**

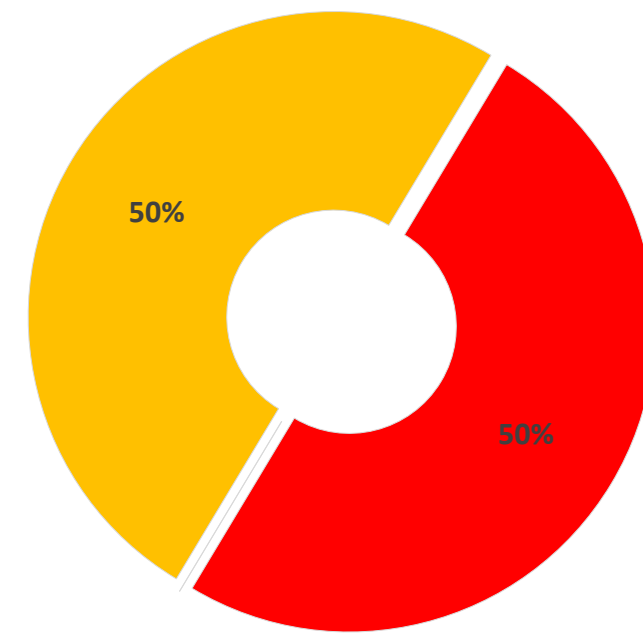
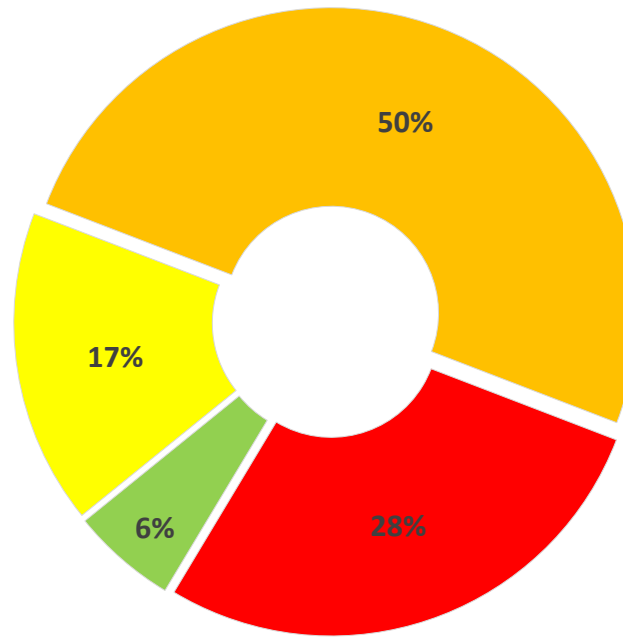
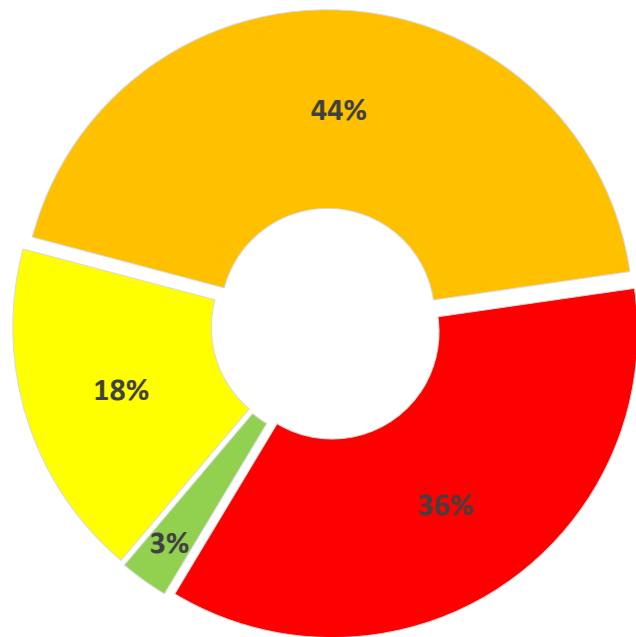
- **тканини**
- нитки, металева фурнітура, інші розхідники
- валюти для розрахунку за імпорт
- проблеми із товарами, які постачались із Китаю, Росії, Білорусії та ряду інших напрямів

ЯК ВИ ОЦІНЮЄТЕ ВАШУ ПОТРЕБУ В ДОСТУПНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСАХ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



- вистачає практично на все
- вистачає своїх, хоч деякі напрямки потребують
- бракує на ряд напрямків
- бракує катастрофічно

Абсолютна більшість підприємств швейної промисловості відчувають суттєвий брак фінансових ресурсів.

- **оборотні кошти**
- **обладнання**
- **закупівля сировини**
- участь у виставках
- збільшення приміщення
- енергомодернізація приміщення
- сертифікація для ринку США
- адаптація асортименту для ринку ЄС
- на маркетинг

**НА ЩО ПОТРІБНІ
ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ?**

ЯКУ ПІДТРИМКУ ЗАЛЮБКИ ОТРИМУВАЛИ Б ВІД ДЕРЖАВИ ЧИ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРІВ?

- ❖ **фінансові ресурси**
- ❖ **консультації щодо виходу на експорт**
- ❖ **сприяння збуту**
- ❖ державні замовлення
- ❖ відшкодування збитків від війни
- ❖ сприяння в участі у виставках
- ❖ побудова маркетингової стратегії
- ❖ навчання керівників та працівників

ОСНОВНІ ЗАПИТИ

- ❖ **сприяння у виході на експорт**
контакти, консалтинг, інформація,
виставки тощо
- ❖ **пошук доступних фінансових ресурсів**
гранти, позики
- ❖ **контакти постачальників**
- ❖ пошук можливостей закупівлі обладнання
- ❖ консультації з організації відділу збуту
- ❖ консультації щодо рекрутингу швачок
- ❖ пошук приміщення для розширення
- ❖ інформація про виставки та ділові події
- ❖ нетворкінг

ВИСНОВКИ

1. Швейна галузь виявилась в час війни однією з пріоритетних, водночас попит на продукцію даної галузі сформував здебільшого потреби військових. Активно розвивається пошиття тактичного (військового) одягу.
2. Швейна галузь остерігається того, що після завершення війни потреби військових зменшаться або/та будуть покриватись централізованими закупівлями, які можуть лобюватись великими гравцями і з можливою корупційною складовою.
3. Релокація швейних підприємств була більш ймовірною, адже обладнання в цій галузі є менш габаритним та придатне до оперативного перевезення автотранспортом.
4. Релоковані швейні бізнеси створили суттєвий дефіцит працівників в Західній Україні, адже вони почали конкурувати за працівників із локальними підприємствами, які уже втратили частину персоналу через відтік жіночого населення в Європу. Ключовим інструментом «переманювання» швей стала заробітна плата, яка в регіоні традиційно була невисокою.
5. Швейні бізнеси стали однією із ключових галузей, які приваблюють мікрогранти від «Робота та інших програм, закупаючи нове обладнання та створюючи нові робочі місця або «відбілюючи» наявний персонал.
6. Для агресивного розвитку швейному бізнесу необхідні працівники, обладнання та ринок збуту. Компанії, які мали довгострокові контракти, запаси сировини, а також частину виробництва переорієнтували на військові потреби, виявились більш успішними.
7. Продажі ряду традиційних продуктів на території України суттєво впали (наприклад, дизайнерський, весільний, дитячий одяг). Також закордонні покупці обмежили авансові платежі, оплачуючи лише за фактично поставлену продукцію. Це створило проблему оборотних коштів.
8. Нові контракти із закордонними замовниками заключаються погано, адже замовники бояться того, що українські виробники з причин війни не зможуть виконати свої зобов'язання.
9. Спостерігається суттєва, а в деяких випадках цілковита залежність швейних підприємств від тканин та комплектуючих із Китаю та Туреччини, що створює великі ризики для галузі у випадку загострення геополітичних конфліктів Заходу із Китаєм.
10. Суттєво зростає собівартість продукції, адже більшість сировини імпортується. Також збільшились витрати на логістику та спекулятивні тенденції.

3. ПІДПРИЄМСТВА ДЕРЕВООБРОБКИ & МЕБЛІ

Всього підприємств – 98

В т.ч.

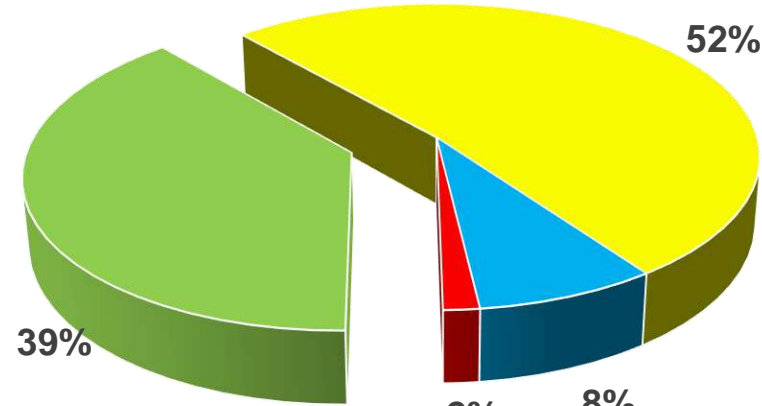
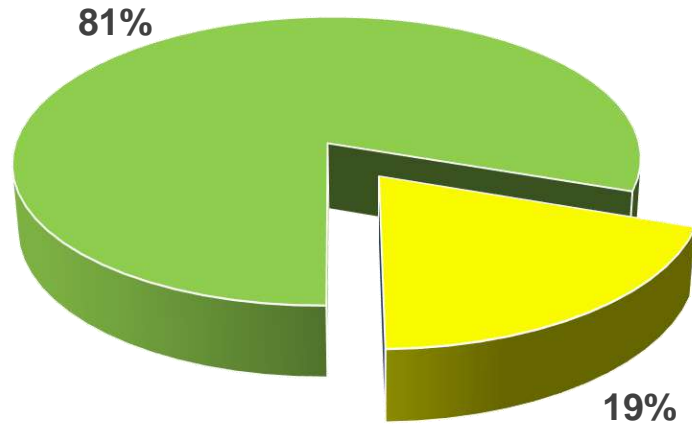
- 36 – на території 8 областей Західної України
- 62 – на території 16 інших областей України
 - 4 – релоковані

ЧИ ПРАЦЮЄ ВАШЕ ПІДПРИЄМСТВО ЗАРАЗ?

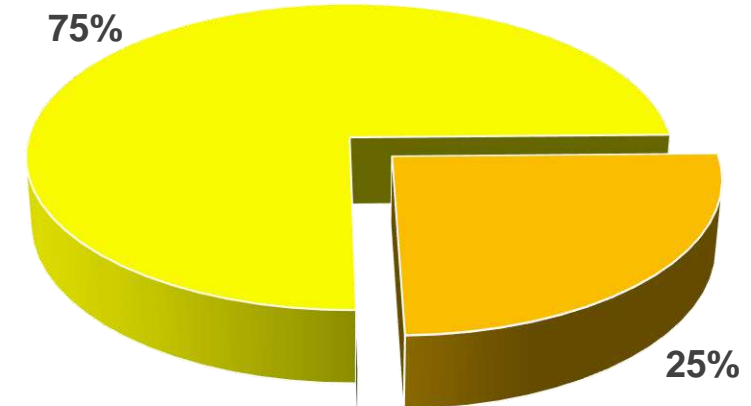
8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



■ так
 ■ частково
 ■ релокується
■ заморожено
 ■ знищено



100% підприємств деревообробки та меблів Західної України під час війни продовжили повну або часткову роботу. В інших областях України близько 10% бізнесів є заморожені або ж зазнали фізичного знищення.

$\frac{3}{4}$ підприємств, які релокувались, частково відновили свою діяльність, решта – в процесі релокації.

ЯКЩО ПІДПРИЄМСТВО НЕ ПРАЦЮЄ НА ПОВНУ ПОТУЖНІСТЬ, ТО ЧОМУ АБО ЧОГО БРАКУЄ?

8 обл. Західної України

- **втрата ринків збуту**
- **зменшення замовлень**
- втрата іноземних замовників
- зростання ціни лісу
- зменшилась конкурентоздатність на ринку ЄС через зростання собівартості продукції
- відбувається процес переорієнтації на нові види продукції

16 інших обл. України

- **брак оборотних коштів**
- **втрата ринків збуту**
- **зменшення замовлень**
- **військові дії**
- брак працівників
- брак обладнання
- знищене обладнання
- проблеми із логістикою
- брак сировини

**ЯКІ НОВІ ПРОДУКТИ
ПЛАНУЄТЕ ВИВОДИТИ
НА РИНОК?**

- ❖ **бюджетні сегменти продукції**
- ❖ нові види ліжок для експорту
- ❖ сервіс планування ремонтів
- ❖ медичні тренажери для реабілітації після травм
- ❖ паркетні підлоги бюджетного варіанту
- ❖ виробництво CLT плити
- ❖ бюджетні кухні, столи, стільці
- ❖ бочки під пиво
- ❖ меблі з картону
- ❖ комплекти для швидкої відбудови зруйнованого житла
- ❖ виробництво матраців
- ❖ двері
- ❖ житлові корпусні меблі
- ❖ фарбовані фасади
- ❖ розбірні ліжка
- ❖ смарт-кухні
- ❖ металеві меблі
- ❖ модульні каркасні будинки

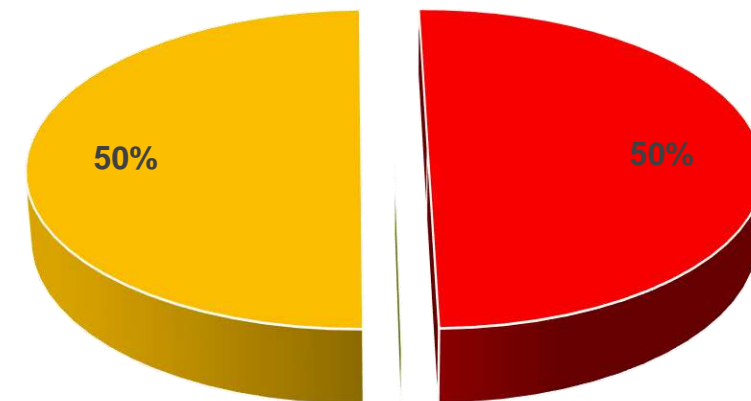
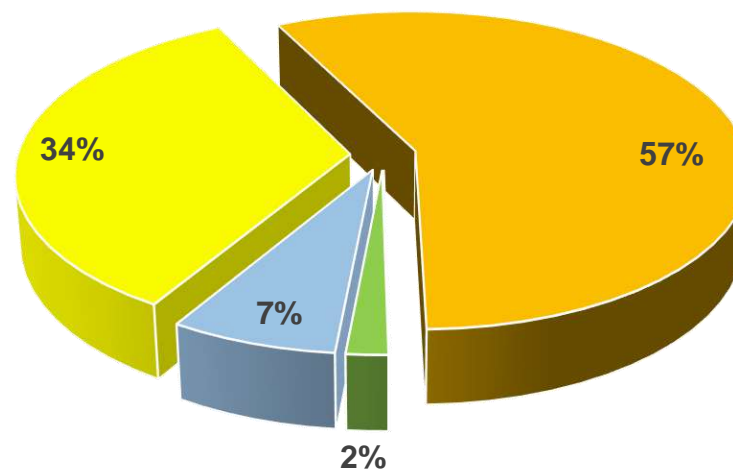
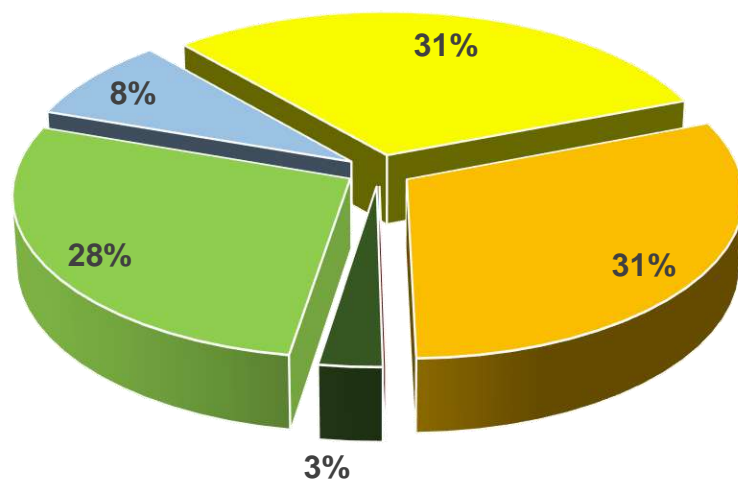
НА СКІЛЬКИ ЗАВАНТАЖЕНЕ ВАШЕ ПІДПРИЄМСТВО ЗАРАЗ?

ПІДПРИЄМСТВА
ДЕРЕВООБРОБКИ & МЕБЛІ

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



- попит перевищує потужності
- на 100%
- близько 80%
- десь на 50%
- до 30%
- не працює

Близько 40% бізнесів на Західній Україні мають завантаження 80% і більше. Водночас в інших регіонах країни таких підприємств всього 9%, при цьому бізнесів, які завантажені до 30% - 57%.

Половина релокованих бізнесів працює на свою мінімальну потужність, інша половина наразі не має жодного завантаження.

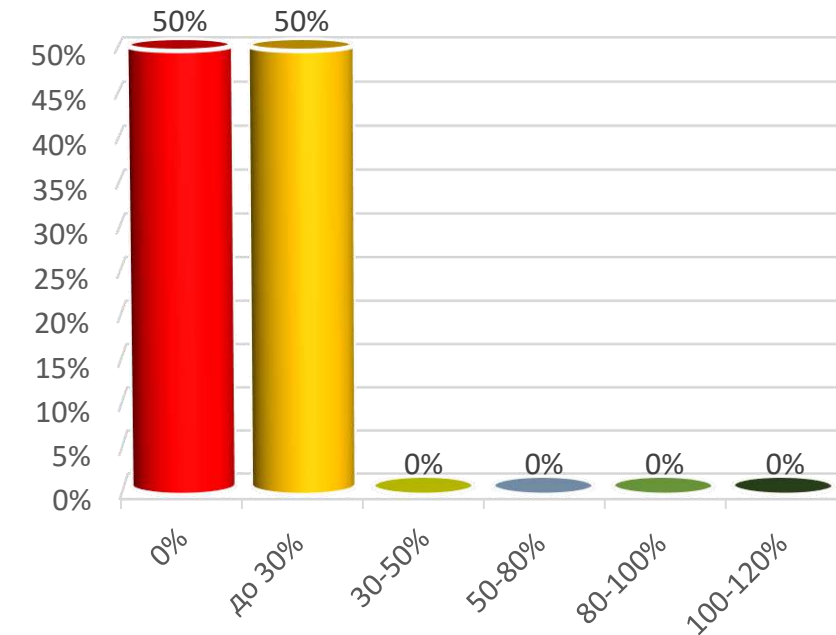
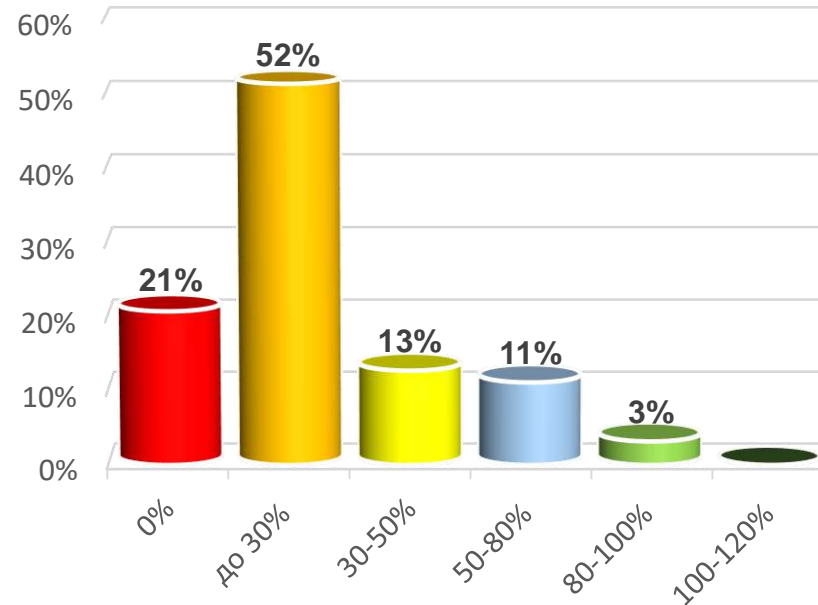
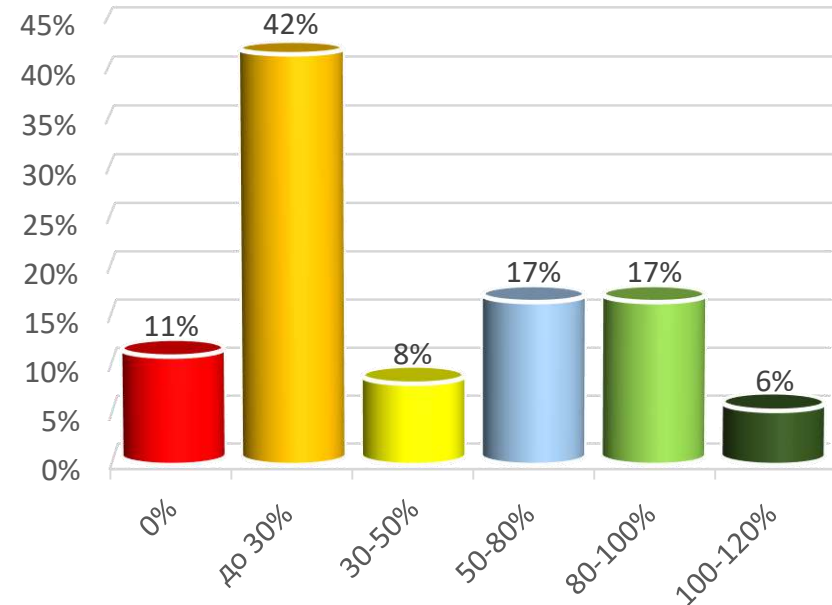
ЯКИЙ ДОХІД ВАШОГО БІЗНЕСУ ЗАРАЗ У % ВІДНОСНО ДОВОЄННОГО СТАНУ?

ПІДПРИЄМСТВА
ДЕРЕВООБРОБКИ & МЕБЛІ

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



Підприємства деревообробної та меблевої галузі зазнали суттєвого скорочення доходу. В західних областях більше половини бізнесів втратили 70% і більше від свого довоєнного доходу.

В інших регіонах країни $\frac{3}{4}$ бізнесів скоротили свій дохід на більш як 70%.

Це означає, що війна болюче вплинула на більшість бізнесів галузі, незалежно від їх територіального розміщення.

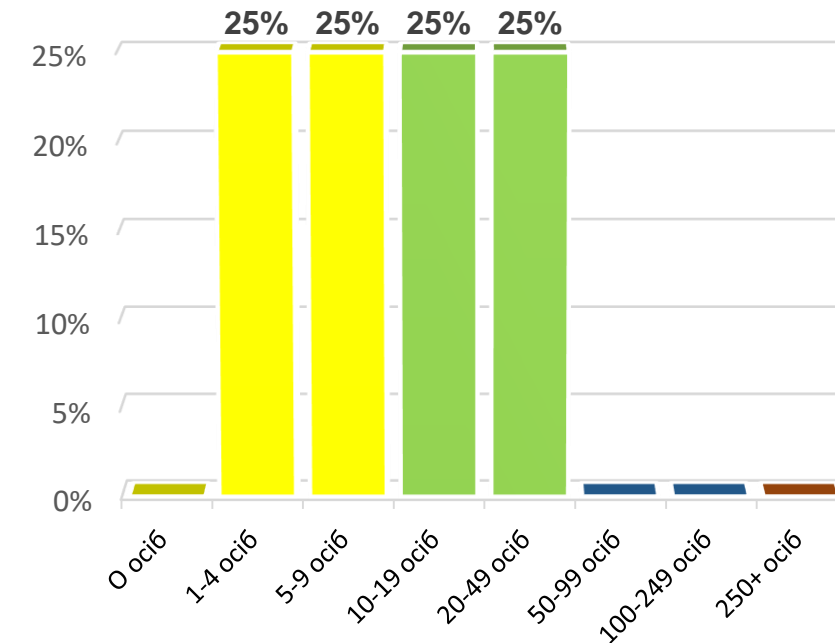
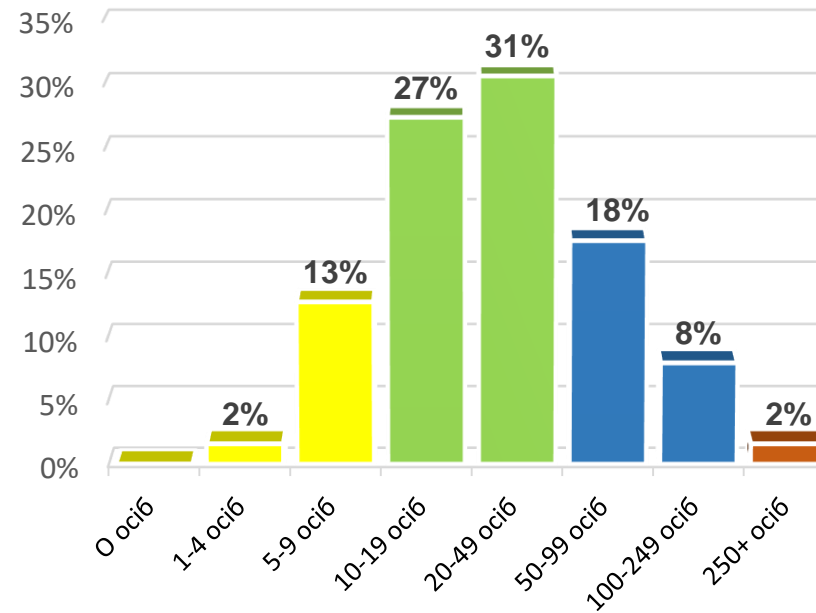
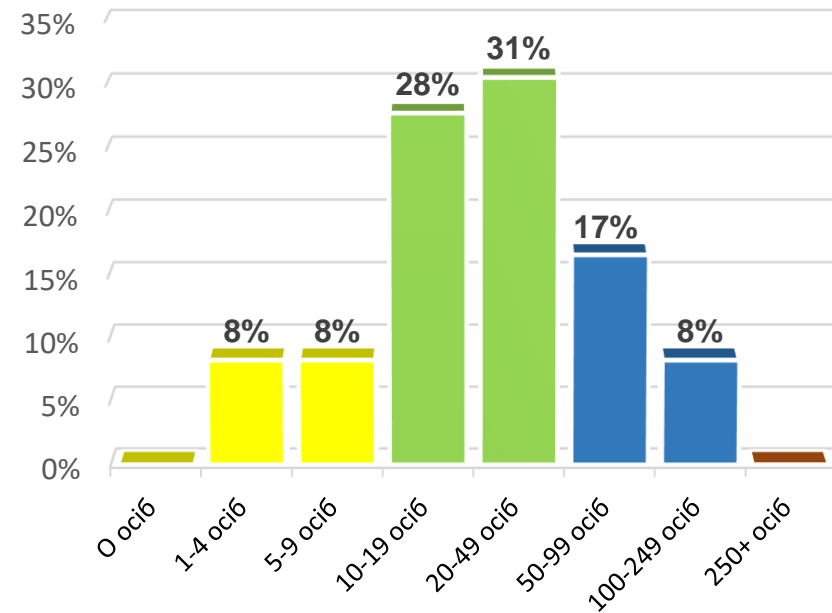
СКІЛЬКИ ПРИБЛИЗНО ПРАЦІВНИКІВ У ВАШОМУ БІЗНЕСІ ЗАРАЗ (В Т.Ч. З «ДОМАШНІМИ ФОПАМИ»)?

ПІДПРИЄМСТВА
ДЕРЕВООБРОБКИ & МЕБЛІ

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



В західних та інших областях України бізнеси по розміру розподілені практично однаково.

Водночас із статистики видно, що релокувались лише мікро- та малі підприємства, або ж в процесі переїзду вони втратили суттєву кількість свого персоналу.

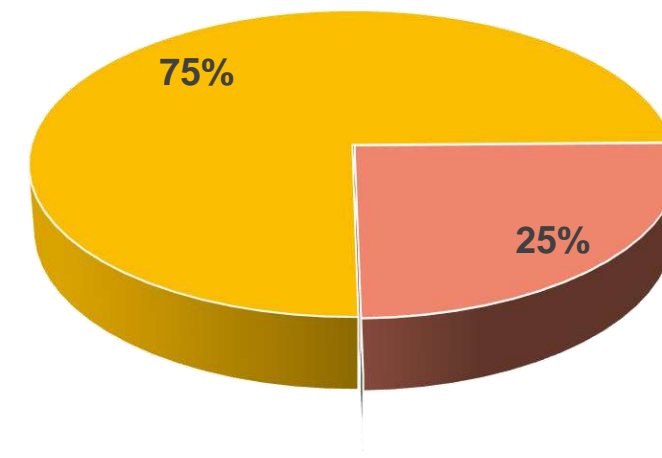
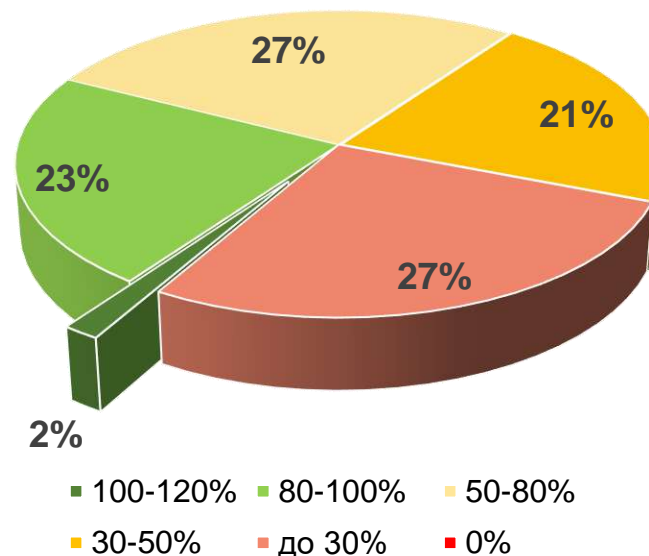
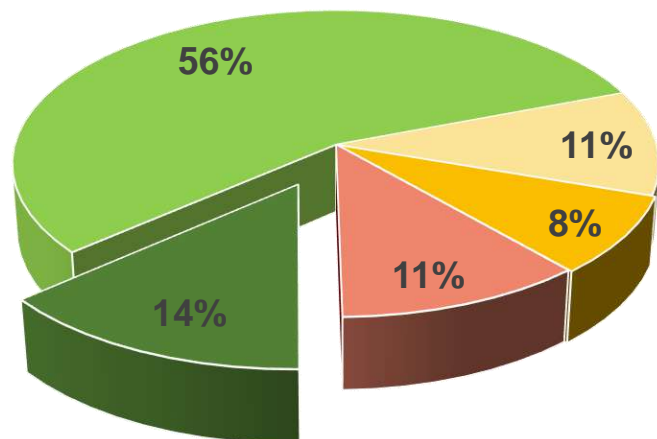
ЯКА К-ТЬ ПРАЦІВНИКІВ ВАШОГО БІЗНЕСУ ЗАРАЗ У % ВІДНОСНО ДОВОЄННОГО СТАНУ?

ПІДПРИЄМСТВА
ДЕРЕВООБРОБКИ & МЕБЛІ

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



70% бізнесів у Західній Україні зберегли свій персонал у повній мірі, а 30% - скоротили його дещо або суттєво.

В інших областях України скорочення зазнали $\frac{3}{4}$ бізнесів.

Серед релокованих бізнесів усі підприємства суттєво скоротили свій персонал.

ЩО ПОТРІБНО, ЩОБ ЗБІЛЬШИТИ КІЛЬКІСТЬ РОБОЧИХ МІСЦЬ?

8 обл. Західної України

- клієнти
- ринки збуту
- повернення працівників із-за кордону

16 інших обл. України

- клієнти
- ринки збуту
- обладнання
- оборотні кошти
- вивести на ринок нові товари
- електропостачання
- відкриття українських портів
- сайт
- збільшити приміщення
- участь у виставках
- безпека, припинення воєнних дій

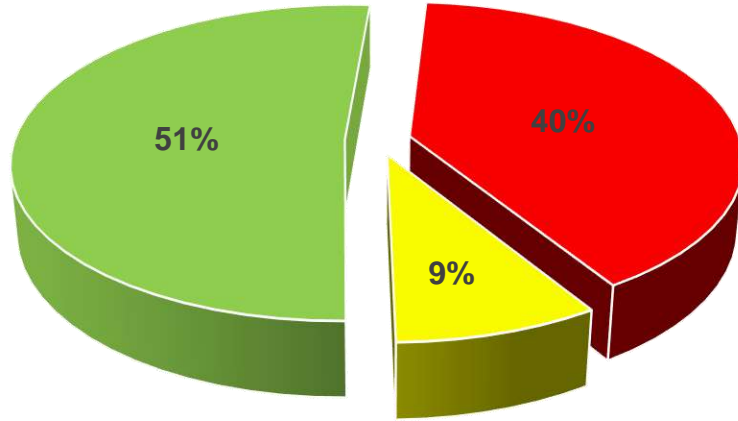
релоковані

- клієнти
- ринки збуту
- працівники
- облаштування офісу
- реклама

ЧИ ЕКСПОРТУЄТЕ ТОВАРИ ЗА КОРДОН ЗАРАЗ?

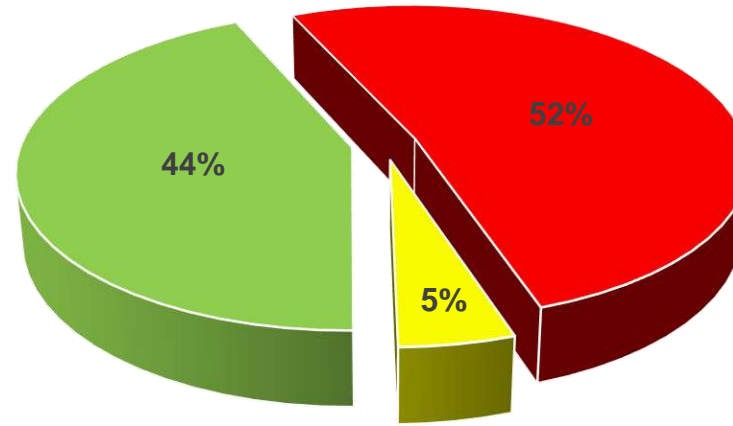
ПІДПРИЄМСТВА
ДЕРЕВООБРОБКИ & МЕБЛІ

8 обл. Західної України



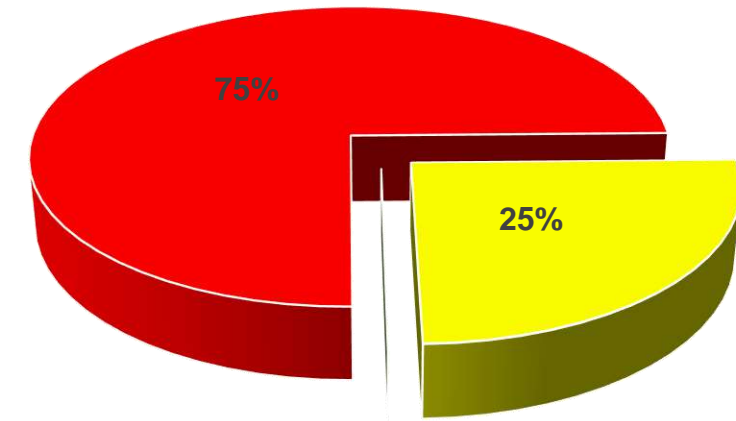
■ так ■ ні ■ починаємо

16 інших обл. України



■ так ■ ні ■ починаємо

релоковані



■ так ■ ні ■ починаємо

60% підприємств Західної України експортують або розпочинають експортувати свою продукції за кордон. Серед бізнесів інших регіонів таких 49%.

Водночас 12 із 14 підприємств Західної України та 29 із 32 підприємств інших регіонів, які досі не експортували, хочуть налагодити експорт.

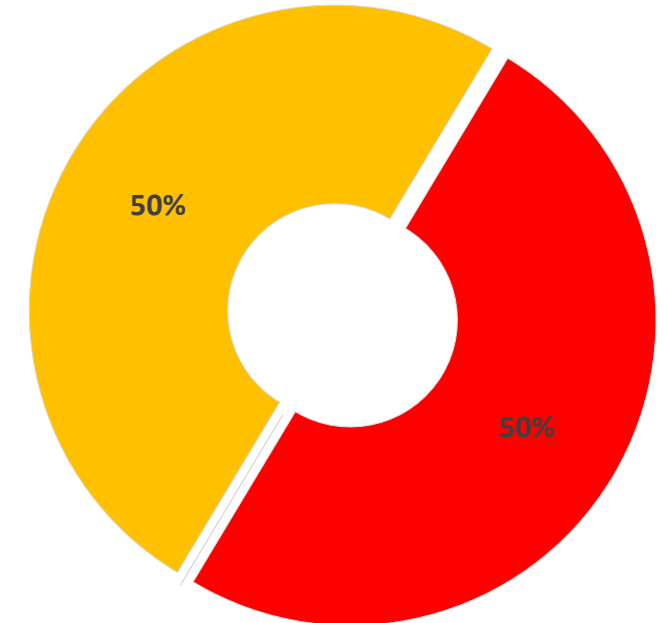
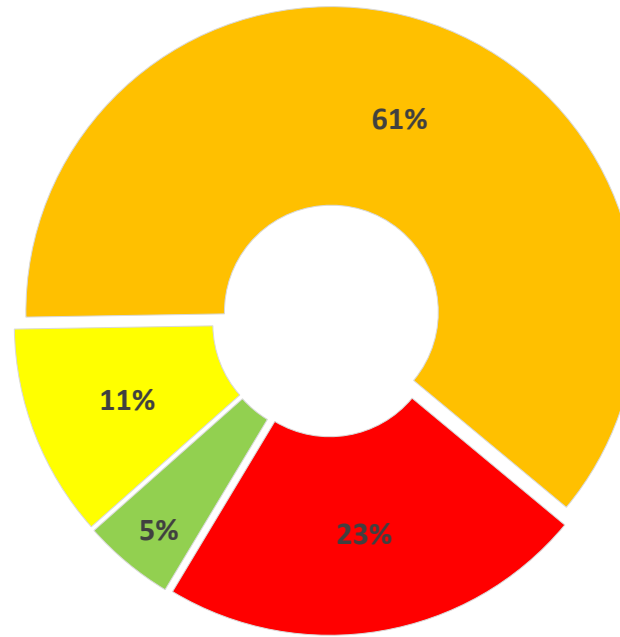
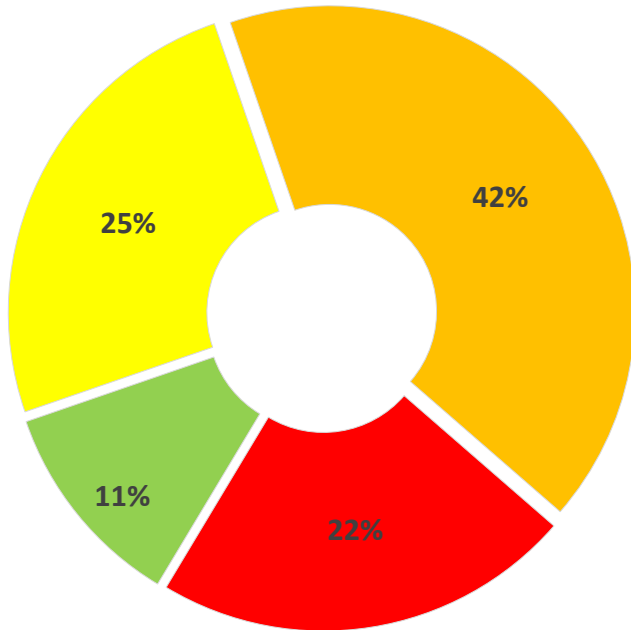
ЯК ВИ ОЦІНЮЄТЕ ВАШУ ПОТРЕБУ В ДОСТУПНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСАХ?

ПІДПРИЄМСТВА
ДЕРЕВООБРОБКИ & МЕБЛІ

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



- вистачає практично на все
- вистачає своїх, хоч деякі напрямки потребують
- бракує на ряд напрямків
- бракує катастрофічно

Більшість підприємств усіх регіонів України відчуває брак фінансових ресурсів, особливо релоковані бізнеси.

НА ЩО ПОТРІБНІ ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ?

- ❖ **обладнання**
- ❖ **розширення виробничого приміщення**
- ❖ оборотні кошти
- ❖ на закупівлю сировини
- ❖ покриття заборгованості перед постачальниками
- ❖ покриття заборгованості перед працівниками
- ❖ на релокацію
- ❖ вихід на ринки ЄС
- ❖ сертифікація виробництва на експорт
- ❖ навчання, підвищення компетенцій
- ❖ запуск інтернет-магазину

ЯКУ ПІДТРИМКУ ЗАЛЮБКИ ОТРИМУВАЛИ Б ВІД ДЕРЖАВИ ЧИ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРІВ?

- ❖ сприяння в збуті
- ❖ фінансові ресурси
- ❖ сприяння у виході на експорт
- ❖ купівля валюти для імпорту комплектуючих
- ❖ консультації щодо міжнародних маркетплейсів
- ❖ пошук замовлень за кордоном
- ❖ компенсація за участь у виставках
- ❖ навчання для управлінців
- ❖ сприяння в доступі до сировини
- ❖ нетворкінг з профільними партнерами
- ❖ участь в державних закупівлях

ОСНОВНІ ЗАПИТИ

- ❖ **пошук програм фінансової підтримки**
- ❖ **пошук програм грантової закупівлі обладнання**
- ❖ **сприяння у виході на експорт**
- ❖ **сприяння в пошуку замовників**
- ❖ консультації з логістики
- ❖ сприяння в участі у виставках
- ❖ доступ до нових технологій
- ❖ побудова відділу продажу
- ❖ контакти постачальників

1. Галузь деревообробки та меблів в час війни зазнала глибокого падіння, адже продукція у більшості випадків не є першої необхідності. Менше новобудов вводиться в експлуатацію, населення робить менше ремонтів, внутрішній ринок «завис» у невизначеності.
2. Більшість виробників розпочали впровадження бюджетних лінійок продукції через падіння купівельної спроможності населення та ріст ціни на сировину. Також за кордоном українська продукція зустрілась із проблемою росту собівартості продукції.
3. Ця галузь відзначається високим рівнем впровадження нових продуктів з метою пошуку нової ніші.
4. Виробники відчують брак сировини (деревини). Ситуація погіршилась через окупацію та замінування частини територій України, через «конкуренцію» за деревину із ЗСУ та ризик наступу на Волинь, яка є важливим постачальником деревини на ринок.
5. Галузь відчуває певний брак робочої сили через мобілізацію частини чоловічого населення, яке традиційно було задіяне в даній галузі.
6. Підприємства мають суттєві труднощі із логістикою готової продукції на експорт (багато транспорту задіяно для перевезення гуманітарних вантажів; великі черги на кордоні на виїзд з України; неможливість більшості чоловіків-водіїв перетинати кордон; брак пального тощо).
7. Деревообробний бізнес має досить габаритне, а інколи стаціонарне обладнання, що суттєво ускладнило або й унеможливило процес релокації.
8. Суттєвого пошвавлення зазнав ринок виробництва модульних мобільних будиночків через потреби переселенців.
9. Галузь потребує допомоги в пошуку ринків збуту та інвестиції в оновлення обладнання для переорієнтації на нові продукти. Зовнішні інвестиції в бізнес припинились.
10. Галузь перебуває в очікуванні різкого зростання попиту на власну продукцію зі сторони українського ринку після завершення війни в межах «великої відбудови» інфраструктури та економіки країни.

4. ПІДПРИЄМСТВА МЕТАЛООБРОБКИ, ПРИЛАДО- ТА МАШИНОБУДУВАННЯ

Всього підприємств – 146

В т.ч.

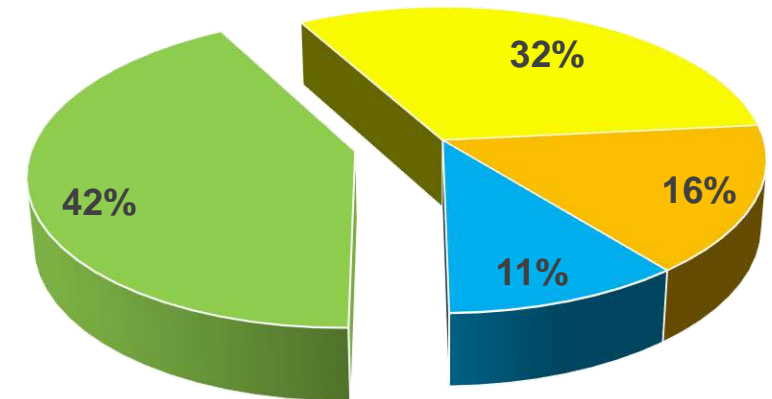
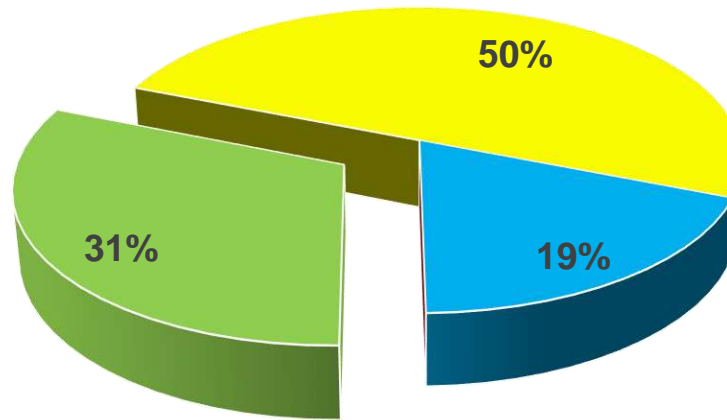
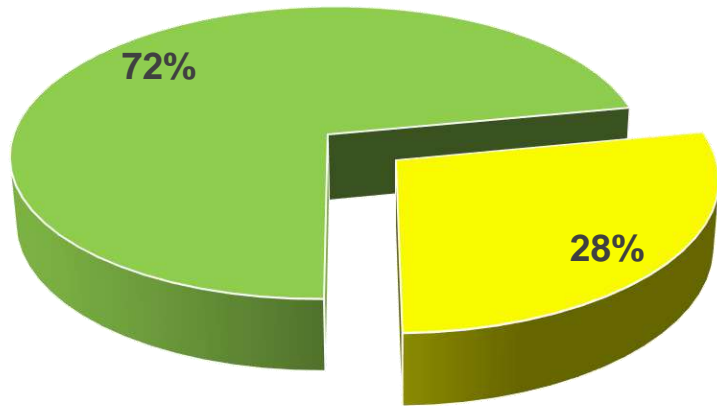
- 18 – на території 8 областей Західної України
- 128 – на території 16 інших областей України
 - 19 – релоковані

ЧИ ПРАЦЮЄ ВАШЕ ПІДПРИЄМСТВО ЗАРАЗ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



■ так
 ■ частково
 ■ релокується
■ заморожено
 ■ знищено

Усі підприємства Західної України цієї галузі працюють повністю або частково. В інших регіонах 19% підприємств є «замороженими».

$\frac{3}{4}$ релокованих бізнесів відновили свою діяльність повністю або частково.

ЯКЩО ПІДПРИЄМСТВО НЕ ПРАЦЮЄ НА ПОВНУ ПОТУЖНІСТЬ, ТО ЧОМУ АБО ЧОГО БРАКУЄ?

8 обл. Західної України

- **втрата клієнтів**
- **виїзд працівників**

16 інших обл. України

- **втрата клієнтів**
- **виїзд та мобілізація працівників**
- порушення ланцюгів поставок
- відсутність безпеки
- брак оборотних коштів

**ЯКІ НОВІ ПРОДУКТИ
ПЛАНУЄТЕ ВИВОДИТИ
НА РИНОК?**

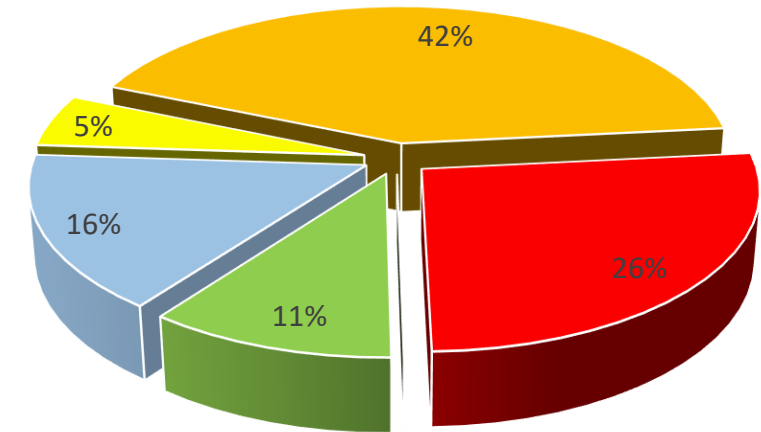
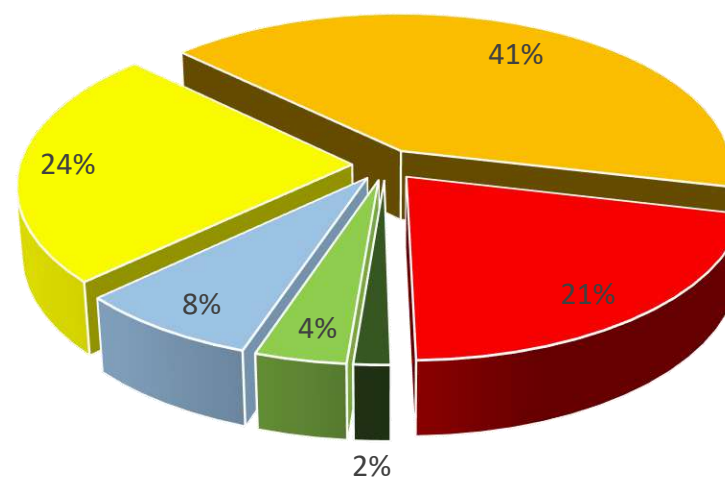
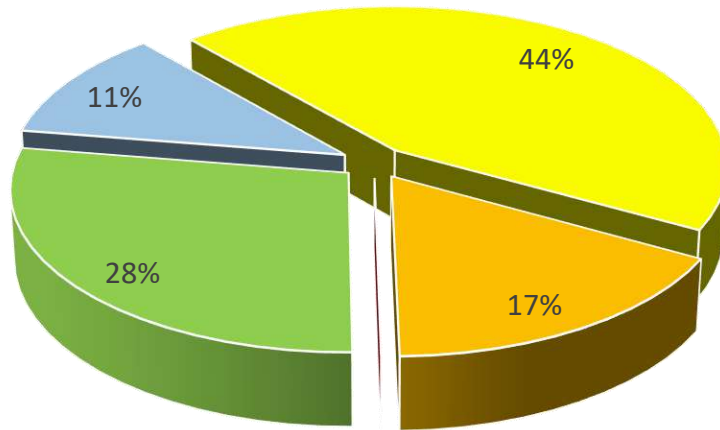
- ❖ велика кількість підприємств не планує впроваджувати нові товари
- ❖ роботизований зварювальний комплекс
- ❖ польові операційні столи
- ❖ протипожежні та броньовані двері
- ❖ ремінь для АК
- ❖ автоматична лінія комплектації замовлень для магазинів
- ❖ сонячні електростанції
- ❖ арматура для водневих технологій
- ❖ дрони для обробки земельних ділянок
- ❖ електричні котли
- ❖ мобільні будиночки
- ❖ лабораторне обладнання, медичні меблі
- ❖ подрібнювачі деревини
- ❖ кисневі концентратори
- ❖ металеві меблі
- ❖ ангари, складські приміщення
- ❖ сендвіч-панелі
- ❖ бетонні кільця
- ❖ токоприймачі для тролейбусів
- ❖ виробничі лінії
- ❖ туристичне обладнання
- ❖ кухонне обладнання

НА СКІЛЬКИ ЗАВАНТАЖЕНЕ ВАШЕ ПІДПРИЄМСТВО ЗАРАЗ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



- попит перевищує потужності
- на 100%
- близько 80%
- десь на 50%
- до 30%
- не працює

Лише близько 40% підприємств галузі мають завантаженість виробництва на 80% і більше. В інших регіонах України таких бізнесів всього 14%, при цьому 21% підприємців повідомляють про відсутність будь-якого завантаження.

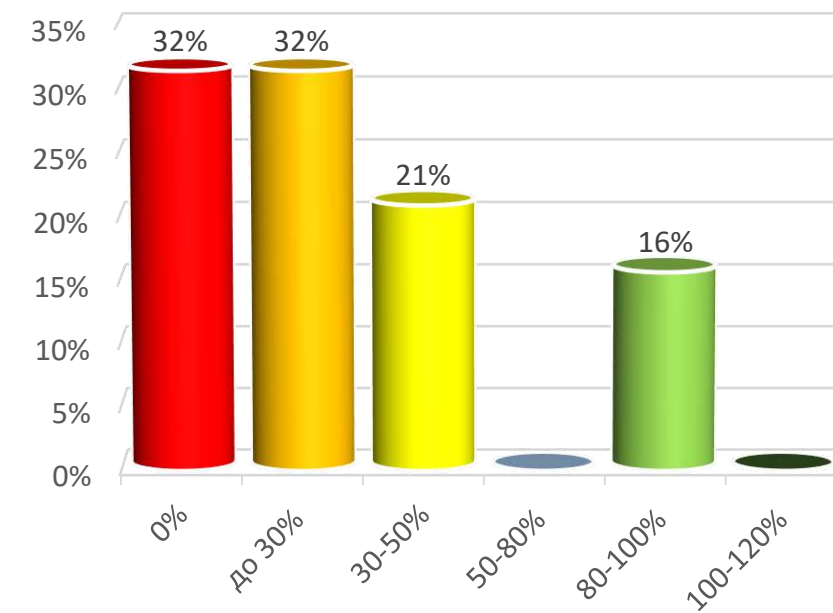
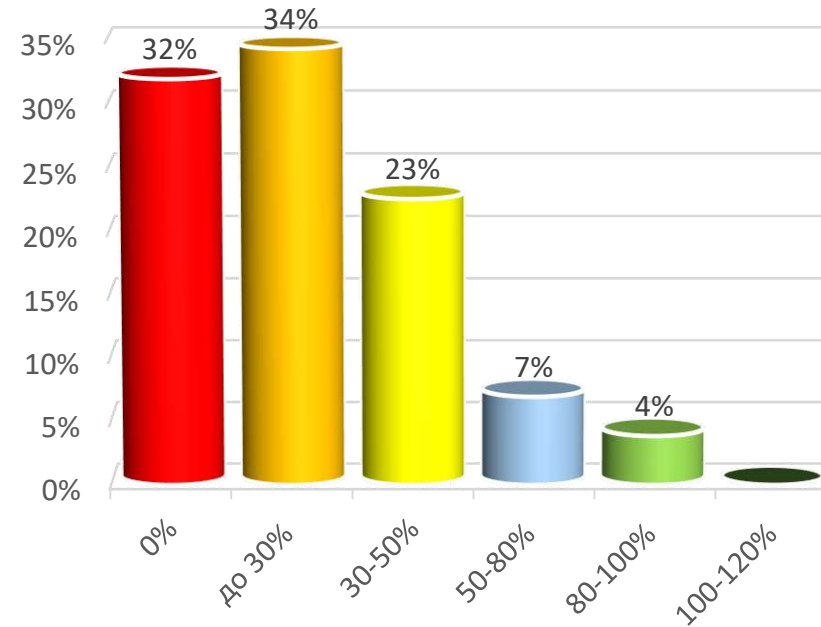
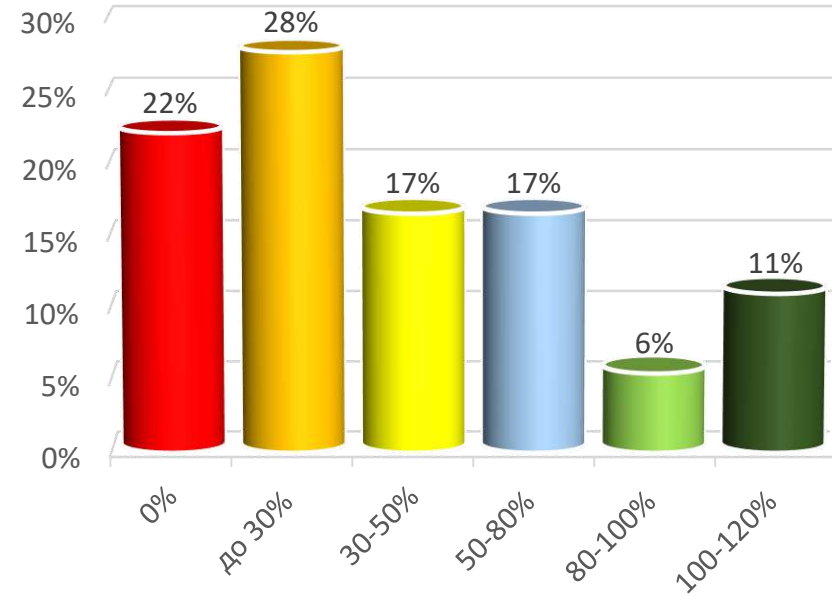
Серед релокованих бізнесів 1/3 підприємств уже працює із 50% завантаженості і більше.

ЯКИЙ ДОХІД ВАШОГО БІЗНЕСУ ЗАРАЗ У % ВІДНОСНО ДОВОЄННОГО СТАНУ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



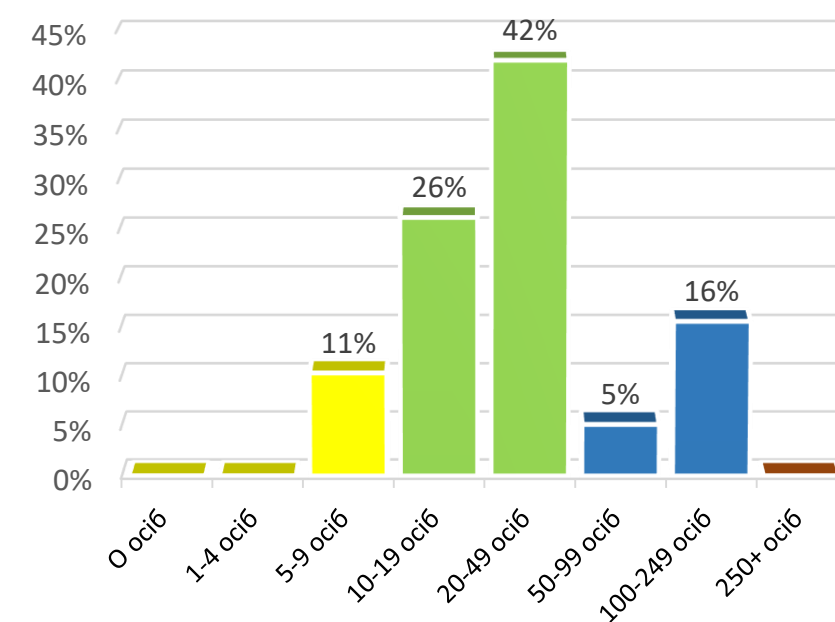
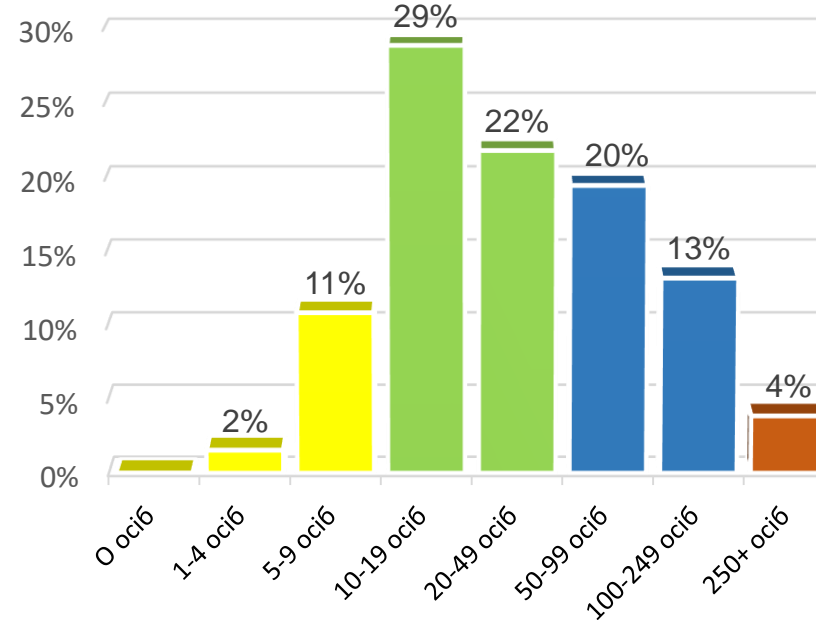
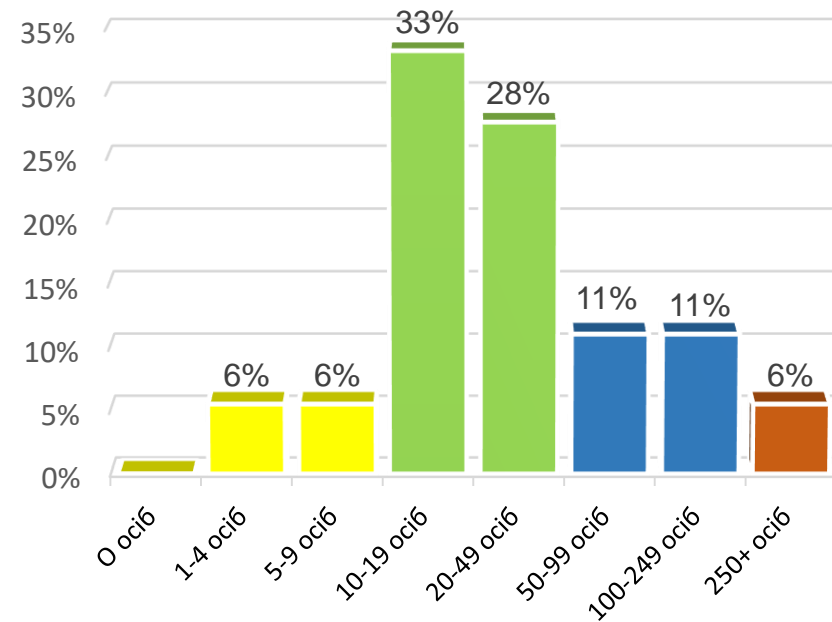
Дохід більшості підприємств цієї галузі суттєво скоротився у всіх регіонах України. Також є велика кількість бізнесів, які не отримують жодного доходу.

СКІЛЬКИ ПРИБЛИЗНО ПРАЦІВНИКІВ У ВАШОМУ БІЗНЕСІ ЗАРАЗ (В Т.Ч. З «ДОМАШНІМИ ФОПАМИ»)?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



Серед бізнесів усіх регіонів України переважає малий та середній бізнес, при цьому в західних областях бізнес дещо менший за кількістю працівників, ніж в інших регіонах.

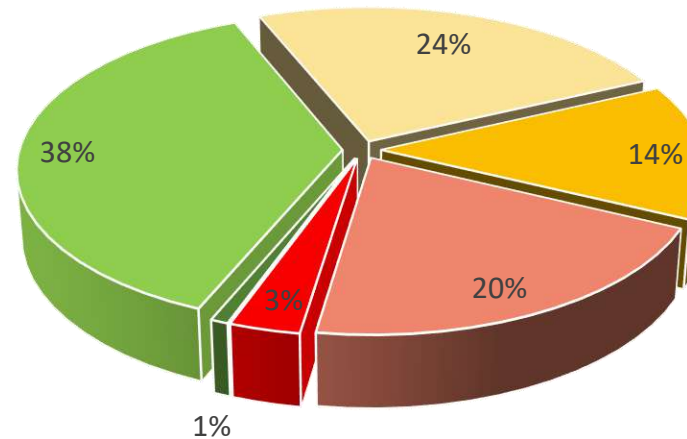
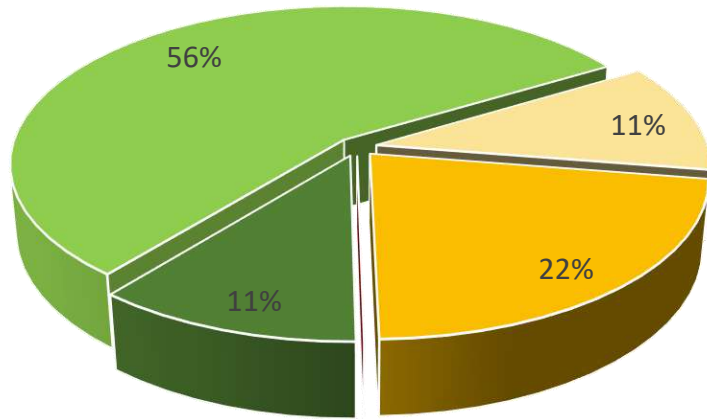
Близько 21% релокованих бізнесів є середнього розміру.

ЯКА К-ТЬ ПРАЦІВНИКІВ ВАШОГО БІЗНЕСУ ЗАРАЗ У % ВІДНОСНО ДОВОЄННОГО СТАНУ?

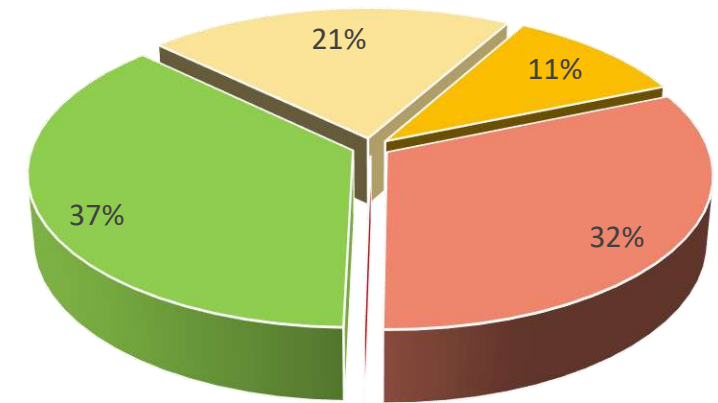
8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



■ 100-120% ■ 80-100% ■ 50-80%
■ 30-50% ■ до 30% ■ 0%



В західних областях попри те, що в 1/2 підприємств скоротились доходи на понад 70% або й повністю відсутні, 2/3 підприємств зберегло більшість працівників або й збільшило їх кількість. Лише близько 22% бізнесів суттєво скоротили персонал.

В інших регіонах України 39% бізнесів зберегли більшість персоналу, а 37 підприємств суттєво скоротили.

Серед релокованих бізнесів понад 1/3 бізнесів повністю відновило кількість своїх працівників.

ЩО ПОТРІБНО, ЩОБ ЗБІЛЬШИТИ КІЛЬКІСТЬ РОБОЧИХ МІСЦЬ?

8 обл. Західної України

- **замовлення**
- більше приміщення

16 інших обл. України

- **замовлення**
- **відновити виробництво**
- вихід на експорт
- безпека
- обладнання
- відтермінування платежів
- дозвіл на виїзд працівників за кордон
- інвестиції
- оборотні кошти
- створення кластеру

релоковані

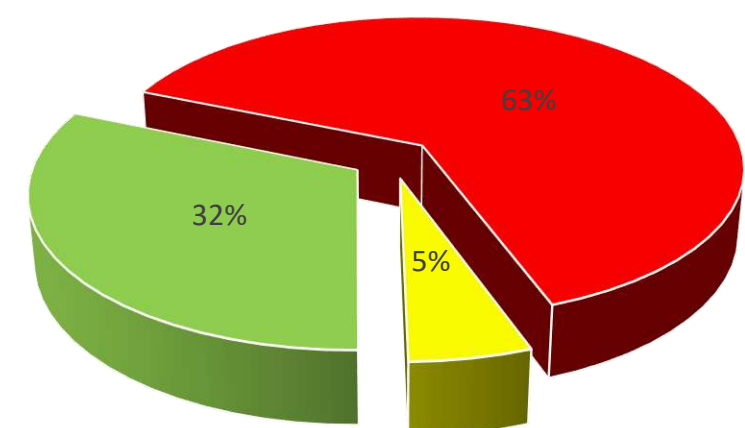
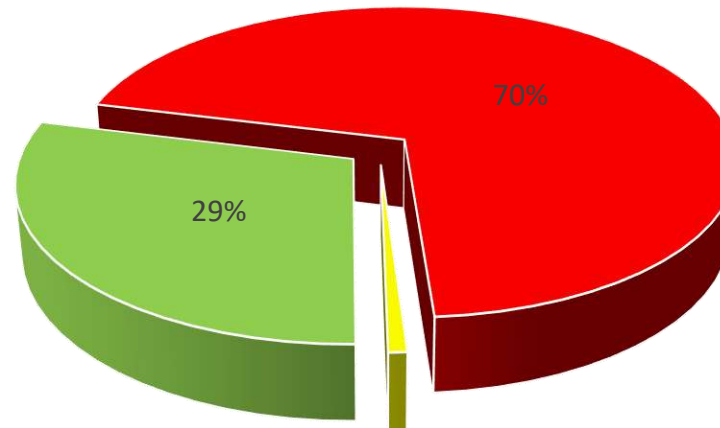
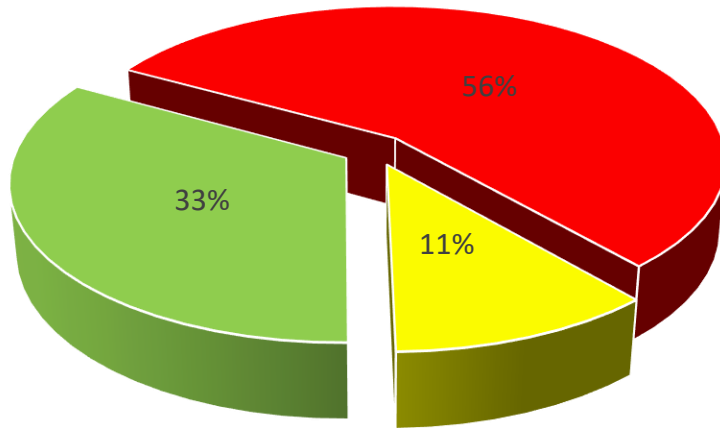
- **замовлення**
- відновити виробництво
- грантова підтримка замовників
- оборотні кошти
- сировина
- обладнання
- релокація працівників

ЧИ ЕКСПОРТУЄТЕ ТОВАРИ ЗА КОРДОН ЗАРАЗ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



■ так ■ ні ■ починаємо

Близько 1/3 підприємств усіх регіонів мають експортні продажі за кордон. При цьому 11% бізнесів західних регіонів розпочинають експорт саме зараз.

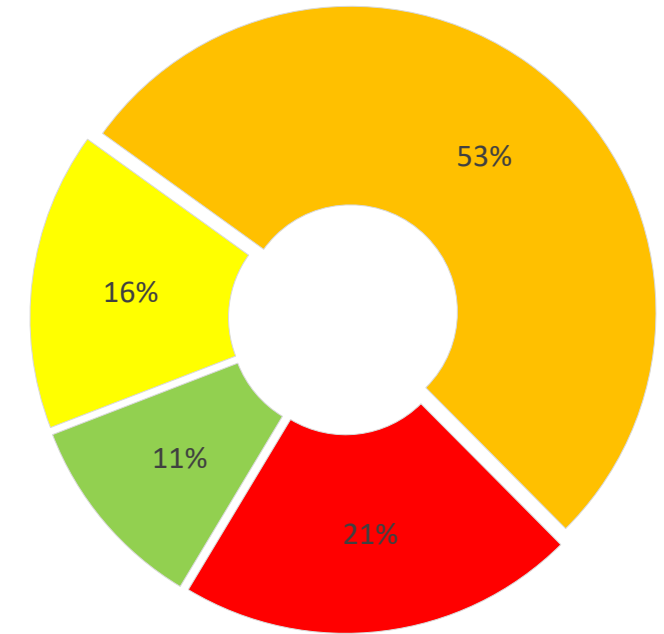
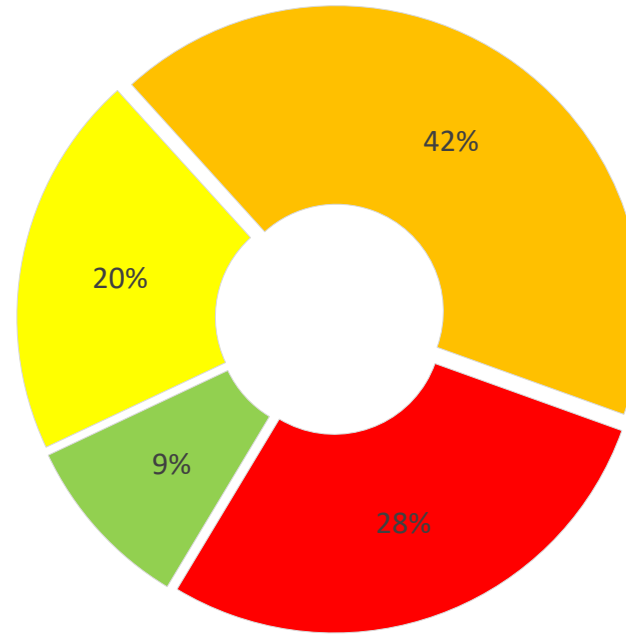
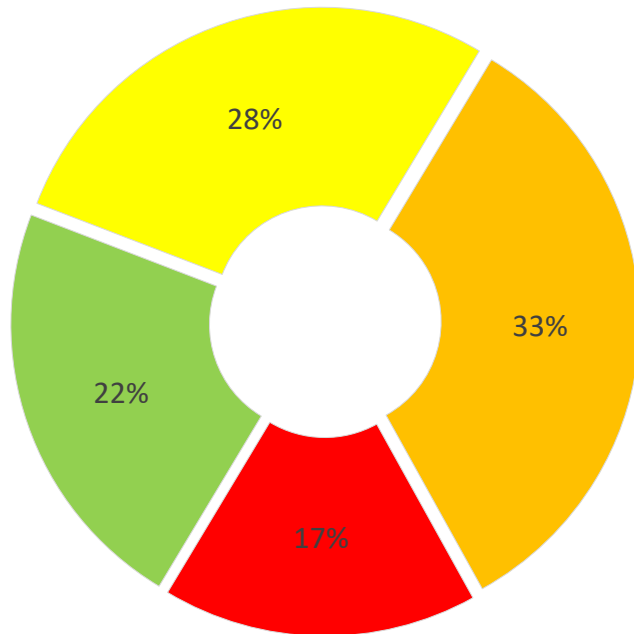
100% підприємств західних областей та 79 із 89 підприємств інших регіонів, які досі не експортували, хочуть вийти на експорт.

ЯК ВИ ОЦІНЮЄТЕ ВАШУ ПОТРЕБУ В ДОСТУПНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСАХ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



- вистачає практично на все
- вистачає своїх, хоч деякі напрямки потребують
- бракує на ряд напрямків
- бракує катастрофічно

Половина бізнесів західних областей не відчуває суттєвої нестачі фінансових ресурсів, в інших регіонах таких 29% підприємств.

Водночас для 17-28% бізнесів брак фінансових ресурсів є критичним.

**НА ЩО ПОТРІБНІ ФІНАНСОВІ
РЕСУРСИ?**

- ❖ **обладнання, модернізація виробництва**
- ❖ **закупівля сировини**

- ❖ закупівля комплектуючих
- ❖ оборотні кошти
- ❖ оплата праці
- ❖ орендна плата
- ❖ відновлення виробничих приміщень
- ❖ енергоресурси

ЯКУ ПІДТРИМКУ ЗАЛЮБКИ ОТРИМУВАЛИ Б ВІД ДЕРЖАВИ ЧИ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРІВ?

- ❖ **гранти, доступне фінансування**
- ❖ **закупівля обладнання**
- ❖ **сприяння збуту**
- ❖ **сприяння в експорті**
- ❖ **відтермінування податкових платежів**
- ❖ **виїзд фахівців за кордон**
- ❖ **пошук постачальників**
- ❖ **консультації з експорту**
- ❖ **консультації із сертифікації**
- ❖ **навчання персоналу**

ОСНОВНІ ЗАПИТИ

- ❖ **пошук програм фінансування**
- ❖ **пошук ринків збуту**
- ❖ **сприяння в експорті**

- ❖ пошук партнерів за кордоном
- ❖ участь у виставках
- ❖ навчання персоналу
- ❖ консультант із сертифікації
- ❖ консультант з експорту
- ❖ аналітика ринків
- ❖ консультант із продуктового дизайну
- ❖ створення профілю на EEN
- ❖ консультації щодо відкриття бізнесу в ЄС
- ❖ імпорт сировини з ЄС
- ❖ залучення держзамовлень
- ❖ різні види консультантів

ВИСНОВКИ

1. Внутрішній ринок продуктів галузі металообробки, приладо- та машинобудування «просів». У перші місяці війни підприємства передали для ЗСУ суттєві об'єми профільної та непрофільної продукції безкоштовно, виснаживши запаси сировини та оборотних коштів.
2. Відсутність логістики через порти та її ускладнення через західний кордон ускладнило або й унеможливило доступ до ринків збуту та сировини.
3. Суттєва частина підприємств була зорієнтована на внутрішній ринок (B2B), що привело до втрати суттєвої частини ринку збуту через окупацію окремих територій та зупинку діяльності багатьох промислових підприємств.
4. Виведення нових продуктів на ринок в цій галузі зазвичай потребує суттєвого часу і може вимірюватись місяцями або й роками. Саме тому підприємствам складно швидко освоїти нові ніші. Українська продукція досі конкурує із китайськими товарами, які часто мають нижчу ціну.
5. Галузь суттєво залежна від комплектуючих, напівпровідників та складових з Китаю та інших країн. Розриви логістичних ланцюгів боляче б'ють по можливості галузі виробляти конкурентний продукт або й взагалі вести виробничу діяльність.
6. У багатьох випадках релокація підприємств цієї галузі була неможлива через великі габарити та погану мобільність обладнання.
7. Продукти цієї галузі складно вивести на експорт через необхідність різноманітних сертифікацій та жорстку конкуренцію із світовими брендами, особливо для тих бізнесів, які не мають досвіду в експорті.
8. Підприємства даної галузі відчувають відтік робочої сили через мобілізацію чоловіків.
9. Певним поштовхом до зростання для галузі стала енергетична криза в Україні та Європі, в т.ч. підготовка до зими із ризиками втрати газопостачання та електроенергії. Частина підприємств почала виробництво відповідних продуктів, попит на яких зріс в рази.
10. В Україні практично відсутні R&D підрозділи, що ускладнює процес виводу нових прототипів та виробів на ринок. Водночас через витіснення з українського та європейського ринків російських, білоруських та частково китайських товарів у галузі з'явилося «вікно можливостей», щоб зайняти ті ніші, які звільнились.

5. ПІДПРИЄМСТВА З ВИРОБНИЦТВА БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

Всього підприємств – 40

В т.ч.

- 7 – на території 8 областей Західної України
- 33 – на території 16 інших областей України
 - 1 – релоковані

ЧИ ПРАЦЮЄ ВАШЕ ПІДПРИЄМСТВО ЗАРАЗ?

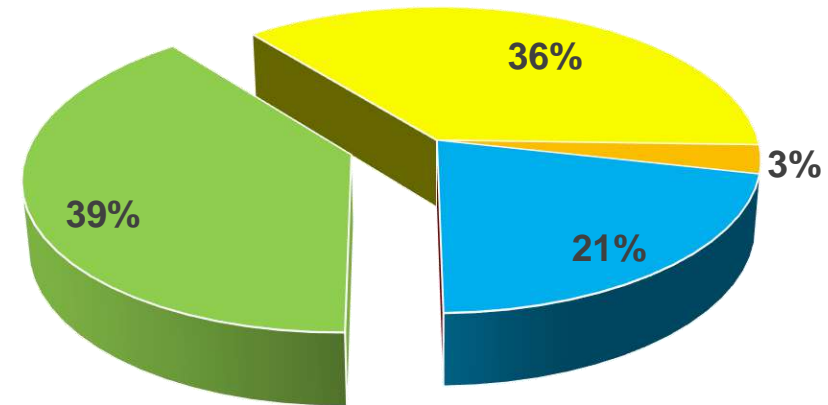
8 обл. Західної України



- так
- частково
- релокується
- заморожено
- знищено

Усі підприємства західних регіонів працюють повністю або частково.

16 інших обл. України



- так
- частково
- релокується
- заморожено
- знищено

24% підприємств інших регіонів України є заморожені або ж релокуються.

ЯКЩО ПІДПРИЄМСТВО НЕ ПРАЦЮЄ НА ПОВНУ ПОТУЖНІСТЬ, ТО ЧОМУ АБО ЧОГО БРАКУЄ?

8 обл. Західної України

- впали замовлення
- обмежений доступ до сировини
- необхідність переобладнання виробничих ліній

16 інших обл. України

- військові дії
- знищено частину основних фондів
- обмежений доступ до сировини
- відсутність логістичних послуг
- впали замовлення, втрачені ринки збуту
- брак працівників
- брак оборотних коштів
- брак коштів на обладнання

ЯКІ НОВІ ПРОДУКТИ ПЛАНУЄТЕ ЗАПУСКАТИ?

8 обл. Західної України

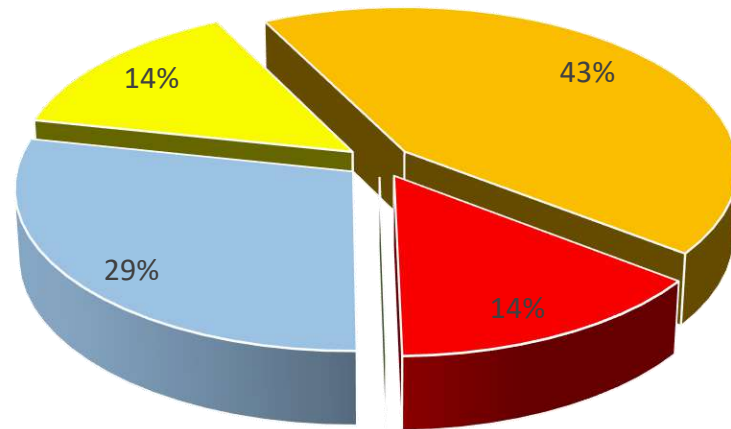
- мобільні будиночки

16 інших обл. України

- малоповерхові житлові споруди
- цегла на основі сухопресованого мінералу
- поглиблена переробка гідратного вапна
- послуги інформаційного моделювання в будівництві
- виробництво оздоблювальних будівельних матеріалів та кахлю
- теплиці під ключ
- виробництво ванн
- виробництво засобів контролю доступу
- підвіконня з штучного каменю
- похоронна атрибутика
- алюмінієві фасадні системи-вікна, двері
- залучення інвесторів для будівництва котеджного містечка
- лавки, урни, статуетки для паркових зон

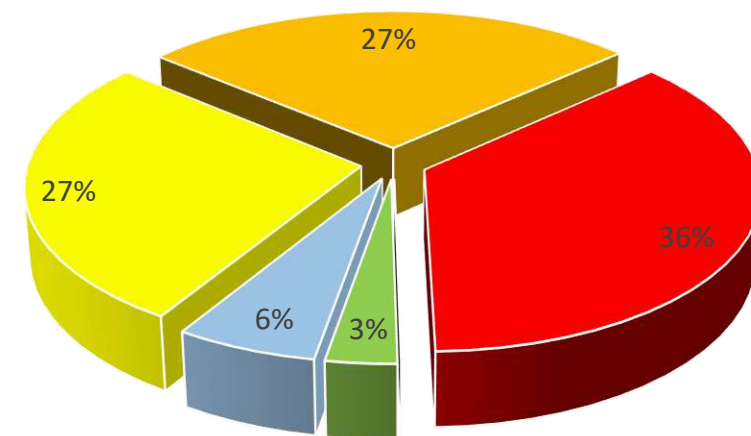
НА СКІЛЬКИ ЗАВАНТАЖЕНЕ ВАШЕ ПІДПРИЄМСТВО ЗАРАЗ?

8 обл. Західної України



- попит перевищує потужності
- на 100%
- близько 80%
- десь на 50%
- до 30%
- не працює

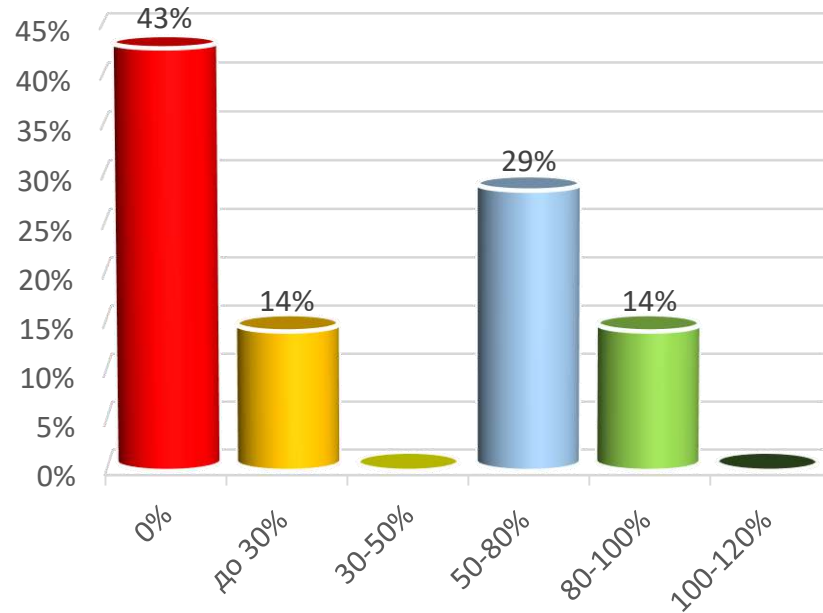
16 інших обл. України



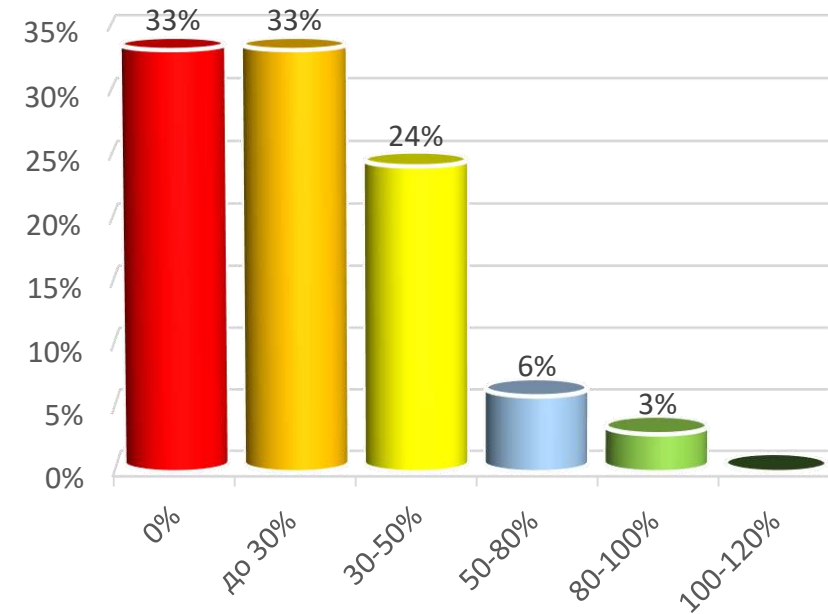
Лише 43% підприємств західних регіонів та 36% підприємств інших регіонів України мають завантаженість 50% і більше.
 При цьому 14% бізнесів на Західній Україні та 36% в інших частинах країни не мають жодного завантаження.

ЯКИМ Є ДОХІД ВАШОГО БІЗНЕСУ ЗАРАЗ У % ВІДНОСНО ДОВОЄННОГО СТАНУ?

8 обл. Західної України



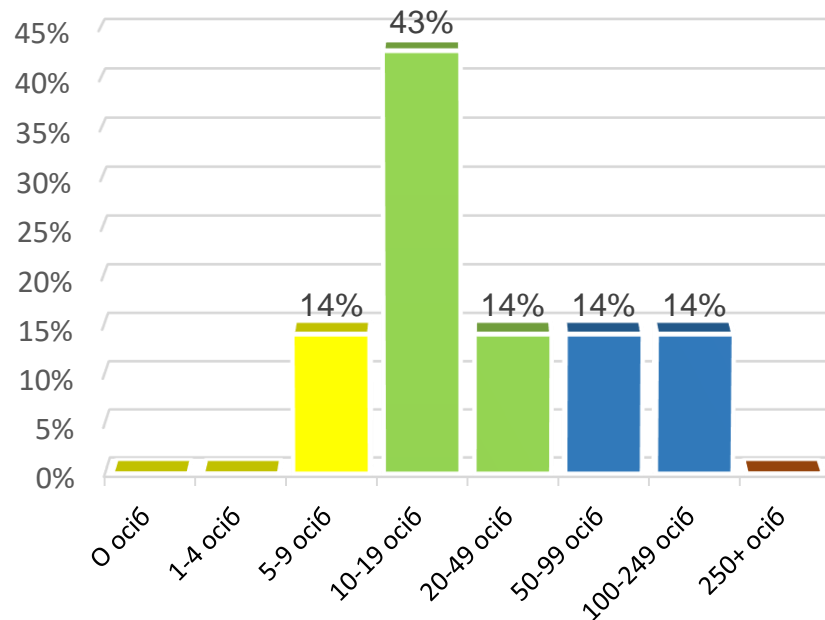
16 інших обл. України



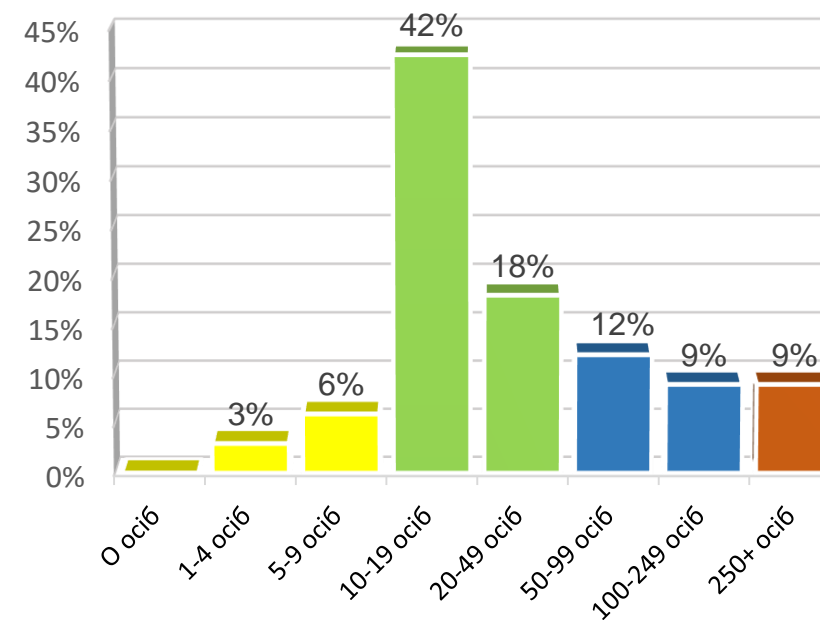
Доходи підприємств цієї галузі суттєво скоротились у всіх регіонах України, також варто звернути увагу, що в 43% бізнесів на Заході та 33% бізнесів в інших регіонах дохід рівний нулю.

СКІЛЬКИ ПРИБЛИЗНО ПРАЦІВНИКІВ У ВАШОМУ БІЗНЕСІ ЗАРАЗ (В Т.Ч. З «ДОМАШНІМИ ФОПАМИ»)?

8 обл. Західної України



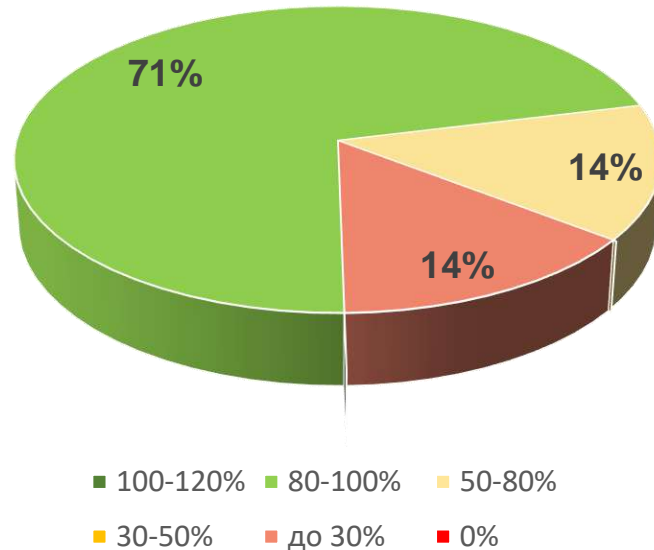
16 інших обл. України



Абсолютна більшість підприємств є малого та середнього бізнесу. Водночас на території Західної України не досліджувалось жодного великого бізнесу, при чому в інших регіонах України таких виявилось 9%.

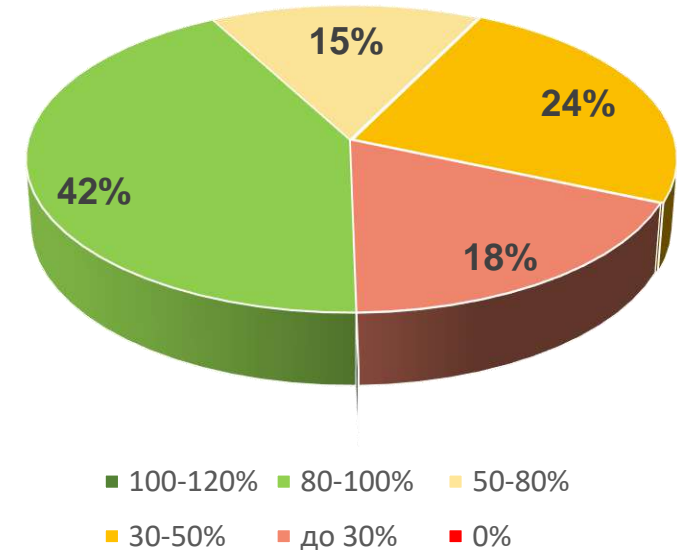
ЯКА К-ТЬ ПРАЦІВНИКІВ ВАШОГО БІЗНЕСУ ЗАРАЗ У % ВІДНОСНО ДОВОЄННОГО СТАНУ?

8 обл. Західної України



71% бізнесів західних регіонів зберегли свій персонал і лише 28% зменшили його кількість.

16 інших обл. України



В інших регіонах України кількість компаній, які суттєво скоротили персонал, складає 58%.

ЩО ПОТРІБНО, ЩОБ ЗБІЛЬШИТИ КІЛЬКІСТЬ РОБОЧИХ МІСЦЬ?

8 обл. Західної України

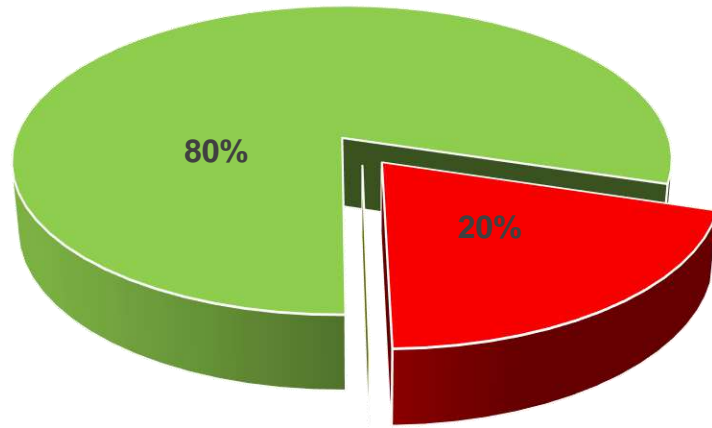
- замовлення
- знання для масштабування бізнесу

16 інших обл. України

- завершення воєнних дій
- замовлення
- нові ринки збуту
- відновлення поставок сировини
- обладнання, модернізація
- оборотні кошти
- повернення працівників

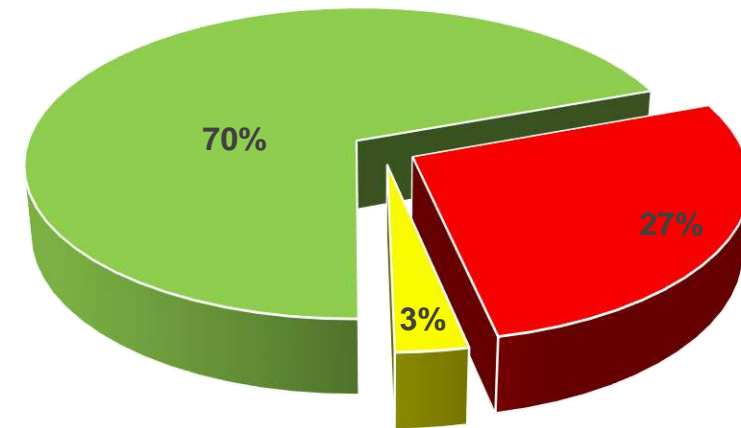
ЧИ ЕКСПОРТУЄТЕ ТОВАРИ ЗА КОРДОН ЗАРАЗ?

8 обл. Західної України



■ так ■ ні ■ починаємо

16 інших обл. України



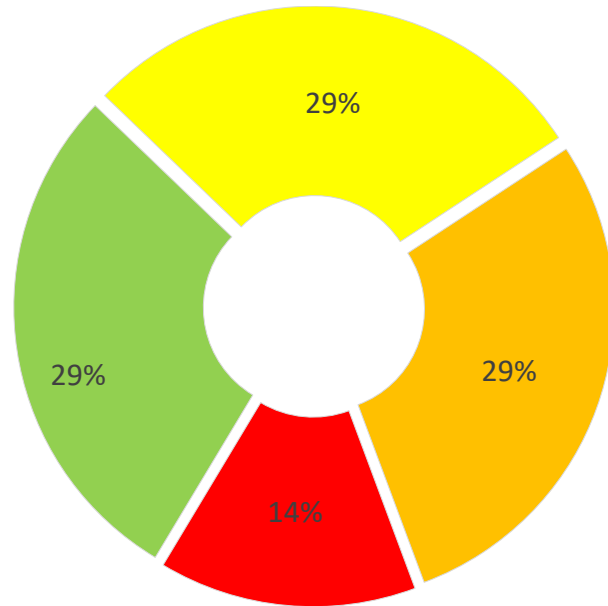
■ так ■ ні ■ починаємо

Більшість підприємств у всіх регіонах України експортує.

20 із 27 підприємств, які поки не експортують, хотіли б виходити на експорт.

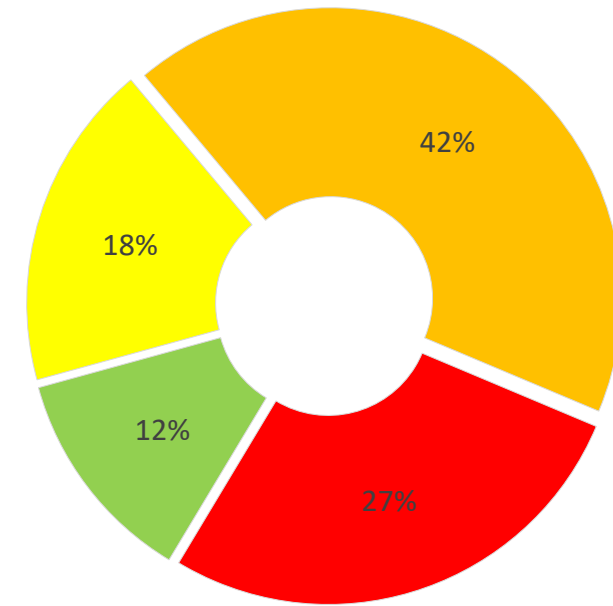
ЯК ВИ ОЦІЮЄТЕ ВАШУ ПОТРЕБУ В ДОСТУПНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСАХ?

8 обл. Західної України



- вистачає практично на все
- вистачає своїх, хоч деякі напрямки потребують
- бракує на ряд напрямків
- бракує катастрофічно

16 інших обл. України



43% бізнесів західних регіонів та 69% підприємств інших областей України відчувають суттєвий або катастрофічний брак фінансових ресурсів.

НА ЩО ПОТРІБНІ ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ?

- ❖ закупівля сировини
- ❖ обладнання, модернізація
- ❖ кредиторська заборгованість
- ❖ оборотні кошти

- ❖ відкриття нових напрямів
- ❖ зарплата
- ❖ покриття кредитів
- ❖ орендна плата
- ❖ оплата енергоносіїв
- ❖ маркетинг
- ❖ ремонт зруйнованих приміщень

НА ЩО ПОТРІБНІ ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ?

8 обл. Західної України

- деталі відсутні

16 інших обл. України

- **закупівля сировини**
- **обладнання, модернізація**
- **кредиторська заборгованість**
- **оборотні кошти**
- відкриття нових напрямів
- зарплата
- покриття кредитів
- орендна плата
- оплата енергоносіїв
- маркетинг
- ремонт зруйнованих приміщень

ЯКУ ПІДТРИМКУ ЗАЛЮБКИ ОТРИМУВАЛИ Б ВІД ДЕРЖАВИ ЧИ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРІВ?

- ❖ **сприяння в збуті**
- ❖ **сприяння в експорті**
- ❖ доступні фінансові ресурси
- ❖ навчання працівників
- ❖ консультаційні послуги
- ❖ сприяння в налагодженні ділових контактів

ОСНОВНІ ЗАПИТИ

- ❖ залучення фінансових ресурсів
- ❖ програми підтримки бізнесу
- ❖ консультації для виходу на експорт, контакти
- ❖ додаткові канали збуту
- ❖ пошук постачальників
- ❖ сприяння в одержанні ліцензій
- ❖ консультації щодо сертифікації
- ❖ розміщення інформації на EEN
- ❖ контакти логістичних компаній
- ❖ сприяння у відкритті філії в Німеччині
- ❖ консалтинг
- ❖ навчання з продажів
- ❖ пошук менеджерів з продажу
- ❖ засвідчення збитків від війни
- ❖ пошук приміщень для виробництва

ВИСНОВКИ

1. Підприємства з виробництва будівельних матеріалів зазнали суттєвого падіння та збитків у час війни у всіх регіонах України.
2. Попит на будівельні матеріали суттєво впав зі сторони новобудов, також населення робить менше ремонтів, а велика частина територій України є окупованою або близько до межі воєнних дій.
3. Ціни на будівельні матеріали зростають через ріст вартості сировини, ускладнення логістики, дефіцит сировини тощо.
4. Велика кількість працівників галузі мобілізовані або ж займаються волонтерською діяльністю, тому підприємства відчують певний брак персоналу.
5. Велика кількість заводів, кар'єрів та виробничих потужностей опинилась під окупацією або артобстрілами, що створює дефіцит окремих товарів на ринку (гіпсокартон, скло, будівельні суміші тощо).
6. Велика частина сировини, а навіть і технологічних ліній, були використані як металобрухт для будівництва блокпостів, «їжаків» та для інших оборонних цілей. Сьогодні бізнес відчуває брак сировини, обладнання та оборотних коштів.
7. Галузь будівельних матеріалів є тією галуззю, де більше середніх і великих гравців (бізнес укрупнений). Зміна вектору чи розширення виробничих потужностей вимагає суттєвих інвестицій, які на сьогодні є малодоступними.
8. Однією із проблематик українського ринку будівельних матеріалів є неглибока переробка сировини або ж взагалі сировинна економіка. Ми вміємо добре продавати сировину, водночас у нас недостатньо підприємств, які можуть створювати продукти із високою доданою вартістю за конкурентну ціну.
9. Ця галузь має велику енергомісткість. В результаті зростання ціни на газ собівартість багатьох продуктів суттєво зросла і в деяких випадках погано конкурує із закордонними аналогами або ж провокує загальне зниження споживацького попиту.
10. Покращується роль громад в розвитку цієї галузі, адже у комунальній власності виявляються певні запаси сировини, які громади пропонують для створення нових підприємств. Очікується, що продукція цієї галузі матиме високий попит на етапі відновлення зруйнованої інфраструктури після завершення війни.

6. ЛОГІСТИЧНІ ПІДПРИЄМСТВА & СКЛАДИ

Всього підприємств – 41

В т.ч.

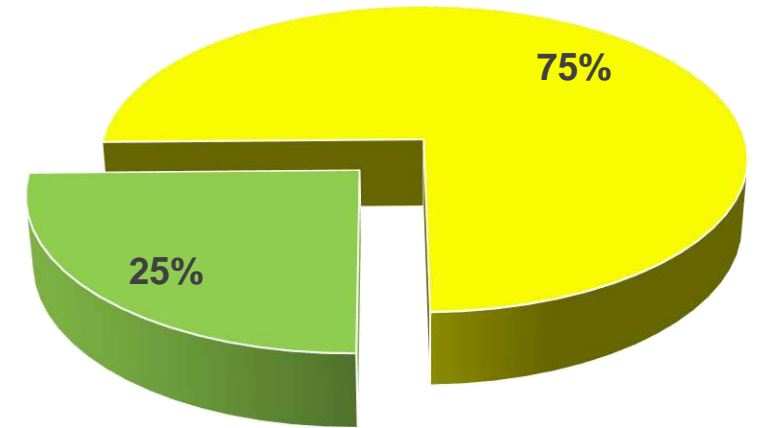
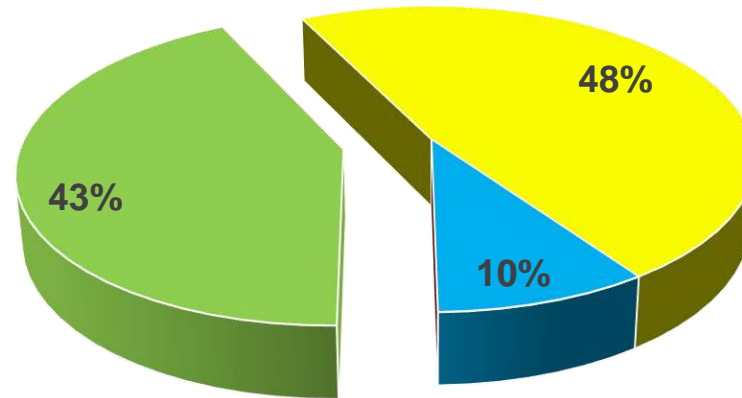
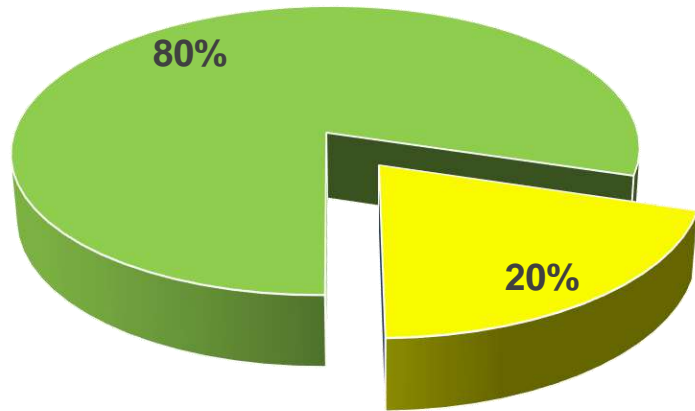
- 20 – на території 8 областей Західної України
- 21 – на території 16 інших областей України
 - 4 – релоковані

ЧИ ПРАЦЮЄ ВАШЕ ПІДПРИЄМСТВО ЗАРАЗ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



■ так ■ частково ■ релокується
■ заморожено ■ знищено

Усі логістичні підприємства західних регіонів працюють повністю або частково. Водночас в інших регіонах України близько 10% бізнесів є заморожені.

ЯКЩО ПІДПРИЄМСТВО НЕ ПРАЦЮЄ НА ПОВНУ ПОТУЖНІСТЬ, ТО ЧОМУ АБО ЧОГО БРАКУЄ?

8 обл. Західної України

- стало менше замовлень, в т. через:
 - падіння продажів в ритейлі
 - зменшення експортно-імпортних операцій
 - частина клієнтів в зонах бойових дій

16 інших обл. України

- стало менше замовлень
- частина клієнтів в зонах бойових дій
- не працюють порти
- частина працівників евакуювалась або мобілізовані
- брак водіїв із правом виїзду за кордон
- не вистачає транспорту та обладнання
- не вистачає палива
- знищена або окупована частина складів і транспорту

ЧИ НАДАЄ КОМПАНІЯ ПОСЛУГИ СКЛАДУВАННЯ?

Жодна з компаній Західної України не надає послуги складування на постійні основі.

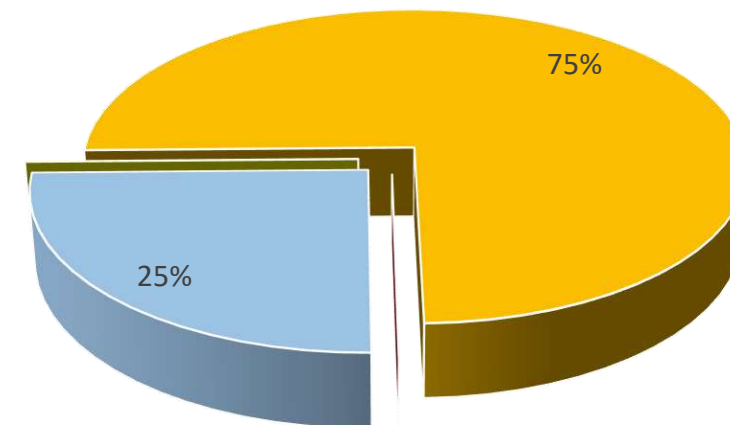
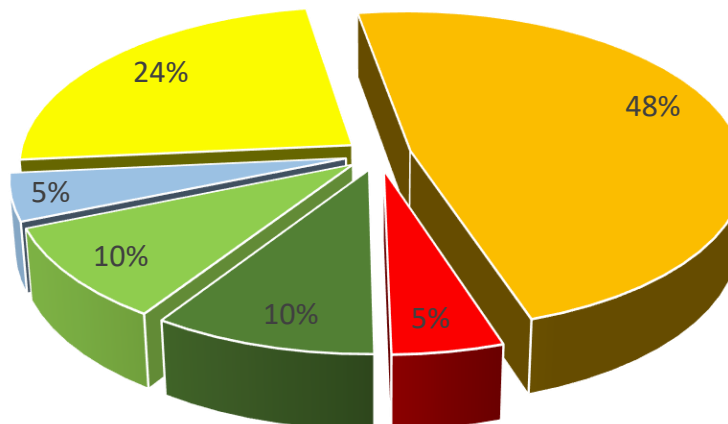
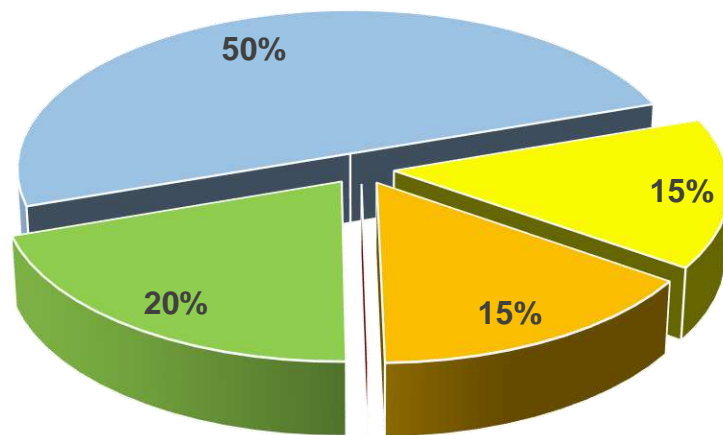
Лише 4 із 21 компаній інших регіонів надають послуги складування на постійній основі.

НА СКІЛЬКИ ЗАВАНТАЖЕНЕ ВАШЕ ПІДПРИЄМСТВО ЗАРАЗ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



- попит перевищує потужності
- на 100%
- близько 80%
- десь на 50%
- до 30%
- не працює

70% підприємств західних регіонів є завантажені на 80% і більше. Водночас в інших регіонах України таких підприємств лише 25%.

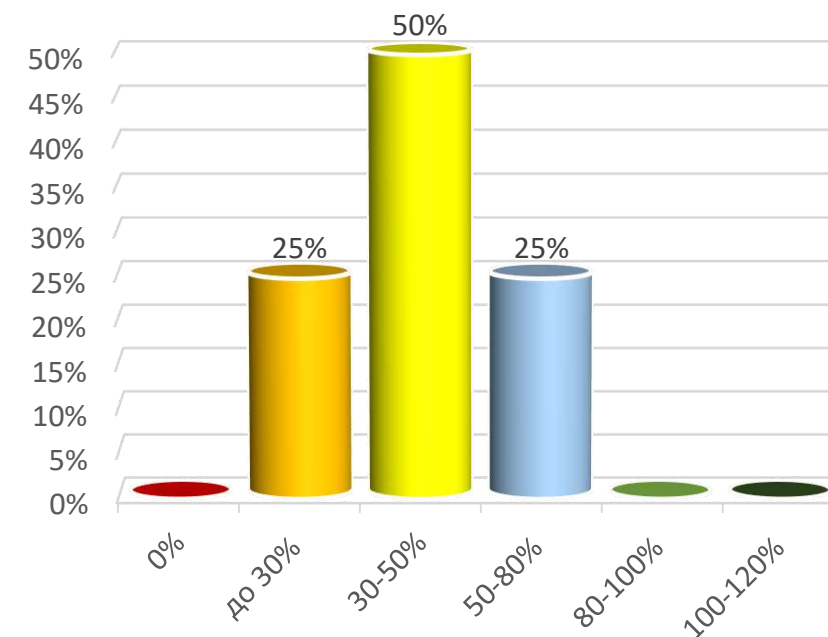
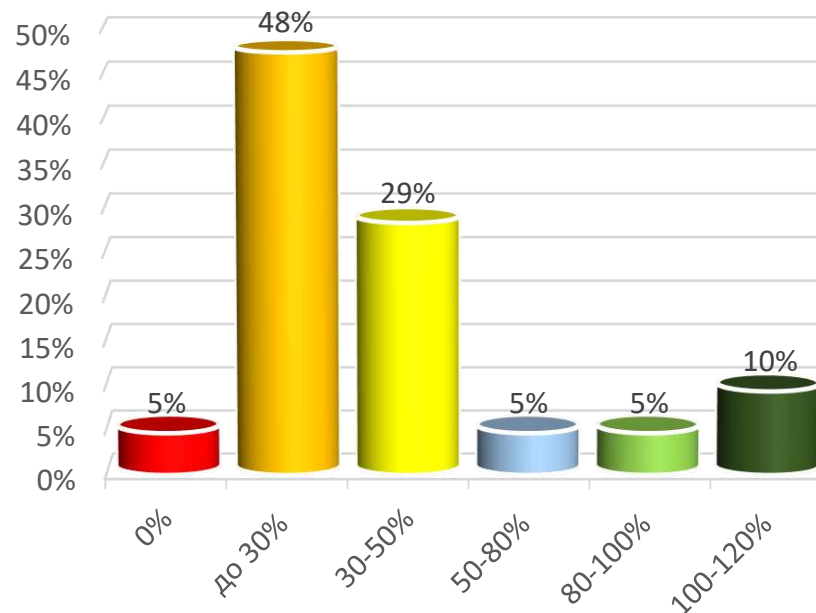
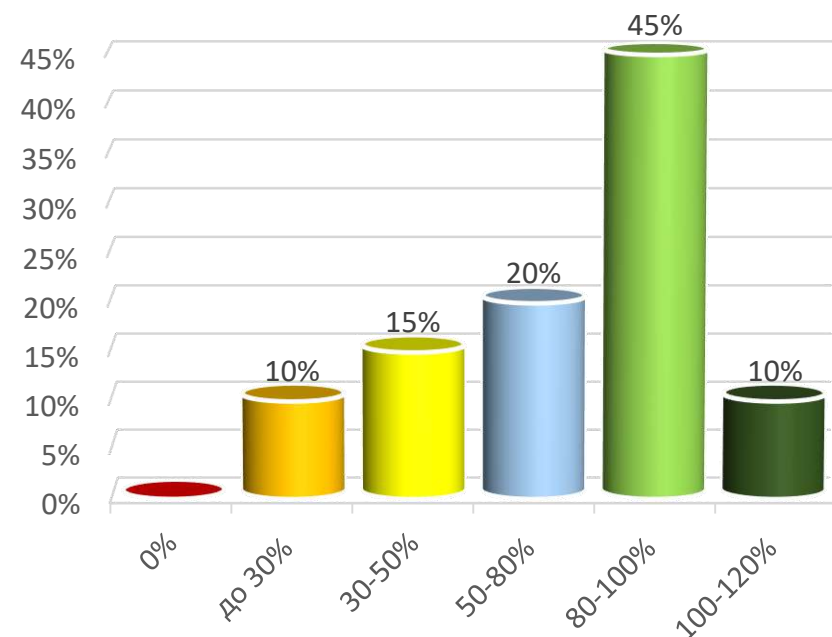
При цьому в інших регіонах України більше половини бізнесів працює лише на 30% потужностей або й менше.

ЯКИМ Є ДОХІД ВАШОГО БІЗНЕСУ ЗАРАЗ У % ВІДНОСНО ДОВОЄННОГО СТАНУ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані

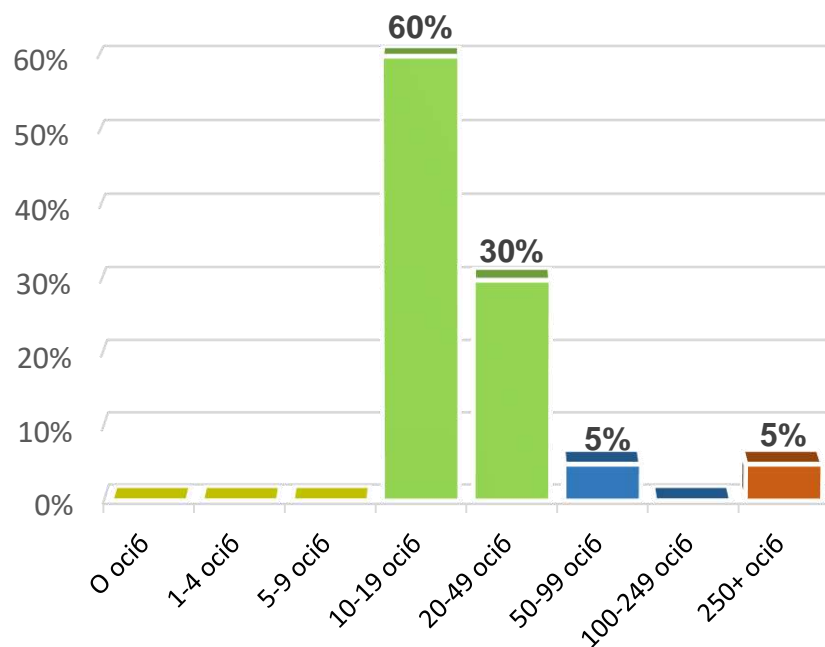


Логістичні підприємства західних регіонів у більшості випадків зберегли більшу частину свого доходу, деякі також розширились. Лише 25% бізнесів заявили, що втратили більше половини доходу.

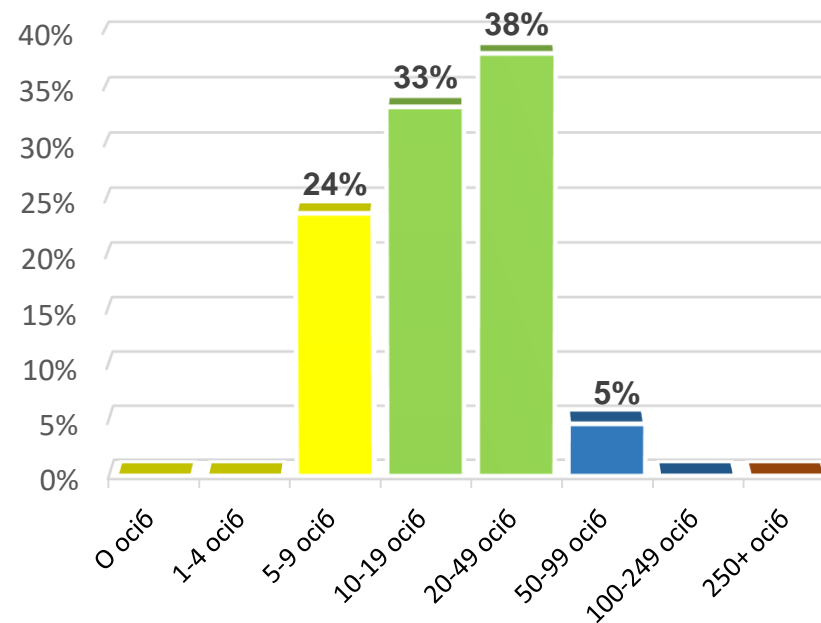
Водночас 53% підприємств інших регіонів України скоротило свій дохід на більш як 70%.

СКІЛЬКИ ПРИБЛИЗНО ПРАЦІВНИКІВ У ВАШОМУ БІЗНЕСІ ЗАРАЗ (В Т.Ч. З «ДОМАШНІМИ ФОПАМИ»)?

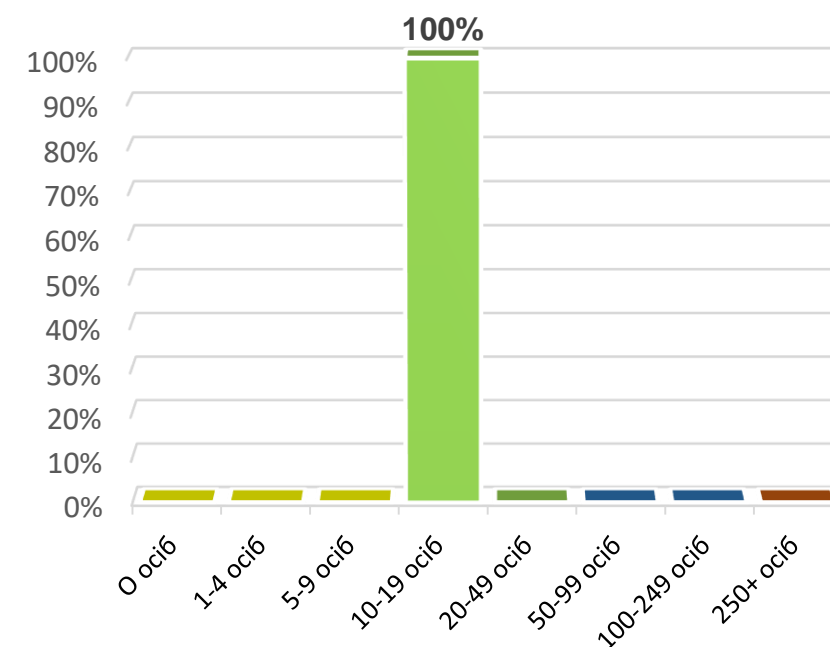
8 обл. Західної України



16 інших обл. України



релоковані



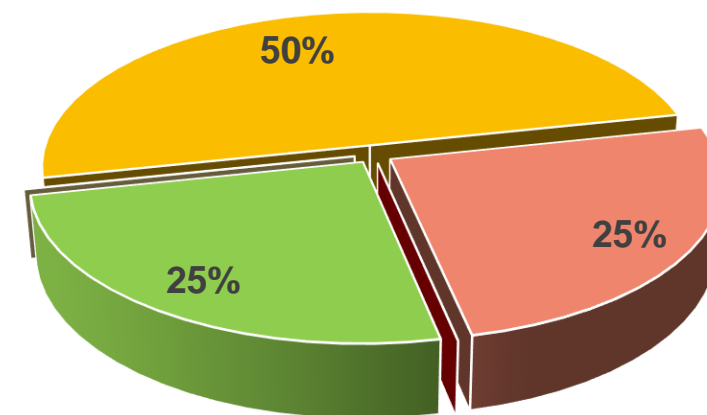
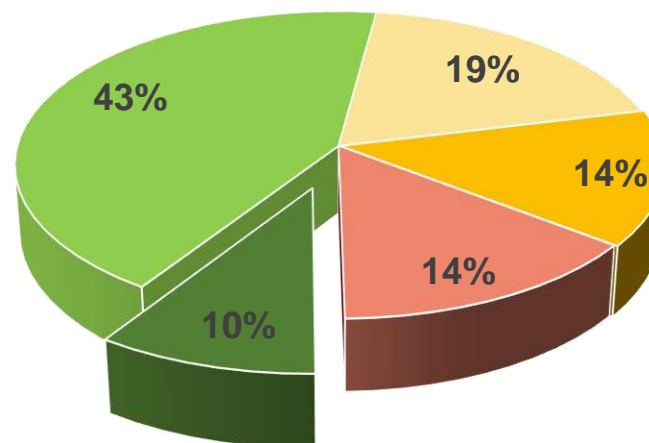
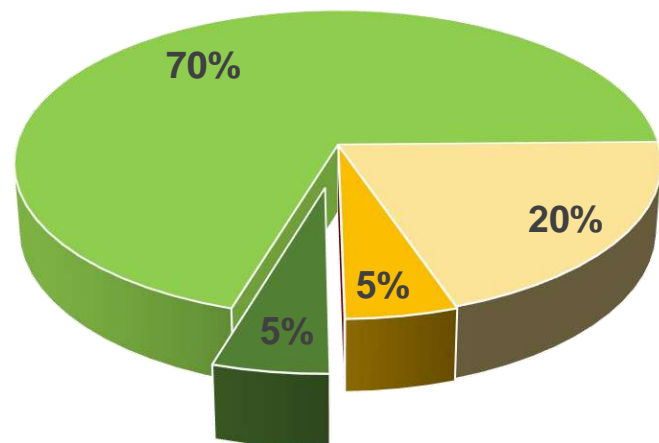
Абсолютна більшість підприємств логістики та складів є малого розміру в усіх регіонах.

ЯКА К-ТЬ ПРАЦІВНИКІВ ВАШОГО БІЗНЕСУ ЗАРАЗ У % ВІДНОСНО ДОВОЄННОГО СТАНУ?

8 обл. Західної України

16 інших обл. України

релоковані



■ 100-120% ■ 80-100% ■ 50-80%
 ■ 30-50% ■ до 30% ■ 0%

75% підприємств Західної України не змінило або й збільшило кількість працівників. В інших регіонах України таких бізнесів дещо більше половини, водночас тут є 28% підприємств, які суттєво скоротили персонал.

Серед релокованих бізнесів $\frac{1}{4}$ уже відновила кількість персоналу, проте $\frac{3}{4}$ бізнесів наразі мають менше 50% довоєнного об'єму працівників.

ЩО ПОТРІБНО, ЩОБ ЗБІЛЬШИТИ КІЛЬКІСТЬ РОБОЧИХ МІСЦЬ?

8 обл. Західної України

- відновлення роботи клієнтів
- відновлення імпорту та експорту
- закупівля додаткового обладнання і автотомобілей, ремонт
- кваліфіковані працівники (зокрема водії)

16 інших обл. України

- збільшити кількість замовлень
- закупівля додаткового обладнання і автотомобілей, ремонт
- відновлення роботи портів
- відкрити представництво в Польщі
- змінити структуру перевезень
- відкрити логістичний центр
- відкрити виробничий бізнес
- релокуватись

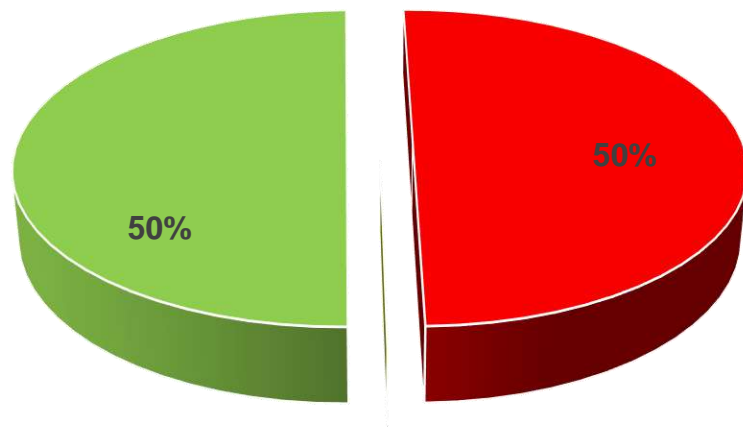
релоковані

- збільшити кількість замовлень
- водії та інші працівники
- автомобілі в лізинг
- відновлення роботи портів

Новий вид клієнта – компанії, що релоковуються.

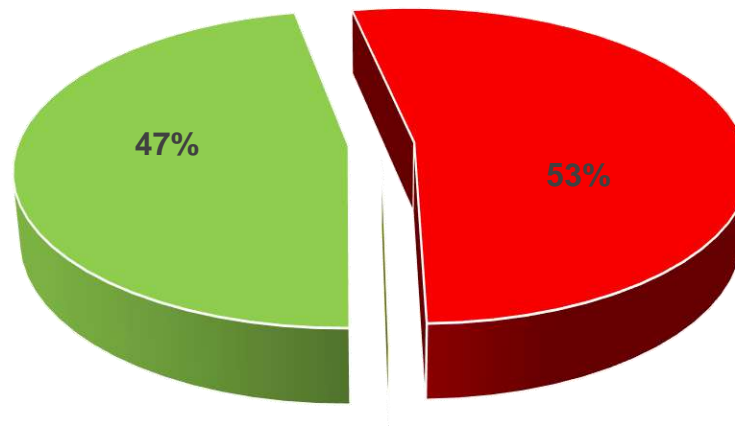
ЧИ ЕКСПОРТУЄТЕ ПОСЛУГИ ЗА КОРДОН ЗАРАЗ?

8 обл. Західної України



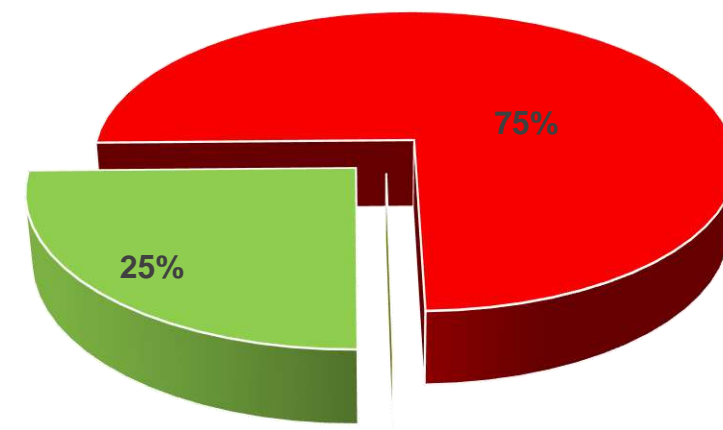
■ так ■ ні ■ починаємо

16 інших обл. України



■ так ■ ні ■ починаємо

релоковані



■ так ■ ні ■ починаємо

У всіх регіонах України близько половини підприємств працює лише на внутрішній ринок.

Водночас 9 із 10 компаній західних регіонів та 3 із 9 компаній інших регіонів, які не надають послуг перевезення за кордон, НЕ планують цього робити в найближчому майбутньому. Ключовими причинами є брак транспортних засобів, відсутність ліцензій та досвіду.

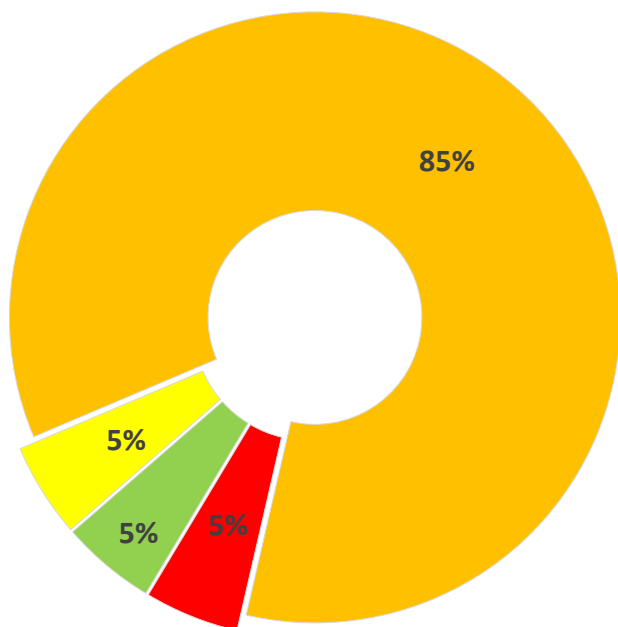
Лише невелика частина компаній має власний транспорт, інші здійснюють суто експедиційно-інформаційні послуги.

**ЧИ Є ТРУДНОЩІ В ЗАКУПІВЛЯХ
ТОВАРІВ ЧИ ПОСЛУГ ДЛЯ
ВАШОГО БІЗНЕСУ?
ЯКИХ САМЕ?**

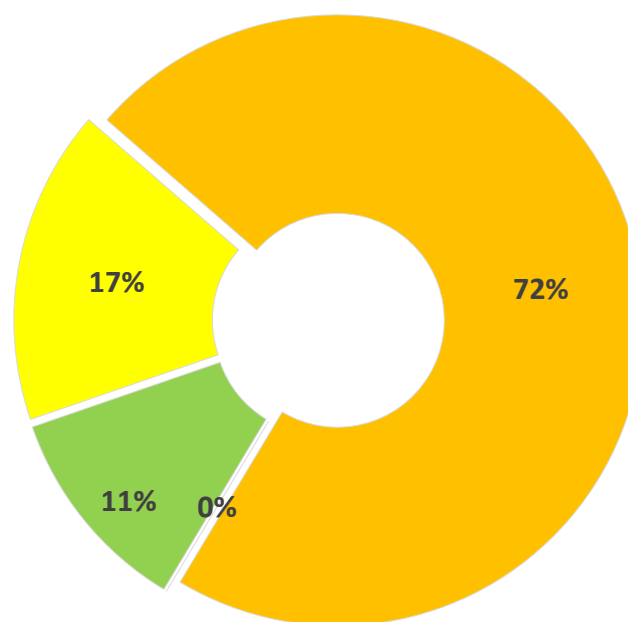
- ❖ закупівля палива та ПММ (дефіцит та зростання ціни)
- ❖ автозапчастини
- ❖ черги на кордоні
- ❖ бронювання водіїв
- ❖ оренда складських приміщень
- ❖ брак деяких будівельних матеріалів

ЯК ВИ ОЦІНЮЄТЕ ВАШУ ПОТРЕБУ В ДОСТУПНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСАХ?

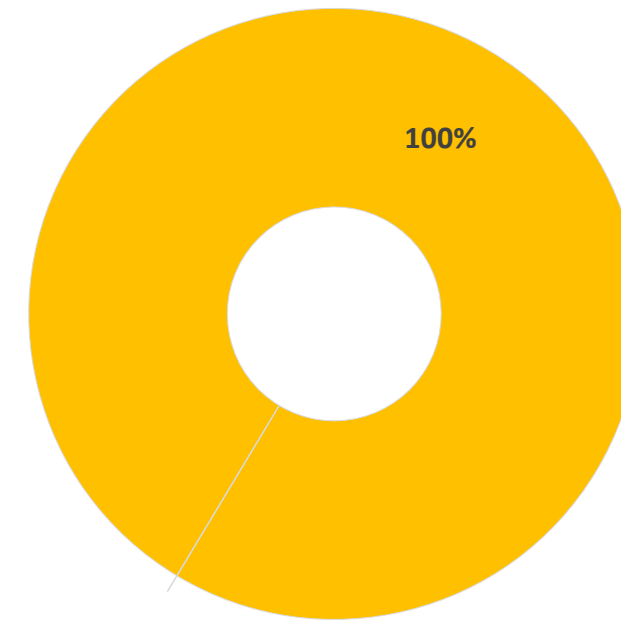
8 обл. Західної України



16 інших обл. України



релоковані



- вистачає практично на все
- вистачає своїх, хоч деякі напрямки потребують
- бракує на ряд напрямків
- бракує катастрофічно

Абсолютна більшість компаній усіх регіонів відчуває суттєвий брак фінансових ресурсів.

НА ЩО ПОТРІБНІ ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ?

- ❖ закупівля транспорту
- ❖ операційна діяльність
- ❖ інвестиційні цілі
- ❖ ремонт транспорту
- ❖ автоматизація
- ❖ покриття касового розриву
- ❖ оренда складських приміщень
- ❖ релокація бізнесу
- ❖ нові напрями

ЯКУ ПІДТРИМКУ ЗАЛЮБКИ ОТРИМУВАЛИ Б ВІД ДЕРЖАВИ ЧИ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРІВ?

❖ фінансові ресурси

❖ експертна підтримка

❖ сприяння збуту

❖ сприяння в одержанні дозволів

❖ навчання персоналу

ОСНОВНІ ЗАПИТИ

- ❖ інформація щодо лізингових програм
- ❖ інформація про програм підтримки
- ❖ розширення ринків збуту
- ❖ контакти потенційних клієнтів
- ❖ впровадження систем автоматизації
- ❖ ідеї для розвитку додаткових напрямів бізнесу
- ❖ підбір персоналу
- ❖ залучення інвестицій для нових напрямів
- ❖ юридичні консультації щодо роботи в ЄС
- ❖ рекомендації експертів з експорту, менеджменту, логістики, ліцензування
- ❖ відшкодування збитків

ВИСНОВКИ

1. Логістичний бізнес, в першу чергу автомобільний, в перші місяці війни користується високим попитом, який формується з одного боку гуманітарними потоками із Заходу в напрямку ліній фронту, а з іншого боку, бізнесами, які втратили доступ до портів і змушені переорієнтуватись на автотранспорт через західний кордон країни.
2. Наявний суттєвий брак автотранспорту (фур).
3. Велика частина логістичних компаній не володіє власним транспортом, а виконує лише інформаційно-експедиційні послуги. Через брак автотранспорту та високий попит на фури власники автотранспорту стали більш автономні та частково відмовились від послуг пошуку клієнтів.
4. Наявна проблема великих черг автотранспорту через кордон (фури можуть перебувати в черзі від кількох днів до тижня і більше). Відповідно це зменшує «оборотність» автомобілей, збільшує затрати пального та витрати на оплату праці водіїв.
5. Наявний брак водіїв, які мають право перетину кордону.
6. Зменшилась кількість замовлень від торгових мереж та різних виробників, які призупинили або ж скоротили свою діяльність.
7. Жодне логістичне підприємство не надає послуги тривалого складування товарів. Більшість виробників та торгових мереж утримують свої невеликі склади. Це створило брак облаштованих складів для гуманітарних товарів в напрямку із Європи та промислових товарів у напрямку до Європи.
8. Ключовими запитами від даної галузі є пошук комерційних клієнтів та доступне фінансування для закупівлі обладнання (в т.ч. лізинг).
9. Вихід на експорт для багатьох підприємств є важко доступний через відсутність ліцензій та досвіду, особливо це стосується підприємств, які працюють поза межами Західної України.
10. Збільшується перспектива створення спеціалізованих логістично-виробничих індустріальних парків, адже законодавство надало додаткові привілеї для розвитку цього напрямку. Суттєва частина громад розпочала роботи з розвитку індустріальних парків, хоч абсолютна більшість наразі перебуває на початковому підготовчому етапі.

**РЕКОМЕНДОВАНІ ПРОГРАМИ
ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ**

РЕКОМЕНДОВАНІ ПРОГРАМИ ПІДТРИМКИ

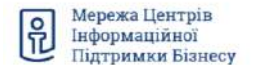
1. Фінансування обладнання для переорієнтації виробництва або збільшення потужностей.
2. Фінансування сировини для виготовлення продукції, яка надалі може передаватись або продаватись зі знижкою для ЗСУ та гуманітарних цілей.
3. Закупівля (з попереднім замовленням та авансовими платежами) товарів для гуманітарних цілей в українських виробників (зараз більшість продукції надходить в Україну від іноземних виробників).
4. Фінансування витрат на релокацію (логістика, підготовка приміщень, закупівля додаткового обладнання, оренда приміщення тощо).
5. Навчально-консультаційні та нетворкінгові проекти для МСБ з виходу на експорт.
6. Навчально-консультаційні проекти для підвищення компетенцій консультантів з експорту.
7. Фінансування участі українських виробників у виставках.
8. Ваучери на окремі послуги для бізнесу (розробка сайту, впровадження CRM, розробка упаковки, проведення стратегічних сесій, консалтингові послуги тощо).
9. Сприяння в створенні маркетингових кооперативів та нішових кластерів. Розвиток їх спроможності.
10. Сприяння в створенні закупівельних груп.
11. Сприяння в розвитку індустріальних парків із фокусом на переробку на території громад.
12. Сприяння в нетворкінгу із стейкхолдерами, партнерами, підрядниками, конкурентами.
13. Сприяння в сертифікації для виходу на експорт.
14. Сприяння в розвитку ланцюгів доданої вартості.
15. Бізнес-навчання для керівників та працівників підприємств.
16. Сприяння в запуску лізингових проектів.
17. Сприяння в трансфері інновацій та технологій.
18. Сприяння діалогу й кооперації між громадами та бізнесом.
19. Сприяння в підвищенні енергоефективності.
20. Сприяння в автоматизації бізнесу.

Підготовлено командою експертів
Мережі Центрів Інформаційної Підтримки Бізнесу bisc.org.ua
за координації Клубу Ділових Людей Україна bc-club.org.ua

Звіт виконаний в межах програми міжнародної допомоги «EU4Business: конкурентоспроможність та інтернаціоналізація МСП», що спільно фінансується Європейським Союзом та урядом Німеччини і реалізується німецькою федеральною компанією Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. Зміст звіту є виключною відповідальністю Мережі Центрів Інформаційної Підтримки Бізнесу і не обов'язково відображає позицію Європейського Союзу, уряду Німеччини, GIZ.



Виконавець:



Більше про можливості для підприємців в межах програми міжнародної допомоги EU4Business



Website:
[EU4Business](#)



Facebook:
[EU4Business](#)



Facebook:
[GIZ Ukraine](#)