

Благодарю за предоставленную возможность замолвить слово за Мебельную и деревообрабатывающую отрасль. Садыков Ержан Шакерханович: Ассоциация мебельщиков и деревообработчиков – президент.

Немного статистики: Мебельный рынок по данным Агентства по статистике составлял в 2014г. 117 млрд. тенге. По сравнению с 2014г. Рынок сократился на 16% и составил 98 млрд. тенге. Собственное производство составляло в 2012 г. 37млрд. тенге. В 2015г сократился на 30% и составил 26 млрд. тенге. Для справки: Мы на текущий момент занимаем всего в районе 30% собственного рынка. У себя в доме находимся в роли аутсайдера. Нормальное состояние отрасли — это минимум 60% доли рынка. Хочу акцентировать внимание на то, что почти 40% собственного производства мебели сосредоточено в г. Алматы. А это занятость и налоги. Только членами нашей ассоциации в 2015г. Было уплачено около 2 млрд. тенге налогов. Мебельная отрасль в Алматы это практически сложившийся кластер, готовый для того чтобы при наличии поддержки государства увеличить свою долю рынка минимум в 2 раза.

В отрасли действует 665 предприятий. Из них 90 % малых предприятий и 10% средних. Это настоящий (НАГЫЗ) как говорится МСБ (Малый и средний бизнес) о акцентах на развитие и поддержку которого очень много говорится. Здесь простор, просто полигон для того чтобы все инструменты поддержки опробовать и увидеть РЕЗУЛЬТАТ.

Возможности для этого есть. Отрасль из практического небытия в 90-е годы, когда мы имели всего лишь 5% собственного рынка в жестких рыночных условиях выросла до 30% собственного рынка. Это показывает, что у нас есть потенциал.

Пора обратить пристальное внимание на отрасли обрабатывающей промышленности. Нефть падает в цене, источники пополнения бюджета сократились. Не скажу, что мебельная и деревообрабатывающая отрасли способны кардинально изменить ситуацию с бюджетом. Взять здесь сейчас по большому счету нечего, поскольку в «жирные» годы, смазанные нефтью, мало было сделано такого, что кардинально изменило бы ситуацию в этой отрасли. Были отдельные попытки, но без системной работы результаты трудно назвать впечатляющими. Внутренние болячки, которые накопились за много лет и не решались из-за отсутствия системного подхода к развитию отрасли очень остро обнажились в текущей макроэкономической ситуации.

Сейчас важно сохранить предприятия, сохранить рабочие места, обеспечить занятость.

Из глобальных ГЛАВНЫХ задач отрасли.

Задача №1. Нам необходимо иметь Стратегический план развития Мебельной и деревообрабатывающей отрасли. Как карту, на которую можно опираться при привлечении инвесторов, как карту для предпринимателей на основании которой можно уже ТОЧНО понимать, куда направлять усилия, ресурсы.

Наше предложение по разработке стратегического плана развития отрасли было поддержано на совещании в МИР РК под руководством Рау Альберта Павловича. Считаю, что Алматы должно принять в этой работе активное участие и за столбить за собой роль ведущего города, локомотива в развитии Мебельной и Деревообрабатывающей отрасли. Это было всегда исторически и это необходимо усилить и развить. Отрасль из практического небытия в 90-е годы, в жестких рыночных условиях выросла до 30% собственного рынка. Вклад Алматы в это очень большой. Сюда приходили технологии, сырье и комплектующие и после апробации распространялись по всему Казахстану. Это подтверждает статистика. Почти 40% собственного производства мебели сосредоточено в г. Алматы. Идея создания пилотного проекта «Мебельный город» по аналогии с подобными проектами в Турции и Китае должна быть заложена в данном комплексном плане и может быть реализована именно в г. Алматы.

Из тактических задач текущего периода. ЗАДАЧА ВЫЖИТЬ!

Потребительский рынок сжимается. Президент предупреждает, что 2016г будет сложнее чем 2015 и призывает «затянуть пояса». Конкуренция становится жестче, демпинг из стран ближнего зарубежья имеет место быть. Увеличились поставки из Польши, Эстонии, Литвы стран потерявших свою долю в России.

Большая надежда у мебельщиков на рынок государственных закупок, на масштабные государственные проекты, такие как Экспо в Астане и Универсиада в Алматы. Нам нужна помощь со стороны государства. Нам конечно нужны дешевые кредиты, для развития технологии, закупа оборудования и пополнения оборотных средств. Это важно и нужно! Однако сейчас важно получить работу РАБОТУ! Глава государства четко обозначил. Заказы в госзакупе, в проектах, куда направлены деньги государства, должны получать в первую очередь ОТП, конкретно сказал о мебели.

Хочу поблагодарить РПП и Акимат Алматы, руководство компании ЭлитСтрой за то, что пошли положительные сдвиги в этой области по Универсиаде. Предлагаю присоединиться к этой положительной волне и другие строительные организации. На прошлой неделе мы, наконец, получили долгожданное предложение от компании Элит строй на участие в оснащении мебелью объекта «Атлетическая деревня на 5000мест». В заявке на мебель фигурирует 1092 места. Прошло совещание с руководителями проекта и как говорится «лед тронулся господа присяжные заседатели». Однако в этой бочке меда заполненной на одну четверть грозит появиться ложка дегтя. Уже в Брифе было несколько проблем, которые уже сейчас делают практически невозможным участие наших ОТП.

Главная проблема в данном конкретном случае - это отсутствие финансирования. Формулировка условий оплаты: Оплата товара (мебели) только после поставки в течение 20 (двадцати) операционных дней после подписания сторонами акт приема-передачи товара без предоплаты., (при условии поступления финансирования из бюджета) вызывает тихий ужас даже у предпринимателей с достаточно крепкой психикой знакомых с ситуацией, когда оплата может затягиваться на долгие месяцы.

Вторая проблема – это СРОКИ. В шаблоне контракта, высланном нам выставлены такие условия по срокам (1 месяц производство) и такие штрафы за неисполнение этих сроков, что подписавший этот контракт будет иметь, не только туго «затянутый пояс» но и удавку на шее.

Для справки: По кредитованию на пополнение оборотных средств ситуация, следующая: Многие банки, приостановили выдачу займов за счет собственных средств.

Можно получить финансирование через ДАМУ по 2-м программам:

1. Даму Ондирис - 6%
2. За счет средств ЕБРР ставку устанавливает сам банк – 14-16% предварительно, с возможностью субсидирования. (обязательно РКС)

Однако по информации банков сейчас очень большая очередь на эти средства (деньги по гос программам), поэтому не факт что выдача ден средств может быть одобрена.

Сроки рассмотрения заявки 2 недели. Плюс сроки оформления документов по займу 1-2 недели. Итог: 1 месяц.

Как можно закупить сырье, обеспечить поставку сырья и организовать производство за такие сроки? Когда кредит можно получить минимум 1 месяц и то не факт.

Потом проценты по кредиту это удорожание, которого можно избежать.

Просим Акимат, НПП содействовать нам, чтобы эти проблемные вопросы решить в короткие сроки. Срок тендера назначен на 22 февраля, предлагаем перенести сроки до решения вышеуказанных проблем.

Должен сказать что ситуация в области госзакупок, это системная проблема. Дело не только в отдельных компаниях, которые не хотят работать прозрачно и выполнять политику в области государственных закупок. Они работали и работают по правилам

гласным и негласным которые существовали и существуют до сих пор. Здесь необходимо настойчиво доводить до них, что игры кончились. Нужно исполнять и деваться некуда. Причины, которые привели к данному результату, по нашему мнению, являются несовершенные механизмы:

- 1) Процессов организации, проведения и сопровождения конкурсов и тендеров,
- 2) Контроля исполнения последующей поставки товаров, оплаты сумм за поставленные товары на предмет соответствия заявленным условиям по казахстанскому содержанию.
- 3) Методики подготовки статистических данных и формирования отчетов по доле казахстанского содержания;

Предлагаем разработать механизмы, которые обеспечат:

- прозрачность и публичность процессов организации, проведения и сопровождения конкурсов и тендеров, последующей поставки товаров, оплаты сумм за поставленные товары;

- исключат факты влияния со стороны чиновников и представителей квазигосударственных предприятий на выбор поставщиков товаров и услуг для объектов, возводимых за счет государственного бюджета и бюджета местных исполнительных органов власти.

Предлагаем внедрить механизмы, при которой эксперты НПП РК «Атамекен» и аккредитованных при ней бизнес объединения примут участие не только в процессах проведения конкурсов и тендеров, но и в процедурах приема сдачи.

Мониторинг, проведенный НПП Атамекен совместно с АПМДП позволил выявить такие факты и данные по некоторым из них будут предоставлены в Генеральную прокуратуру.

Несовершенство этих механизмов привели к тому, что отечественные мебельные компании не смогли получить заказы по государственным программам строительства социальных и промышленных объектов. Организаторы закупок, строительные компании уверяют что мебельная продукция для всех объектов, возводимых по указанным программам, поставлялась отечественными товаропроизводителями. Правда подтвердить это не хотят и значит не могут.

Статистика: Доля собственного производства мебельной продукции падает и составляет менее 30% и наоборот, доля объема импорта мебельной продукции растет. И это в то время, когда нас уверяют, что показатели статистики по каз.содержанию 50%.

Государственные деньги, которые должны были быть направлены на поддержку ОТП не должны уйти за рубеж, уйти к нашим конкурентам. Времени совсем мало и есть опасения, что потом нам скажут: «ВЫ НЕ УСПЕВАЕТЕ», и мы закупили все в России, Белоруссии, Польше ...

Речь идет о сотнях предприятий и тысячах рабочих мест! Наша задача ВЫЖИТЬ! Мы призываем к сотрудничеству. Давайте дадим возможность ОТП, производителям мебели нашей страны получить государственные заказы в это сложное время!! Дадим возможность загрузить производственные мощности, сохранить рабочие места, обеспечить занятость тысяч наших сотрудников.

Спасибо за внимание!