

Развитие Мебельной отрасли РК.

Цель.

Текущая ситуация, проблемы и перспективы.

доклад-Садыков Е.Ш.

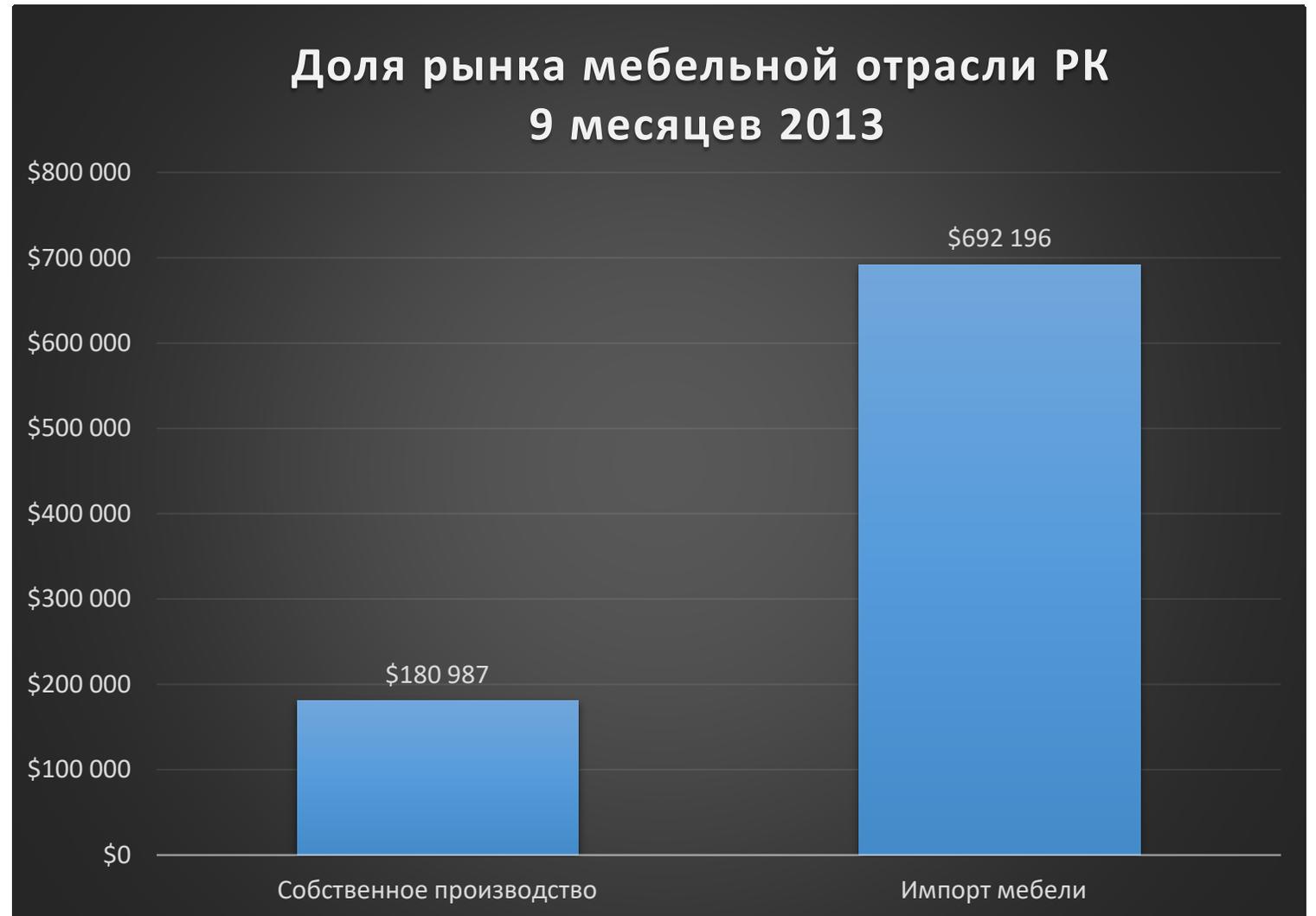
Вице-президент АМДП РК

**Цель: Мебельная отрасль
Республики Казахстан
лидирующая на своем рынке и
поставляющая свои продукты
на экспорт**

Текущая ситуация

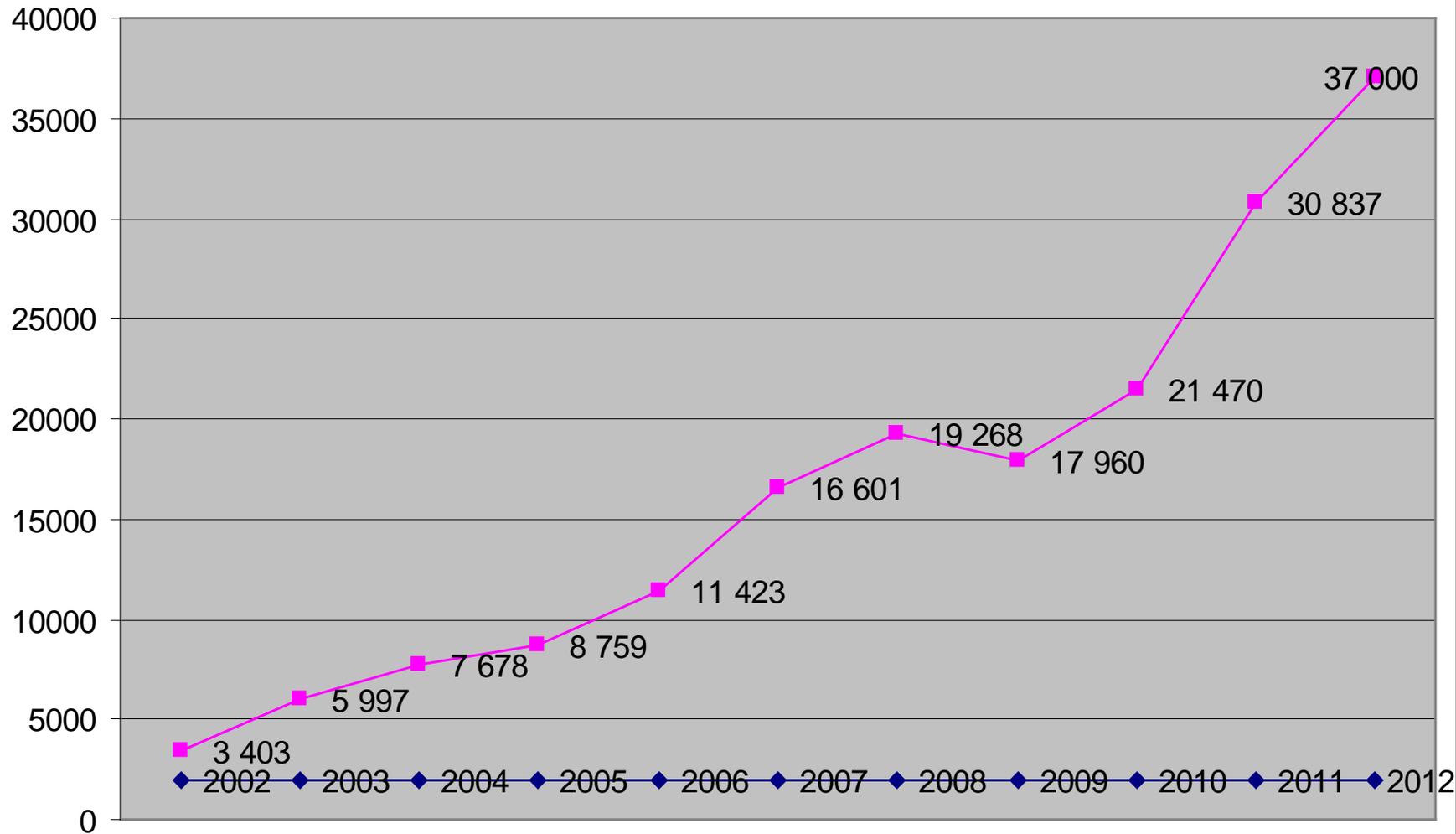
- Отставание собственного производства от импорта мебели. Доля собственного производства с учетом теневого составляет 37,5%

Собственное производство	\$180 987	20,73%
Импорт мебели	\$692 196	79,27%
Всего рынок 873 183 тыс. \$	\$873 183	100,00%



Статистика собственного производства мебели

Динамика производства мебели (млн. тенге)

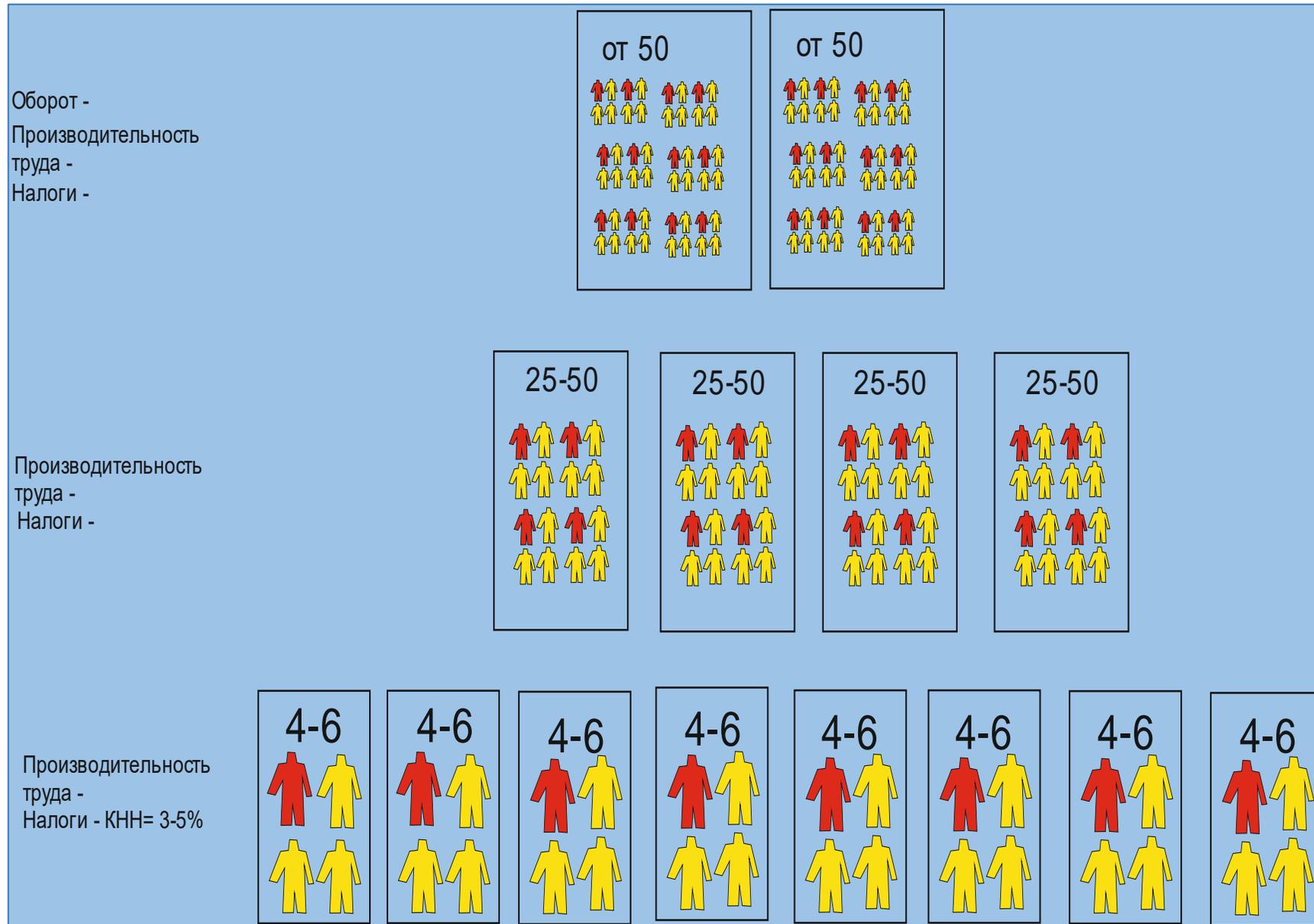
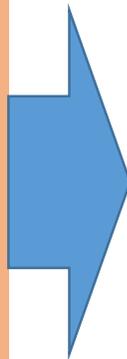


ВАЖНО! Необходимо четко понимать что привело к стремительному росту собственного производства. Усилить факторы которые привели к этому состоянию. Многократно преумножить!

Структура отрасли

Снабженческие организации

1. Плитные материалы : ЛДСП, МДФ, шлДСП и тп.
2. Мебельная фурнитура, кромка, клея, краски, лаки
3. Станки
4. Услуги.



Структура отрасли

1. В основании мебельной отрасли находится большая масса мебельщиков работающих непосредственно с потребителями разного уровня достатка. Начиная с потребителей самой дешевой мебели до мебели достаточно высокого качества на заказ.

- а) Если первые – это чаще всего теневой рынок работающие на свой страх и риск и осуществляющие сборку мебели у частных лиц
- б) то вторые чаще всего ИП работают по патенту. В целом и те и другие закупают сырье и комплектующие у поставщиков которые платят НДС при оформлении в таможенном отношении и затем КПН при продаже.

Это огромный резерв для развития мебельной отрасли потому что там появляется много креативных и талантливых людей желающих выжить и развиваться. В тоже время из-за низкой производительности труда выживаемость в этой области низкая. Выживают сильнейшие и переходя на верхний уровень создают сильные и быстро развивающиеся предприятия. Отсюда идет постоянное пополнение верхнего уровня. Это питательная среда мебельной отрасли.

Средние предприятия развились за последние годы и укрепились в разных сегментах мебели. Имеют свое лицо на рынке и узнаваемый бренд.

Для того чтобы развиваться в предприятия способные захватывать большие доли рынка необходимо:

- больше развивать внутриотраслевую кооперацию.
- Не распылять свои ресурсы. Развивать более узкую специализацию .
- Улучшать технологии администрирования.
- Усиливаться в плане применения более эффективных технологий в производстве.

Структура отрасли

- Огромную роль в структуре отрасли играют снабженческие организации. Исторически они сыграли решающую роль в развитии мебельной отрасли в РК. Являясь в какой то мере «образующими отрасль» предприятиями. Центрами где появлялись и появляются на рынке новые материалы, технологии, станки и оборудование.
- **ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ.** Они же начинают постепенно от поставок сырья и комплектующих переходить на производство комплектующих и деталей мебели. Есть уже вдохновляющие примеры такого производства (Фристайл – акриловые панели. Экспорт в Россию. Арт Мебель – столешницы по технологии постформинг. Ламтех-ламинирование плиты, ДСП Центр – производство мебельных фасадов методом МВП и т.п.)

ОБЕСПЕЧИВАЮТ:

1. Поставки плитных материалов для мебельной промышленности. ЛДСП –хлеб мебельщиков, МДФ, ХДФ, ДВП, акриловые панели и т.п
 - а. Оказывают услуги по распилу мебельной плиты. Наклейке кромочного материала.
2. Поставки мебельной фурнитуры
3. Поставки станков и комплектующих.
 - а. Сервисные услуги по техническому обслуживанию станков и оборудования.

Замысел (Каким образом мы должны обеспечить достижение этой цели).

Задачи:

Увеличить и закрепить доминирующее положение доли казахстанской мебельной продукции на отечественном рынке с 25% до 50%;

Усиление экспансии (экспорт) отечественной мебельной продукции на внешние рынки 10 % от внутренней емкости рынка.

1. Повышение производительности труда.

а. Замена труда капиталом.

Путем технического переоснащения производства, внедрения нового эффективного оборудования и технологий.

б. Интенсификация труда.

Правильное администрирование на предприятиях направленное на ускорение выполнения сотрудниками предприятия их работы.

с. Повышение эффективности организации труда.

Ускорение потока производства продуктов предприятиями.

Проблемы которые надо решать.

1. Слабая техническая и технологическая оснащенность мебельных предприятий. Устаревшие технологии.
2. Кадровый вопрос. В условиях ограниченности ресурса решить можно только через повышение компетентности и соответственно производительности
 - a. **Администрирование на предприятиях было и остается слабым звеном. Системный и точный подход в построении компании и управлении демонстрируют не многие руководители и владельцы компании. Они чаще всего и являются лидерами рынка. Сила, Интуиция и Смелость которые были нужны на этапе построения отрасли и привели отрасль к нынешнему состоянию на этом этапе должны прирасти ЗНАНИЕМ и ТЕХНОЛОГИЯМИ в области УПРАВЛЕНИЯ компаниями.**
 - b. **Острый дефицит квалифицированных кадров, способных обслуживать современные обрабатывающие центры с ЧПУ и станки для изготовления мебели;**
3. Отсутствие качественной сервисной поддержки мебельных компании. Очень мало подготовленных специалистов способных обеспечивать быстрый и качественный ремонт и консалтинг. Это ведет к простоям и снижению производительности труда мебельных компании, и в конечном итоге огромным потерям. То что предлагают на текущем этапе зарубежные компании очень дорого, долго – не оперативно.

Помощь в продвижении и продажа. Организация выставочной деятельности.

Торговые площади современного формата недоступны большинству мебельных компаний. Необходимо строить ТЦ «Мебель Казахстана» и отдать мебельщикам по минимальным ценам (только с учетом покрытия расходов по содержанию) Если мы планируем развить отрасль по агрессивному сценарию значит закладывать это обязательно! Это будет ОГРОМНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО. Сейчас строятся везде дворы спорта, театры и тп. Давайте пробьём идею строительства ДОМА ПРОМЫШЛЕННОСТИ! В формате Торгового Центра. Можно в составе «Мебельного города». Эта идея думаю придется по вкусу и остальным отраслям тоже с аналогичными проблемами.

Комплекс мер по поддержке участия в выставках в.т.ч в международных.

- 1. Субсидирование стоимости арендных площадей для предприятий мебельной промышленности, поставщиков сырья, станков и оборудования на собственных выставочных площадках республиканского масштаба.**
- 2. Инициирование развития выставочной деятельности в регионах. Кроме проведения ежегодной выставки в Алматы необходимо организация выставок еще на минимум 3 площадках в разных регионах.**

Развитие внутриотраслевой кооперации

**Создать в каждом областном городе территорию под названием
«Мебельный город»**

- 1. Обеспечить инфраструктурой и коммуникациями.**
- 2. Предоставить землю ключевым «якорным» игрокам в мебельном секторе. Поставщикам материалов (плитные материалы, мебельная фурнитура, станки и оборудование для производства мебели)**
- 3. Производителям мебели желающим улучшить свои производства.**
- 4. Создать резервные территории для размещения мебельных производств разного масштаба с учетом последующего развития.**
- 5. Предусмотреть возможность для размещения торгово-выставочных залов.**

В качестве ПИЛОТНОГО ПРОЕКТА инициировать создание территории под названием «Мебельный город» в Индустриальной зоне г. Алматы

Создание центров технической и сервисной поддержки мебельных предприятий

Цель: Повышение эффективности производства.

Задачи:

- Отбор и продвижение технологий, станков и оборудования идеальных по соотношению «цена – качество» необходимых на каждом конкретном этапе развития отрасли.
- **Доступный** консалтинг на стадии принятия решения о модернизации производства и закупа оборудования. Помощь в выборе оборудования.
- Быстрое и эффективное введение в действие закупаемого оборудования. Пуско-наладочные работы.
- **ПРОДУКТ:**
 - а. Мебельные компании обеспеченные технической и сервисной поддержкой, с бесперебойно работающими станками и оборудованием.
 - Субсидирование обучения сервисных специалистов за рубежом. Архиважная задача.

Какие действия необходимо включить в программу развития отрасли?

В обеспечении отрасли техническими специалистами

1. Подготовка специалистов сервисной службы и технической поддержки
 - Возмещение затрат на обучение специалистов сервисных служб и технической поддержки компаний занимающихся инжинирингом и поставками станков и оборудования в учебных центрах заводов производителей станков и оборудования.
2. Поощрение привлечения специалистов в области мебельных технологий, станков и оборудования из-за рубежа.
 - a. Субсидирование затрат на консалтинг и введение в действие закупаемых станков и оборудования.
3. В каждом областном центре на базе существующих колледжей которые готовят специалистов для мебельной промышленности создать оборудованные учебные классы для обучения мебельщиков, специалистов сервисной службы. Привлекать для обучения специалистов заводов поставщиков оборудования. Обеспечить функционирование курсов повышения квалификации.
 - a. Расширить круг профессий: Технолог конструктор мебельного производства, продавец мебели – дизайнер консультант, **техник по сервисному обслуживанию станков и оборудования мебельной отрасли.** Наладчик станков с ЧПУ.
 - b. Поставить станки для обучения студентов базовым навыкам работы и обслуживания.
 - c. Обеспечить жесткий контроль ассоциации за закупом станков и оборудования для этих целей.
 - d. Обеспечить методическими пособиями для изучения современных материалов, мебельной фурнитуры

Станкостроение

- Развитие малого машиностроения по производству станков и оборудования для производства мебели.
- Поощрять создание совместных предприятий по сборке станков и оборудования с размещением заказов на детали и привлечением мощностей наших машиностроительных заводов. (Например заводы в Павлодаре, Машзавод в ВКО и т.п.) Наши заводы имеют современные литейные цеха и оборудование. Можно в короткие сроки выйти на рынки ТС.

Меры государственной и другой поддержки развития предприятий.

Разработка и осуществление государственной отраслевой Программы развития, включающей в себя в том числе меры по субсидированию затрат отдельных ключевых инфраструктурных и технологических вопросов

1.Комплекс мер по поддержке, стимулированию предприятий в закупае нового оборудования и технологий. Разработать финансовые инструменты по поддержке предприятий, внедряющих новое оборудование и технологии.

a.100% субсидирование процентных ставок при закупках станков и оборудования для перевооружения отрасли.

b. 100% субсидирование затрат на привлечение специалистов для запуска станков и оборудования, технологических линий.

c. 100% субсидирование затрат на предприятиях по внедрению автоматических систем конструкторской документации и технологического оборудования и подготовки производственных процессов для производства мебели;

d.100% субсидирование затрат на создание на предприятиях современных систем аспирации;

e.100% субсидирование затрат на создание на предприятиях системы отопления помещений на отходах производства;

2. Комплекс мер по развитию предприятия обеспечивающих отрасль сырьем, комплектующими, станками и оборудованием.

а. 100% субсидирование % ставок проектов ориентированных на производство сырья и комплектующих

б. 100% Субсидирование обучения сервисных специалистов за рубежом.
Архиважная задача.

3. Комплекс мер по продвижению продукции на собственном рынке и за рубежом.

а. Прямые субсидии на аренду выставочных площадей под контролем АМДП РК.

4. Обеспечение приоритетных условий для компаний, занимающихся производством в сферах:

а. налоговой политики;

б. торговой политики;

с. тарифного и нетарифного регулирования;

д. повышения казахстанского содержания в государственных закупках;

е. контрольно-надзорной деятельности государства (использование всех возможностей технического регламента по безопасности мебели).

Продукт (что получим в результате)

1. Малые и средние предприятия производительные рентабельные. Формирование среднего класса как опоры государства.

Цель – усиление отрасли в секторе производства мебели на заказ и мелкосерийной мебели средне ценового и дорогого сегментов рынка. Замена непроизводительного ручного труда на станочный. Внедрение в технологические процессы недорогих и производительных станков, и оборудования. Это позволит быстро и достаточно экономно перевооружиться и повысить производительность труда.

2. Крупные предприятия конкурентоспособные, высоко производительные. Способные поставлять продукцию на экспорт.

Цель – удар по импорту в секторе дешевой стандартной мебели. Внедрение в технологические процессы производственных линий на основе технологии штрих кодирования для замещения импорта дешевых стандартных и достаточно качественных изделий (корпусная мебель) Только это позволит выходить на рынки ТС, Киргизию и т.п.

3. Собственное производство сырья и комплектующих, станков и оборудования

Цель – снижение себестоимости мебели, расходов на логистику, обеспечение складских запасов. Наличие сырья для производства «точно во время, в необходимом количестве и ассортименте».

Структура отрасли

Производители сырья и комплектующих

1. Детали мебели.
2. Мебельные фасады, столешницы, спинки кроватей.
3. Станки

Снабженческие организации

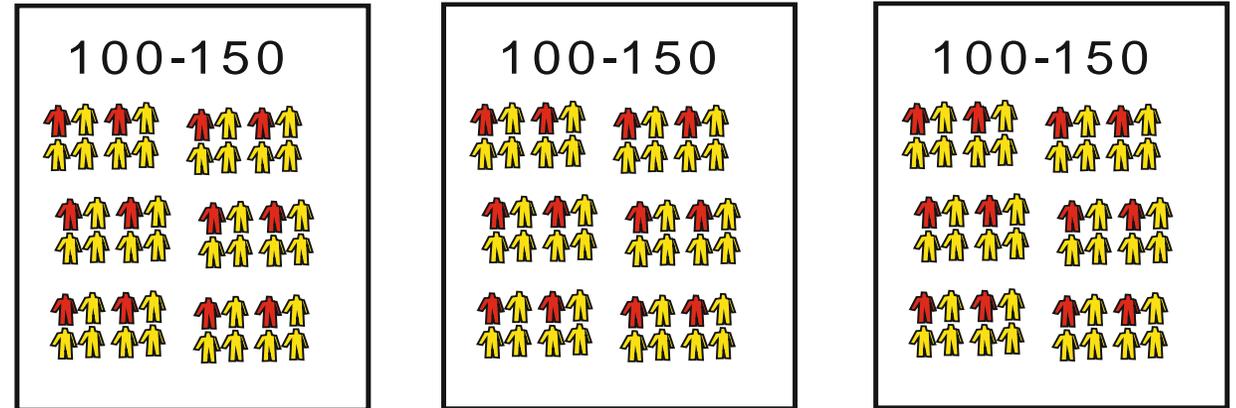
1. Плитные материалы : ЛДСП, МДФ, шпДСП и тп.
2. Мебельная фурнитура, кромка, клея, краски, лаки
3. Станки
4. Услуги.

Сервисные предприятия

1. Сервисное обслуживание технологических линий
2. Консалтинг. Введение в действие нового оборудования и технологических линий

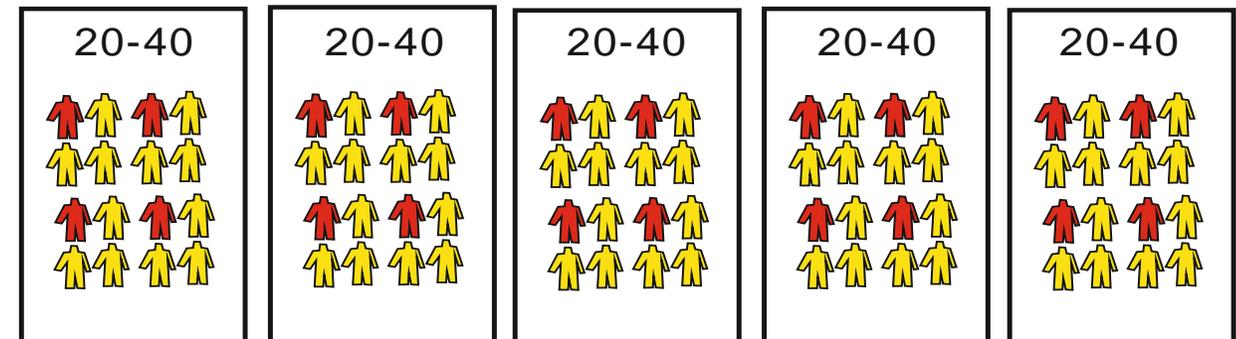
Производительность труда 100 000 тыс. \$ в год

Налоги -

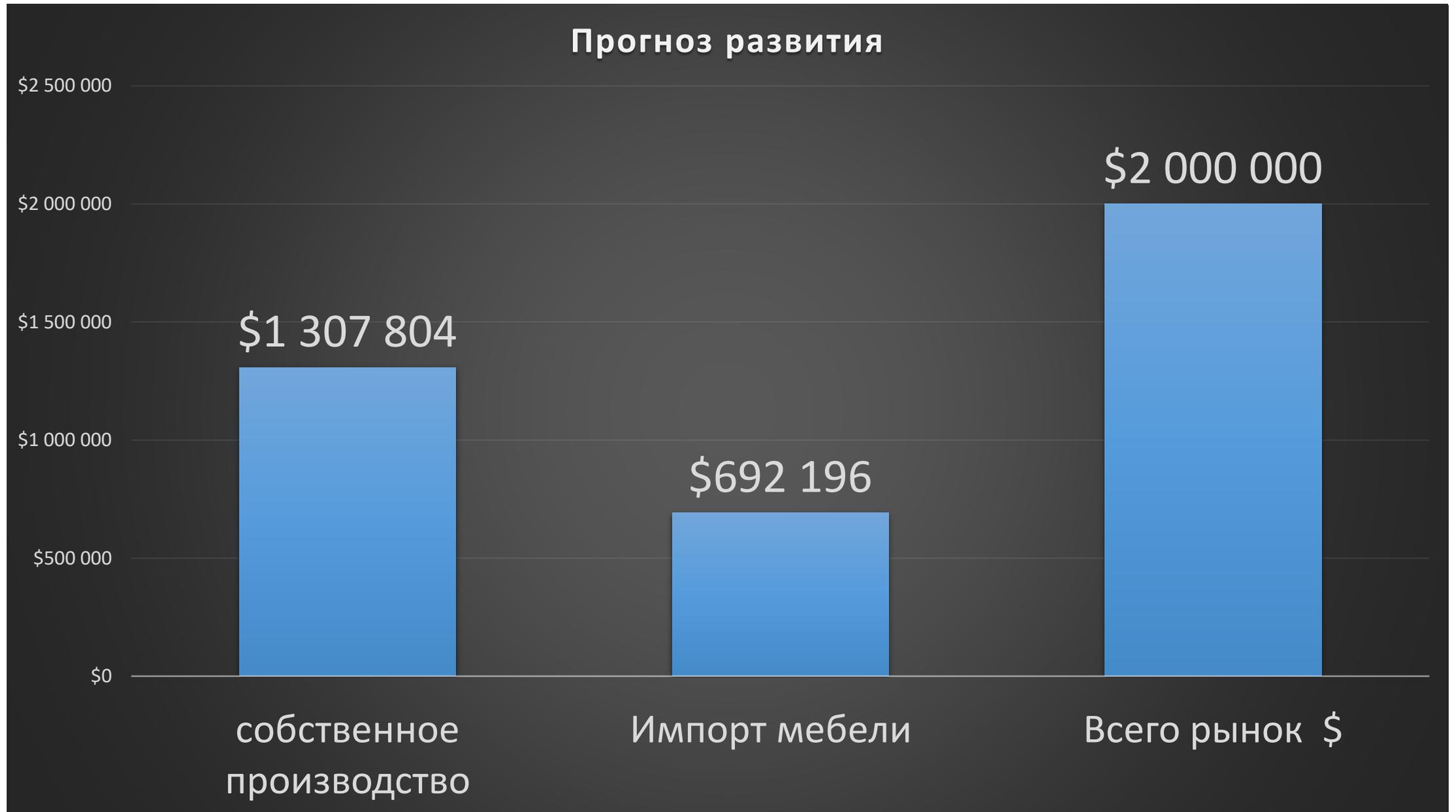


Производительность труда 80 тыс. \$ в год

Налоги -



Наша Цель: Финансовые показатели достижения (млн. тнг)



Задача поставлена президентом Казахстана:

Войти в 30-ти развитых стран мира.

Производительность труда увеличить в 5 раз – с нынешних 24,5 тысячи до 126 тысяч долларов.

Уверен на 1000% что пошаговое выполнение указанных выше действий приведет к решению поставленной ЗАДАЧИ в мебельной отрасли. Цель БУДЕТ ДОСТИГНУТА.

Благодарю за ВНИМАНИЕ!

В ближайшее время составить план работы Подкомитета.

В плане работы предусмотреть.

- 1. Анализ мебельной отрасли. Постоянный мониторинг рынка.**
- 2. Проведение акции среди предприятий мебельной отрасли "Перевозоружайся или проиграешь!" с целью стимулирования развития отрасли и внедрения новых технологий.**
- 3. Информирование о имеющихся финансовых инструментах из существующих государственных программ. Разработка методичек по финансовым инструментам для предпринимателей.**