**Производство полых стеклянных изделий в РК**

**Маркетинговое исследование**

Подготовлено:

Заказчик: ТОО «DAMU RESEARCH»

2015

Производство полых стеклянных изделий в Республике Казахстан. –

г. Астана, 2015 г. – 27 с.

(далее – Исполнитель) является независимым экспертом в области подготовки маркетиновых исследований по товарным рынкам и рынкам услуг.

©, 2015

Все права защищены.

При перепечатке, микрофильмировании и других формах копирования информации из маркетингового исследования ссылка на публикацию обязательна. Точка зрения авторов не обязательно отражает официальную позицию Исполнителья.

Контактная информация:

**Ф.И.О.**

Тел.: +7 (700)

Email: @gmail.com

СОДЕРЖАНИЕ

[ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ 4](#_Toc436577303)

[МЕТОДОЛОГИЯ 4](#_Toc436577304)

[1. КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ, СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОБЛЕМ И ТЕНДЕНЦИЙ 5](#_Toc436577305)

[2. ОКАЗЫВАЕМАЯ ПОДЕРЖКА ОТРАСЛИ 11](#_Toc436577306)

[3. ВНУТРЕННЕЕ ПРОИЗВОДСТВО 14](#_Toc436577307)

[4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ 16](#_Toc436577308)

[5. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ 16](#_Toc436577309)

[6. РАЗМЕР РЫНКА 19](#_Toc436577310)

[7. ОБЗОР ЦЕН 19](#_Toc436577311)

[8. ПОРТФОЛИО ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ РЫНКА 20](#_Toc436577312)

[9. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ 22](#_Toc436577313)

[10. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ 25](#_Toc436577314)

### ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Настоящий отчет подготовлен Исполнителем для ТОО «DAMU RESEARCH» (далее – Заказчик) в связи с проведением маркетинговых исследований в приоритетных отраслях экономики в рамках Единой Программы «Дорожная карта бизнеса-2020».

Целью данного исследования является сбор и систематизация объективной информации по сектору производства полых стеклянных изделий в Республике Казахстан, для стимулирования предпринимательской активности юридических и физических лиц.

Основные задачи исследования:

* краткое описание отрасли, существующих проблем и тенденций;
* оказываемая поддержка отрасли;
* внутреннее производство;
* производственные мощности;
* внешняя торговля;
* размер рынка;
* обзор цен;
* портфолио основных игроков рынка;
* потребительское поведение;
* основные выводы и рекомендации.

### МЕТОДОЛОГИЯ

В качестве источников вторичной информации были использованы экспертные и аналитические публикации, и иные открытые источники информации. По специальным запросам Исполнителя в ведомственных органах были получены основные данные по исследуемому рынку продукции в Республике Казахстан, его экспорту и импорту, а также дополнительная информация для анализа и оценки тенденций развития отрасли.

Источники информации:

* публикации Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК;
* статистические данные, полученные по специальным запросам;
* информационные, аналитические и экспертные материалы, помещенные в специализированных изданиях, СМИ и Интернете;
* официальные пресс-релизы и аналитические материалы отраслевых ассоциаций, торгово-промышленных палат, и т.д.;
* другие источники.

### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ, СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОБЛЕМ И ТЕНДЕНЦИЙ

В соответствии с классификатором видов экономической деятельности (далее - ОКЭД), утвержденным Приказом Комитета по техническому регулированию и метрологии Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан от 14 декабря 2007 года №\_683-од, рассматриваемый в рамках данного исследования вид экономической деятельности, соответствует следующей структуре классификации:

Секция С «Обрабатывающая промышленность», Раздел 23 «Производство прочей не металлической минеральной продукции» - включает группу производство стекла и изделий из стекла.

В группе 23.1 «Производство стекла и изделий из стекла», рассматриваемый в исследовании подкласс «Производство полых стеклянных изделий» (код ОКЭД – 23.13) включает:

* производство стеклянной тары;
* производство хозяйственно-бытовых изделий из стекла и стеклянной посуды.

Исследуемая продукция, получаемая предприятиями, в органах статистики классифицируется в соответствии со Статистическим классификатором промышленной продукции (товаров, услуг) (Утвержден приказом Председателя Агентства Республики Казахстан по статистике № 144 от «07» сентября 2009 года) (далее – СКПП) с указанием подвидов продукции, относящихся к виду экономической деятельности «Производство полых стеклянных изделий» (см. Таблицу 1).

**Таблица 1. Перечень продукции в соотетствии с СКПП, относящийся к производству полых стеклянных изделий**

|  |  |
| --- | --- |
| **Код** | **Наименование** |
| С | Продукция обрабатывающей промышленности |
| 23 | Изделия минеральные неметаллические прочие |
| 23.1 | Стекло и изделия из стекла |
| 23.13 | Стекло полое |
| 23.13.1 | Стекло полое |
| 23.13.11 | Бутылки, банки, флаконы и прочая тара из стекла, кроме ампул; пробки, крышки и средства укупорочные прочие из стекла |
| 23.13.11.100 | Банки для консервирования, пробки, крышки и изделия аналогичные из стекла |
| 23.13.11.500 | Емкости для напитков и продуктов пищевых, из стекла |
| 23.13.11.530 | Емкости для напитков и продуктов пищевых, вместимостью не менее 0,15 л, из стекла бесцветного |
| 23.13.11.550 | Емкости для напитков и продуктов пищевых, вместимостью не менее 0,15 л, из стекла цветного |
| 23.13.11.570 | Емкости для напитков и продуктов пищевых, вместимостью менее 0,15 л, из стекла |
| 23.13.11.590 | Емкости из стекла для напитков и продуктов пищевых прочие, кроме бутылок и сосудов вакуумных |
| 23.13.11.700 | Емкости из стекла для транспортирования и упаковывания товаров фармацевтических (кроме ампул), вместимостью не более 0,33 л, из стекла |
| 23.13.11.900 | Емкости для транспортирования и упаковывания товаров прочих, из стекла |
| 23.13.12 | Сосуды для питья (бокалы), кроме стеклокерамики |
| 23.13.12.100 | Сосуды для питья из хрусталя свинцового ручного набора |
| 23.13.12.150 | Сосуды для питья из хрусталя свинцового ручного набора, резные или украшенные другим способом |
| 23.13.12.190 | Сосуды для питья из хрусталя свинцового ручного набора, прочие |
| 23.13.12.300 | Сосуды для питья из хрусталя свинцового механической обработки |
| 23.13.12.350 | Сосуды для питья из хрусталя свинцового механической обработки, резные или украшенные другим способом |
| 23.13.12.390 | Сосуды для питья из хрусталя свинцового механической обработки, прочие |
| 23.13.12.500 | Сосуды для питья (кроме изготовленных из хрусталя свинцового) |
| 23.13.12.530 | Сосуды для питья (кроме изготовленных из хрусталя свинцового) выдувные, включая сосуды ручной обработки |
| 23.13.12.550 | Сосуды для питья (кроме изготовленных из хрусталя свинцового) прессованные |
| 23.13.13 | Изделия стеклянные, используемые для сервировки стола, для кухни, принадлежности туалетные и канцелярские, украшения интерьеров и изделия аналогичные |
| 23.13.13.100 | Посуда столовая и кухонная (кроме сосудов для питья) из хрусталя свинцового, выдувная, ручного набора |
| 23.13.13.300 | Посуда столовая и кухонная (кроме сосудов для питья) из хрусталя свинцового, выдувная, механического набора |
| 23.13.13.500 | Посуда столовая и кухонная (кроме сосудов для питья) из стекла с коэффициентом линейного расширения не более 5Х10-6/К в интервале температур от 0 до 300 градусов Цельсия |
| 23.13.13.600 | Посуда столовая и кухонная, принадлежности туалетные и канцелярские, изделия для домашнего убранства или аналогичных целей, из стеклокерамики |
| 23.13.13.700 | Посуда столовая и кухонная (кроме сосудов для питья) из стекла закаленного, механической обработки |
| 23.13.13.800 | Посуда столовая и кухонная (кроме сосудов для питья) из стекла закаленного, ручной обработки |
| 23.13.14 | Колбы стеклянные для сосудов Дьюара и сосудов вакуумных прочих |
| 23.13.14.000 | Колбы стеклянные для сосудов Дьюара и сосудов вакуумных прочих |

*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

Товары при их декларировании таможенным органам подлежат классификации по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (далее - ТН ВЭД). Согласно этой классификации продукция, относящиеся к изучаемой группе для вида экономической деятельности «Производство полых стеклянных изделий», включает в себя ниже следующие коды ТН ВЭД (см. Таблицу 2).

**Таблица 2. Перечень продукции в соотетствии с ТН ВЭД, относящийся к производству полых стеклянных изделий**

|  |  |
| --- | --- |
| **Код ТН ВЭД** | **Наименование** |
| 701020 | Пробки, крышки и прочие аналогичные стеклянные изделия |
| 701090 | Прочие банки для консервирования стеклянные, предохранительные пробки из стекла, пробки, крышки и прочие аналогичные стеклянные изделия |
| 701310 | Из стеклокерамики посуда столовая и кухонная, принадлежности туалетные и канцелярские, изделия для домашнего убранства или аналогичных целей, (кроме изд. товарных поз. 7010 или 7018) |
| 701322 | Посуда столовая и кухонная принадлежности туалетные и канцелярские из свинцового хрусталя |
| 701328 | Посуда столовая и кухонная сосуды на ножке для питья прочие |
| 701333 | Сосуды для питья, кроме изготовленных из стеклокерамики, прочие из свинцового хрусталя |
| 701337 | Сосуды для питья, кроме изготовленных из стеклокерамики, прочие |
| 701341 | посуда столовая (кроме сосудов для питья) или кухонная кроме изготовленных из стеклокерамики из свинцового хрусталя |
| 701342 | Посуда столовая (кроме сосудов для питья) или кухонная, кроме изготовленной из стеклокерамики, из стекла, имеющего коэффициент линейного расширения не более 5х10-6 на k в интерв. темпер. от 0 до 300град.с |
| 701349 | Посуда столовая (кроме сосудов для питья) прочая |
| 701391 | Прочие изделия из свинцового хрусталя |
| 701399 | Прочие изделия из свинцового хрусталя механического набора |
| 702000 | Прочие изделия из стекла |

*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

В 2014 году в Казахстане производством полых стеклянных изделий было занято 13 предприятий, из них 1 крупное и 1 среднее предприятия.

Согласно данным Комитета по статистике Министерства Национальной Экономики РК в 2014 году доля производства полых стеклянных изделий (3,9 млрд тенге) в объеме произведенной продукции обрабатывающей промышлености (6 092,2 млрд тенге) составила 0,065%.

Уровень рентабельности предприятий по производству полых стеклянных изделий имеет отрицательное значение –9,4% (показатель 2014 года).

В 2014 году индекс физического объема производства стекла и изделий из стекла снизился и составил 95,7%, тогда как в 2013 году данный показатель составлял 128,8%.

В 2014 году коэффициент текущей ликвидности крупных и средних предприятий по производству стекла и изделий из стекла составил 0,96, что указывает о вероятных трудностях в погашении предприятиями отрасли своих текущих обязательств.

Коэффициент отношения долга к EBITDA у предприятий по производству стекла и изделий из стекла в 2014 году составил 20%, а показатель соотношения заемного и собственного капитала предприятий составил -6,41. Данный показатели указывали что у предприятий по производству стекла и изделий из стекла слишком большая долговая нагрузка и имеет место возникновение проблем с погашением своих долгов.

В 2014 и 2015 годах в мировой экономики наблюдается усиление волатильности на мировых финансовых и товарных, что привело к девальвации валют у основных стран партнеров Казахстана как Россия затем Китай, значительно усилилась конкуренция со стороны поставщиков импортной упаковочной продукции. Ряд казахстанских компании по производству упаковки и тары из-за неконкурентоспособности выпускаемой продукции находились на грани закрытия (АО «Павлодарский картонно-руберойдный завод», АО «САФ»), а некоторые из них закрылись (ТОО «Лисаковский картонно-бумажный комплекс»). Предприятиями по производству упаковки были приняты меры по снижению себестоимости выпускаемой продукции, снижена загрузка производственных мощностей предприятий и сокращен маржинальный доход от реализации продукции. По итогам 2014 года порядка 75% компаний в сфере производства стекла и изделий из стекла получили убыток.

По данным АО «KAZNEX INVEST», казахстанский рынок тары и упаковки оценивался в 2014 году в 540 млн долл. США (в 2013 году - 651 млн долл. США). В 2014 году объем производство упаковки в Казахстане снизился до 36,6 млрд тенге с 40,9 млрд тенге в 2013 году. При этом, общая стоимость импортированной тары и упаковки в Казахстан в 2014 году составила 351 млн долл. США (в 2013 году — 387 млн долл. США), а объем отечественного экспорта составил 9,7 млн долл. США (http://lsm.kz/devalvirovannyj-rubl-dobralsya-do-kazahstanskoj-upakovki.html).

Основное влияние на рост рынка тары и упаковки оказывает пищевая промышленность, которая использует 50-85% различных видов упаковки (Анализ российского рынка тары и упаковки, ноябрь 2011г. - file:///C:/Users/ADMIN/Downloads/unifiles\_KBY5GG.pdf): металлической, бумажной и картонной, полимерной и стеклянной. Сегодня, упаковка и ее барьерные свойства (а также, ее внешний вид и формы) определяют спрос и узнаваемость товара на внешнем и внутреннем рынке. Согласно исследованиям британских ученых, от 30 до 50% всех продуктов питания не доходят до потребителей из-за плохой упаковки (http://www.vedomosti.ru/newsline/news/7887041/polovina\_edy\_v\_mire\_idet\_v\_musor).

Несмотря на важность роли упаковки в производственных отраслях, в Казахстане не квалифицируют «Тару и упаковку (включая упаковочные материалы и укупорочные средства)» в отдельную отрасль промышленности, при этом на данную отрасль не уделяет достаточного внимания со стороны государственных ведомств.

Казахстанские предприятия отмечают, что недостаточность принимаемых мер по защите рынка отечественных упаковочных материалов, в скором времени может привести к потере целого производственного сегмента и рынка тары и упаковки.

На сегодняшний день, основным документом, определяющим безопасность, параметры маркировки упаковки и упаковочных изделий, является ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки».

АО «KAZNEX INVEST» Министерства по инвестициям и развитию РК 6 ноября 2015 года в г. Астане организовало конференцию на тему «Новые экономические условия казахстанского рынка упаковки». В мероприятие приняли участие казахстанские компании-производители упаковочной продукции, представители органов по подтверждению соответствия и испытательных лабораторий, государственных органов.

Проблемы предприятий производителей упаковочных материалов, озвученные в рамках прошедшей конференции от 6 ноября 2015 года:

1. Ввоз на территорию Казахстана полиэтиленовой и полипропиленовой продукции, не отвечающей требованиям безопасности:

* зафиксированы факты ввоза на территорию Казахстана полиэтиленовых пакетов, производимых из вторичного сырья, не соответствующих требованиям ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки»;
* Наблюдается рост объемов «серого импорта» полипропиленовых пакетов по сниженной цене из Китая на территорию Евразийского экономического союза через территорию Кыргызской Республики.

2. Необходимость снижение ставок ввозной таможенной пошлины до 0% на полиэтилен, полипропилен, поливинилхлорид, фольгу алюминиевую.

3. Необходимость изменения действующей системы возврата НДС при экспорте отечественной продукции, в части, облегчения требований налоговых органов по проверке цепи поставщиков, участвующих в производственном процессе и исключения категории «производитель-экспортер» из-под действия «Правил системы управления рисками в целях подтверждения суммы превышения налога на добавленную стоимость, предъявляемой в возврату», утвержденные Постановлением Правительства РК 27 марта 2013 года № 279.

4. Целесообразность исключения Китая из перечня развивающихся стран-пользователей системы тарифных преференций Таможенного Союза, в отношении которых применяются ставки ввозных таможенных пошлин в размере 75% от ставок ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза.

5. Обеспечение макулатурой отечественного производства гофро-картонной упаковки. Так наблюдается вывоз макулатуры с территории Евразийского экономического союза в Украину и Китай, в связи с чем необходимо рассмотреть возможность пролонгации действия Постановления Правительства РК от 27 августа 2004 года № 908 «О введении запрета на вывоз регенерируемой бумаги, картона, макулатуры и отходов». Зафиксированы факты вывоза из страны макулатуры в виде «пульпы», т.е. аморфной массы, которая образуется при добавлении в макулатуру воды. В этом случае, товар пересекает границу под другим кодом ТН ВЭД (не подпадающим под действие Постановления Правительства РК от 27 августа 2004 года № 908 «О введении запрета на вывоз регенерируемой бумаги, картона, макулатуры и отходов»).

6. О необходимости инициировать вопрос о пересмотре запрета на розничную торговлю пива в ПЭТ упаковке (Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам государственного регулирования, производства и оборота этиленового спирта и алкогольной продукции»).

7. Местные производители осуществляют импорт белой жести с покрытием хрома из Китая, вместе с тем АО «АкселорМиттал Темиртау периодически задерживает предоставление ответов на запросы отечественных предприятий по сотрудничеству. Вместе с тем, требует разрешение вопрос высоких цен на сырье для внутренних потребителей.

8. Неравный доступ производителей к государственной поддержке. Единственным источником финансирования упаковщиков являются частные вложения самих предпринимателей. Попытки участия в государственных программах, направленных на развитие предпринимательства остаются безрезультатными, так как нет классификации «Тара и упаковка (включая упаковочные материалы и укупорочные средства)». Отсутствие средств, не позволяет производителям инвестировать в дорогостоящее высокотехнологичное оборудование, которое при всех раскладах, может повысить объемы рынка и снизить зависимость от импортной упаковки.

9. Неразвитые производственные условия. Сегодня, возможности производителей отстают от стандартов, задаваемых международными компаниями. К примеру, европейские производители упаковки уже давно отошли от производства упаковки из традиционных полимеров (сейчас они производят ее из биополимеров) и жестяной банки, изготавливаемой путем паяния загнутых листов жести (сейчас они используют пайку шва оловянно-свинцовым припоем и сваркой), в то время как в Казахстане - полимерная тара из нефтепродуктов и жестяная банка с пайкой жестяных листов являются приемлемыми для использования в пищевой промышленности.

### ОКАЗЫВАЕМАЯ ПОДЕРЖКА ОТРАСЛИ

Единая программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» (далее - Программа) разработана для реализации Послания Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Новое десятилетие - Новый экономический подъем - новые возможности Казахстана» и Общенационального плана развития Казахстана до 2020 года, утвержденного Указом Президента Республики Казахстан от 17 февраля 2010 года № 925.

Единая программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» (далее – Единая Программа «Дорожная карта бизнеса 2020») разработана Министерство национальной экономики Республики Казахстан и направлена на достижение цели посланий Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Стратегия «Казахстан - 2030» и «Казахстанский путь - 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее».

Основная цель Единой Программы «Дорожная карта бизнеса 2020» - это обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства, а также поддержание действующих и создание новых постоянных рабочих мест.

Единой Программой «Дорожная карта бизнеса 2020» будет проводиться работа по следующим четырем направлениям:

1) поддержка новых бизнес-инициатив предпринимателей моногородов, малых городов и сельских населенных пунктов;

2) отраслевая поддержка предпринимателей, осуществляющих деятельность в приоритетных секторах экономики и отраслях обрабатывающей промышленности;

3) снижение валютных рисков предпринимателей;

4) предоставление нефинансовых мер поддержки предпринимательства.

**Первое направление:** поддержка новых бизнес-инициатив предпринимателей моногородов, малых городов и сельских населенных пунктов предусматривает оказание предпринимателям следующих мер финансовой поддержки:

1) субсидирование части ставки вознаграждения по кредитам/договорам финансового лизинга банков/банка развития/лизинговых компаний;

2) частичное гарантирование по кредитам банков/банка развития;

3) предоставление государственных грантов;

4) микрокредитование субъектов малого предпринимательства;

5) субсидирование части ставки вознаграждения по микрокредитам частных микрофинансовых организаций;

6) частичное гарантирование кредитов микрофинансовых организаций перед банками.

**Второе направление:** отраслевая поддержка предпринимателей, осуществляющих деятельность в приоритетных секторах экономики и отраслях обрабатывающей промышленности предусматривает оказание предпринимателям следующих мер финансовой поддержки:

* субсидирование ставки вознаграждения по кредитам/договорам финансового лизинга банков/банка развития/лизинговых компаний;
* частичное гарантирование по кредитам банков/банка развития;
* развитие производственной (индустриальной) инфраструктуры;
* создание индустриальных зон.

**Третье направление:** снижение валютных рисков предпринимателей предусматривает субсидирование номинальной ставки вознаграждения по действующим кредитам/договорам финансового лизинга банков/банка развития/лизинговых компаний в национальной и иностранной валютах.

**Четвертое направление:** нефинансовые меры поддержки предпринимательства предусматривают оказание государственной нефинансовой поддержки субъектам частного предпринимательства и населению с предпринимательской инициативой по следующим функциональным направлениям:

* информационно-аналитическое обеспечение предпринимательства;
* развитие компетенций предпринимателей;
* повышение производительности предпринимателей;
* расширение деловых связей.

Основные инструменты реализации Единой Программой «Дорожная карта бизнеса 2020»:

Новые бизнес проекты будут реализовываться с помощью следующих инструментов:

а) субсидирование ставки вознаграждения по кредитам/лизинговым сделкам. Размер субсидирования – 10% годовых от ставки вознаграждения по кредиту/лизингу;

б) частичное гарантирование по кредитам. При этом, размер гарантий для начинающих предпринимателей увеличен – до 85% по кредитам до 20 млн тенге. Гарантия для действующих предпринимателей – до 50% по кредитам до 180 млн тенге;

в) предоставление государственных грантов. Максимальная сумма гранта для одного предпринимателя – до 3 млн тенге.

Отраслевая поддержка будет реализовываться с помощью таких инструментов как:

а) субсидирование ставки вознаграждения по кредитам/лизинговым сделкам. Для приоритетных отраслей размер субсидирования составит 7% годовых от ставки вознаграждения. Для проектов казахстанских товаропроизводителей размер субсидирования увеличен до 10% годовых от ставки вознаграждения;

б) частичное гарантирование по кредитам. Для приоритетных отраслей сумма гарантии составит до 50% по кредитам до 360 млн тенге. Для проектов в отраслях обрабатывающей промышленности размер гарантии составит до 20% по кредитам до 1 млрд.850 млн тенге.

Сроки реализации Единой Программой «Дорожная карта бизнеса 2020» - 2015-2019 годы. На реализацию Единой Программой «Дорожная карта бизнеса 2020» из республиканского бюджета в 2015 году предусматривается 56 387 058 тыс. тенге, в 2016 году - 53 376 977 тыс. тенге, в 2017 году - 66 914 948 тыс. тенге, в 2018 году - 66 941 960 тыс. тенге, в 2019 году - 66 967 833 тыс. тенге. Дальнейшее финансирование Программы будет осуществляться в рамках средств, предусмотренных в республиканском бюджете на соответствующие финансовые годы.

По состоянию на 23 ноября 2015 года в рамках Единой Программой «Дорожная карта бизнеса 2020»:

* всего подписано договоров о субсидиях по 6423 проекта на общую сумму 1 102,68 млрд тенге, по первому направлению – 816 проектов на сумму 35,43 млрд тенге, по второму направлению – 5320 проектов на сумму 734,79 млрд тенге и по третьему направлению – 287 проектов на сумму 332,46 млрд тенге;
* в том числе 327 проектов, отклоненных МЭРТ, ГО Фонда, РКС, отказавшихся от участия заемщиков и др.;
* Наиболее активные регионы: Павлодарская область, Восточно-Казахстанская область, Актюбинская область, Южно-Казахстанская область и Карагандинская область.

В структуре субсидируемых проектов в разрезе отраслей преобладает обрабатывающая промышленность 33,4%, сектор транспорта и складирования 29,2%, ремонта автотранспортных средств 7,3%; здравоохранение и социальные услуги 6,1%, а также проекты в агропромышленном комплексе 10,7%.

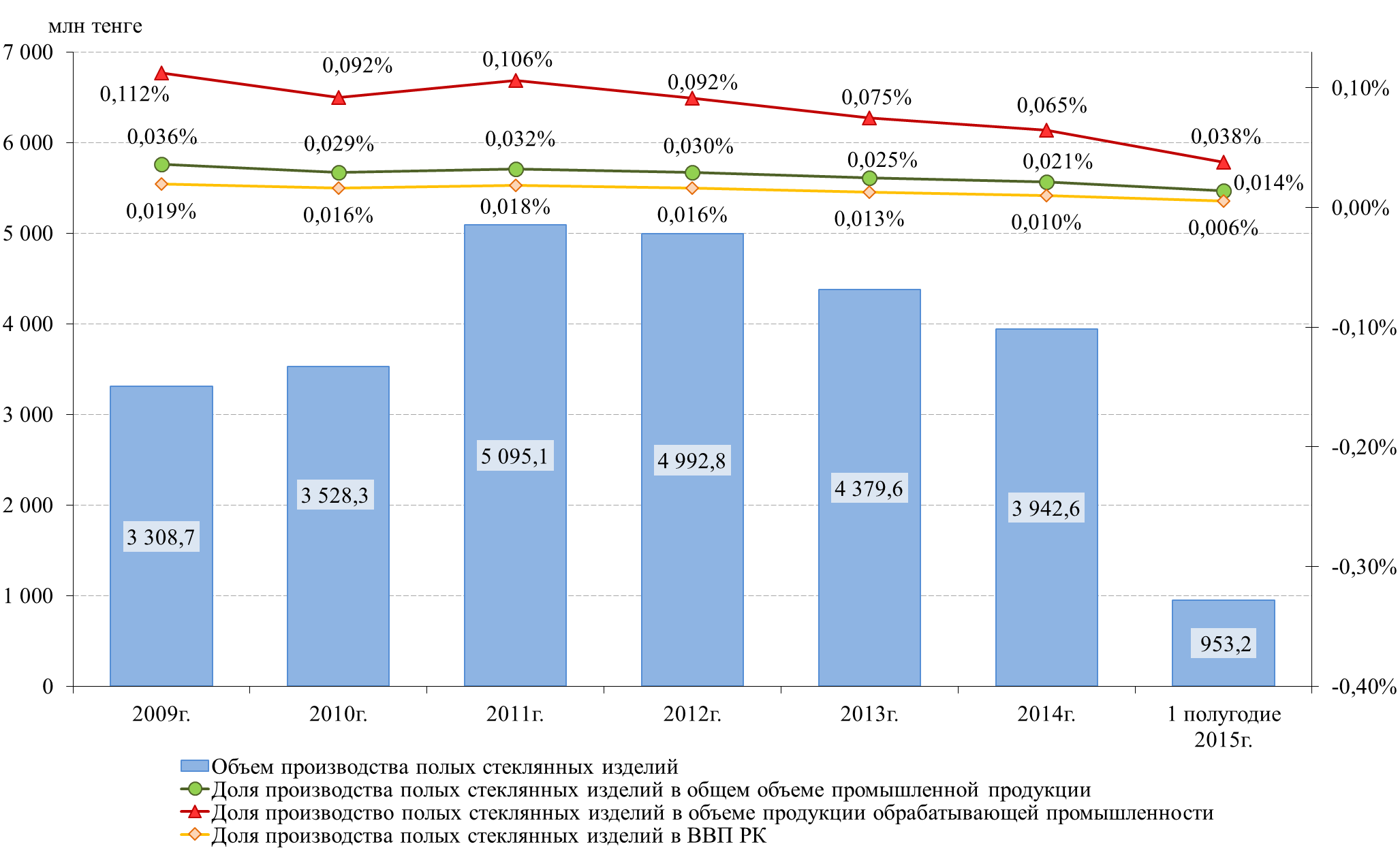
Такой сектор как производство полых стеклянных изделий не относится к приоритетному, хотя и попадает в приоритетную группу ОКЭД под кодом 23 (производство прочей не металлической минеральной продукции).

По состоянию на 23 ноября 2015 года в рамках 1-го, 2-го и 3-его направления субсидирования Единой программы «Дорожная карта бизнеса 2020», заключение договоров о субсидировании с предприятиями по производству полых стеклянных изделий, АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» не осуществлялось.

### ВНУТРЕННЕЕ ПРОИЗВОДСТВО

Согласно данным Комитета по статистике Министерства Национальной Экономики РК в период с 2009 по 2014 годы доля производства полых стеклянных изделий в валовой внутренней продукции Казахстана снизилась с 0,019% до 0,01%, при этом его доля в обрабатывающей промышленности РК снизилась с 0,036% до 0,014% (см. Рисунок 1).

**Рисунок 1. Показатели объема производста полых стеклянных изделий в РК с 2009 года по январь-июнь 2015 года**



*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

Объем производства полых стеклянных изделий с 2009 по 2014 года в целом демонстрирует не устойчивую тенденцию (см. Рисунок 1). Так в 2014 году объем полых стеклянных изделий составил 3 942,6 млн тенге, что на 19% выше показателя 2009 года и на 10% ниже показателя 2013 года. За первое полугодие 2015 года объем производства в полых стеклянных изделий составил 953,2 млн тенге.

По итогам 2014 года можно отметить, что объем производства полых стеклянных изделий в натуральном выражении снизилось по отношению к показателям 2013 года на 5,5% и составило 189 211 тыс. штук (см. Таблицу 3).

**Таблица 3. Производство полых стеклянных изделий в натуральном выражении в РК с 2009 года по 2014 год**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2009 г.** | **2010 г.** | **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** |
| Тыс. штук | 137 592 | 148 271 | 218 339 | 220 154 | 200 256 | 189 211 |
| Отношение показателей отчетного года к предыдущему году | 73,6% | 107,8% | 147,3% | 100,8% | 91,0% | 94,5% |

*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

По итогам 2014 года основными регионами Казахстана по производству полых стеклянных изделий в денежном и натуральном выражении являются г.Алматы, 95,7% и 94,4% соответственно (см. Таблицу 4).

**Таблица 4. Производство полых стеклянных изделий в разрезе регионов РК в 2014 году**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **В денежном выражении** | | **В натуральном выражении** | |
| **тыс. тенге** | **в %** | **тыс. штук** | **в %** |
| РК | 3 942 627 | 100 | 189 210,6 | 100 |
| Жамбылская | 40 000 | 1,01 | 2 400 | 1,27 |
| Южно-Казахстанская | 130 473 | 3,3 | 8 278 | 4,4 |
| г. Алматы | 3 772 154 | 95,7 | 178 533 | 94,4 |

*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

### ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ

Уровень износа производственных мощностей предприятий по производству стекла и изделий из стекла в 2014 году снизился по сравнению с показателями 2013 года в 2,3 раза и составил 22,4% (см. Таблицу 5).

**Таблица 5. Износ производственных мощностей на промышленных предприятиях по производству стекла и изделий из стекла с 2009 года по 2014 год**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **2009 г.** | **2010 г.** | **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** |
| 27,2% | 32,8% | 31,4% | 61,1% | 52,7% | 22,4% |

*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

### ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Товарооборот РК по полым стеклянным изделиям за 2014 год составил 175 353 тыс. долл. США, что на 14% меньше показателя за 2013 год. При этом, в 2014 году экспорт снизился на 2,93% и составил 221 тыс. долл. США, а импорт снизился на 14% и составил 175 132 тыс. долл. США (см. Таблицу 6).

**Таблица 6. Товарооборот РК по полым стеклянным изделиям с 2010 года по 2014 год, тыс. долл. США**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2010г.** | **2011г.** | **2012г.** | **2013г.** | **2014г.** | **Прирост 2014г. к 2013г.** |
|
| Товарооборот, в т.ч.: | 101 036 | 172 389 | 199 763 | 203 830 | 175 353 | -13,97% |
| Экспорт | 150 | 225 | 626 | 313 | 221 | -29,30% |
| Импорт | 100 885 | 172 165 | 199 136 | 203 517 | 175 132 | -13,95% |
| Торговый баланс (чистый экспорт) | -100 735 | -171 940 | -198 510 | -203 204 | -174 911 | -13,92% |

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

В целом с 2010 года по 2014 год объем экспорта полых стеклянных изделий увеличился. Так в 2014 году объемов экспорта полых стеклянных изделий составил 221 тыс. долл. США, что на 29,3% ниже показателя 2013 года и в 1,5 раза выше показателя 2010 года. При этом, импорт полых стеклянных изделий за рассматриваемый период также увеличился. В 2014 году импорт полых стеклянных изделий составил 175 132 тыс. долл. США, снизившись по сравнению с 2013 годом на 14%, но по сравнению с 2010 годом импорт данной продукции увеличится на 173,6% (см. Таблицу 6).

За анализируемый период наблюдается тенденция роста объемов торговли полыми стеклянными изделиямив натуральном выражении. Вместе с тем, в 2014 году темп роста импорта рассматриваемой продукции в натуральном выражении превышает темп роста импорта в денежном выражении в среднем на 14%, что указывает на увеличение импорта в Казахстан сравнительно дешевых полых стеклянных изделий (см. Таблицу 7).

**Таблица 7. Экспорт-импорт полых стеклянных изделий в РК с 2010 года по 2014 год, тонн**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2010 г.** | **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **Прирост 2014г. к 2013г.** |
| Экспорт | 551,0 | 1163,3 | 747,5 | 561,1 | 813,6 | 45,00% |
| Импорт | 190 116,1 | 293 919,2 | 333 476,9 | 335 363,4 | 335 510,1 | 0,04% |

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

В 2014 году экспорт полых стеклянных изделий из Казахстана осуществлялся в 48 стран, тогда как импорт по этой товарной позиции был из 68 стран мира. Наибольший экспорт в 2014 году был осуществлен в Кыргызстан (63% или 139,3 тыс. долл. США), Турцию (10,4% или 23 тыс. долл. США) и в Россию (4,9%, 10,8 тыс. долл. США). Также по данной товарной группе лидером по объемам импорта была Россия (63,9%, 111 864 тыс. долл. США), Китай занял вторе место с объемом импорта в 31 388 тыс. долл. США (17,9%) (см. Таблицу 8).

**Таблица 8. Основные страны партнеры РК по торговле полыми стеклянными изделиями в 2014 году, в денежном вырадении**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Экспорт** | | | **Импорт** | | |
| **Страна** | **Тыс. долл. США** | **Доля** | **Страна** | **Тыс. долл. США** | **Доля** |
| Кыргызстан | 139,3 | 63,0% | Россия | 111 864 | 63,9% |
| Турция | 23,0 | 10,4% | Китай | 31 388 | 17,9% |
| Россия | 10,8 | 4,9% | Узбекистан | 9 746 | 5,6% |
| ОАЭ | 7,5 | 3,4% | Иран | 4 020 | 2,3% |
| Корея | 6,0 | 2,7% | Кыргызстан | 2 575 | 1,5% |
| Испания | 5,3 | 2,4% | ОАЭ | 2 264 | 1,3% |
| Швейцария | 5,3 | 2,4% | Франция | 2 050 | 1,2% |
| Таджикистан | 5,3 | 2,4% | Турция | 1 966 | 1,1% |
| Нидерланды | 3,0 | 1,3% | Чехия | 1 583 | 0,9% |
| Малазия | 2,8 | 1,2% | Италия | 1 562 | 0,9% |
| Чехия | 1,4 | 0,6% | Беларусь | 1 156 | 0,7% |
| Другие страны мира | 11,6 | 5,2% | Другие страны мира | 4 959 | 2,8% |
| Всего: | 221,1 | 100% | Всего: | 175 132 | 100% |

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

В натуральном выражении основными странами казахстанского экспорта в 2014 году были Кыргызстан (94%, 765 тонн) и Таджикистан (3,7%, 30 тонн). При этом основной объем импорта в Казахстан пришелся из России в объеме 263 363 тонны, Китая (31 156 тонн) и Узбекистана (24 938 тонн) (см. Таблицу 9).

**Таблица 9. Основные страны партнеры РК по торговле полыми стеклянными изделиями в 2014 году в натуральном выражении**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Экспорт** | | | **Импорт** | | |
| **Страна** | **Тонн** | **Доля** | **Страна** | **Тонн** | **Доля** |
| Кыргызстан | 765 | 94% | Россия | 263 363 | 78,5% |
| Таджикистан | 30 | 3,7% | Китай | 31 156 | 9,3% |
| Россия | 11 | 1,3% | Узбекистан | 24 938 | 7,4% |
| Турция | 0,8 | 0,1% | Кыргызстан | 5 656 | 1,7% |
| Чехия | 0,7 | 0,1% | Иран | 4 546 | 1,4% |
| Другие страны мира | 5,8 | 0,7% | Другие страны мира | 5 851,3 | 1,7% |
| Всего: | 813,6 | 100% | Всего: | 335 510 | 100% |

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

### РАЗМЕР РЫНКА

В период с 2010 года по 2013 год наблюдается увеличение емкости казахстанского рынка полых стеклянных изделий. Так в 2013 году емкость рынка полых стеклянных изделий составила 231 993 тыс. долл. США увеличившись по отношению к 2010 году на 187,5%. При этом, в 2014 году по отношению к 2013 году наблюдается снижение емкости рынка полых стеклянных изделий на 15% до 196 913 тыс. долл. США. (см. Таблицу 10).

**Таблица 10. Оценка емкости казахстанского рынка полых стеклянных изделий в период с 2010 год по 2014 год, в тыс. долл. США**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2010 г.** | **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2014 г. к 2013 г.** |
| Производство, в тыс. тенге | 3 528 281 | 5 095 109 | 4 992 806 | 4 379 631 | 3 942 627 | 90% |
| Производство\* | 23 945 | 34 750 | 33 484 | 28 789 | 22 002 | 76% |
| Экспорт | 150 | 225 | 626 | 313 | 221 | 71% |
| Импорт | 100 885 | 172 165 | 199 136 | 203 517 | 175 132 | 86% |
| Емкость рынка | 124 680 | 206 690 | 231 994 | 231 993 | 196 913 | 85% |
| Среднегодовой обменный курс долл. США к тенге | 147,35 | 146,62 | 149,11 | 152,13 | 179,19 | 118% |

*\* Объем производства в долл. США рассчитан исходя из среднегодового обменного курса долл. США к тенге.*

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database, Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

В натуральном выражении емкость казахстанского рынка полых стеклянных изделий в 2014 год оценивается в 1 238,3 млн штук. Внутренние потребности Казахстана в полых стеклянных изделиях обеспечиваются за счет импортных поставок на 84,8% (1 050,5 млн штук) (см. Таблицу 11).

**Таблица 11. Оценка емкости казахстанского рынка полых стеклянных изделий в 2014 год, тыс. штук**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Производство** | **Экспорт** | **Импорт** | **Емкость рыка** |
|
| 189 210,6 | 1 454,2 | 1 050 516,3 | 1 238 272,7 |

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database, Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

### ОБЗОР ЦЕН

Индекс цен предприятии-производителей стекла и изделий из стекла в РК за рассматриваемый период с 2011 года по январь-июнь 2015 года имел тенденцию прерывистого роста. Так, наблюдаемое в 2014 году снижение индекса цен предприятий-производителей полых стеклянных изделий (94,4%) в период январе-июне 2015 года перешло на рост в 108,2% (см. Таблицу 12).

**Таблица 12. Индекс цен предприятии-производителей стекла и изделий из стекла в РК с 2011 года по январь-июнь 2015 года, в %, к соответствующему периоду предыдущего года**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **январь-июнь 2015 г.** |
| 103,0 | 102,3 | 99,9 | 94,4 | 108,2 |

*Источник: Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики РК*

Вместе с тем, ниже представлено сравнение средней условной экспортной и импортной стоимости тонны гофрированного картона, бумажной и картонной тары. Необходимо отметить, что условная стоимость одной тонны анализируемой продукции, складывающаяся при экспорте/импорте, не является ценой продукции, а представляет собой расчетное среднее значение, полученное путем деления суммарной стоимости экспорта/импорта на суммарный физический объем экспорта/импорта (см. Таблицу 13).

**Таблица 13. Сравнение средней условной стоимости тонны полых стеклянных изделий экспортируемых и импортируемых из/в РК**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2010 г.** | **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **Прирост 2014 г. к 2013 г.** |
| Экспорт | 273 | 193 | 838 | 557 | 272 | -51,2% |
| Импорт | 531 | 586 | 597 | 607 | 522 | -14,0% |

*Источник: United Nations Commodity Trade Statistics Database*

В 2014 году экспортная цена тонны полых стеклянных изделий составила 272 долл. США за тонну или 0,137 долл. США за шт., при этом стоимость импортной продукции составляла 522 долл. США за тонну или 0,163 долл. США за штуку.

Колебания импортной цены в рассматриваемом периоде, по сравнению с экспортной более плавные. Максимальная стоимость импортных полых стеклянных изделий была зафиксирована в 2013 году и составляла 607 долл. США за тонну, минимальная – в 2014 году и составляла 522 долл. США за тонну (см. Таблицу 13).

### ПОРТФОЛИО ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ РЫНКА

**ТОО «Asia Glass»**, строительство нового стекольного завода начато в феврале 2013 года. Мощности предприятия размещены в Жамбылской области и составляют 370 млн стекольных изделий в год.

**ТОО «ЕвроКристалл»,** мощности нового стекольного завода запущены в 2014 году в г. Шымкент. Предприятие оснащено современным оборудованием с проектной мощностью в 70 млн изделий в год.

**АО «Стекольная компания «САФ»** была основана в апреле 1999 года и дала начало развитию новой отрасли промышленности в Республики Казахстан – производства тарного вида стекла.

Данный проект был осуществлен без привлечения иностранного капитала и основан только на долгосрочных инвестициях.

В строительстве предприятия принимало участие 5 проектных институтов Казахстана и России, более 40 субподрядных строительных фирм и организаций г. Алматы и Алматинской области, а поставку оборудования и комплектующих материалов осуществляло более 600 организаций Республики Казахстана, стран СНГ и ЕЭС.

Производство стеклотары «Стекольной Компанией «САФ» явилось толчком для создания в Республике Казахстан компаний-партнеров по добыче и производству необходимых сырьевых материалов таких как: кварцевый песок, известняк, доломит, полевой шпат и т.д.

Выход предприятия на полную мощность в немалой степени удовлетворил потребности внутреннего рынка страны в стеклотаре.

На предприятии смонтировано современное оборудование всемирно известной итальянской компании «Bottero». Построен уникальный цех приготовления шихты, с современными автоматизированными системами управления, на момент строительства не имевший аналогов в странах СНГ.

Конструкторское бюро завода, оснащено современной компьютерной техникой, что обеспечивает разработку формокомплектов для производства «эксклюзивной стеклотары", а комплекс передового стеклоформующего оборудования гарантирует выпуск широкого ассортимента продукции на уровне международных стандартов.

Стекольная компания «САФ» уже сегодня входит в число ведущих производителей стеклотары в странах СНГ.

АО СК «САФ» объединяет 2 завода по выпуску тары из стекла:

1. Филиал «Южный-1,2» (Алматинская область);

2. Филиал «Южный-3» (г.Тараз).

Суммарная производительность 2-х филиалов составляет - 210 млн условных бутылок в год. Филиалы Компании выпускают около 170 видов стеклотары из бесцветного и зеленого стекла, ориентируясь на эксклюзивную тару. Кроме того, выпускаются стеклянные банки для консервирования, с венчиком под крышку «twist-off».

Производимая продукция ориентирована не только на местных производителей ликероводочной, винодельческой, пивобезалкогольной и плодоконсервной промышленности, а также потребителей Узбекистана, Киргизии, России. В 2004 году ОАО «СК «САФ» получила международный сертификат соответствия системы менеджмента качества требованиям ИСО 9001-2000.

### ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

В зависимости от рода деятельности, в каждой компании существует своя особая система дистрибуции. Но все же есть общие критерии, которые организация всегда должна учитывать при построении каналов сбыта.

К основным критериям можно отнести:

* поиск дистрибуторов. Предполагает поиск оптовых или розничных продавцов, которые будут реализовать товар производителя, и заключение с ними договоренностей на поставку и реализацию товара;
* построение системы логистики. Предполагает формирование места хранения товарных запасов, а также способа и сроков доставки товаров для дистрибуторов;
* подбор персонала. Наем на работу экспедиторов, специалистов по логистике, торговых представителей и других сотрудников, без которых система дистрибуции не сможет работать;
* построение системы маркетинга в розничных сетях. Для эффективного продвижения товаров в рознице необходимо создать рекламную продукцию, способствующую продвижению товара в розничных сетях, а также наладить систему мерчандайзинга.

Для того чтобы в настоящее время выстроить эффективную, работающую систему дистрибуции в любой отрасли рынка, в первую очередь нужно учитывать массу определяющих факторов, как то: период жизненного цикла компании, бренда, продукта, существующее положение дел с дистрибуцией и т.д. Не следует забывать и о соизмеримости амбиций компании, производящей продукт, и этапа развития самого продукта. Кроме того, важно понимать, что нельзя применить действенную модель системы дистрибуции крупной, развитой компании к компании с «молодым» брендом.

Беря во внимание различие этапов развития компании и бренда, разнятся и факторы оптимизации отношений компании с дистрибуторами. На начальной фазе развития в тандеме «компания-дистрибутор» важно минимизировать отсрочку платежей, чтобы ускорить возврат и оборот денежных средств. Кроме того, для всех важно оптимизировать условия оплаты, взаиморасчетов и ценовые условия.

Каналы продвижения товара могут быть трех видов: прямые, косвенные и смешанные.

Прямые каналы связаны с перемещением товаров и услуг без участия посреднических организация, когда продвижение товаров создается на основе прямых хозяйственных взаимоотношений с потребителями по схеме: производитель - конечный потребитель. Конечный потребитель - тот, кто использует продукцию для удовлетворения своих потребностей. Этот вариант используется в случае, когда производитель не желает отдавать часть прибыли посредникам, когда спрос на товар высокий, товар высокодоходный.

Однако данный вариант имеет ограниченные возможности во времени, пространстве и деньгах, что обусловлено тем, что производитель продукции заинтересован в поставке транзитных количеств товара, исходя из объема его загрузки в транспортное средство (вагон). Существует даже понятие «транзитная норма». Кроме того, производитель будет изготавливать продукцию и переналаживать оборудование только из экономической целесообразности, т.е. на основе формирования достаточно большой партии заказа - заказной норме.

Косвенные каналы связаны с перемещением товаров и услуг сначала от изготовителя к незнакомому участнику - посреднику, а затем от него - к потребителю. Такие каналы обычно привлекают предприятия и фирмы, которые с целью увеличения своих рынков и объемов сбыта, согласны отказаться от многих сбытовых функций и расходов, и соответственно, от определенной доли контроля над сбытом, а также готовы несколько ослабить контакты с потребителями.

В этом случае производитель лишается части прибыли в пользу посредника. Здесь опять существует несколько вариантов. Несмотря на то, что при наличии посредников производитель теряет часть прибыли, их использование объясняется в основном непревзойденной эффективностью в обеспечении широкой доступности товара и доведения его до целевых рынков. Благодаря своим контактам, опыту, специализации и размаху деятельности посредники предлагают фирме больше того, что она обычно может сделать в одиночку. Так, например, работа нескольких производителей через одного дистрибьютора, который устанавливает контакты с несколькими производителями, способствует значительной экономии времени, денег, а также сокращает объем работы.

Смешанные каналы объединяют черты первых двух каналов продвижения товаров. Естественно, изготовитель заинтересован сбывать свою продукцию непосредственно потребителям при наличии собственных региональных складов и торговых точек. Но прежде чем прибегнуть к прямому маркетингу (прямой сбыт), менеджеры изготовителя должны убедиться в том, что продукция предприятия может быть полностью реализована.

В случаях, когда содержание промежуточных складов обходится изготовителю достаточно дорого за счет эксплуатации дорогостоящего оборудования, это вызывает необходимость перехода к прямому маркетингу. Тем не менее, сбытовые промежуточные склады изготовителей играют важную роль в системе товародвижения. При этом изготовители с помощью прямых контактов с потребителями через свой сбытовой персонал могут проводить более концентрированные и своевременные мероприятия для продвижения своей продукции.

Для каждого канала продвижения товара существуют свои сильные и слабые стороны, которые необходимо учитывать в зависимости от финансового состояния компании.

**Таблица 14. Сравнительные характеристики каналов продвижения товара**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Характеристики** | **Прямые каналы** | **Косвенные каналы** | | **Смешанные каналы** |
| **оптовые фирмы** | **сбытовые агенты** |
| Рынок | Вертикальный | Горизонтальный | Вертикальный | Любой |
| Объем сбыта | Небольшой | Большой | Средний | Большой |
| Контакты с производителями | Самые высокие | Средние | Самые низкие | Оптимальные |
| Политика цен | Очень гибкая, быстро учитывающая конъектуру рынка | Гибкая, оперативно учитывает изменения на рынке | Недостаточно гибкая, требует согласования с производителями | В целом гибкая, удовлетворяющая потребителя и производителя |
| Знание предмета сбыта | Отличное | Удовлетво-рительное | Хорошее | Оптимальное |
| Зона действия | Узкая, в месте концентрации потребителей | Широкая, по всему рынку | Узкая, несколько агентов охватывают рынок | Наиболее полная |
| Право собственности изделия в процессе сбыта | У изготовителя | У посредника | У посредника | Нормальное |
| Финансовое состояние изготовителя | Сильное | Слабое, среднее | Слабое | Нормальное |
| Норма прибыли | Высокая | Низкая | Низкая | Средняя |
| Уровень стандартизации | Низкий | Высокий | Высокий, средний | Любой |
| Качество отчетности | Высокое | Низкое | Самое низкое | Нормальное |

### ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Уровень рентабельности предприятий по производству полых стеклянных изделий имеет отрицательное значение – 9,4% (показатель 2014 года).

В 2014 году коэффициент текущей ликвидности крупных и средних предприятий по производству стекла и изделий из стекла составил 0,96, что указывает о вероятных трудностях в погашении предприятиями отрасли своих текущих обязательств.

Коэффициент отношения долга к EBITDA у предприятий по производству стекла и изделий из стекла в 2014 году составил 20%, а показатель соотношения заемного и собственного капитала предприятий составил -6,41. Данный показатели указывали что у предприятий по производству стекла и изделий из стекла слишком большая долговая нагрузка и имеет место возникновение проблем с погашением своих долгов.

По итогам 2014 года порядка 75% компаний в сфере производства стекла и изделий из стекла получили убыток.

В 2014 году объем производства полых стеклянных изделий составил 3 942,6 млн тенге, что на 19% выше показателя 2009 года и на 10% ниже показателя 2013 года. Также можно отметить, что объем производства полых стеклянных изделий в натуральном выражении в 2014 году снизилось по отношению к показателям 2013 года на 5,5% и составило 189 211 тыс. штук.

Основными регионами Казахстана по производству полых стеклянных изделий являются г.Алматы (95,7%).

Уровень износа производственных мощностей предприятий по производству стекла и изделий из стекла в 2014 году составил 22,4%.

Основными импортерами полых стеклянных изделий в РК являются Россия (63,9%, 111 864 тыс. долл. США) и Китай (31 388 тыс. долл. США, 17,9%).

В натуральном выражении емкость казахстанского рынка полых стеклянных изделий в 2014 год оценивается в 1 238,3 млн штук. Внутренние потребности Казахстана в полых стеклянных изделиях обеспечиваются за счет импортных поставок на 84,8% (1 050,5 млн штук).

Казахстанские предприятия отмечают, что недостаточность принимаемых мер по защите рынка отечественных упаковочных материалов, в современных условиях может привести к потере целого производственного сегмента и рынка тары и упаковки.

По состоянию на 23 ноября 2015 года в рамках 1-го, 2-го и 3-его направления субсидирования Единой программы «Дорожная карта бизнеса 2020», заключение договоров о субсидировании АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» не осуществлялось.

Предприятия отрасли предлагают уполномоченным государственным органам проработать вопрос внесения изменений в действующую систему возврата НДС при экспорте отечественной продукции, в части, облегчения требований налоговых органов по проверке цепи поставщиков, участвующих в производственном процессе и исключения категории «производитель-экспортер» из-под действия «Правил системы управления рисками в целях подтверждения суммы превышения налога на добавленную стоимость, предъявляемой в возврату», утвержденные Постановлением Правительства РК 27 марта 2013 года № 279.

Данное маркетинговое исследование было подготовлен исключительно в целях информации. Содержащаяся в настоящем маркетинговом исследовании информация была получена из источников, которые, по мнению Исполнителя, являются надежными, однако не гарантирует точности и полноты информации для любых целей. Информация, представленная в данном отчете, не должна быть истолкована, прямо или косвенно, как информация, содержащая рекомендации по инвестициям. Все мнения и оценки, содержащиеся в настоящем материале, отражают мнение авторов, полученных на основании анализа источников на день публикации и подлежат изменению без предупреждения. Исполнитель не несет ответственность за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в настоящем отчете, включая опубликованные мнения или заключения, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Информация, представленная в настоящем маркетинговом исследовании, получена из открытых источников (т.е. не является коммерческой тайной), либо предоставлена упомянутыми в отчете компаниями и государственными учреждениями. Дополнительная информация предоставляется по запросу. Данное маркетинговое исследование или любая его часть может распространяться и тиражироваться любыми способами только при обязательной ссылки на Исполнителя.

Тел.: +7 (700)

Email: @gmail.com