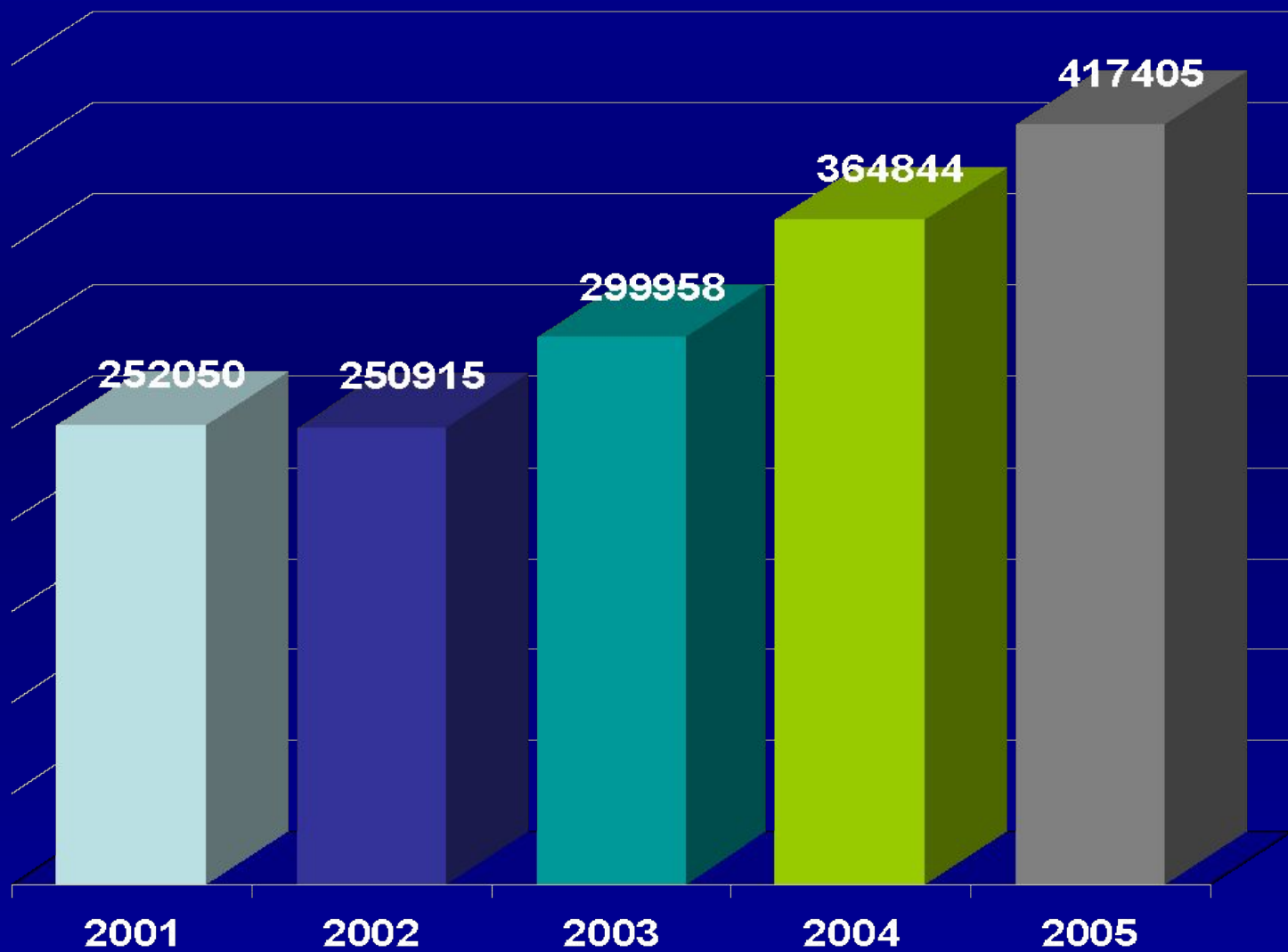


*Легкая
промышленность
Казахстана*

Статистика за 2001-2006 гг

*Пищевая
промышленность,
включая напитки и
табак*

Объем промышленного производства, млн. тг



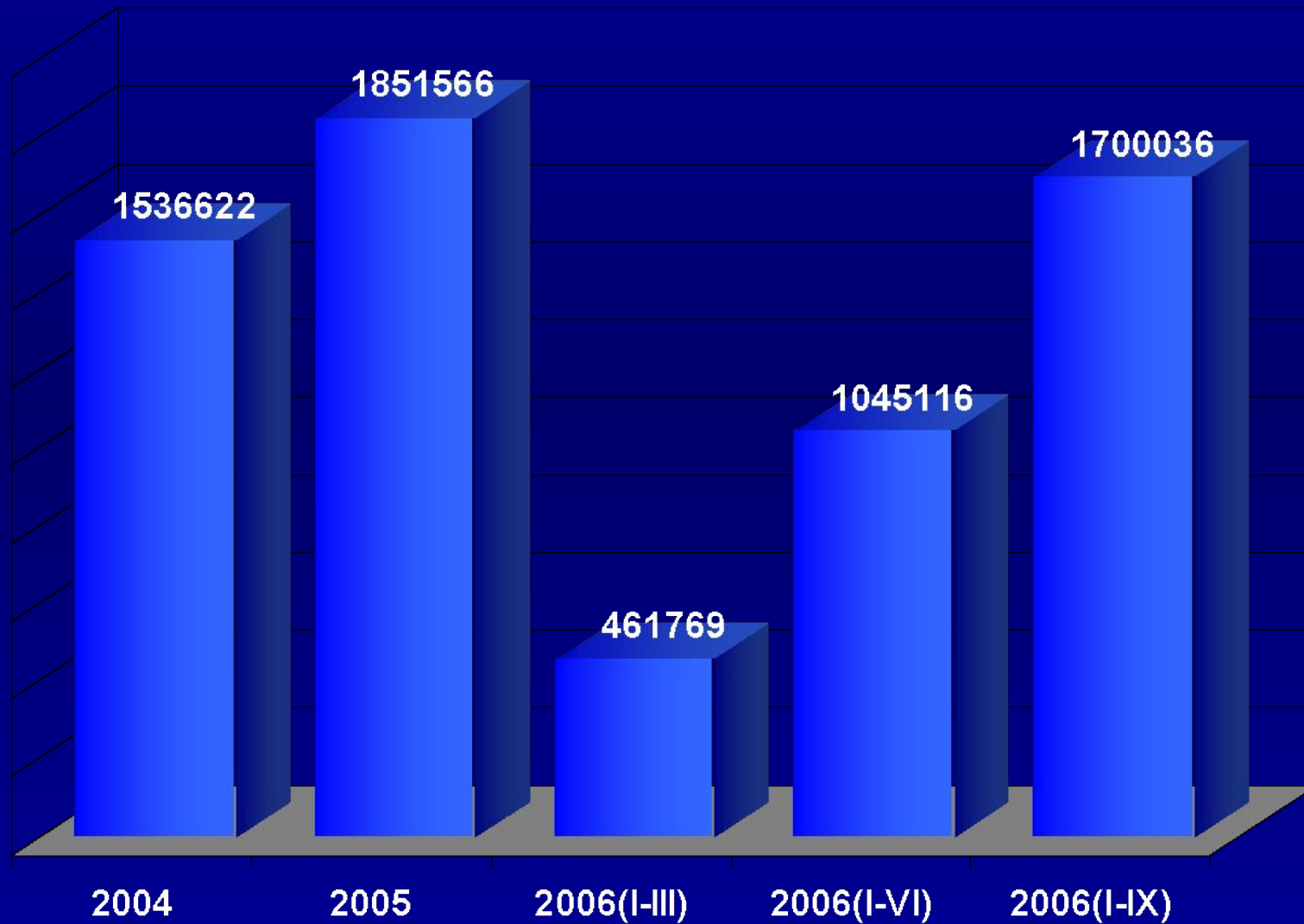
Основные показатели по производству пищевых продуктов, включая напитки

	2001	2002	2003	2004	2005
Индекс физического объема промышленной продукции, в % к предыдущему году	108,2	108,7	110,7	109,4	117,0
Доля продукции отрасли в общем объеме промышленной продукции, %	12,6	10,7	10,6	9,4	7,9
Численность персонала основной деят-ти, тыс чел	67,3	69,4	60,8	63,3	66,5
В % к предыдущему году	100,0	103,1	87,6	104,1	105,1
Среднемесячная заработная плата персонала основной деятельности, тг	12847	14909	17881	22245	27009
Отношение среднемесячной зарплаты персонала ОД отрасли в % к среднемесячной зарплате в промышленности	54,1	56,8	59,0	62,7	64,7
Индекс цен предприятий-производителей в % к предыдущему году	106,5	100,6	100,9	110,3	104,5
Совокупный доход (убыток) до налогообложения, млн тг	2780	237	4721	8844	665
В % к предыдущему году	-	8,5	1992,1	187,3	7,5
Доход (убыток) от основной деятельности, млн тг	3053	422	536	3617	-2076
Уровень рентабельности (убыточности), %	2,8	0,3	0,3	1,7	-0,8

Производство продукции в натуральном выражении на душу населения в РК

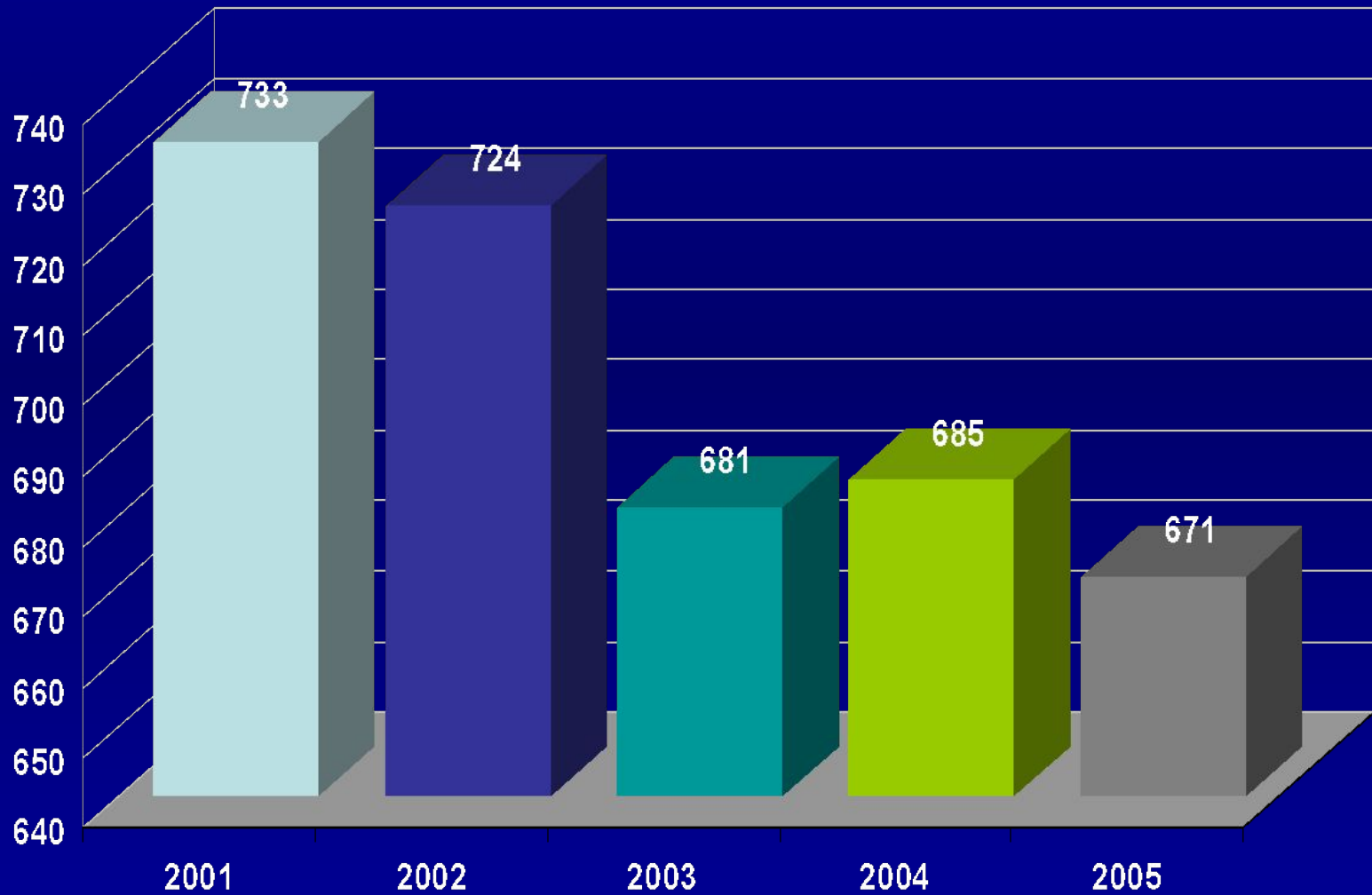
Наименование продуктов	2002	2003	2004	2005
Мясо и субпродукты	4,5	4,5	4,6	5,7
Масла и жиры животные и растительные нерафинированные, кг	2,3	4,6	5,0	4,6
Масла и жиры животные и растительные рафинированные, кг	3,2	4,9	5,6	6,4
Маргарин и продукты аналогичные, кг	1,2	1,5	1,7	1,8
Сыр, кг	0,2	0,3	0,5	1,0
Сахар, кг	26,3	32,2	36,1	34,9
Шоколад, изделия кондитерские из шоколада и сахара, кг	2,7	3,2	3,5	4,6
Коньяк, литров	0,09	0,1	0,2	0,4
Спирт этиловый, литров	2,4	1,2	1,2	1,9
Водка(45,4%), литров	4,2	2,0	2,2	3,8
Вино типа «Шампанское», литров	0,1	0,1	0,1	0,1
Пиво, литров	13,6	15,8	18,5	21,4
Напитки безалкогольные прочие, литров	17,0	19,4	23,0	30,9
Сигары, черуты, сигариллы, сигареты, папиросы из табака, тыс.шт	1,6	1,7	1,9	2,0

Объем продукции по видам экономической деятельности
(в действующих оптовых ценах предприятий, млн тенге)

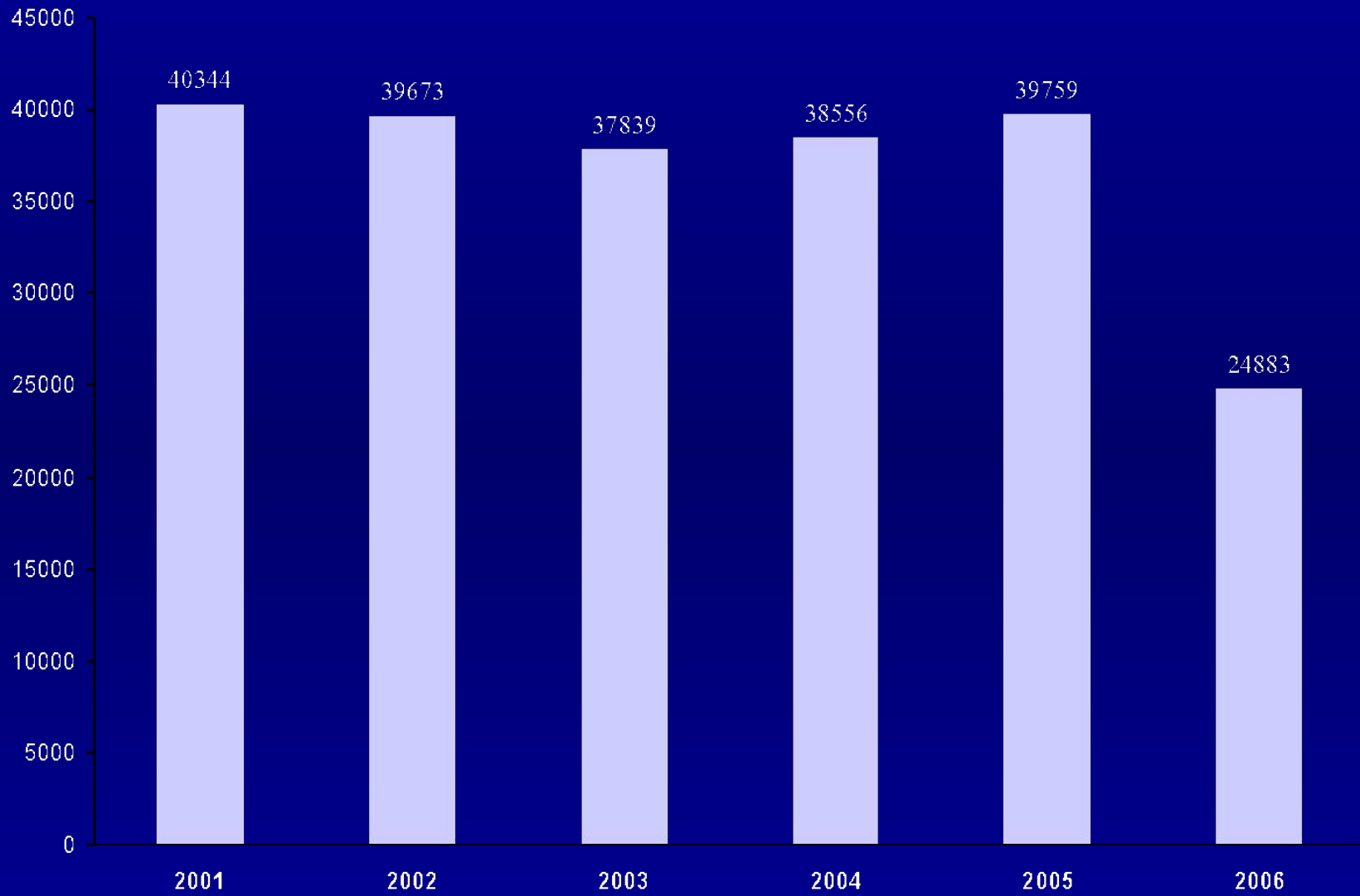


*Текстильная и швейная
промышленность*

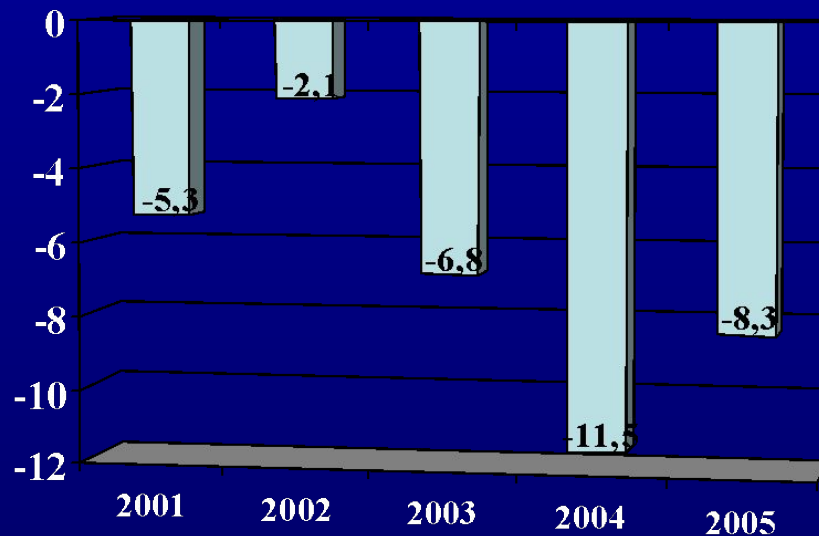
Число промышленных предприятий



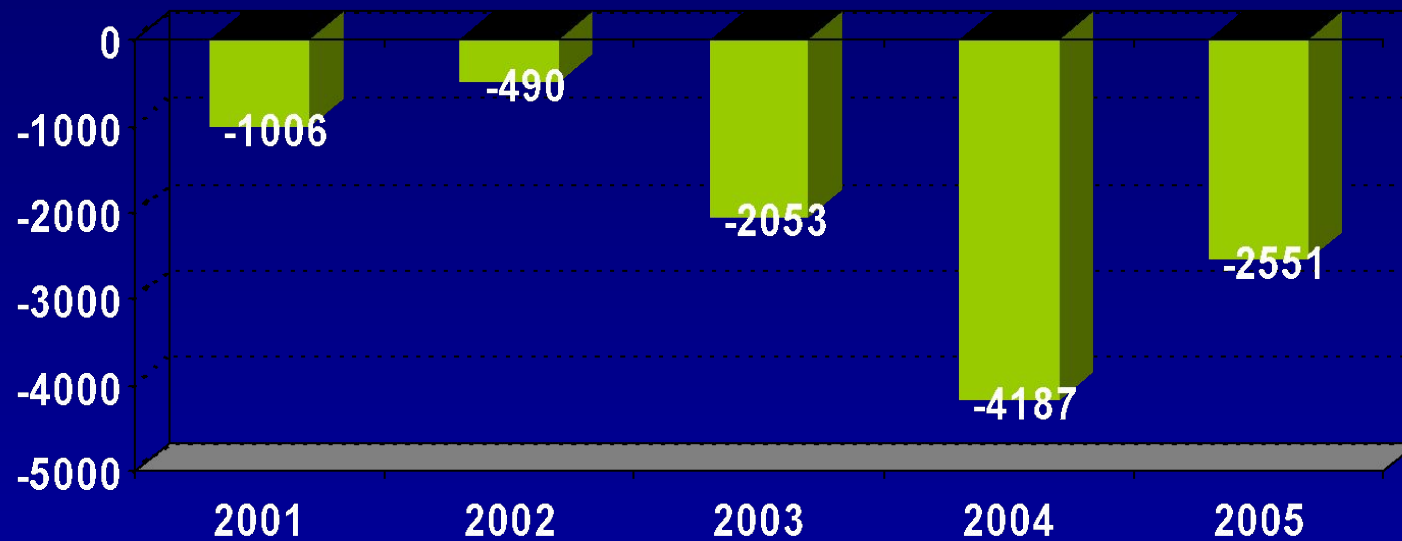
Объем промышленного производства, млн тенге

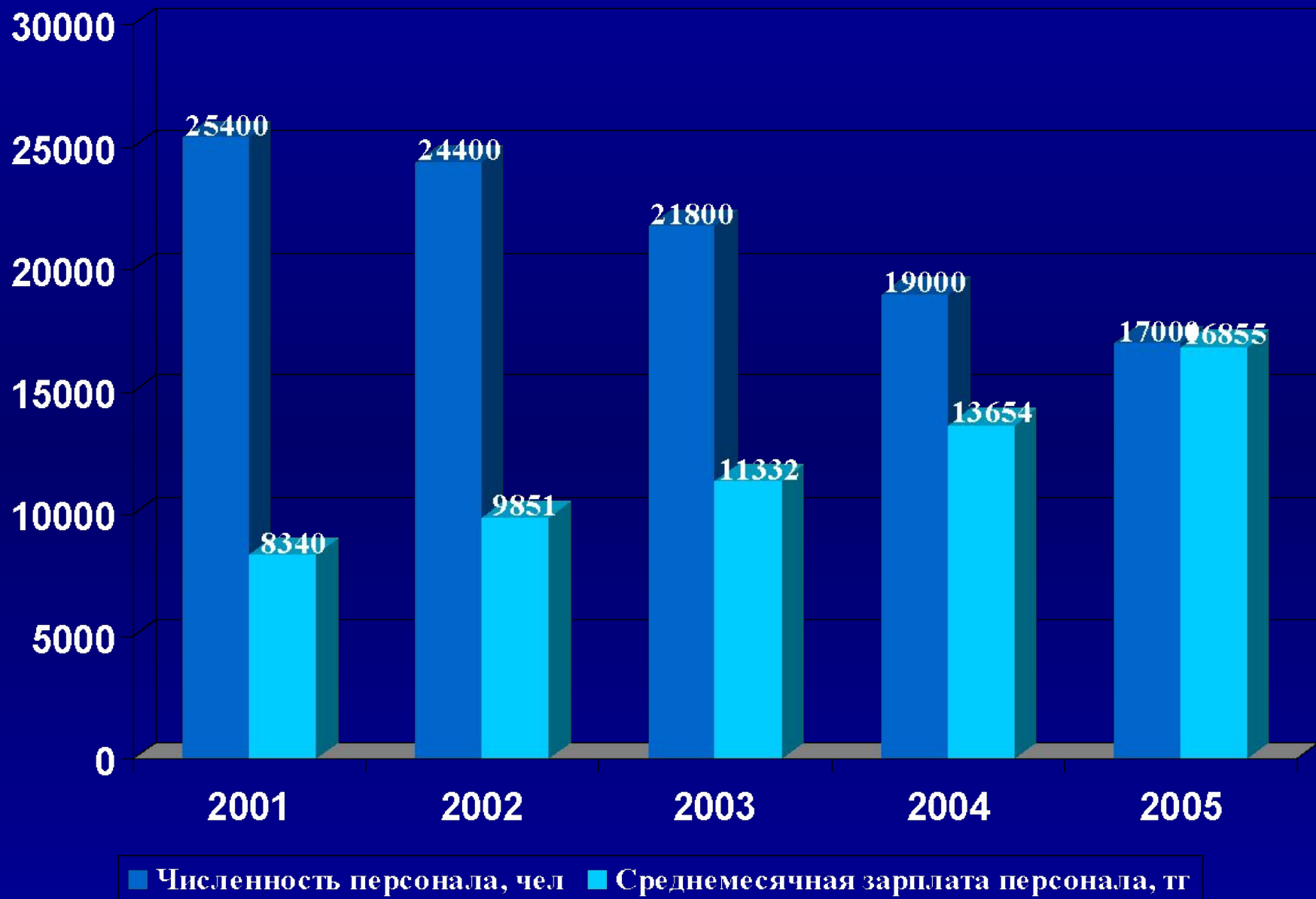


Уровень рентабельности, %



Доход (убыток) от основной деятельности, млн.тг





Кожевенная и обувная промышленность

□ Объем промышленного производства в 2006 г. составил **1286 млн. тенге.**

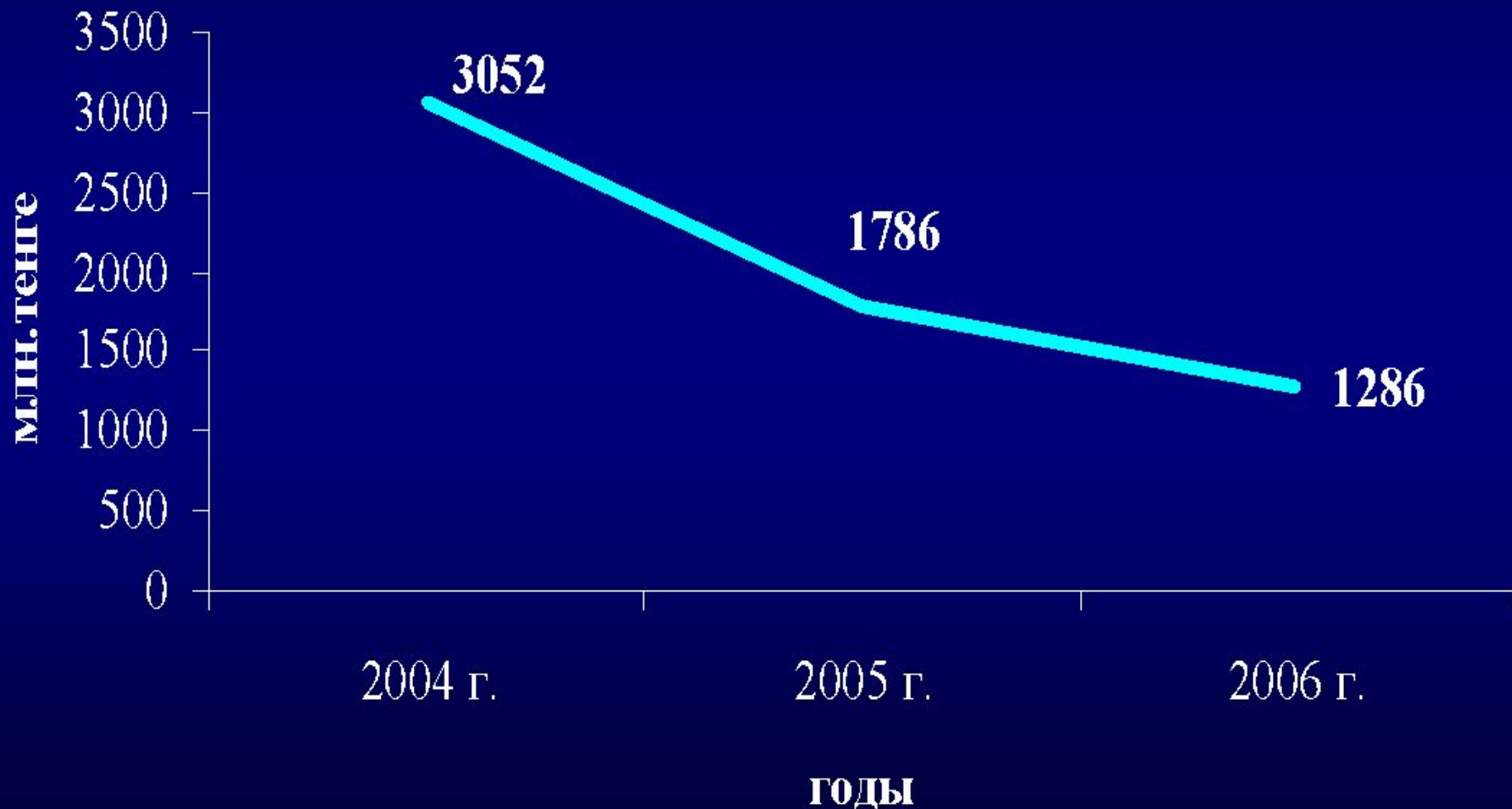
□ Это составляет **72 %** по сравнению с прошлым годом.

□ За период с 2004 по 2006 г. объем производства продукции кожевенной и обувной промышленности упал в **2,37 раза.**

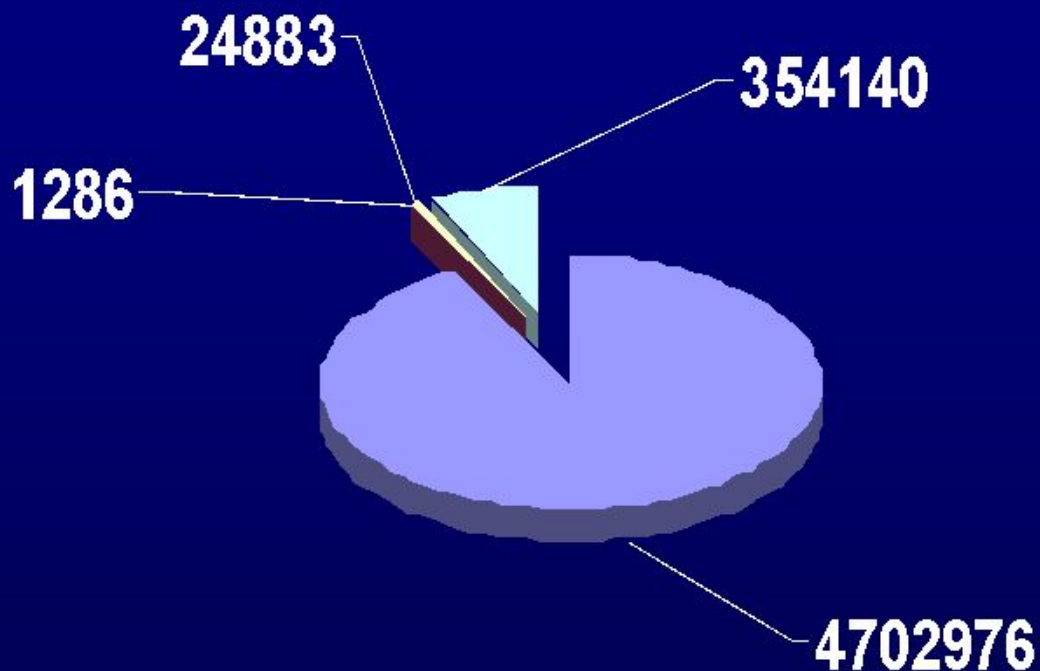
В общем объеме доля кожевенной и обувной промышленности равна **0,027 %**

В 2006 году темп роста численности занятых в отрасли по отношению к предыдущему году составил **101,3 %** по обрабатывающей промышленности. При этом по кожевенной и обувной промышленности – около **90 %**.

График изменения объема продукции кожевенной и обувной промышленности

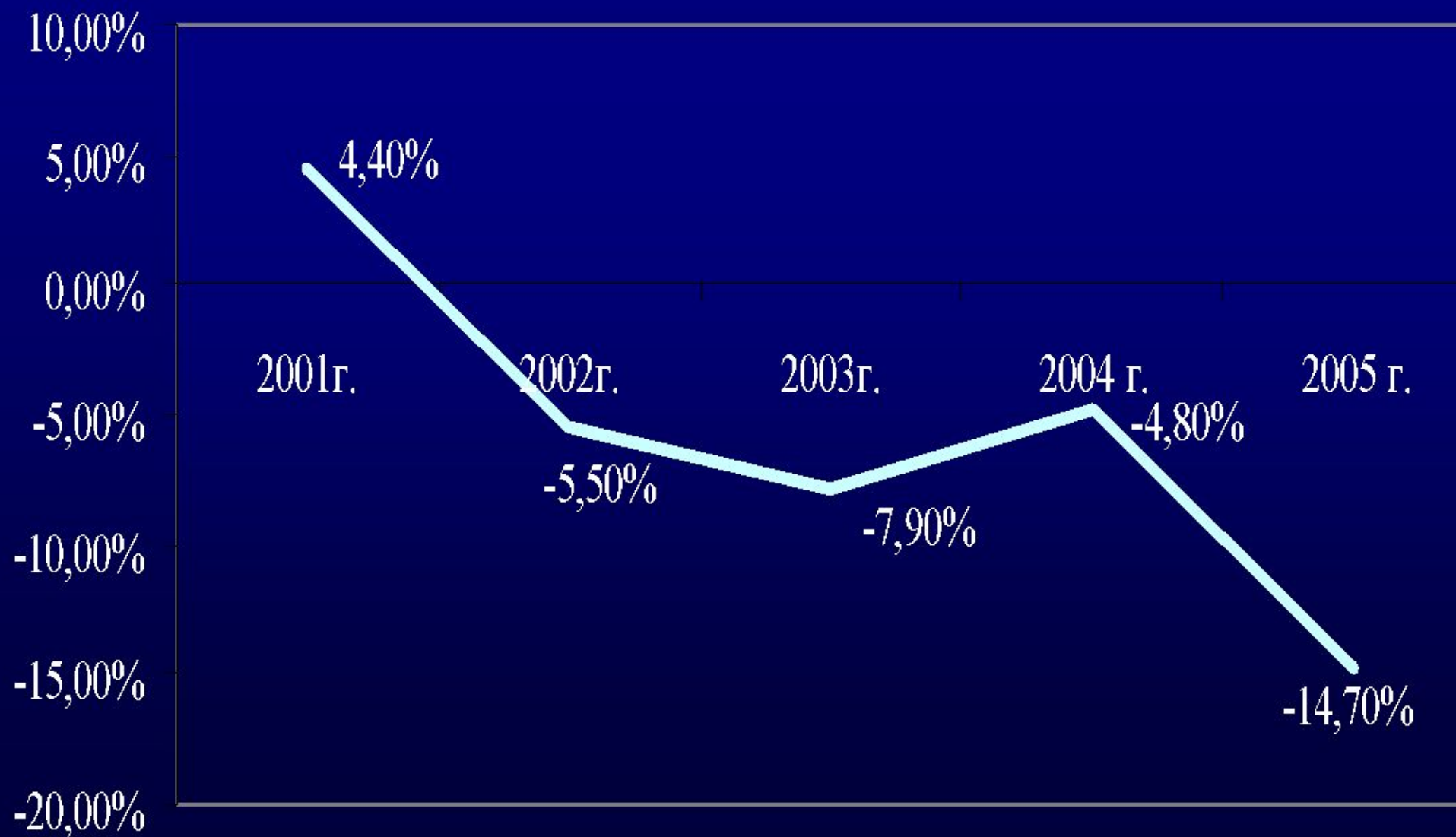


Объем продукции в 2006 году (млн. тенге)



- Промышленность всего
- Производство кожи, изделий из кожи, обуви
- Текстильная
- Пищевая

Уровень рентабельности предприятий



Причины низкой конкурентоспособности отечественного производителя:

- Неравные условия для производителей на рынке
- Нелегальный импорт товаров
- Высокая налоговая нагрузка и недостаточный уровень льгот
- Отсутствие современного оборудования
- Недостаточно проработанная система рекламы и брендинга
- Недостаток инвестиций, проистекающий из плачевной статистики относительно прибыльности предприятий
- Ограниченность ассортимента
- Низкий уровень менеджмента

Варианты:

- Сотрудничество с иностранными компаниями (франшиза, сдача цехов в долгосрочную аренду для производства товаров под торговой маркой иностранной компании)
- Создание и раскрутка отечественного бренда
- Повышение уровня квалификации и/или привлечение профессиональных менеджеров
- Понижение налоговой нагрузки, предоставление государством льгот не только для производителя, но и для продавца отечественной продукции
- Четкое разграничение целевой аудитории и проведение маркетинговых исследований
- Ре-организация некоторых предприятий.