



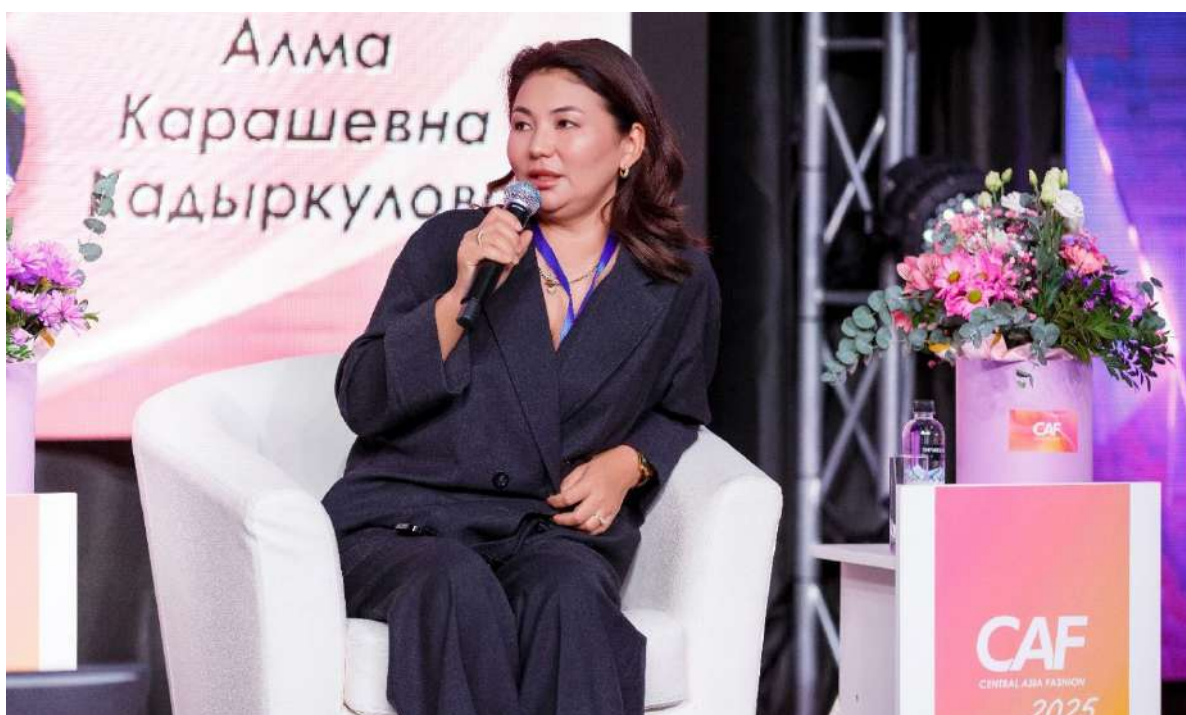
10-12 MARCH | МАРТА | НАУРЫЗ 2025

saTexpro MORE THAN JUST AN EXHIBITION

Қазақстан мен Ресей арасындағы сән индустриясындағы интеграциялық үдерістер

Central Asia Fashion Spring-2025 халықаралық сән көрмесі аясында өткен бизнес-конференцияда екі ел арасындағы fashion-индустрия саласындағы іскерлік қатынастардың жай-күйі мен даму перспективалары қарастырылды. Сарапшылар индустрияның қандай қиындықтарға тап болып отырғанын, интеграциялық үдерістердің қалай дамып жатқанын және брендтерге берік іскерлік байланыстар орнатуға не көмектесетінін талқылады.

«Qaz Textile Industry» жеңіл өнеркәсіп кәсіпорындарының ұлттық бірлестігінің Алматы қаласындағы филиалының директоры Алма Қадырқұлова бизнес-сессияның басында Қазақстанның сән индустриясы Тәуелсіздік алған сәттен бастап елеулі даму жолынан өткенін атап өтті: *«Біз тек көршілес елдердің – Ресей, Қырғызстан, Өзбекстан – ғана емес, басқа да мемлекеттердің тәжірибесін зерттеп келеміз. Жақында Әзербайжанға сапармен барып, жеңіл өнеркәсіпті қолдаудың сәтті моделін көрдік. Мемлекет бұл саланы шамамен 20 жыл бойы қолдап, содан кейін кәсіпорындар өз күштерімен халықаралық нарықтарға шыға бастады. Осындай үдеріс Қазақстанда да байқалуда. Бүгінде біз кадр тапшылығына тап болып отырмыз, алайда бұл мәселе заманауи технологияларды енгізу арқылы біртіндеп шешіліп келеді. Өндірістік үдерістердің шамамен 60%-ы автоматтандырылған, нобайлар, роботтандырылған жүйелер қолданылады, ал соңғы буындағы кесу кешендері жасанды интеллект негізінде жұмыс істейді. Мұндай технологияларды, мысалы, Алматы қаласынан көруге болады».*



«Qaz Textile Industry» жеңіл өнеркәсіп кәсіпорындарының ұлттық бірлестігінің Алматы қаласындағы филиалының директоры Алма Кадыркулова

Ол қазақстандық брендтер Ресей нарығында белсенді түрде ұсынылып отырғанын атап өтті: «Соңғы жылдары отандық өндірушілердің шетелге табысты шыққан көптеген мысалдары пайда болды. Ресей нарығы қазақстандық өндірушілер үшін стратегиялық маңызды бағыт болып табылады. Бұл – өткізу мүмкіндіктері кең ауқымды ірі алаң. Соңғы бес жылда отандық жеңіл өнеркәсіп технология мен өнім сапасы жағынан айтарлықтай ілгеріледі. 2014 жылы қол қойылған ЕАЭО шарты аясында Қазақстан мен Ресей арасында өндірістік кооперация туралы тармақ бекітілгенін атап өткім келеді. Бұл тетік сән индустриясы саласындағы әріптестікке жол ашады. Мысалы, бірлескен өндірістік тізбек құруға болады: конструкциялау және кесу жұмыстары Ресейде жүзеге асырылып, ал тігуді Қазақстанда орындауға болады. Мұндай кооперация түрлері екі елдің ресурстарын тиімді пайдалануға мүмкіндік беріп, бүкіл саланың дамуына серпін береді».

Қазақстан Республикасындағы Ресей Федерациясының Сауда өкілдігі жанындағы экономикалық бөлімнің кеңесшісі Кирилл Карлов 2024 жылы екі ел арасындағы жеңіл өнеркәсіп өнімдерінің тауар айналымы бойынша (АҚШ долларымен) деректерді ұсынды. Ол түрлі тауар санаттарын қамтиды. Ресейден Қазақстанға келесі өнімдер импортталған: трикотаж киім бұйымдары (300 млн), дайын тоқыма өнімдерінің басқа түрлері (281,2 млн), трикотаж емес киім бұйымдары (71,1 млн), аяқ киім (65,4 млн), мақта, киіз, фетр және тоқыма емес материалдар (40,2 млн), сіңдірілген, қапталған немесе ламинацияланған тоқыма материалдар (38,8 млн).

Өз кезегінде, Қазақстан Ресейге трикотаж киім бұйымдарын (55,9 млн), трикотаж емес киім бұйымдарын (27 млн), мақтаны (16,7 млн), химиялық жіптерді (15,9 млн), дайын тоқыма өнімдерінің басқа түрлерін (13,5 млн), мақта, киіз, фетр және тоқыма емес материалдарды (8,1 млн) экспорттайды. Кирилл Карлов бұл деректер екі ел арасындағы жеңіл өнеркәсіп саласындағы белсенді ынтымақтастықты көрсететінін және саланың тауар айналымының маңыздылығын айқындайтынын атап өтті: «Болашақта дамуға бағытталған бірнеше перспективалы бағыт бар. Бұл – бірлескен кәсіпорындар құру және екі ел нарығындағы сату нүктелерін кеңейту, бұл экономикалық байланыстарды нығайтып қана қоймай, өнімнің тұтынушыларға қолжетімділігін арттырады. Химия, мұнай-газ, металлургия және тау-кен өнеркәсібінде қолданылатын арнайы киімдер өндірісіне арналған ресейлік материалдармен қамтамасыз ету, сондай-ақ жеңіл өнеркәсіп кәсіпорындарын кадрлармен қамтамасыз ету мәселесі ерекше маңызға ие. Ынтымақтастық, сонымен қатар, шикізатты терең өңдеу, технология трансфері және техникалық тоқыма салаларындағы ғылыми-өндірістік кооперацияны да қамтиды. Тағы бір маңызды аспект – өнімді таңбалау және қадағалау жүйесін жетілдіру. Бұл жеткізілімдердің ашықтығын қамтамасыз етіп, тұтынушылар тарапынан сенімділікті арттырады».



Қазақстандағы Ресей Федерациясының Сауда өкілдігі жанындағы экономикалық бөлімнің кеңесшісі Кирилл Карлов

Бизнес-сессия модераторы, Kazakhstan Fashion Week (KFW) Қазақстандық сән апталығының, жас дизайнерлерге арналған «New Generation Open Way» халықаралық байқауының негізін қалаушы, AlexChzhe брендінің дизайнері Алексей Чжэнь қазақстандық брендтердің дамуы туралы сұрақты қазақстандық сөмкелер мен аксессуарлар бренді ALEX HARTUNG негізін қалаушы Александр Ермаковқа қойды.

Кәсіпкердің пікірінше, Қазақстанда брендтердің жеткілікті деңгейде дамымауының және нарықта шектеулі түрде ұсынылуының басты себебі – қаржыландырудың жетіспеушілігі:

«Кез келген бизнеске, әсіресе жеңіл өнеркәсіп саласында, тұрақты әрі ұзақмерзімді қаржыландыру көздері қажет. Мен бұл туралы әрдайым айтып келемін және алда да айта беремін. Қазіргі таңда менің компаниям тек өз қаражаты есебінен жұмыс істеп отыр. Бұл бір жағынан оны мобильді және икемді етеді, бірақ екінші жағынан ауқымды кеңею мүмкіндігін шектейді. Қазіргі уақытта бренд тек онлайн-кеңістікте ғана ұсынылған, дегенмен біздің өнімдер үшін физикалық сауда нүктелерінің болуы өте маңызды. Брендтің жалғыз оффлайн-нүктесі — Rixos Bologoye қонақүйінде орналасқан, онда пилоттық жоба сәтті жұмыс істеуде. Алайда оффлайн-қатысуды кеңейту, не айтарлықтай қаржылық инвестициялармен, не несие қаражатымен жүзеге асырылса, жоғары тәуекелдермен байланысты. Қаржыландыру мәселесі Қазақстандағы бүкіл fashion индустриясына тән.

Мемлекеттік деңгейде бұл мәселенің бар екені мойындалғанымен, әзірге түбегейлі шешімдер қабылданған жоқ. Осы тұрғыда жақсы балама— жер серігін ғарышқа ұшыру процесі: сіз оны миллиардтаған долларға жасап шығара аласыз, бірақ іске қосуға қажетті ресурстар болмаса, ол жай ғана «гаражда жата береді». Осы қиындықтарға қарамастан, компания сәтті жұмыс істеуде — тапсырыстар бірнеше апта бұрыннан жазылып қойылады, бірақ өндірістік қуаттар мүмкіндігінің шегіне жеткен. Қазіргі таңда бренд даму жолының бетбұрыс кезеңінде тұр».

Кәсіпкер, әдетте, халықаралық көрмелер мен жәрмеңкелерге өз қаражаты есебінен қатысады (ерекше жағдайлар сирек кездеседі), алайда ол мұндай іс-шараларға қатысу міндетті деп санайды: *«Өзіңнің ішкі ортаңнан шықпай, басқалар не істеп жатыр, өзің солардың қасында қалай көрінесің дегенді байқамай жүрсең, өзің туралы бейтарап әсер қалыптасады. Біз алғаш рет Берлиндегі көрмеге бара жатқанда, өзімізді өте қарапайым деп ойладық. Алайда барған соң байқадық — сапа мен деңгей жағынан бізге тең келетіндер мүлде жоқ. Біз ерекшелендік. Міне, бірінші көрменің өзі-ақ бізге бәрінің жақсы екенін көрсетті. Сол кезден бастап біз шетелге еркін өнім сата бастадық. Қазір ешкімге өнім ұсынудан қорықпаймыз. Мүлде! Осылайша өзін-өзі кемсіту синдромы жойылады».*



ALEX HARTUNG қазақстандық сөмкелер мен аксессуарлар брендінің негізін қалаушы Александр Ермаков

Алма Кадыркулова индустрияда 20 жыл жұмыс істей келе, қазақстандықтардың креатив пен стиль жағынан өте талантты екеніне толық көз жеткізгенін айтты: *«Қазақстандықтардың талғамы ерекше,*

сезімтал, креативке толы – олар идеяларды ағыл-тегіл ұсына алады! Біздің іскерлігіміз, талдау, бейімделу және жағдайға қарамастан жаңа нәрсе жасау қабілетіміз – бұл менталитетіміздің бір бөлігі. Қазақстанның сән индустриясының әлеуеті зор. Заманауи дизайнға біріктірілген ұлттық айдентика шетелде, әсіресе Еуропада, сұранысқа ие. Қазақстандық дизайнерлік бұйымдардың көшеде жүргенде-ақ сатып алынған жағдайлары болған – олар стилімен соншалықты әсер қалдырады. Алайда осы әлеуетті іске асыру үшін дұрыс өндірістік базаны табу маңызды. Қазақстан мен Ресей арасындағы коллаборациялар тек бизнес саласын ғана емес, білім беру саласын да қамтуы мүмкін. Соңғы жылдары бізде білікті технологтар мен конструкторлар жеткілікті деңгейде дайындалмады. Таланттар бар, бірақ олардың көбіне басқару дағдылары жетіспейді – олар шағын команданы ұйымдастыруды білмейді, бұл дамуға кедергі келтіреді. Соның салдарынан көпшілігі шетелге кетіп қалады немесе мүлде индустриядан шығып кетеді. Креатив деңгейі өсіп келеді, бірақ оны сапалы өндіріссіз жүзеге асыру мүмкін емес. Өндіріс өкілдері сапаны жақсартуға жұмыс істеуі және дизайнерлерді тыңдауды үйренуі тиіс. Өз кезегінде дизайнер тек эскиз салып қана қоймай, өңдеу технологиясын түсіндіре білуі, 3D модельдеумен жұмыс істеуі, бұйым қозғалыс кезінде қалай көрінетінін көрсете алуы қажет, өйткені қазіргі әлем цифрлық технологияларға бағытталған. Сондай-ақ тоқыма материалдарын да жақсы білу маңызды. Кеңес заманында бұл бағытта мамандар даярлайтын арнайы факультеттер болған, ал бүгінде ондай кәсіби мамандар өте аз. Бұл – идеяны ойлап табатындар мен оны жүзеге асыратындардың бірлескен жауапкершілігі».



CAF Spring-2025 бизнес-конференциясында Қазақстан мен Ресей арасындағы fashion-индустрия саласындағы ынтымақтастықтың жай-күйі мен перспективалары талқыланды

Қорытындылай келе, Кирилл Карлов қазақстандық кәсіпкерлердің Ресей нарығына сәтті шығуына қатысты бірнеше кеңес берді: «Егер компания нарыққа жаңадан шығатын болса, алға жылжытудың тиімді тәсілдерінің бірі — маркетплейстер. Әсіресе, ресейлік платформалар Қазақстанда белсенді дамып, сатушылар санын арттырып жатқанын ескерсек. Бұл сұранысты сынақтан өткізіп, әрі қарай даму стратегиясын айқындауға мүмкіндік беретін алғашқы қадам бола алады. Сонымен қатар, Ресей мен Қазақстандағы салалық көрмелерге қатысу сенімді серіктестерді табу мен нарық жағдайын зерттеуде шешуші рөл атқарады. Бұл баға саясатын, тұтынушының қалауын және ұқсас заңнамалық ортадағы жұмыс ерекшеліктерін түсінуге көмектеседі. Ортақ менталитет пен нарық қажеттіліктерін ескере отырып, біздің елдер арасында ынтымақтастық орнату әлдеқайда жеңіл. Қосымша артықшылықтардың бірі — есеп айырысуды ұлттық валюталарда жүргізу мүмкіндігі, бұл келісімшарттар бойынша банктік қызмет көрсетуді жеңілдетеді. Сондай-ақ экспортты ілгерілетумен айналысатын мемлекеттік институттардың қолдауын пайдалануға болады. Қазақстанда кәсіпкерлерді қолдаудың өзіндік жүйесі бар, ал дипломатиялық арналар пайдалы

байланыстар орнатуға көмектесе алады. Проактивті ұстаным мен мақсаттарды нақты түсіну компанияларға сыртқы нарықтарға сәтті шығуға мүмкіндік береді. Мемлекеттік қолдау шараларының шектеулі болуы немесе олар жөніндегі ақпараттың жеткіліксіздігіне қарамастан, мұндай тәсіл экспортты дамыту үшін дұрыс бағыт болып табылады. Жақсы мысал — 2024 жылдың қазан айында өткен бизнес-миссия. Бұл бизнес-миссияға Санкт-Петербургтен келген, орта сегменттен жоғары әйелдер киіміне маманданған компаниялар Қазақстанға сапармен келді. Қатысушылардың барлығы дерлік өз өнімін сатып, болашақ серіктестер тапты. Осыған ұқсас схема кері бағытта да тиімді жұмыс істей алады: қазақстандық компаниялар өз өнімдерін Ресейдегі көрмелерде немесе бизнес-миссиялар аясында, әсіресе шекара маңындағы саудасы белсенді аймақтарда ұсыну арқылы міндетті түрде өз тұтынушыларын табады. Бұл құралдарды қолдану өз тиімділігін дәлелдеді және дәл осы бағытта ілгерілеу қажет».

Ақпаратты пайдаланған жағдайда - Central Asia Fashion Spring-2025 халықаралық сән көрмесінің бизнес-конференциясы - дереккөзі көрсетуілуі тиіс; фотоматериалдарды пайдаланған кезде – Central Asia Fashion баспасөз қызметі - көрсетуілуі тиіс. Материалдарға қатысты барлық айрықша құқықтар «CATEXPO» компаниясына тиесілі.

CAF туралы толық ақпаратты ресми сайттан – www.fashionexpo.kz және жобаның әлеуметтік желілерінен алуға болады.