

КОЖЕВЕННАЯ ОТРАСЛЬ

ВЫЗОВЫ РЫНКА И ТОЧКИ РОСТА

ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ: МЕРЫ ПО ГОСПОДДЕРЖКЕ ОТРАСЛИ | ДЕТСКАЯ ОБУВЬ: ЧТО ЗАМЕНИТ ИМПОРТ | ИННОВАЦИИ: ЧТО СВЯЗЫВАЕТ КОЖЕВНИКОВ С ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ КОЛБАС

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Среда, 30 сентября 2015 | №178 (2195)



ФОТО: АНТОН БЕРКОВСКИЙ ДЛЯ РБК

«ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ПРОБЛЕМ КОЖЕВЕННОЙ ОТРАСЛИ — ДОСТУП К ДЕШЕВЫМ КРЕДИТАМ»

В ЧЕМ СЛОЖНОСТИ КОЖЕВЕННОГО РЫНКА, В КАКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ У РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ СИЛЬНЫЕ ПОЗИЦИИ ИЛИ ИМЕЕТСЯ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ РБК+ ВИКТОРИИ ИВАНОВОЙ РАССКАЗАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ **ВИКТОР ЕВТУХОВ**.

— В чем, на ваш взгляд, состоят сегодня главные проблемы отечественных кожевников?

— Сложности в отрасли присутствуют. Главная из них — устойчивость поставок сырья. Сегодня в России не заготавливается достаточного количества шкур, чтобы загрузить имеющиеся у нас промышленные мощности. А импорт кожевенного сырья значительно затруднен: многие традиционные поставщики шкур на мировой рынок ввели различные ограничения и запреты на внешние поставки. Оставшееся на рынке сырье довольно дорогое, особенно с учетом падения курса рубля. А его ввоз осложнен различными ограничениями. Именно поэтому в России сейчас действует запрет на

вывоз кожевенных полуфабрикатов. Еще одна проблема — доступ отрасли к финансированию. Банки внесли кожевенное производство в список вложений повышенного риска и неохотно выделяют кредиты, снижают кредитные портфели и коэффициент ликвидности залогов по кредитам. Чтобы частично решить эту проблему, применяются меры как прямой, так и косвенной поддержки. Так, мы организуем встречи ведущих производителей легкой промышленности, в том числе и кожевенной отрасли, с крупнейшими банками с госучастием: Сбербанком, ВТБ, Россельхозбанком и др. В ряде случаев это привело к пересмотру решений банков по инвестпроектам предприятий. К сожалению, ни один банк в России не

специализируется на легпроме. Сейчас прорабатывается вопрос о наделении одного из крупных банков профильными функциями в области финансирования легкой промышленности, но говорить о конкретных решениях еще рано.

— А какие меры поддержки предприятий отрасли уже работают?

— Кожевенные предприятия пользуются общими мерами господдержки, которые сейчас оказываются национальной промышленности. Одной из них является предоставление предприятиям субсидий по кредитам на закупку сырья и материалов. Такая поддержка наиболее важна для легкой

СВОЯ КОЖА БЛИЖЕ

КАК КОЖЕВЕННАЯ ОТРАСЛЬ ПЕРЕЖИВАЕТ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС. **ОЛЬГА ЛИХИНА**

Советское прошлое

Кожевенная промышленность была относительно развита и в советские времена — в стране разводили крупный рогатый скот. Завод, обрабатывающий кожи, работал в каждом регионе. В восьмидесятые годы правительством страны было принято постановление о технической модернизации легкой и текстильной промышленности, в том числе кожевенно-обувной отрасли. В СССР были построены «под ключ» около десяти кожевенных и обувных предприятий, а на большей части действующих была осуществлена техническая модернизация на базе современного импортного оборудования (в СССР кожевенно-обувное оборудование производилось в ограниченной номенклатуре).

«Основой постсоветской кожевенной промышленности стали заводы, которые удалось сохранить с тех времен. К ним относятся как новостройки 80-х годов, например крупнейшее АО «Русская кожа», на долю которого приходится сегодня 35% рынка обработки кож, так и предприятия, которые уже в постсоветский период постоянно инвестируют в развитие заводов, превратив их в современные конкурентоспособные производства: например, ЗАО «Хром», ООО «Вяземское кожевенное производство ЛТ» (ВКП-ЛТ), ОАО ФАПК «Сахабулт», ООО «Кожевенные технологии» и другие», — говорит Александра Андрунакиевич, генеральный директор Российского союза кожевников и обувщиков (РСКО).

На советском оборудовании сегодня не работает уже ни одно предприятие кожевенной отрасли. «За последние годы наше предприятие развивалось очень динамично. В связи с увеличением производственных мощностей было закуплено и установлено новое оборудование, вакуумные и сушильные машины, новые красильные барабаны», — рассказывает генеральный директор Верхневолжского кожевенного завода Филипп Азарченков. В 2016 году предприятие планирует запустить новую линию по отделке краста и увеличить выпуск кож для российских обувщиков в три раза.

ЗАО «Хром», также входящее в десятку крупнейших кожевенных предприятий, достигло максимального объема производства и ежегодно вкладывает в новое оборудование 40–45 млн руб.

Проблемы в настоящем

Постоянной проблемой кожевников на протяжении многих лет остается недостаток сырья. В 90-е годы прошлого века упадок животноводства, открытие границ и неограниченный вывоз сырьевых



3,5 млрд кв. дм кожи составляют мощности российских кожевенных предприятий

нии, около 50% продает на экспорт. Общий объем экспорта российских кожевников составляет свыше 30% кожи и кожи-краста. Основные страны-импортеры — Италия, Белоруссия, Китай, Испания, Польша, Португалия и Вьетнам.

Заместитель директора департамента внутренней торговли, легкой промышленности и потребительского рынка Минпромторга Евгений Рыжов подтверждает, что «российская кожевенная отрасль демонстрирует положительную динамику в экспорте производимой продукции». По оценке Минпромторга, рост экспорта готовых кож в натуральном выражении с 2012 по 2014 год составил более 12%.

Буквально в начале сентября у российских компаний была очередная возможность продемонстрировать свой потенциал в рамках в рамках международной кожевенной выставки Lineapelle в Италии (г. Милан). Участие в ней приняли десять компаний, их продукция выставлялась на коллективном стенде, который был организован при содействии Минпромторга и РСКО. «В частности, на выставке был представлен крупнейший производитель кожи в России — Рязанский кожевенный завод, входящий в состав ГК «Русская кожа». На его долю приходится 35% выпускаемых в России кож разных видов обработки. Почти 50% выпускаемой заводом продукции отправляется на экспорт и используется десятками производителей одежды, обуви и других изделий в Европе и Азии. Часть продукции, не востребованной в России, экспортирует и Ярославский завод ЗАО «Хром». Он выпускает в основном обувные кожаные, обеспечивая сырьем внутренний рынок, в том числе сегмент детской обуви. Вяземский кожевенный завод, выставлявшийся на Lineapelle, является ведущим российским производителем мебельных кож. Более 40% его продукции закупают производители мебели из Италии, Индии и ряда других стран. Якутское предприятие «Сахабулт» выпускает изделия из кожи и меха животных Восточной Сибири. Его продукция неоднократно завоевывала российские и международные призы и экспортируется во многие страны мира. Так что, поверьте, отечественная промышленность развивается семимильными шагами», — утверждает замминистра промышленности и торговли Виктор Евтухов.

Участники рынка связывают укрепление своих позиций с доступом компаний к недорогому финансированию. Помимо дороговизны кредитов проблема кожевников еще и в том, что банки никогда не рассматривали легкую промышленность как инвестиционно привлекательную, поэтому займы выдавали с большим трудом и неохотно шли на пересмотр условий кредитования. По словам Виктора Евтухова, сейчас прорабатывается вопрос о наделении одного из госбанков профильными функциями в области финансирования легкой промышленности (см. интервью на с. 1).

С марта 2015 года сам Минпромторг предоставляет крупнейшим предприятиям отрасли субсидии на выплату процентов по кредитам на сумму до 70% от ставки рефинансирования ЦБ. В перечень приоритетных предприятий отрасли вошли восемь кожевенных и обувных заводов. Общая сумма выделенных им субсидий на данный момент составляет 130 млн руб.

СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА КОЖИ В РОССИИ В 2014 г.



Источник: Министерство промышленности и торговли РФ

кожевенных ресурсов повлекли за собой трудности в отрасли.

В 2000-х годах по просьбе кожевенных предприятий правительство ввело высокую пошлину на вывоз сырых шкур, что позволило ограничить вывоз кожевенного сырья; как следствие, начался рост кожевенной промышленности. Всего за десять лет, с 2001 по 2012 годы, производство готовой продукции увеличилось втрое: с 700 млн до 2,1–2,2 млрд кв. дм.

С острой нехваткой сырья кожевники снова столкнулись в 2012 году, когда поголовье крупного рогатого скота, шкуры которого являются основным сырьем для кожевников, сокращалось ежегодно на 2,5–3%, экспортные пошлины на сырые шкуры по условиям ВТО начали снижаться, открылись границы Таможенного союза. Упал спрос на российскую кожу на внутреннем рынке, так как параллельно снижались ввозные пошлины на импортную обувь и увеличился ее ввоз в страну. С 2010 по 2014 год объем выпуска кож снизился на 2,1%.

Рентабельность кожевенного производства в 2014 году, по данным РСКО, составила 1,8%, а объемы производства кожи в первом полугодии 2015 года снизились на 13,6%.

Еще одна проблема: с конца 1990-х годов на экспорт уходит достаточно большой объем wet blue — сырых шкур с минимальной обработкой. Часть продукции сегодня

вывозится через открытые границы со странами Таможенного союза, — по некоторым данным, до 25% в пересчете на сырье, в том числе через Казахстан и Киргизию в Китай.

Решения

По инициативе Минпромторга в 2014 году было принято решение о запрете экспорта необработанного полуфабриката. Сырьевое эмбарго стало настоящим спасением для отрасли, считает председатель совета директоров ГК «Русская кожа» Игорь Сурин, и способствовало развитию легкой промышленности внутри страны: «Особенно в ситуации, когда в погоне за быстрыми и легкими деньгами и при нынешнем высоком курсе евро очень выгодно продавать за рубеж кожевенный полуфабрикат, не требующий особых наработок в технологии и усилий в производстве».

Сегодня на рынке действует запрет на вывоз wet blue, вступивший в силу 20 мая и охватывающий период до 20 ноября 2015 года (до этого полуфабрикат нельзя было вывозить с 1 октября 2014 года по 1 апреля 2015-го). Кожевники выступают за то, чтобы сделать запрет постоянным.

По оценкам РСКО, ежегодно в России производится 145–160 тыс. т сырья — необработанных шкур крупного рогатого скота, однако кожевникам удается закупить не более 120 тыс. т, остальные 25–30 тыс. т вывозятся за пределы границ РФ. Закупать импортное сырье производители не могут

по причине сложности вывоза из-за ветеринарных требований, высокой стоимости сырья и ограничения его вывоза в «сырьевых» странах. При потенциальной мощности в 3,5 млрд кв. дм кож российские кожевенные предприятия выпускают не более 2,2 млрд кв. дм. По данным Минпромторга, мощности российских кожевенных заводов загружены не более чем на 60%.

Перспективы рынка

Между тем запрет — не панацея. Ослабление национальной валюты привело к удорожанию импортных химических реактивов, которые используются при доведении сырой шкуры до состояния краста (выделанная кожа без финишной отделки, основная готовая продукция кожевников). «По химическим материалам для финишной отделки кожи зависимость от импорта составляет 90%, что в условиях растущего курса валют делает производство готовой кожи низкодоходным и убыточным», — говорит Александра Андрунакиевич.

Выросли и цены на оборудование — импортное оборудование используют все российские кожевники, в России такое оборудование не выпускается. Объем производства кожи, изделий из нее и производства обуви по итогам 2014 года упал, по данным Минпромторга, почти на 2,8%.

Тем не менее потенциал отрасли остается высоким, считает заместитель министра промышленности и торговли РФ Виктор Евтухов. «В России достаточно современных кожевенных предприятий, чья продукция пользуется спросом как у нас, так и за рубежом. Приведу некоторые цифры, которые наглядно иллюстрируют ситуацию. В кожевенной подотрасли занято 6 тыс. человек. Объем отгруженных товаров в 2014 году составил 14,8 млрд руб. При этом обороты предприятий колеблются от 60 млн до 3 млрд руб. в год. Кожевенные заводы производят натуральную кожу для изготовления обуви, галантереи, одежды, мебели, салонов автомобилей. Изделия из кожи используются в авиации, на железнодорожном, речном и морском транспорте. Развитие новых кожевенных производств, применение самых современных технологий и материалов наиболее перспективно именно в секторе b2b», — говорит чиновник.

Растет и экспорт. Например, ВКП-ЛТ — постоянный поставщик компаний Hugo Boss, Ralph Lauren и других производителей обуви из США, Канады, Великобрита-

→ Окончание. Начало на с. 1

промышленности — доля кредитных средств, используемых на закупку сырья и материалов, в общем объеме кредитов колеблется от 50 до 85%. Кроме того, производство имеет резко выраженный сезонный характер. В период низкого сезона складские запасы позволяют предприятиям выравнивать производственный поток, сохранять стабильный уровень численности рабочих и оплаты труда персонала. При фактическом отсутствии доступа к дешевым деньгам субсидии по кредитам на сырье позволяют предприятиям чувствовать себя более уверенно и, в частности, реализовывать продукцию по конкурентоспособной цене.

Кроме этого в рамках антикризисных мер Минпромторгом сформирован перечень предприятий, оказывающих существенное влияние на развитие промышленности, в который также вошли и предприятия кожевенной отрасли. Таким предприятиям предоставляются субсидии на выплату процентов по кредитам на оборотные средства на сумму до 70% от ставки рефинансирования ЦБ. Это позволяет снизить стоимость финансовых ресурсов, урегулировать вопросы текущей деятельности и сосредоточиться на реализации инвестиционных проектов. Это самая востребованная мера поддержки. Данную субсидию получили уже 24 предприятия легпрома. Восемь из них предоставляют кожевенную и обувную промышленность, общая сумма субсидий, предоставленных им, — 130 млн руб.

В целях активизации инвестиционной деятельности все импортное оборудование для легкой промышленности освобождено от ввозных пошлин и НДС, осуществляется субсидирование процентных ставок по кредитам, взятым на реализацию проектов по техническому перевооружению и инвестиционных проектов.

В марте этого года приказом министра утвержден план по импортозамещению в легкой промышленности. План распространяется на сектор поставок по гособоронзаказу, сектор поставок для государственных и муниципальных нужд и сектор товаров повседневного спроса. Предприятиям будет оказана поддержка в виде субсидирования процентных ставок по

кредитам, предоставления льготных займов из фонда развития промышленности, заключения специнвестконтрактов, предоставления госгарантий. Пожалуй, самый действенный инструмент, который мы в ближайшее время сможем использовать для реализации инвестиционных проектов, это Фонд развития промышленности.

По нашей инициативе разработана и принята специальная программа финансирования проектов: увеличена предельная сумма займа с 300 млн до 500 млн руб. Целевой объем продаж должен составлять не менее 50% от суммы займа.

— **Влияет ли на кожевенную отрасль поддержка животноводства?**

— Пока мы наблюдаем, что поголовье крупного рогатого скота в России снижается. Снижение общего поголовья за 2013 год составило 2,3%, за 2014-й еще больше — 3,2%. Животноводство — особая отрасль. Эффект направляемых туда вложений обычно сказывается через много лет. Так что и кожевенной отрасли в этом смысле необходимо ждать.

При этом чем активнее оказывается поддержка животноводства по увеличению поголовья КРС, осуществляется финансирование вакцинации скота против гиподерматоза, тем больше хорошей и качественной кожи смогут получить наши кожевники.

— **Есть ли положительная динамика в участии российских кожевников в госзаказе?**

— Да. В августе 2014 года было принято постановление правительства №791. Оно предусматривает запрет на закупки федеральными органами товаров легкой промышленности, произведенных за пределами стран Таможенного союза. Эта мера принципиально изменила ситуацию. Если судить по статистике легкой промышленности в целом, то после выхода постановления доля отечественной продукции в государственном заказе на изделия увеличилась почти до 85%. Раньше этот показатель не превышал и 40%.

— **Импортозамещение дошло до кожевенной промышленности?**

— В производстве кож используется несколько десятков видов химических препаратов. К сожалению, большую их часть сейчас приходится закупать по импорту. В настоящее время Минпромторгом поставлена задача по

БАНКИ ВНЕСЛИ КОЖЕВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО В СПИСОК ВЛОЖЕНИЙ ПОВЫШЕННОГО РИСКА И НЕОХОТНО ВЫДЕЛЯЮТ КРЕДИТЫ, СНИЖАЮТ КРЕДИТНЫЕ ПОРТФЕЛИ

импортозамещению химических материалов для производства кож. Первые шаги уже делаются. Например, главный химический продукт, без которого сырье не станет кожей, — хромовый дубитель. Минпромторгом запланированы меры поддержки двух предприятий по его производству в Оренбургской и Свердловской областях.

Несколько сложнее ситуация с так называемой малотоннажной химией, то есть с препаратами, используемыми регулярно, но в ограниченных объемах. Запуск производства на территории России подобных веществ не всегда может быть оправдан с коммерческой точки зрения, но какие-то возможности изыскиваются и здесь. В Белгородской области имеется предприятие «Шебекинская кожевенная химия», выпускающее малотоннажную химию для кожевников. Минпромторг сейчас рассматривает программу расширения этого производства, однако финансовые вопросы еще не решены.

Сама кожевенная промышленность планирует и уже начала реализовывать проекты по развитию производства современных востребованных кож — например, для автомобильной промышленности, авиации и судостроения. Это позволит повысить степень локализации в смежных отраслях и обеспечить импортозамещение в сфере потребления кожевенных изделий.

Например, компания «Русская кожа», крупнейший кожевенный про-

изводитель России, в 2014 году выиграла конкурс и получила субсидии на организацию серийного производства кожи для отделки автомобильных салонов. До сих пор автомобильная кожа в России не производилась; думаю, у этого проекта большие перспективы. Надеемся, что в 2016 году у нас появится полноценное производство автомобильных кож.

— **А полноценная и красивая обувь у нас когда появится?**

— Думаю, ваши представления о российской обувной промышленности отчасти основаны на стереотипах. Возьмите, например, компанию «Фарадей», выпускающую обувь для активного отдыха и экстремальных условий, — по качеству она не уступает многим известным брендам. Некоторые обувные марки не афишируют свое российское происхождение опять-таки из-за устоявшихся с советских времен стереотипов. Не все знают, что такие достаточно известные бренды, как Ralf Ringer или Giotto, созданы российскими компаниями и их продукция производится на отечественных фабриках. У нас выпускается очень качественная детская обувь. Всего в России производится более 23 млн пар кожаной обуви в год.

С другой стороны, конечно, дизайн обуви требует серьезного внимания. И многим специалистам российских обувных производств будет полезно освоить современные технологические достижения в этой области, в том числе и для продвижения своей продукции на экспорт. У нас на базе Московского государственного университета дизайна и технологий организована Международная школа обуви. Она работает в тесном взаимодействии с ассоциацией итальянских кожевников Assomas и итальянским политехническим институтом PISIE, который готовит специалистов по разным направлениям кожевенного дела, в том числе по техническому дизайну. Курсы обучения включают стажировку на итальянских предприятиях. Насколько я знаю, многие обувные фабрики сейчас отправляют своих специалистов на обучение в этой школе. Я уверен, что скоро мы сможем конкурировать и в дизайне обуви. Вообще, кожевенная промышленность на подъеме. А с учетом мер поддержки, о которых я говорил выше, думаю, результаты не заставят себя ждать.

БЕЗ ХРОМА, НО В АВТОМОБИЛЕ

РОССИЙСКИЕ КОЖЕВНИКИ БЕРУТ ИННОВАЦИЯМИ. **ОЛЬГА ЛИХИНА**

Крупные кожевенные предприятия ищут и находят новые рынки сбыта и возможности для расширения производства. Они осваивают современные технологии обработки кож, внедряются в другие отрасли и открывают новые производства.

Так поступил, например, Верхневолжский кожевенный завод. В процессе обработки кожа «двоится» — кожевенный полуфабрикат разделяется на два слоя, в качестве отхода остается белковый спилок. На заводе решили не продавать ценное сырье за копейки, а наладить самостоятельную переработку. Говяжий белок — один из компонентов при производстве колбасных изделий. Кожевники создали собственную технологию переработки белка, получили на нее патент и открыли пищевое производство, сертифицированное по ГОСТу.

Поставщиками говяжьего белка на отечественные мясоперерабатывающие заводы всегда были иностранные компании из ЕС, Украины и Бразилии. «Очень скоро мы сможем в значительной степени удовлетворять

потребности российских производителей колбас», — говорит Евгения Киреева, руководитель нового направления на Верхневолжском кожевенном заводе. В настоящий момент завод производит 4 тыс. т говяжьего белка, и весь объем продукции востребован.

Еще одно новшество — бесхромовая обработка кож. Обычный способ дубления натуральных кож включает в себя обработку полуфабриката хромпиком или солями хрома. На Верхневолжском заводе бесхромовое дубление освоили еще в 2009 году, однако эта технология до сих пор используется далеко не на всех предприятиях. Полуфабрикат краст бесхромового дубления вырабатывается с применением альдегидов и синтетических дубителей. Такой способ обработки на 30% дороже дубления с применением хрома, но спрос со стороны обувщиков на сырье, прошедшее более экологичную обработку, растет. «В основном этот артикул востребован европейскими брендами для подкладки и подшива детской обуви. В перспективе можно вообще отойти от хромового дубления и полностью перейти

на бесхромовое», — говорит генеральный директор Верхневолжского кожевенного завода Филипп Азарченков.

Бесхромовую обработку кож начали и на Вяземском кожевенном производстве. Здесь для обработки полуфабриката используют технологию wet white. В отличие от хромовой wet blue, после которой кожа приобретает характерный голубоватый оттенок, такой вид дубления делает ее более светлой и нежной. Отсутствие хрома в производстве позволяет экономить на очистке хромосодержащих стоков: бесхромовое дубление безопаснее для окружающей среды.

«Утилизация хрома — достаточно сложный процесс. Кроме того, не используя соли хрома, мы получаем более экологичный продукт и расширяем ассортимент своей продукции», — рассказывает директор по продажам Вяземского кожевенного производства Ирина Иванова.

Продукция кожевенных предприятий в основном идет на изготовление обуви, а также галантереи. Однако это не единственное применение натурального

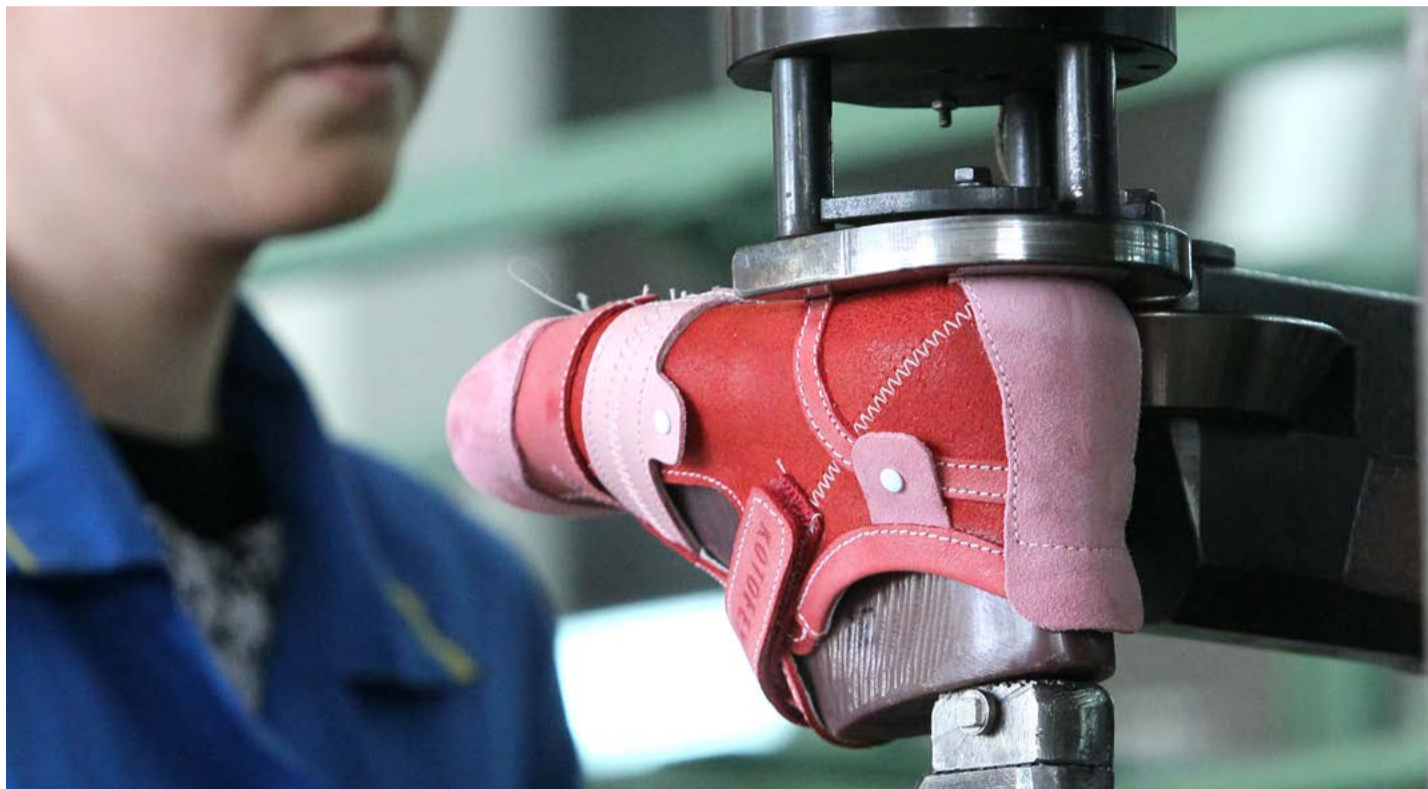
материала. Так, ГК «Русская кожа» запускает производство кож специально для использования в интерьерах автомобилей. Образцы автомобильных кож уже прошли все тесты и признаны отвечающими европейским стандартам. Следующий этап — разработка образцов, соответствующих требованиям автомобильных концернов, которым предприятие планирует поставлять кожи. На предприятии отмечают, что интерес к проекту проявили все представители автоконцернов, имеющих производство в России, а также представители отечественного автопрома.

При выходе на проектные объемы «Русская кожа» планирует одевать 150 тыс. автомобилей в год — это автомобили премиального класса и среднего ценового сегмента. «Русская кожа» — одно из немногих предприятий, сумевших в текущем году нарастить выручку: по итогам восьми месяцев 2015 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года прирост составил более 20%. С 2012 по 2014 год экспорт продукции вырос почти на 4 тыс. т. Неудивительно, что самый амбициозный в отрасли проект — строительство нового кожевенного предприятия на Алтае — принадлежит именно «Русской коже». О своей заинтересованности в проекте заявил Минпромторг.

НА ВЫРОСТ

НОГА РЕБЕНКА ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ, НЕВЗИРАЯ НА КРИЗИСЫ И СКАЧКИ КУРСА ВАЛЮТ, И СВОЮ ЕЖЕГОДНУЮ ОБЯЗАТЕЛЬНУЮ ПРОГРАММУ — ПОКУПКУ ОТ ДВУХ ДО ЧЕТЫРЕХ-ПЯТИ ПАР ДЕТСКОЙ ОБУВИ — ПОТРЕБИТЕЛЬ ВЫПОЛНИТ В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ. ДРУГОЕ ДЕЛО, ЧТО С РОСТОМ ЦЕН ПОТРЕБИТЕЛЬ НАЧНЕТ МАНЕВРИРОВАТЬ: ОТКЛАДЫВАТЬ ПОКУПКИ ДО СЕЗОНА СКИДОК И ИСКАТЬ БОЛЕЕ ДОСТУПНЫХ ПО ЦЕНЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.

КАРИНА МЕЛКУМЯН



РАСШИРЕНИЕ РЫНКА ПРОДАЖ — ЭТО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ВОПРОС РАСШИРЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПОДГОТОВКИ НОВЫХ КАДРОВ. НО ЭТО ПРОЦЕСС НЕ БЫСТРЫЙ

ФОТО: Алексей Куденко/РИА Новости



ФОТО: Владимир Ветчин/РИА Новости

Миграция покупателей в дешевые сегменты рынка уже идет полным ходом. В первую очередь в группе риска оказались бренды из Западной Европы, ориентированные на высокий ценовой сегмент, — на их долю, по данным «РБК. Исследования рынков», приходится примерно 12% рынка детской обуви. Следующие за ними — представители низкого и среднего ценовых сегментов из Китая, Турции, Польши и других стран. По данным Федеральной таможенной службы, в январе 2015 года физический объем импорта текстильных изделий и обуви снизился на 34,8% по сравнению с январем 2014-го. И это при том что импорт составляет основную часть российского рынка обуви. По данным «РБК. Исследования рынков», в 2014 году импорт кожаной обуви составил 70,1 млн пар против 20,3 млн пар такой обуви, выпущенной

российскими производителями. В январе—феврале 2015 года соотношение российской и импортной кожаной обуви на рынке составило примерно один к четырем (2,7 млн пар против 11,3 млн). При этом около 61% официального импорта всего рынка обуви приходилось на Китай.

Сегодняшнее положение дел на руку российским производителям. «Конечно, мы стараемся использовать сложившуюся ситуацию, — говорит Сергей Пучков, генеральный директор компании «Обувь-пром», одного из крупнейших российских производителей детской обуви. — Расширение рынка продаж — это в первую очередь вопрос расширения производства и подготовки новых кадров. Мы сейчас идем именно по этому пути, но это процесс долгий, только на обучение кадров уходит как минимум полгода».

Другая стратегия в сложившихся условиях — переход на «энергосберегающий» режим. «В ситуации, которая сложилась на рынке, мы в первую очередь думаем о том, чтобы товар был максимально востребован. Если раньше мы могли выпустить какую-то часть продукции под необеспеченный заказ, то сейчас мы такого себе не позволим: риск должен быть минимальным. И, выпуская коллекции на следующий сезон, мы будем ориентироваться в первую очередь на проверенные продажные хиты», — говорит Геннадий Ефимов, коммерческий директор ТД «ПК-Заря», дочернего предприятия обувной фабрики «Парижская коммуна».

Есть и еще одна сторона вопроса: часть российских производителей в той или иной степени «сидят» на импортных материалах и комплектующих. Как считает директор по маркетингу компании «Егорьевск-обувь», выпускающего детскую обувь «Котофей», Андрей Капуста, сейчас практически невозможно производить современную обувь, которая на 100% состояла бы из российских комплектующих. А поскольку импортные подорожали и на данный момент нет никаких предпосылок к тому, что они подешевеют, «установленные цены на отечественную обувь вряд ли будут системно меняться в сторону снижения».

Понятно, что импортным комплектующим придется искать замену на внутреннем рынке. Причем с учетом того, что жестко установленное для детской обуви соотношение синтетических и натуральных материалов не позволяет снизить цены за счет увеличения использования более дешевой синтетики. «Мы всегда старались составлять дифференцированный портфель поставщиков материалов — он примерно наполовину состоит из российских производств. Но, конечно, сейчас ищем дополнительных партнеров и тестируем

новые комплектующие», — говорит Сергей Пучков. «Специфика детского сегмента такова, что ряд деталей мы так или иначе должны производить только из натуральной кожи. Но частично синтетические материалы, качество которых сейчас очень выросло, используют все: они более износостойкие, позволяют снизить себестоимость и оживить цветовую линейку».

«Мы уже уменьшили объем заказов на кожу из Европы, Турции и Китая и сейчас стараемся по максимуму переориентироваться на внутренний рынок, — говорит Геннадий Ефимов. — Наши основные внутренние поставщики натуральной кожи — Ярославский и Рязанский кожевенные заводы. Что касается комплектующих (подошва, фурнитура), то здесь ситуация сложнее: у нас эта отрасль только начинает развиваться, в любом случае приходится иметь дело с зарубежными поставщиками».

Вопрос еще в том, справятся ли самостоятельно отечественные производства с увеличением спроса на их продукцию. Представители обувных фабрик отмечают, что им уже сейчас приходится соблюдать очередность при размещении заказов на российских кожевенных производствах. И буквально на ходу оценивать перспективы и приспосабливаться к новым условиям.

Сейчас все потихоньку перестраиваются — и производители обуви, и поставщики материалов, говорит Сергей Пучков: «Все ищут новые возможности, идет процесс адаптации и притирки. И, конечно, большую роль может сыграть поддержка со стороны государства. Чтобы сложившаяся ситуация сработала на нас, ею надо грамотно воспользоваться». По его словам, в данной ситуации важно взвешивать каждый шаг, ориентироваться на рынок и придерживаться стратегии долгосрочного планирования.

РБК+ «КОЖЕВЕННАЯ ОТРАСЛЬ: ВЫЗОВЫ РЫНКА И ТОЧКИ РОСТА» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК+». Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК+» № 178 (2195) от 30 сентября 2015 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+.

Партнер выпуска: ООО «Агентство гуманитарных технологий». Реклама
Учредитель: ООО «РБК Медиа»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Генеральный директор: Екатерина Сон
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор «РБК+ Кожевенная отрасль: вызовы рынка и точки роста»: Ксения Татарникова
Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Анна Сытина
Фото редактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
Главный редактор газеты РБК+: Максим Павлович Солюс

Арт-директор проектов РБК+: Ирина Борисова
Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342
Коммерческий директор издательства РБК+: Анна Батыгина
Руководитель спецприложений: Екатерина Кондратьева
Директор по производству: Надежда Фомина
Адрес редакции:
117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1