

Чем выше курс доллара, тем приятнее работать



Сеть магазинов обуви ZENDEN открывает фабрику в Евпатории и рассчитывает в течение двух лет нарастить производство до миллиона пар в год

ООО «Крым Шуз» намерено построить на западе Крыма завод площадью 25 тыс кв. м. и создать как минимум 300 рабочих мест. Владелец компании и основатель торговой сети ZENDEN Андрей Павлов готов инвестировать в производство не менее миллиарда рублей. О плюсах работы в условиях СЭЗ, сложностях с электроснабжением и планах создать в России обувной холдинг с полным циклом производства господин Павлов рассказал «Деловому Крыму».

Продукт уже на рынке

– **Андрей Васильевич, расскажите об инвестпроекте, который реализуется в Крыму. На какой стадии реализации он находится?**

Мы уже работаем. Цех по производству обуви уже функционирует. Сейчас работают 45 человек, которых за четыре месяца мы сумели набрать. Открыть магазин легко, а найти персонал для производственного бизнеса намного сложнее. За неделю-две можно набрать новый персонал магазина, можно за один день перевезти часть штата из действующего магазина – и объект уже работает. А в производстве – очень сложно, потому что каждая операция требует квалификации. Профессионалов же

на производстве в России за последние двадцать лет особо не выращивали.

Мы привезли из Ростова-на-Дону специалистов, пять-шесть человек, они будут обучать крымчан. Остальные 40 человек – местные. Для нашего проекта мы выбрали территорию Евпатории. На данный момент цех действует, люди уже работают, в прошлом году пошили 13 тысяч пар обуви. То есть, продукт под маркой «Крым Шуз» уже на рынке.

– **Откуда будет поступать сырье? Где закупаете оборудование?**

Оборудование, которым оснащено наше производство, закуплено со всего мира: немецкое, итальянское, турецкое, китайское. Сырье используем тоже со всего мира, включая Крым. Например, когда

мы шили зимнюю обувь, мех покупали в Крыму, у малых предпринимателей. Кожа используется российская, турецкая.

– **Замминистра промышленности и торговли Виктор Евтухов предлагает расширить антитурецкие санкции до запрета ввоза части номенклатуры по сырью. Вы не боитесь, что это может по вам ударить?**

Уже ударило. Но мы ничего не боимся. Чего бояться? Нам есть, чем заместить. Сырье есть российское, есть китайское, есть европейское. Какое-то уступает по качеству, какое-то, наоборот, лучше. Проблемы с Турцией, конечно, сказались на нас – ведь мы, в какой-то мере, произ-



По объему производства для проекта «Крым Шуз» – цель стоит 1 000 000 пар в год

водство затачивали под комплектующие из Турции. Дело в том, что между Евпаторией и Турцией курсировал паром. Доставка занимала всего два дня - в разы ближе, чем Китай. Мы начинали работать еще до санкций, и планировали использовать турецкие комплектующие. Сейчас мы от них отказались. Будем думать, чем заместить.

– Каковы ваши планы по развитию инвестпроекта?

Моя компания в Крыму приобрела участок площадью 2,6 га. На нем будут построены производственные помещения – около 25 тысяч метров. Мы там будем производить не только обувь, но и комплектующие: подошву, стельки делать и прочую номенклатуру. Хотим

там создать 3-4 линии производства: и литые, и клееные. Образно говоря, мы хотим быть центром производственного кластера.

Крым мы выбрали, потому что, во-первых, это свободная экономическая зона, во-вторых, Крым - это новый регион. Плюс в Евпатории еще в советское время находилась легкая промышленность.

Цель – миллион пар в год

– Планируете получить статус резидента крымской СЭЗ?

Мы уже резиденты свободной экономической зоны, и это огромный плюс. В принципе, именно льготы в рамках этой зоны и позволяют реализовать наш

проект. Имеем льготы по налогу на прибыль, Единому социальному налогу. Он для нас составляет 7%, а если бы не СЭЗ - было бы 30% (просим уточнить цифру). Существуют еще льготы по таможенному режиму, но их очень сложно использовать, поскольку с резидентом СЭЗ в Крыму европейские поставщики не хотят работать напрямую. Мы не можем заключить прямые договоры Крым-Турция, Крым-Европа, Крым – Италия. Потому что по шапке получают наши партнеры.

– У вас же головная компания находится в Москве...

А таможенные льготы участникам СЭЗ даны только на прямое сотрудничество. Возможно, какую-то схему придумают, что мы будем завозить в Новороссийск с транзитом в Евпаторию. Но пока таможенных льгот мы не видим, потому что никто с нами напрямую не хочет работать. Ну если их и не будет, то ничего страшного.

– Какие объемы производства планируются? Когда фабрика начнет

работать? Когда выйдет на полную мощность?

По объему производства для проекта «Крым Шуз» – цель стоит 1 000 000 пар в год. Думаю, выйдем на эту мощность за два года. Самое долгое – это процесс согласований. К строительству фабри-

ризонтов, пределов для развития. Мы обозначили начальные цифры на входе – 300 млн. рублей и 200 тысяч пар обуви в год. А каким проект будет через год, два или три, мы пока четко не понимаем. Это зависит от ситуации в стране, ситуации в мире, от того же курса доллара.

и не сделать совместно с ZENDEN линию по производству какого-нибудь интересного продукта?». Мы сейчас купили немецкий бренд Thomas Munz, магазины забираем в свою сеть. И вот ребята, которые в свое время уехали из России, с большим удовольствием возвращаются, потому что воочию видят неприятную ситуацию с мигрантами в Европе.

По объему производства для проекта «Крым Шуз» – цель стоит 1 000 000 пар в год. Любые поддокументы будоражат и возможные

ки мы еще пока не приступили, только оформили земельный участок. Так что в данный момент объемов производства практически нет, пока мы только создаем завод. Мы занимаемся, в первую очередь, обучением сотрудников. Сотни людей, которые к нам придут работать, за год-два мы должны обучить.

Сейчас цех – она находится в арендованном помещении – выпускает 2,5 – 3 тысячи пар в месяц. Мы их развозим по всей стране. Сейчас там производится обувь под брендами Stil и ZENDEN. У нас в холдинге много марок и, я думаю, со временем в Евпатории будут производиться все марки.

Продавать – на всю страну

– Сколько средств вложено в реализацию инвестпроекта на данный момент? Сколько необходимо, чтобы запустить производство на полную мощность?

Наши инвестиции в проект – 300 млн. рублей. И это начало. Мы планируем вложить более миллиарда. Средства мои, не заемные.

Понятия «на полную мощность» не существует, потому что улучшаться можно до бесконечности. Расти в объеме, расти в технологиях, расти в локализации производства и так далее. Многие вещи можно делать в России. Все зависит от курса доллара: чем выше курс доллара, тем приятнее работать в России, поэтому я голосую за высокий доллар. И очень не хочу, чтобы он резко опускался. Если сказать честно, то мы не видим го-

дойдет он резко вниз – производство наше начнет загибаться, будет доллар держаться высоко – мы будем с удовольствием наращивать объем производства. В 90-е и 2000-е было разное время для производства. У меня было две фабрики в конце 90-х, хорошо работали. Потом наша таможня какое-то время пропустила в страну импорт на очень льготных условиях. Производить не было никакого смысла, было в разы дешевле все это привезти из Китая или Индии. В итоге, не имея никаких льгот, мы свое производство закрыли. Смысла экономического не было производить.

Сейчас производить будет выгодно, если доллар будет высоким и если будут льготы. По моему мнению, у нас в стране дикий перекося льгот. У нас безумные льготы в торговле, в услугах, куча специальных режимов. А в производстве льгот практически не было. Льготы в торговле просто убивали производство.

– Сколько будет стоить сделанная в Евпатории обувь?

Уровень цен на нашу продукцию – средний, и «средний минус». В Евпатории будет производиться все: от тапочек до сапог кожаных с мехом. По детской обуви пока определяемся, но, скорее всего, будет и детская тоже. Может быть, к этому проекту мы привлечем еще партнеров – компании, которые занимаются детской обувью. Кого-нибудь купим, с кем-то объединимся – и привезем на эту площадку. Есть разные варианты. Возможно, кого-то из заграничных привлечем. Сидит какой-нибудь итальянец и скучно ему сейчас в Европе, и скажет: «А почему бы мне не поехать в Крым

– Где она будет продаваться – вы ориентируетесь на локальный рынок, южные регионы, или всю территорию России? Какие способы дистрибуции?

Продавать будем на всю страну. Дистрибуция будет идти через наши розничные точки, но возможно, и через партнерские сети.

– В Крыму недавно открылся первый магазин. Будет ли расширяться сеть в регионе, какими темпами?

В Крыму мы уже три магазина открыли. Один – в Феодосии и два в Симферополе. В Евпатории собираемся открывать. Сейчас будем массово открывать. Думаю, за этот год мы откроем десятки магазинов по всему полуострову.

– Будет ли обувь евпаторийского производства продаваться под торговой маркой «ZENDEN», или под другим брендом?

В Крыму мы будем производить обувь

Справка:

Компания «ZENDEN» основана в 1997 году, занималась импортом и оптовой торговлей в России обувью производства Германии, Китая и стран Восточной Европы. Первую обувную фабрику в России компания открыла в 2002 году. В 2005 году компания начала развивать собственную розничную сеть. На сегодня под маркой ZENDEN работают около 200 магазинов в 102 городах России.

под всеми собственными брендами, которую сейчас производим по всему миру. Возможно, мы будем и для кого-то обувь делать. Мы готовы к сотрудничеству. Если какая-то сеть придет, закажет партию – почему бы и нет, сделаем с большим удовольствием. Мы рассматриваем все варианты.

Хочется как можно больше производить в России

– Сколько людей будет работать на фабрике?

В перспективе - 300-400 человек. Сейчас наш коллектив в Евпатории – это 45 человек. Возможно, через полгода их уже будет около 150. Сейчас наша главная задача - набирать людей. Набирать и учить.

Мы в Евпатории строим не только производство обуви, но и производство комплектующих, там тоже будут нужны рабочие руки. Там будет также открыт корпоративный университет ZENDEN по обучению персонала. Не только для фабрики, но и для всей компании. У нас же много людей в ритейле работает. А где их учить? Их надо учить там, где производство, где кожей пахнет. Плюс мы там планируем открыть лабораторию по проверке качества обуви. Вся обувь, какую бы ни делали во всем мире, не только в России, не только в Крыму, но и в Китае, и в Бразилии, в Индии, в Европе – все будет проходить контроль качества в этой фабричной лаборатории.

– Расскажите, пожалуйста, о деятельности компании в целом. С какими финансовыми результатами Вы завершили предыдущий год, как оцениваете свою долю в российском производстве обуви? Какие цели ставите перед компанией на ближайший год? На пять лет?

Минувший год мы хорошо закончили. Российский рынок, по разным сведениям, потребляет 400- 500 млн. пар обуви в год. Наша компания - весь холдинг ZENDEN - в прошлом году продала 6,5 млн. пар.

Рост по выручке к 2014 году - 20 %. Рост по прибыли еще больше. Для нашей

компании чем хуже, тем лучше. Чем хуже ситуация в стране, тем нам лучше, потому что мы компания белая. Сейчас рынок начал чиститься, наконец-то. Уходит с рынка много компаний, которые занимались оптимизацией налоговых платежей, поэтому нам стало легче. Выручка за прошлый год у нас составила 12 млрд рублей: в 2014-м было около 10 млрд стало 12 млрд.

Наша доля рынка - где-то 1,5 процента. Мы рассчитываем увеличивать ее. В частности, Thomas Munz купили, сейчас еще рассматриваем варианты слияния- поглощения. Видим, что рынок будет чиститься в ближайшие годы, то есть порядок в стране наводится, поэтому мы свою долю будем увеличивать. К какому уровню придем – не знаем, но то, что будем расти и уже из года в год растем – это точно

Наша основная цель – это отстройка торгово-производственного холдинга.

Очень хочется, как можно больше обуви производить в России. До этого мы уже шили и в Дагестане, и в Ростове - мы никогда не уходили в чистый импорт, мы всегда что-то в России шили. Но производству в России было тяжело долгое время. Чем ниже курс доллара, тем у производства меньше шансов было. Надеюсь, что сейчас приоритеты стали меняться.

Сейчас вообще идет борьба за очистку бизнеса. У многих банков отобрали лицензии. И я считаю, что правильно делают, потому что через эти банки шли серые схемы, деньги выводились за рубеж, обратно обувь завозилась. Это и есть коррупция на низовом уровне, коррупция в малом бизнесе. Потому что весь контрафакт у нас в торговле, в малом бизнесе. И конечно, нашей компании это мешает. В стране огромное количество рынков, торгующих поддельной продукцией.

Алексей Процюк

глава юридической компании «Последний дозор»:

Сопровождение инвестиционного проекта «Крымшуз» (ТМ «ZENDEN») как участника свободной экономической зоны Крыма – первый, но не единственный осуществленный нами проект. Юридическое согласование уже позволило стать резидентом СЭЗ компании «Крым-Экопродукт», на стадии разработки и подачи в Минэкономразвития республики находятся документы ООО «Крымская топливная компания», поданы документы ООО «Реацентр». Последний проект, к слову, носит социальный характер – речь идет о создании в Симферополе центра реабилитации для детей с особенностями развития.

СЭЗ – способ повысить рентабельность предприятия. Преференции известны – снижается налоговая нагрузка, на прибыль (с 20 до 2%), а также на фонд оплаты труда. Это способ инвестирования в саму компанию, это способ создания новых рабочих мест, очистки заработной платы от конвертов и т.д. Год работы СЭЗ уже позади, впереди осталось два года для получения льготного налогообложения по фонду оплаты труда. Крымским предпринимателям как никогда выгодно перевести свое производство на рельсы резидента СЭЗ.

Некоторые предприниматели считают, что участие в СЭЗ повысит интерес к предприятию со стороны контролирующих органов. Эти страхи не оправданны: компания находится в постоянном контакте с Минэкономразвития и профильными министерствами правительства республики, а первые успешные проекты доказали, что такие опасения напрасны.