



## Investment Project The cattle hide processing

### 1. Total information

Title	Description
Type of the place	Industrial place
Direction of cooperation	Organization of the cattle hide processing
Final product	Wetblue, crust
Contact Information	OJSC «Penza Region Development Corporation», Kirill Chekh phone: +7(8412) 68 08 37 e-mail: <a href="mailto:info@krpo.ru">info@krpo.ru</a> Website: <a href="http://www.krpo.ru">www.krpo.ru</a>
Favourable conditions for the investment project implementation, key competences	1012 tons of hides were produced and exported outside of the region in 2011 in the Penza Region; Increase of the raw material: in connection with priority investment projects implementation 70 thousand heads of elite strains of cattle will be reared on the territory of the Penza Region; Top-quality hides due to good livestock, timely veterinary and sanitary controls; The systematic work to protect livestock from dermatosis: all industrial herds are vaccinated every autumn on the territory of the Penza Region; Mechanical removal of hides; Deficit of processing capacities; High profitability of processing; Export opportunities: the traditional demand for semi-finished products and output products on in Italy and Turkey. Availability of workers; Availability of transport and engineering infrastructure; Availability of "brown" plots for project implementation with option to purchase; Opportunities to minimise labour costs : average wages of workers in manufacturing in the Penza region in 2011 – 14228 roubles (350 €), in the Volga federal district – 15642 roubles (390 €), in Russia – 17984 roubles (450€); Tax privileges and preferences are provided for project implementation; Project support from the Penza Region Government.

## 2. Marketing Information

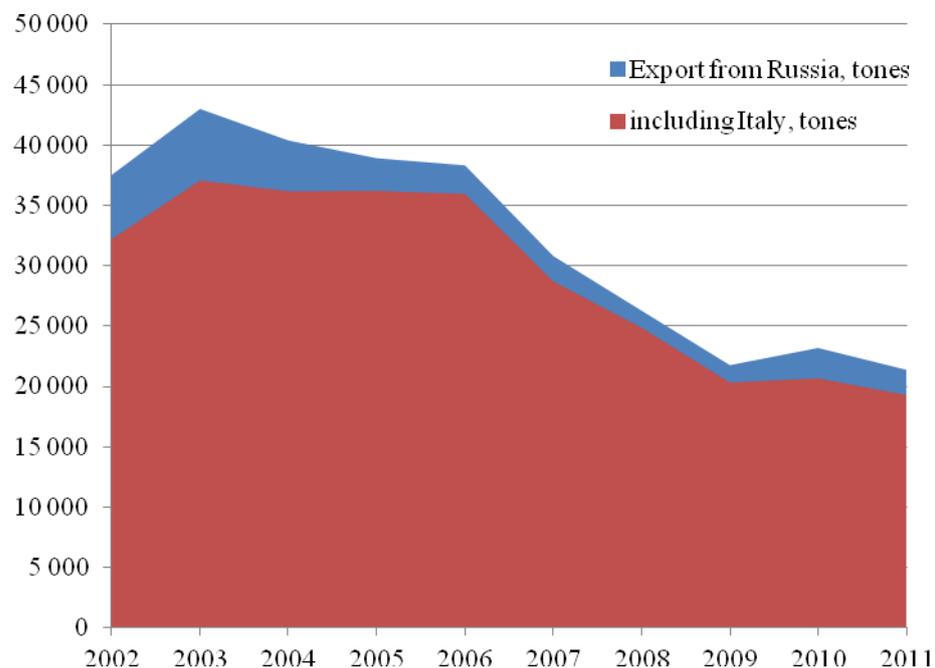
Title	Description		
Product market	The federal market; export to Italy, Turkey		
Market characteristics			
The volume of hides production, 2011 (according to the Food and Agriculture Organization of the United Nations)			
	Hides production (tons)	Share in the world, %	Productivity (Kg/head)
China	1 381 914	17,0	31,3
USA	1 104 270	13,6	31,3
Brazil	914 200	11,3	31,2
India	462 000	5,7	20,0
Argentina	355 889	4,4	30,0
Australia	230 150	2,8	27,7
Mexico	199 200	2,5	24,0
Russia	180 500	2,2	19,0
<p>On the territory of the Russian Federation there is the Europe's largest tannery– CJSC “Russkaya Kozha”. Almost half of its products are exported to Italy, Portugal, Spain, France and Asia. 21 raw-material branches take hides from all large meat-processing industries of Russia. 6 thousand hides are processed per day. There are 5200 tons per month. This tannery produces the half volume of the Russian official market.</p>			
<p>About 1013 tons of hides are produced in the Penza Region per year, including JSC “PMPK “Penzensky” that produces 565 tons per year. As part of priority investment projects implementation 70 thousand heads of elite strains of cattle will be reared on the territory of the Penza Region (Holstein Friesian, and Aberdeen-Angus). The good livestock, timely veterinary and sanitary control will provide top-quality leather. In addition, bulls’ hides are more valuable than cows’ hides: bulls live less and get ill less, which makes the quality of their hides better.</p>			
<p>The projects implementations on the territory of the Penza Region will provide about 1330 tons/year of high-quality hides.</p>			
<p>Traditionally, the hide is divided into three main types: <b>wetblue</b> — semi-finished product; <b>crust</b> — painted semi-finished product, but without final decoration; <b>grain leather – leather</b> with final decoration. Wetblue costs 2,2 - 3,1 roubles for 1 dm<sup>2</sup> (1€ = 40 roubles), crust — from 7 rubles and grain leather from 5 to 13 roubles for 1 dm<sup>2</sup>. The price difference between any semi-finished products and finished leathers is 50-70%.</p>			
<p>The cost of salt leather is 0,8 €/kg for 3-4 grades, 1,5€ / kg for 1-2 grades, so that average hide (weight 15 kg) costs from 10 to 25 € for a piece. After processing the skin to wetblue (not split skin), with an average area of 3.5 sq.m (350 sq.dm), its price is from 19 to 25 € per each.</p>			
<p><b>The quality problems of the hides.</b></p>			
<p>It should be noted there are few high-quality hides on the territory of the Russian Federation (“good region” + “good strains of cattle” + “few defects”).</p>			
<p>The quality of raw materials differs according to the workpiece area, for example, the quality of raw materials in the Central Black Earth region is more than average, in Siberia and in the lower Volga region it’s very low. If raw materials are from the Central Regions of Russia (wetblue will be better if you use this raw materials), the cost increases by approximately 10%. At the same time, low-grade raw materials are bought with great discount: 3<sup>rd</sup> grade up to 20-40%, 4<sup>th</sup> grade - up to 40-50% or more.</p>			
<p>Wetblue grades have these conditions:</p>			

- 1<sup>st</sup> grade - 5-10%;
- 2<sup>nd</sup> grade - 20-30%;
- 3<sup>rd</sup> grade - 40-60%;
- 4<sup>th</sup> and 5<sup>th</sup> grades - 15-30%.

The quality of raw materials depends on many factors, starting from the livestock to the preservation and raw material storage. Defect (dermatos) seriously reduces the quality of hides. That's why all industrial herds are vaccinated every autumn on the territory of the Penza Region.

### **Export of semi-finished leather.**

Almost half of the leather export – semi-finished wetblue, because wetblue production technology requires four times less operations than crust or grain leather. Large world footwear producers (Italy and Spain) are the main buyers of Russian raw and semi-finished materials. For example, the plant "Kursk leather" exports 98% of all manufactured products, a large part - to Italy. That's why, whole volume of hides and semi-finished products produced in the Penza region will be exported to Italy and Turkey for further processing.



Trade statistics from the European Union. Product: hide or crust without hair and further processing in a wet state (including wet-blue).

According to one of the Russian exporters, If you are putting 4 or 5 €/m<sup>2</sup> in processing of Russian wetblue ( 1<sup>st</sup> and 2<sup>nd</sup> grades) in the Italian factories, you can get a leather with selling price - 22-28 €/m<sup>2</sup>. This scheme enables to provide 20-30% profitability.

Processing of raw hides to finished leather and semi-finished products, as well as a partial export of leather products are more profitable than raw hides export. Russia supports the foreign producers supplying them raw hides.

There is a positive experience of export-import regulation in our country. For example, high custom duties for shoes import sharply reduced its import which allowed to attract domestic investors and large trade shoes companies to the Russian footwear industry. High profitability of this activity and the severe restriction introduction on the domestic raw materials export make this industry attractive for investors.



# Инвестиционный проект «Переработка шкур крупного рогатого скота»

## 1. Общая информация

Наименование	Описание
Тип площадки	Производственная
Планируемое использование площадки	Организация переработки шкур КРС
Конечный продукт	Wet blue, Крафт
Контактная информация	ОАО «Корпорация развития Пензенской области», Тел.: +7(8412) 68 08 37 e-mail: <a href="mailto:info@krpo.ru">info@krpo.ru</a> сайт: <a href="http://www.krpo.ru">www.krpo.ru</a>
Благоприятные условия реализации инвестиционного проекта	В 2011 году в Пензенской области произведено и вывезено за пределы региона 1013 тонн кожсырья; Увеличение количества сырья: в связи с реализацией приоритетных инвестиционных проектов на территории области будут дополнительно выращиваться 70 тыс. голов бычков элитных пород; Высокое качество шкур за счет высокотехнологичного содержания скота, своевременного ветеринарного и санитарного контроля; Планомерная работа по защите сельскохозяйственных животных от гиподерматоза - ежегодно осенью проводится вакцинация во всех промышленных стадах региона; Шкуры механического съема; Дефицит перерабатывающих мощностей; Высокая рентабельность переработки; Экспортные возможности: традиционный спрос на полуфабрикаты и готовую продукцию в Италии, Турции. Наличие человеческого ресурса; Наличие транспортной и инженерной инфраструктуры; Наличие вариантов «коричневых» инвестиционных площадок для реализации проекта с возможностью приобретения в собственность; Возможности минимизации затрат на оплату труда; Наличие налоговых преференций при реализации инвестиционных проектов; Поддержка проекта со стороны Правительства Пензенской области.

## 2. Маркетинговая информация

Наименование	Характеристика
Рынок сбыта	Федеральный рынок, экспорт в Италию, Турцию
Особенности рынка	

Объем производства шкур КРС в 2010 году  
(по данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации  
Объединенных Наций)

Страна	Производство кожсырья КРС (тонн)	Доля в мире, %	Продуктивнос ть (Кг/Гол)
Китай	1 381 914	17,0	31,3
США	1 104 270	13,6	31,3
Бразилия	914 200	11,3	31,2
Индия	462 000	5,7	20,0
Аргентина	355 889	4,4	30,0
Австралия	230 150	2,8	27,7
Мексика	199 200	2,5	24,0
Россия	180 500	2,2	19,0

В России функционирует самый большой в Европе кожевенный завод – Рязанский, он же ЗАО “Русская кожа”. Почти половину своей продукции производство поставляет на экспорт в Италию, Португалию, Испанию, Францию и страны Азии. 21 сырьевой филиал принимает кожи практически со всех крупных мясоперерабатывающих производств России. За сутки обрабатывается 6000 шкур. Это примерно 5200 тонн в месяц. Завод производит почти половину всего официального объема рынка России.

В **Пензенской области** производится около 1013 тонн кожсырья в год, в т.ч. МПК «Пензенский» производит 565 тонн/год. В рамках реализации приоритетных проектов планируется выращивание и убой 70 тыс.голов в год крупного рогатого скота элитных пород (голштино-фризская и абердино-ангусская). Высокотехнологичное содержание скота, своевременный ветеринарный и санитарный контроль обеспечит высокое качество получаемого кожсырья. Кроме того, к кожевенной промышленности больше всего ценится бычья кожа: в отличие от коровы, бык живет меньше, болеет реже, что улучшает качество шкуры.

Реализация проектов на территории области позволит получать еще около 1330 тонн/год высококачественного кожсырья.

Традиционно кожу делят на три основных вида: **wet blue** — полуфабрикат, шкуры, прошедшей дубление; **краст** — крашеный полуфабрикат, но без финальной отделки; и **лицевая кожа**, которой уже придали желаемые фактуру и цвет. Реализуют wet blue по цене 2,2-3,1 руб. за 1 кв. дм, краст — от 7 руб. и готовую кожу от 5 до 13 руб. за 1 кв. дм. Разница в цене между любым полуфабрикатом и готовой лицевой кожей — от 50 до 70%.

Стоимость соленой шкуры от 30 руб/кг 3-4 сорта до 60 руб/кг 1-2 сорта, таким образом, средняя шкура массой 15 кг стоит от 450 до 900 рублей за штуку. После обработки шкуры до вида wet blue, при средней площади НЕДВОЕНОЙ шкуры 3,5 кв.м (350 кв.дм), ее цена составит от 770 до 1085 рублей за штуку.

#### **Проблемы качества кожсырья.**

Следует отметить, что в России заготавливается относительно небольшое количество кожсырья высокого качества ("хороший регион" + "хорошая порода" + "мало пороков").

Качество сырья резко отличается по районам заготовки, например в Центральном-Черноземном регионе качество сырья намного выше среднего, в районах Сибири, Нижнем Поволжье очень низкое качество. Если сырье происходит из центральных регионов России (из такого сырья можно получить wet blue более высокого качества), стоимость увеличивается приблизительно на 10%. В то же время, низкосортное сырье принимается со значительными скидками - на 3 сорт до 20-40%, на 4 сорт - до 40-50% и более.

Сортность wet blue из "среднестатистического" российского сырья характеризуется следующим соотношением:

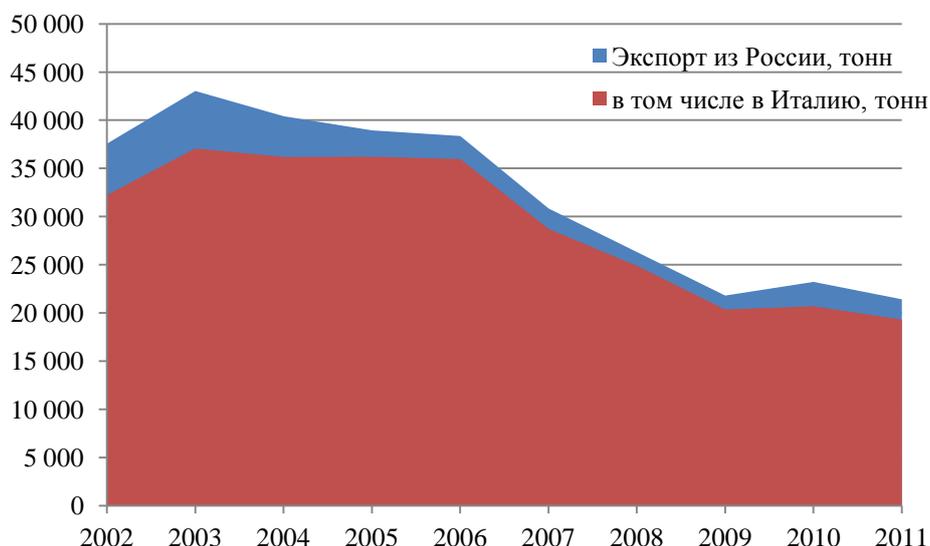
- 1 сорт - 5-10%;
- 2 сорт - 20-30%;
- 3 сорт - 40-60%;
- 4 и 5 сорта - 15-30%.

Качество кожевенного сырья зависит от многих факторов, начиная от содержания животных до консервирования и хранения сырья. Серьезно снижает качество шкур дефект – «свищи», вызванные заболеванием «гиподерматоз» (оводом). В **Пензенской области** ведется планомерная работа по защите сельскохозяйственных животных от гиподерматоза - ежегодно осенью проводится вакцинация во всех промышленных стадах.

Из шкуры со множеством изъянов нельзя сделать готовую продукцию высокого качества, приходится выпускать продукт ниже сортом, не находящий спроса у российских обувщиков, однако возможен экспорт зарубежным компаниям, которые производят легкую разноцветную летнюю обувь — такая окраска скрывает пороки шкуры. Местным обувщикам, производящим в основном зимнюю черную и коричневую обувь, подобная кожа не подходит. Полуфабрикаты и лицевая кожа вывозится в страны Европы и Азии, среди которых — Пакистан, Португалия, Китай, Германия. Потом эти страны перепродают сырье Гонконгу и Китаю

#### **Экспорт кожаных полуфабрикатов.**

Почти половина экспорта кожи — полуфабрикат wet blue, технология производства которого требует в четыре раза меньше операций, чем выделка лицевой, готовой кожи. Крупные мировые производители обуви Италия и Испания — главные покупатели российского сырья и полуфабриката. Например, завод «Курская кожа» отправляет 98% всей произведенной продукции на экспорт, большую часть — в Италию. Объем экспорта ограничен только качеством полуфабриката и объемом производства сырья. Таким образом, весь производимый в Пензенской области объем кожсырья и полуфабриката планируется экспортировать в Италию и Турцию для дальнейшей переработки.



Торговая статистика с Европейским союзом. Продукт: Дубленая кожа или краст из шкур КРС (включая буйволов) или животных семейства лошадиных, без волосяного покрова, не двойная, без дальнейшей обработки, во влажном состоянии (включая wet-blue).

По словам одного из российских экспортеров, вложив 4 - 5 долларов США/м<sup>2</sup> в переработку российского вет-блю 1 и 2 сортов на итальянских заводах, можно получить кожу, продажная цена которой - 26-30 долларов США/м<sup>2</sup>. Данная схема способна обеспечить рентабельность в размере 20-30%.

Переработка кожсырья до полуфабриката и готовой кожи, а также частичный экспорт кожевенной продукции в 20 раз выгоднее экспорта сырых шкур. Поставляя на экспорт сырые шкуры, Россия тем самым поддерживает зарубежных производителей.

Имеется положительный опыт регулирования экспорта-импорта и в нашей стране. Так, введение высоких таможенных пошлин на импорт обуви резко сократило ее ввоз и позволило привлечь отечественных инвесторов и крупные торговые обувные фирмы в российское обувное производство.

Высокая доходность данного вида деятельности и введение серьезных ограничений на вывоз отечественных сырьевых ресурсов делает описанную отрасль инвестиционно привлекательной.