

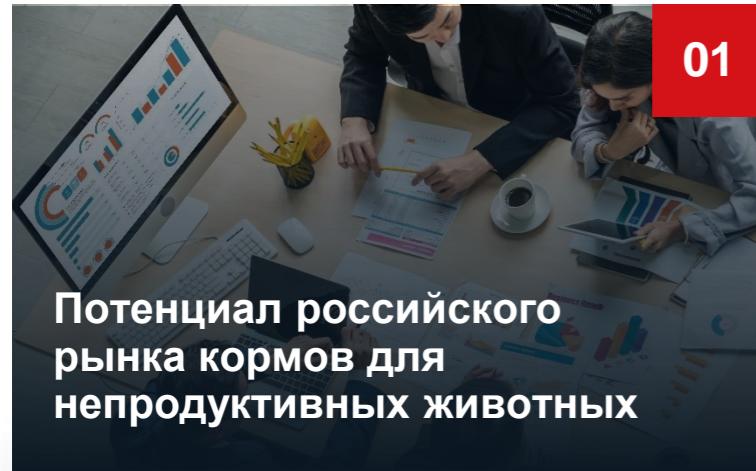
Strategy Partners / Решения,
которые работают

Производство кормов для непродуктивных животных: перспективное направление для инвестиций

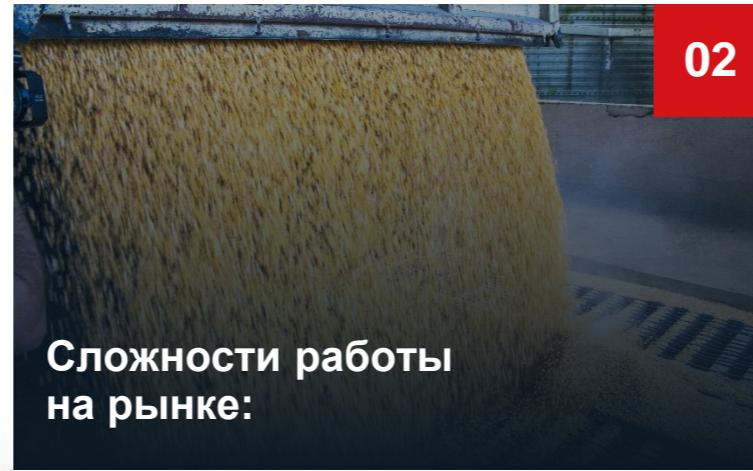
Дата 09.04.2025



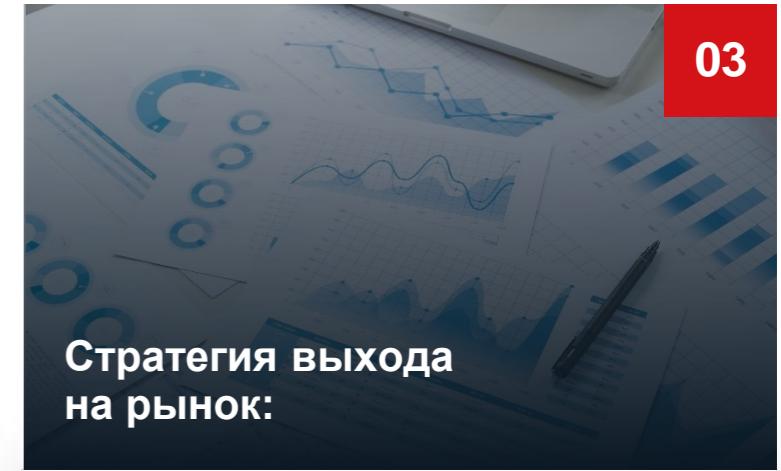
Для принятия взвешенного решения об инвестициях в проект по производству кормов для домашних животных стоит сфокусироваться на 3 ключевых аспектах



- Объем и прогноз развития рынка
- Потенциал импортозамещения
- Доходность и инвестиционные параметры бизнеса



- Уровень консолидации
- Доступ к сырью
- Наличие компетентной команды
- Доступ к качественному оборудованию



- Объем производства и локация
- Модель выхода на рынок
- Бизнес-модель
- Стратегия работы с каналами сбыта
- План продвижения

В исследовании сделан акцент на кормах для кошек и собак всех ценовых сегментов и типов кормов, так как они занимают основную долю рынка (98%)



Корм для непродуктивных животных – специально разработанный продукт, предназначенный для обеспечения животного необходимыми питательными веществами и витаминами.

Типы кормов



Сухой корм



Влажный корм



Лакомства

Сегменты кормов



Эконом



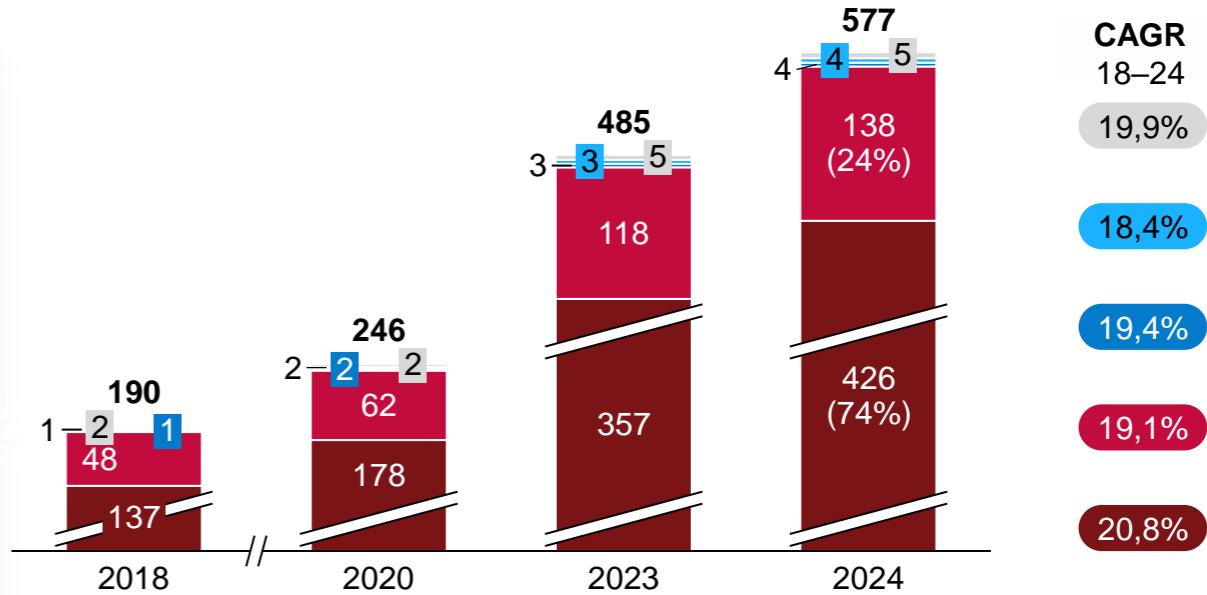
Премиум



Супер премиум

Потребление кормов для кошек и собак в России по типам кормов, млрд руб.

Кошки Собаки Птицы Рыбы Прочие декоративные¹

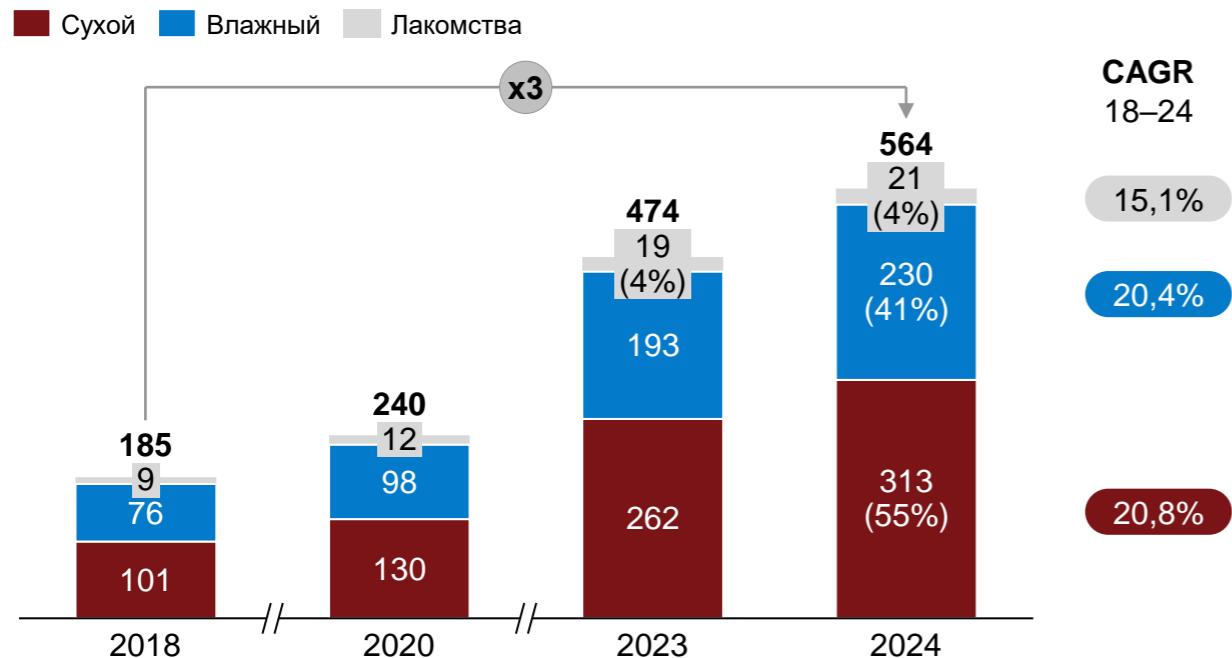


Комментарии

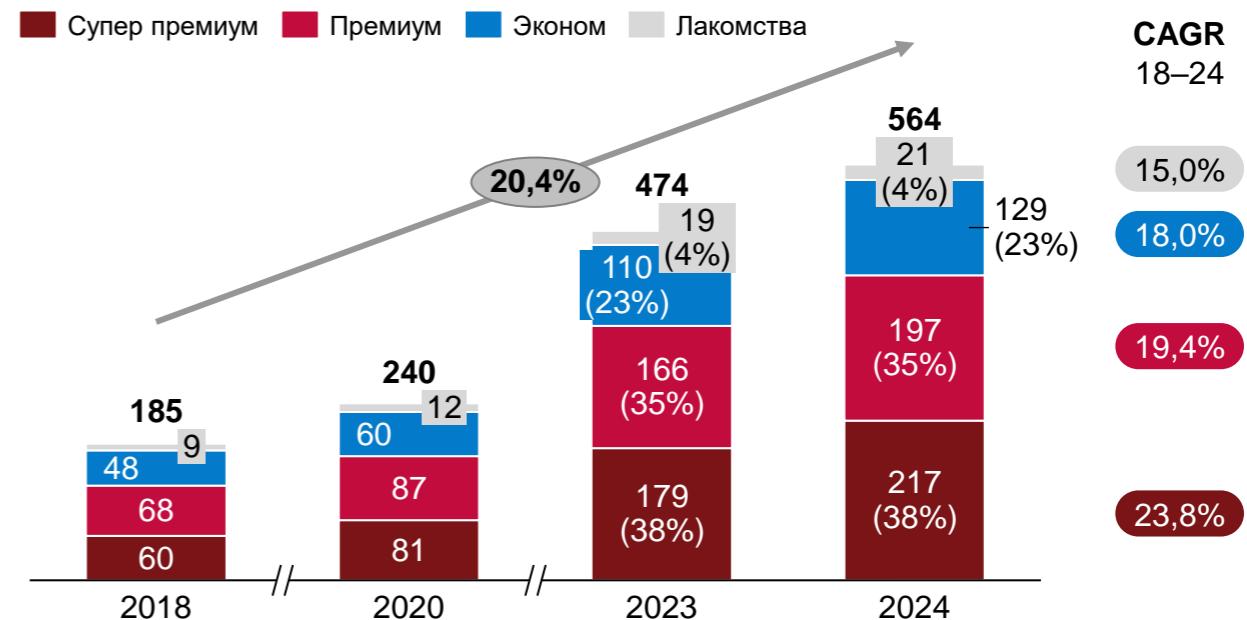
- Преобладание кошачьего корма обусловлено большей популярностью в России кошек (49 млн), чем собак (26 млн)

За 7 лет рынок кормов для домашних животных вырос в ~3 раза
до 564 млрд руб.; самый быстрый рост у суперпремиального сегмента

Потребление кормов для кошек и собак в России, млрд руб.



Потребление кормов для кошек и собак в разрезе ценовых сегментов, млрд руб.



Комментарии

- Лакомства занимают небольшую долю в 4%, т.к. они не являются основной частью рациона кошек и собак

Источник: Росстат; Euromonitor; ФТС; данные таможенных деклараций; анализ Strategy Partners

t.me/agroinvestor

www.agroinvestor.ru

vk.com/agroinvestor

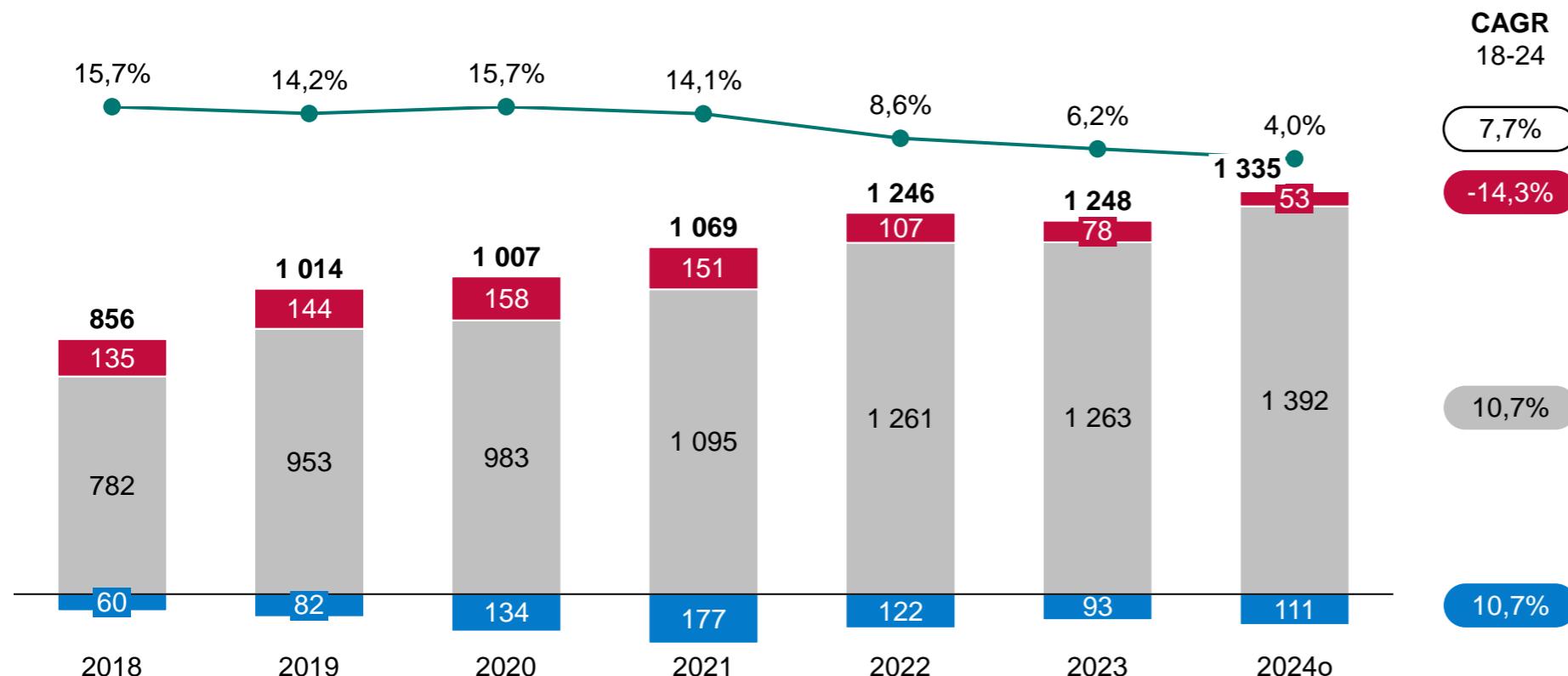
Комментарии

- За 2018-2023 гг. супер премиум стал наиболее быстрорастущим сегментом, что связано с трендом на более внимательное отношение владельцев к здоровью и настроению своего питомца

Потребление кормов в России растет в среднем на 7,7%, что обусловлено ростом популяции домашних кошек и собак

Баланс потребления кормов в России, тыс. т

■ Импорт ■ Производство ■ Экспорт ■ Доля импорта в потреблении



Комментарии



Потребление в 2018-2024 гг. растет преимущественно за счет повышения популярности кормов промышленного производства и увеличения популяции кошек и собак

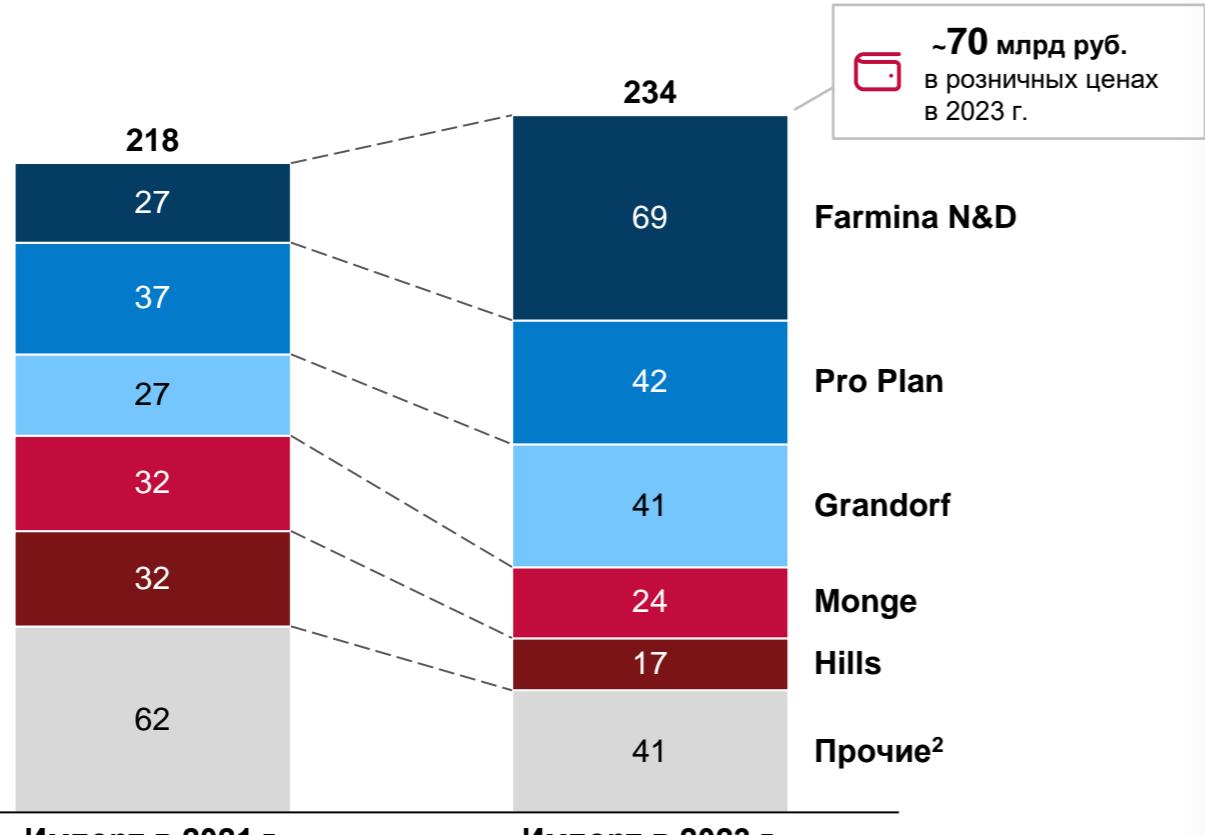


Деятельность Россельхознадзора по постепенному запрету кормов из ЕС и рост внутреннего производства способствовали падению импортозависимости до 4% к 2024 г.

Источник: Росстат; Россельхознадзор; Центр изучения питания и благополучия животных; ITC, данные таможенных деклараций анализ Strategy Partners

В связи с ужесточением ввоза иностранных премиум-брендов на российском рынке образуется свободная ниша объемом ~70 млрд руб. (57 тыс. т)

Крупнейшие бренды, импорт которых был ограничен в Россию¹, млн долл. США



Комментарии

Под запрет Россельхознадзора попадают корма преимущественно **супер-премиум** сегмента:

- **Farmina N&D** – корма супер-премиум класса (холистик). Производственные мощности расположены в Италии (поставки запрещены в 2022 г.), в Сербии (запрет с февраля 2024 г.), а также Бразилии (импорт разрешен)
- **Pro Plan** – корма супер-премиум класса компании Nestle. Производятся на заводах во Франции и Италии (запрещены поставки с февраля 2024 г.), а также в России
- **Grandorf** – корма супер-премиум класса. Производятся на площадках в Таиланде (ввоз запрещен с марта 2024 г.), Нидерландах и Бельгии (ввоз разрешен)
- **Monge** – корма супер-премиум класса. Производство расположено в Италии (поставки с части заводов были запрещены в мае 2023 г., оставшиеся – в феврале 2024 г.) Нидерландах (запрет введен в мае 2023 г.), Таиланде (запрет введен в марте 2024 г.) и Австрии (ввоз разрешен)
- **Hills** – корма супер-премиум класса (лечебные). Заводы расположены в США, Чехии (запрет введен в июне 2021 г.), Франции (в мае 2023 г.), Нидерланды (в августе 2023 г.), Италии (в феврале 2024 г.)

В 2024 г. ушедший импорт частично заместили корма из Польши и Китая

Источник: Росстат; Россельхознадзор; Центр изучения питания и благополучия животных; ITC, данные таможенных деклараций анализ Strategy Partners

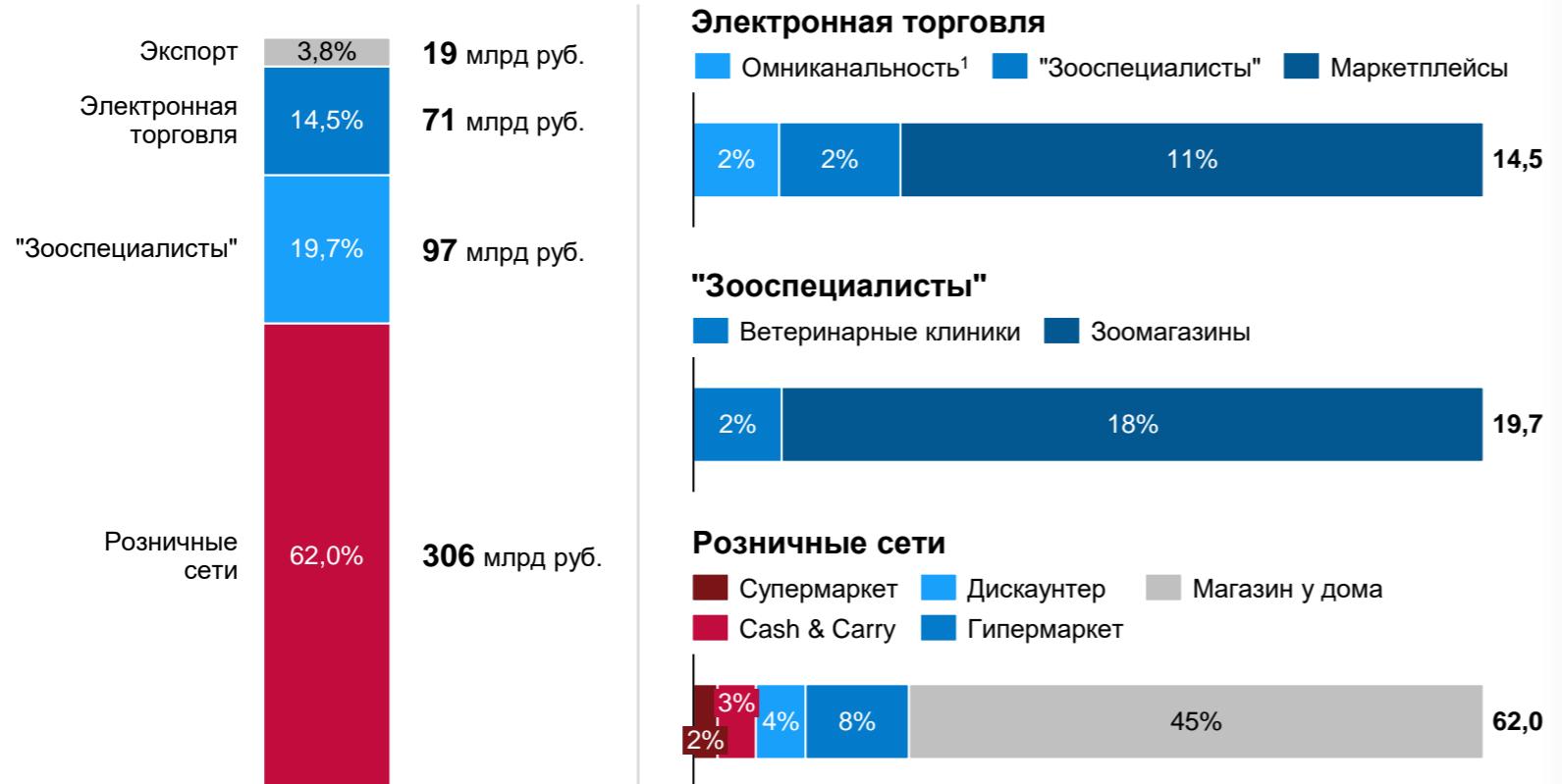
В кормах для кошек преобладают премиум и супер премиум корма, а для собак — эконом сегмент



Источник: Росстат; Euromonitor; анализ Strategy Partners

В каналах продаж преобладают розничные сети, а наиболее быстрорастущий канал — электронная торговля

Объем продаж по каналам сбыта, млрд руб., %, 2023 г.



1 — продажи розничных сетей через канал электронных продаж

Источник: Росстат; Euromonitor; анализ Strategy Partners

Комментарии

 **Розничные сети** — в современной рознице преобладает продукция эконом-сегмента, средний чек по товарам для животных составил 1 341 руб. в 2023 г.

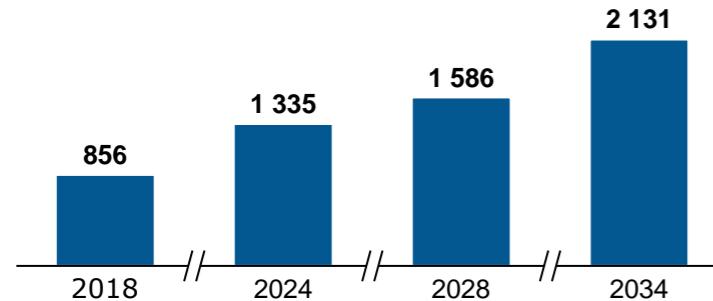
 **Зооспециалисты** — постепенно угасающий канал, однако лояльность к спец. магазинам значительно выше остальных каналов

 **Электронная торговля** — наиболее быстрорастущий канал в настоящее время (за 2018–2023 гг. доля в продажах выросла с 5 до 14%), а средний чек на 84% выше, чем в рознице, из-за большего удобства канала

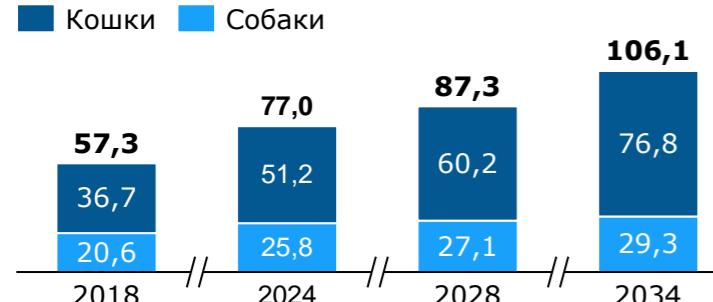
 **Экспорт** — с 2022 г. прекратились поставки в страны ЕС и Украину, поэтому приоритизация канала стала на странах ЕАЭС — Беларуси и Казахстане

Рынок кормов вырастет до 2 131 тыс. т к 2034 г. за счет роста популяции животных и пенетрации промышленных кормов

Прогноз потребления кормов, тыс. т



Прогноз популяции питомцев, млн шт.



Удельное потребление пром. кормов в сухом виде¹, кг/кошка/г.



Удельное потребление пром. кормов в сухом виде¹, кг/собака/г.

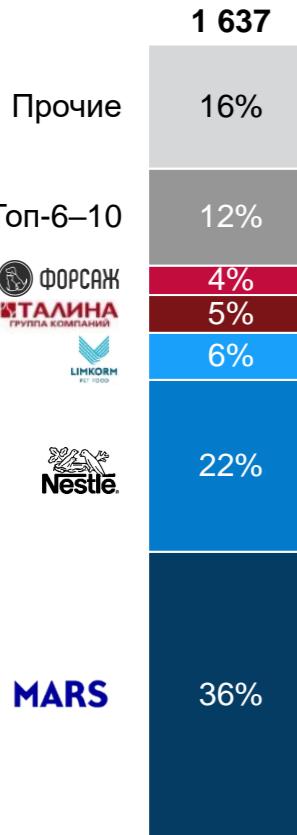


1 — влажный корм был пересчитан на сухой вид с учетом доли воды в структуре влажного корма — 49,1% (для кошек) и 50,5% (для собак).

Источник: Росстат, Euromonitor, Mars Petcare, Центр изучения питания и благополучия животных, анализ Strategy Partners

Крупнейшие игроки, Mars и Nestle (58% рынка), — приостановили инвестиции в расширение производства, что создает возможности для локальных игроков

Консолидация отрасли, % от тыс. т



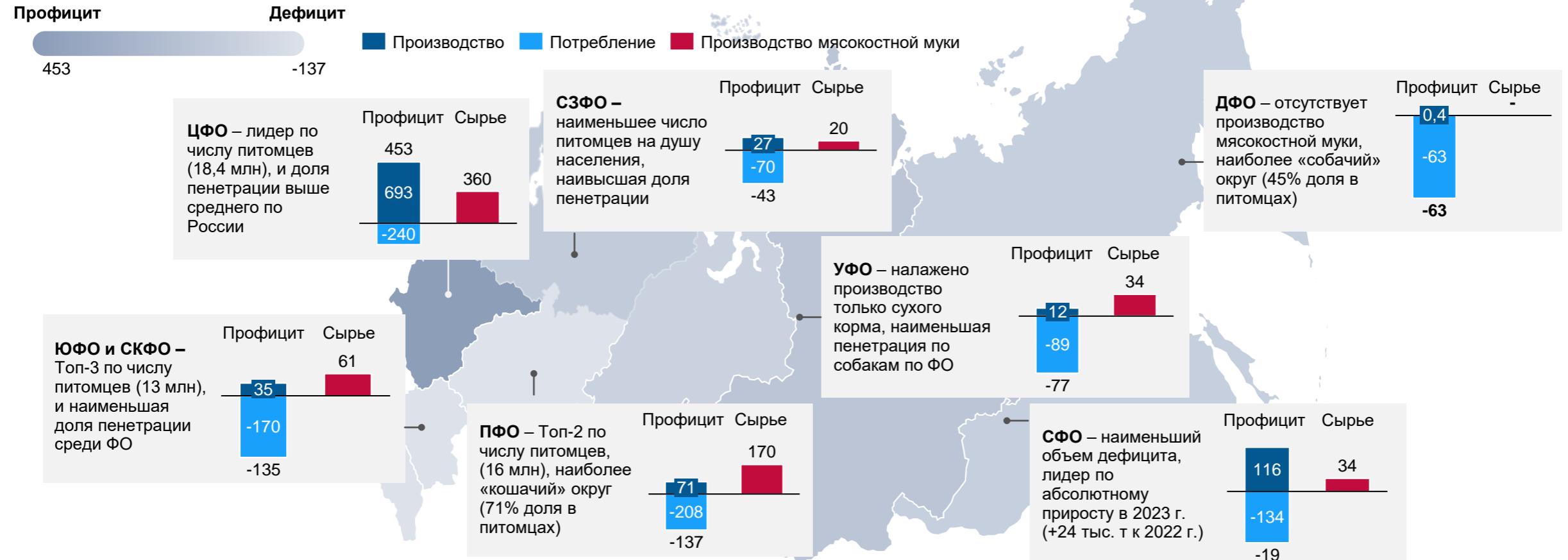
01	02	03
 Строительство новых заводов	Стратегии развития <ul style="list-style-type: none"> ГК «Талина» планирует ввод нового завода в 2025 г. мощностью 70 тыс. т/г. «Петэксперт» планирует ввод новых заводов в 100 тыс. т/г. к 2028 г. 	Компании
 Модернизация текущих мощностей	<ul style="list-style-type: none"> «Мелком» планирует реконструкцию Вяземского мелькомбината и его преобразование в комплекс по производству кормов «Мираторг» планирует расширение мощностей за счет модернизации линий 	 петэксперт
 Фокус на сегментах премиум и супер-премиум	<ul style="list-style-type: none"> «Мираторг» и НПКЦТ¹ используют технологию Fresh Meat. НПКЦТ применяет сырье Human Grade 	 МИРАТОРГ
 Акцент на специализированных решениях	<ul style="list-style-type: none"> На фоне ограничения импорта лечебных кормов компании предлагают свои решения для животных с особыми потребностями 	 петэксперт
 Приостановка инвестиций	<ul style="list-style-type: none"> С 2022 г. компании временно отказались от инвестиций в стране 	 AlphaPet
		 MARS
		 Nestle

1 - Научно-производственный центр кормовых технологий, производитель кормов AlphaPet

Источник: данные открытых источников; анализ Strategy Partners

Основная сырьевая и производственная база расположена в ЦФО, однако потребление рассредоточено по ЦФО, ПФО, ЮФО и СКФО

Сыревая, производственная и потребительская база кормов по ФО в сухом виде¹, тыс. т, 2023 г.



Производство кормов сегодня является перспективным направлением для диверсификации бизнеса. Средний срок окупаемости такого проекта составляет ~6 лет

Мощность проекта

130 тыс. т



Срок окупаемости

~6 лет



CapEx¹

11 млрд руб.



Показатели
типового
проекта



NPV

20 млрд руб.

Выручка

37 млрд руб.



EBITDA margin

25%



Комментарии

- Маржинальность проекта по кормам зависит от:
 - Product mix
 - Оборудования
 - Уровня автоматизации
 - Силы выстроенного бренда
- Сроки окупаемости могут быть сокращены за счет:
 - Выбора оборудования
 - Оптимизации рецептуры
 - Продаж в суперпремиальных сегментах
- Срок окупаемости также зависит от инвестиций в продвижение, и способности быстро выйти на проектные мощности

¹ – на основе 5 проектов аналогов, реализованных в последние несколько лет

Источник: финансовая отчетность компаний, данные проектов-аналогов, интервью с экспертами, анализ Strategy Partners

В то же время рынок кормов является сложным, что требует от инвестора четкой и выверенной стратегии организации бизнеса



Определение оптимального объема производства

- Выбор стратегических приоритетов (выручка или маржинальность)
- Оценка достижимой доли на рынке
- Построение количественной модели определения объема производства



Выбор оптимальной локации производства

- Построение гравитационной модели



Выбор модели выхода на рынок

- Оценка привлекательности выхода через M&A, Greenfield, Brownfield или микс из нескольких вариантов



Определение бизнес-модели проекта

- Выбор между видами корма, животными и ценовыми сегментами
- Определение целевой рецептуры
- Поиск сырья (с учетом сложностей доступа)
- Проработка географии продаж



Разработка стратегии взаимодействия с каналами сбыта

- Оценка и приоритизация каналов сбыта (ценовые сегменты, фасовки)
- Определение мер по выстраиванию сотрудничества с клиентами (выход через СММ сетей, предоставление сэмплов)



Создание плана по продвижению продукции

- Определение портфеля брендов и клеймов для продвижения
- Выбор ключевых каналов продвижения (Digital, ТВ, радио)
- Синхронизация маркетингового плана с планом производства

Источник: данные по проектам-аналогам, интервью с экспертами; анализ Strategy Partners

Strategy Partners — ведущая российская консалтинговая компания.

Мы помогаем разным отраслям быстро адаптироваться к изменениям и находить эффективные решения для достижения целей. На это работают сильнейшие консультанты, за плечами которых опыт в реальном секторе и сотни реализованных проектов. SP обладает самой опытной командой консультантов в сфере АПК в России – более 30 профессионалов, специализирующихся на проектах в области АПК.

Мы поддерживаем клиентов на любом этапе развития: анализируем рынки, создаем и внедряем стратегии, оптимизируем процессы и системы управления. За годы работы Компанией было реализовано более 2000 проектов. За последние 3 года было реализовано более 130 проектов в области АПК, FMCG и рetailе.

Являясь дочерней компанией Сбера, Strategy Partners открывает клиентам возможности одного из крупнейших банков России. Зарубежные представительства Банка обеспечивают доступ к локальной экспертизе, способствуя формированию глубоких компетенций в области экспортных операций и анализа международных рынков.

Компания занимает лидирующие позиции в сегменте «Стратегическое планирование и организационное развитие» по версии RAEX.



Роман Самойлов

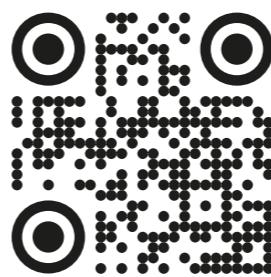
Руководитель проектов

+7 (915) 302-55-78

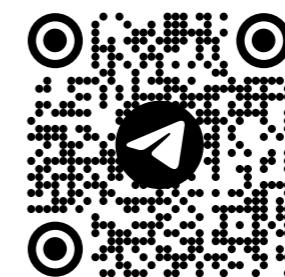
samoilov@strategy.ru



НОВОСТИ РЫНКА, ИНФОРМАЦИЯ О МЕРАХ ГОСПОДДЕРЖКИ, ИССЛЕДОВАНИЯ И КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ В НАШИХ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ



strategy.ru



t.me/strategy
partners



vk.com/strategy.
partners.group