

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

01

Потенциал российского рынка кормов для непродуктивных животных

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

02

Сложности работы на рынке:

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

03

Стратегия выхода на рынок:

- 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



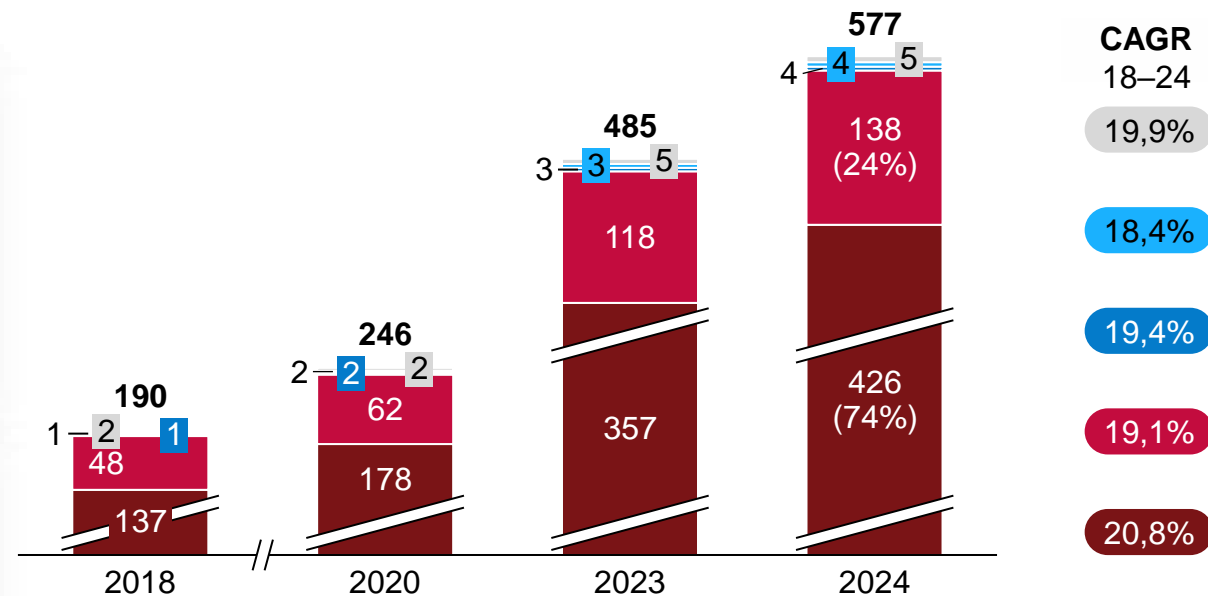
Премиум



Супер премиум

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

■ Кошки ■ Собаки ■ Птицы ■ Рыбы ■ Прочие декоративные¹



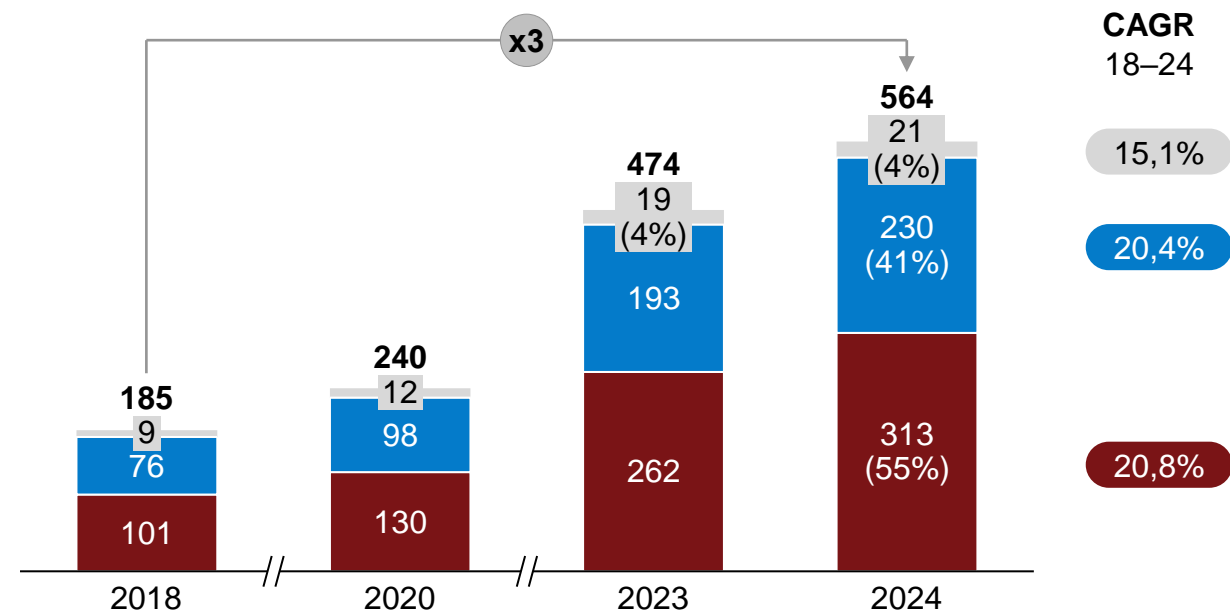
Комментарии

- 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.

■ Сухой ■ Влажный ■ Лакомства



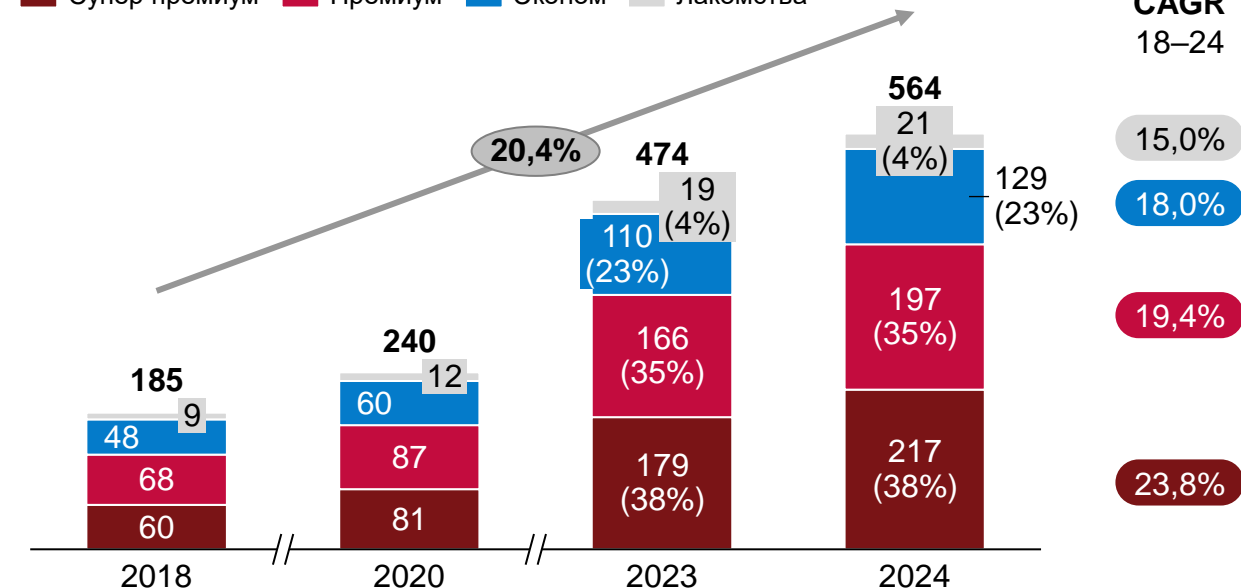
Комментарии

- 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

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

■ Супер премиум ■ Премиум ■ Эконом ■ Лакомства

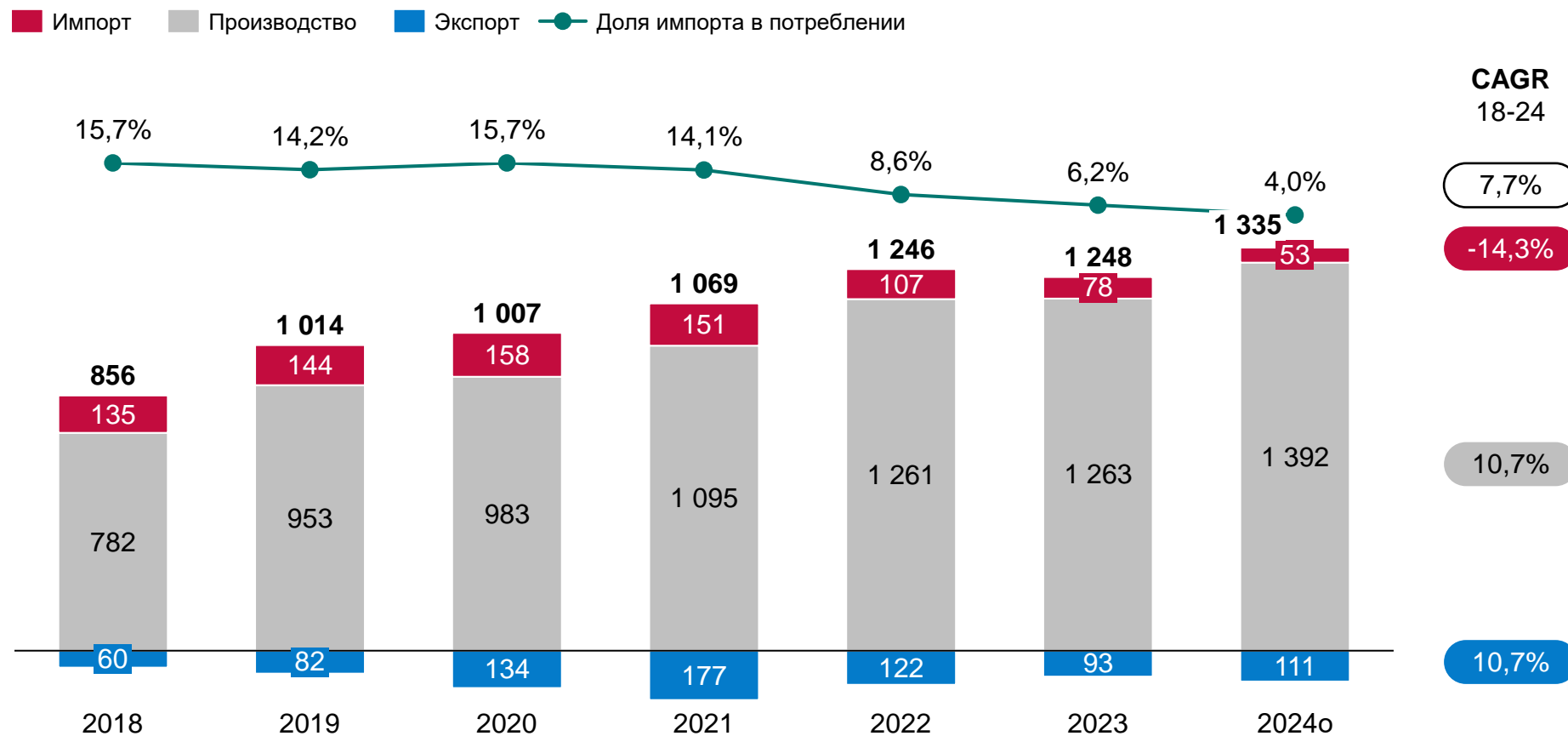


Комментарии

- 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



Комментарии



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

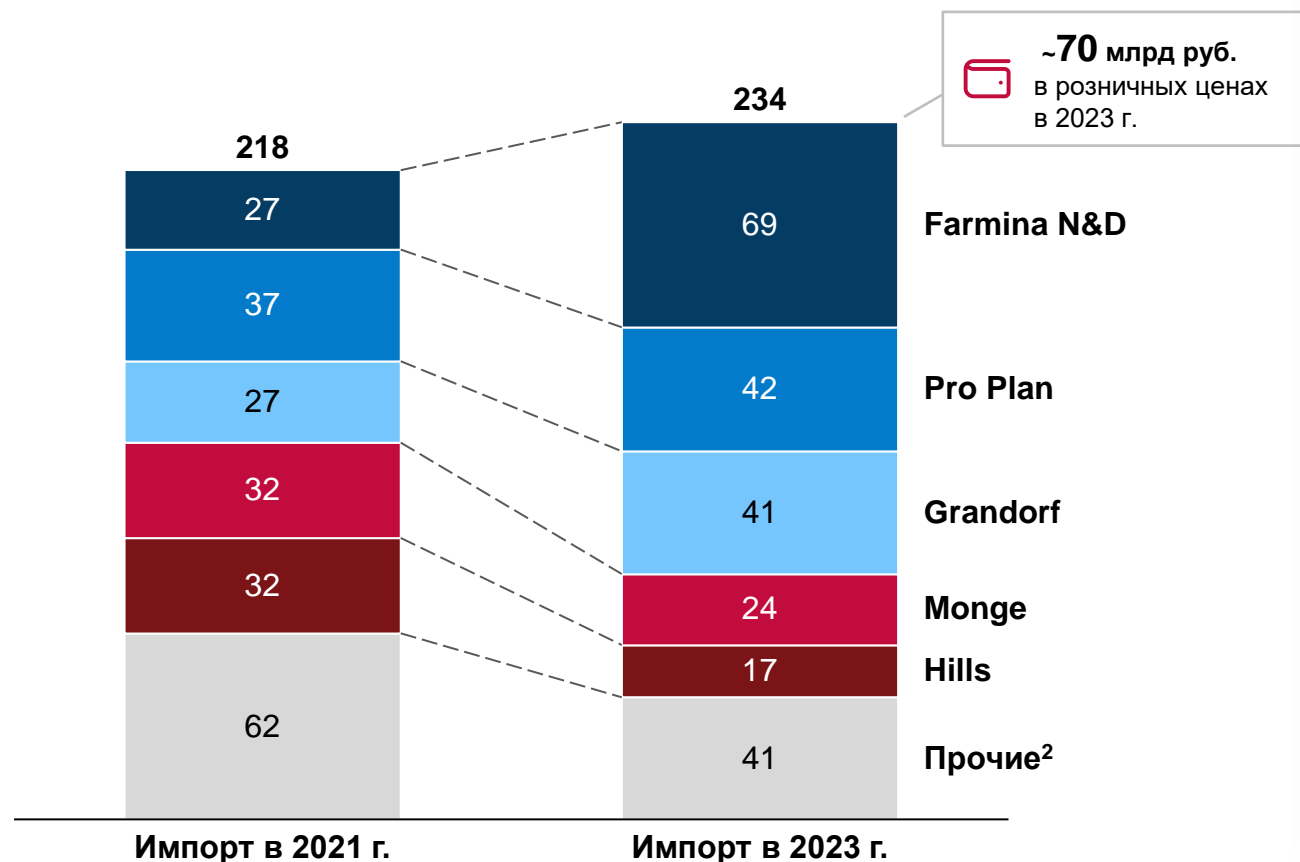


Деятельность Россельхознадзора по постепенному запрету кормов из ЕС и рост внутреннего производства способствовали падению импортозависимости до 4% к 2024 г.

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

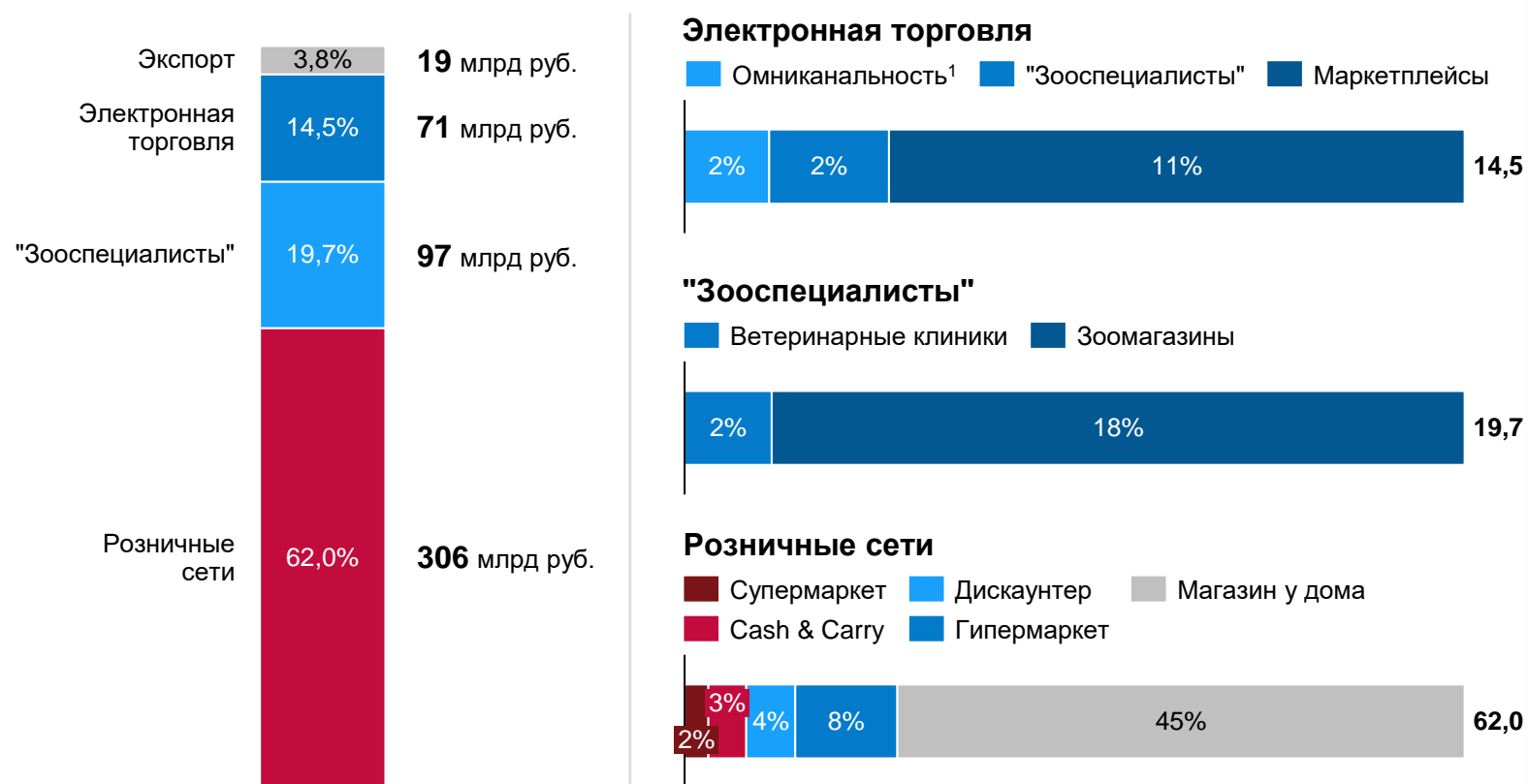
В кормах для кошек преобладают премиум и супер премиум корма, а для собак — эконом сегмент



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



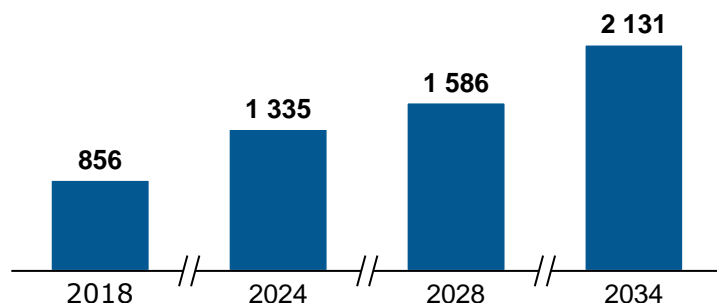
Электронная торговля — наиболее быстрорастущий канал в настоящее время (за 2018–2023 гг. доля в продажах выросла с 5 до 14%), а средний чек на 84% выше, чем в рознице, из-за большего удобства канала



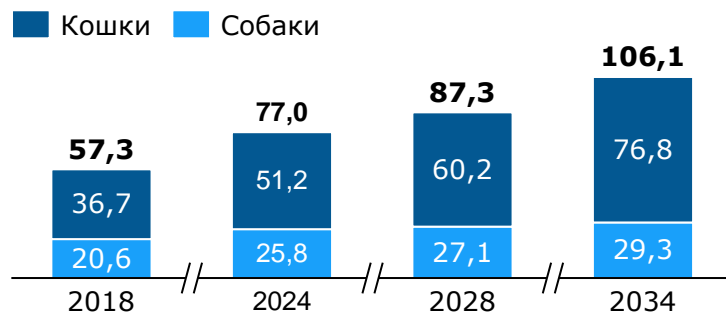
Экспорт — с 2022 г. прекратились поставки в страны ЕС и Украину, поэтому приоритизация канала стала на странах ЕАЭС — Беларуси и Казахстане

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.



Ключевые факторы роста

- Рост популяции животных, особенно в городской местности
- Рост пенетрации промышленных кормов, постепенное приближение к европейскому уровню
- Отношение к питомцу как к другу или члену семьи и более бережное отношение к его здоровью
- Активный рост онлайн-торговли за счет большего удобства канала

Ключевые факторы сдерживания

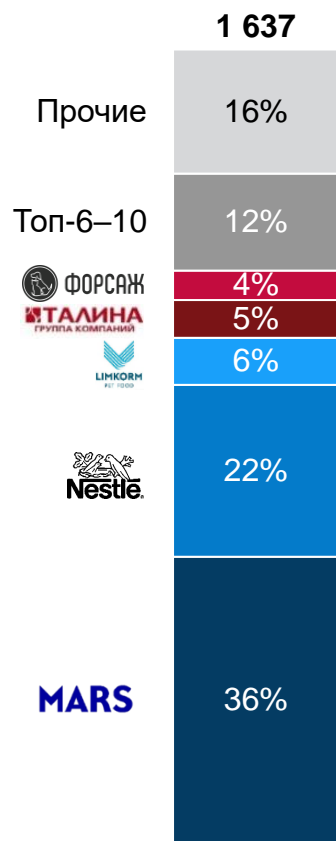
- Население в России будет сокращаться в среднесрочной перспективе
- Доступность качественного сырья — производители сталкиваются с нехваткой мясной муки и некоторых добавок

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



Мощности в 2023 г.

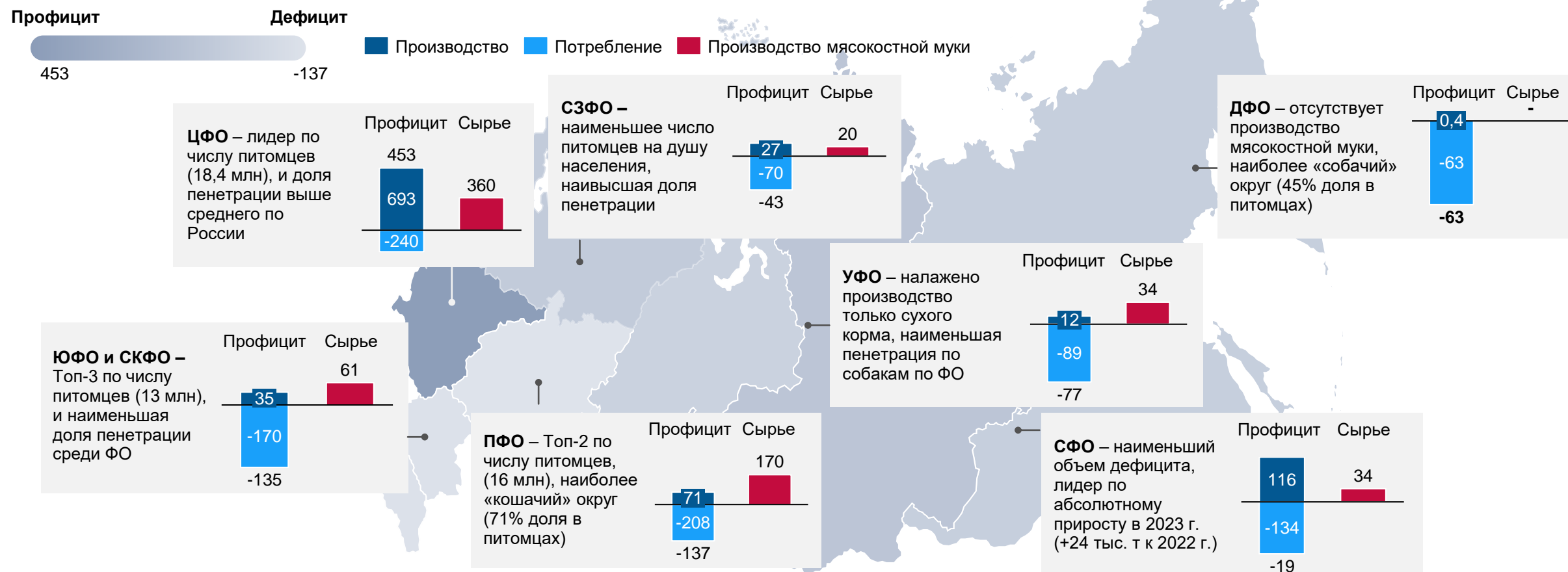
1 - Научно-производственный центр кормовых технологий, производитель кормов AlphaPet

Источник: данные открытых источников; анализ Strategy Partners

01	02	03
<p> Строительство новых заводов</p>	<p>Стратегии развития</p> <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. «Мелком» планирует реконструкцию Вяземского мелькомбината и его преобразование в комплекс по производству кормов «Мираторг» планирует расширение мощностей за счет модернизации линий «Мираторг» и НПКЦТ¹ используют технологию Fresh Meat. НПКЦТ применяет сырье Human Grade На фоне ограничения импорта лечебных кормов компании предлагают свои решения для животных с особыми потребностями С 2022 г. компании временно отказались от инвестиций в стране 	<p>Компании</p> <div> ТАЛИНА ГРУППА КОМПАНИЙ </div> <div> </div> <div> МЕЛКОМ ГРУППА КОМПАНИЙ </div> <div> </div> <div> </div> <div> </div> <div> </div> <div> </div> <div> </div> <div> </div> <div> </div> <div> </div> <div> </div> <div> </div>

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

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



¹ – влажный корм был пересчитан на сухой вид, исходя из доли воды в структуре влажного корма – 49,1% (для кошек) и 50,5% (для собак);

Источник: Mars Petcare, Росстат, анализ Strategy Partners

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



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 СТМ 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 ретейле.

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**

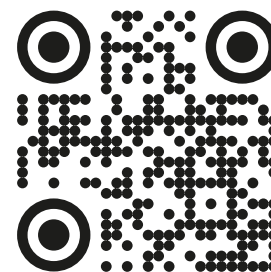
Руководитель проектов

+7 (915) 302-55-78

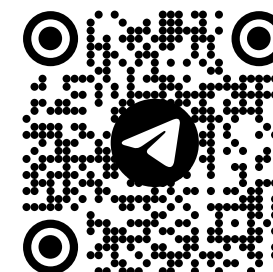
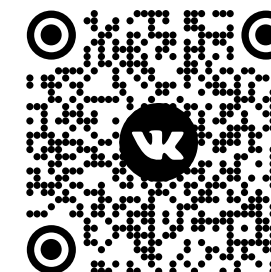
samoilov@strategy.ru



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



strategy.ru

t.me/strategy
partnersvk.com/strategy.
partners.group