



М&А и структурирование интеграций для
долгосрочного успеха компании

Группа «Черкизово» сегодня

Крупнейший на российском рынке производитель брендованных продуктов из мяса

Конкурентные преимущества

- > Вертикально-интегрированная бизнес-модель с высоким уровнем самообеспечения
- > Сильный портфель брендов с растущей долей рынка в ритейле
- > Динамично развивающийся экспортный потенциал
- > Ведущий поставщик для сетей быстрого питания

Ключевые показатели (2024)



№1* в России по производству куриного мяса



№2 в России по производству мяса индейки



№5 в России по производству свинины



№3 в России по производству продуктов мясопереработки



№1 в России на рынке комбикормов для животных

1 055 тыс. тонн

произведено куриного мяса

80 тыс. тонн

произведено мяса индейки

336 тыс. тонн

произведено свинины


144 тыс. тонн

объем продаж


3 млн тонн

произведено комбикормов


Портфель ведущих брендов




«Петелинка»




«Черкизово»




«Пава-Пава»




«Самсон»




«Куриное царство»




«Краснобор»



«Империя вкуса»



«Casademont»



«Алтайский бройлер»

* С учетом приобретения ООО «Руском» в декабре 2024 г.

М&А сделки: 2021-25 гг.

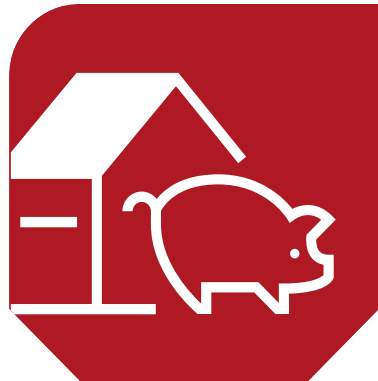
Рост продаж

+20 активов

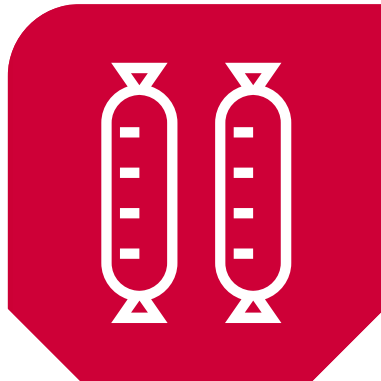
№1 в России
по производству
куриного мяса



+21%



+64%



+6%



+10%*

* По данным рейтинга НСП за 2024 г.

М&А сделки: 2021-25гг

Расширение географии присутствия

+7 регионов



M&A сделки

Расширение аудитории потребителей

+5,8 млн чел

Расширение регионов присутствия ТМ Петелinka



+17,8 млн чел

Расширение доступной географии



М&А сделки

Рост стоимости бизнеса и создание задела на будущее

Новое направление - селекция и генетика



Проект «СГЦ Вишневский»

Новая категория – хамон



Проект «Пит-Продукт»

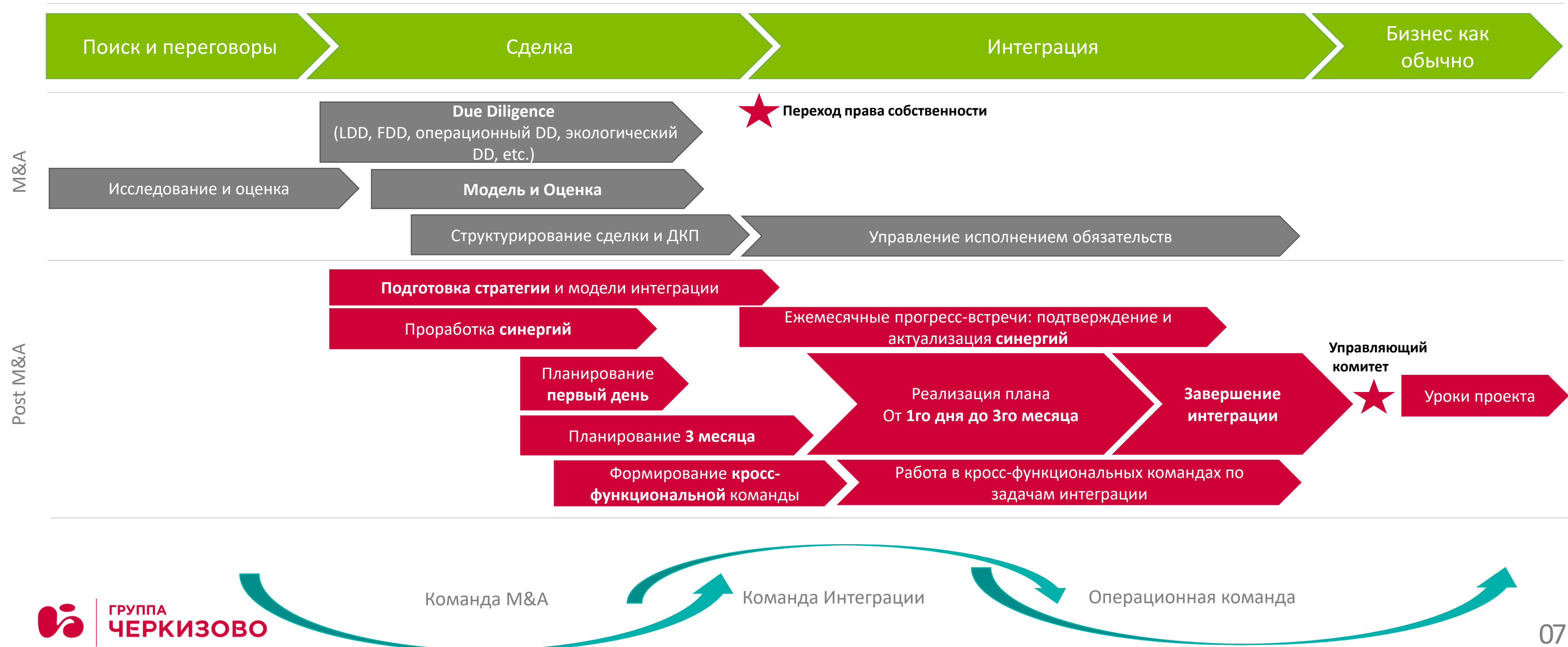
Новый канал сбыта – АЗС, shop in shop, места проведения досуга



Проект «Sybilla Rus» (ВкусON)

Дорожная карта

Жизненный цикл: от сделки до бизнеса как обычно



Post M&A

Ключевые барьеры и вызовы



Команда

- Сопротивление изменениям
- Кадровые сложности
- Различия корпоративных культур



И Т

- Несовместимость ИТ-систем
- Устаревшая ИТ-инфраструктура
- Низкая информационная безопасность
- Низкий уровень автоматизации процессов



Эффективность

- Правовые барьеры
- Нарушение операционных процессов
- Изменение зон ответственности
- Переход от простых процессов к сложным

Post M&A

Инструменты для успешной интеграции



Команда

- Выделение команды интеграции в структуре
- Институт ключевых пользователей
- Владельцев БП, участвующих на всех этапах

Целеполагание

- Четкий подход к формированию целей, KPI
- Регулярные прогресс-встречи
- Мотивационная программа / бонусирование команды интеграции

Стандартизация

- RACI матрица, регламент
- Управление изменениями и коммуникациями
- Отлаженный процесс взятия контроля

Спасибо за внимание!



ГРУППА
ЧЕРКИЗОВО