

Strategy Partners

Тенденции рынка хлебобулочных и мучных кондитерских изделий в России

Февраль 2023 г.



Содержание

- 1 АНАЛИЗ РЫНКА ХБИ¹ И МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ
- 2 КЕЙСЫ КЛИЕНТОВ STRATEGY PARTNERS
- 3 О КОМПАНИИ

1 — хлебобулочные изделия.



Одна из ключевых тенденций на российском рынке ХБИ¹ и кондитерских изделий — супертренд на здоровое питание

Супертренд «здоровое питание»	
1 Изделия без лактозы и глютена	Многие производители ХБИ используют виды муки, не содержащие глютен, например белую и бурую рисовую муку, кукурузную муку и т. д. Указание на отсутствие в составе продукта лактозы и глютена становится важной частью визуального оформления продукции, а также рекламных коммуникаций.
2 Сниженное содержание сахара и соли	Этот тренд является вызовом для производителей, потому что желание аудитории сокращать потребление сахара нужно удовлетворять при помощи более полезного состава традиционных изделий без ущерба для вкусовых качеств. Производители ХБИ с фокусом на заботящихся о своем здоровье людях, должны делать акцент на сниженном содержании соли и сахара.
3 Функциональное питание	Тренд на внимание к собственному здоровью вызывает формирование запроса на продукты, обладающие не только пищевой, но и дополнительной ценностью, т. е. на функциональное питание. Превращать традиционные продукты в функциональные можно за счет добавления натуральных ингредиентов, таких как сухофрукты, семена, орехи, а также витаминные и белковые добавки.

4 **Новые ингредиенты**

Тренд на использование новых ингредиентов в традиционных продуктах частично пересекается с ростом популярности функционального питания. Новые ингредиенты позволяют сделать продукцию более полезной для здоровья и предложить новые вкусовые и визуальные сочетания.

5 **Небольшой размер упаковки**

Тенденция к уменьшению размера упаковки имеет две основы: во-первых, новые форматы упаковки позволяют потреблять ХБИ в качестве снеков, а во-вторых, в условиях роста цен на компоненты и логистику это позволяет производителям замаскировать рост цен на готовую продукцию. Этот тренд в разных проявлениях характерен для всех разновидностей ХБИ.

6 **Традиционные вкусы**

На рынке ХБИ наблюдается умеренный тренд на рост популярности традиционных вкусов и региональных рецептов, ассоциирующихся с экологичной и полезной пищей. Например, в позиционировании некоторых продуктов используется указание на наличие в составе именно башкирского меда.

7 **Увеличенный срок годности**

Снижение покупательной способности граждан на фоне кризисных явлений 2022 г. в т. ч. определяет повышение интереса к продукции с увеличенным сроком годности (в т. ч. замороженной). Однако исследования показывают, что некоторые такие продукты (например, рулеты) воспринимаются потребителями как нездоровая еда, что должно учитываться производителями с учетом супертренда на здоровое питание.

1 — хлебобулочные изделия; 2 — Всемирная организация здравоохранения.

В структуре производства 83% - ХБИ¹ недлительного хранения. Спрос на ХБИ длительного хранения растет наиболее высокими темпами



1 — хлебобулочные изделия; 2 — среднегодовой темп роста.

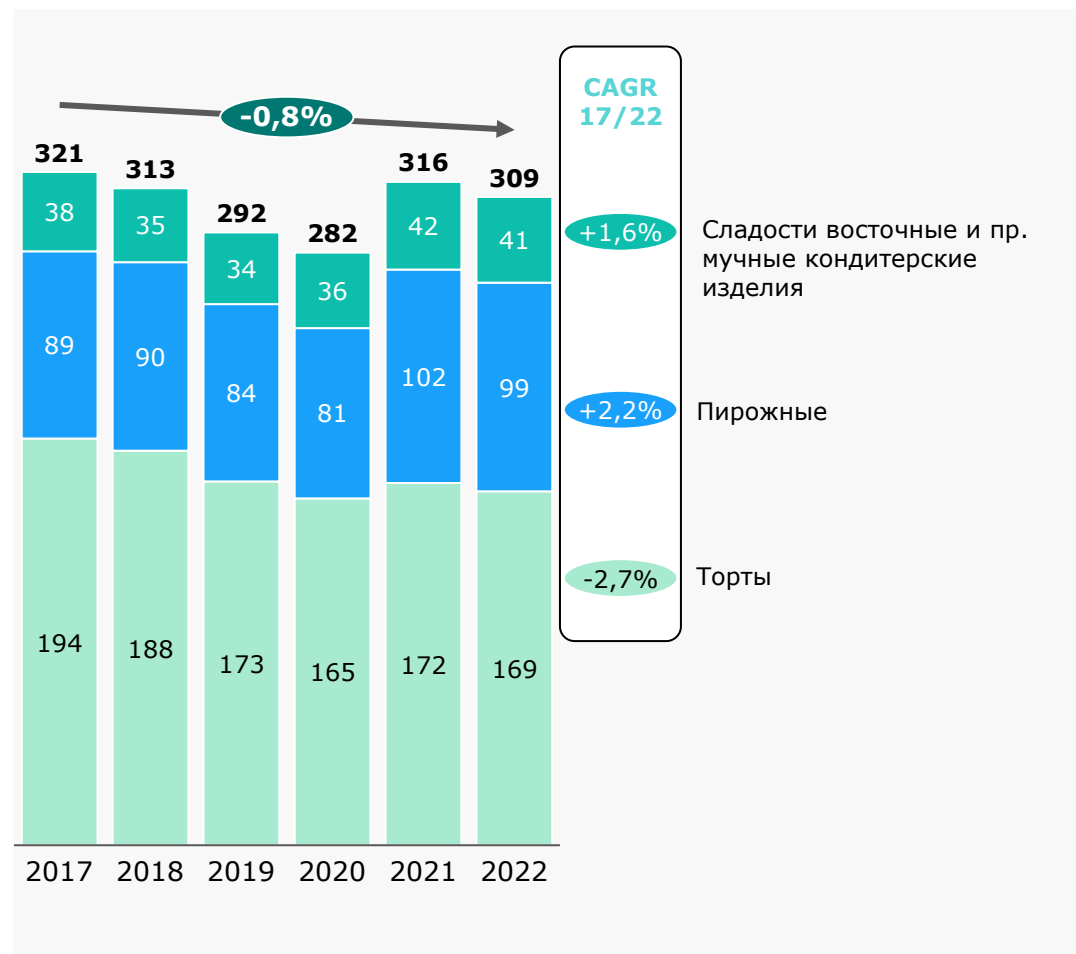
Ключевая тенденция на российском рынке ХБИ — тренд на расширение ассортимента продукции с функциональными добавками

Категория продукции	Описание тренда
 Хлеб (ХБИ недлительного и длительного хранения)	- Хлеб в сознании потребителей остается одной из самых нездоровых категорий ХБИ¹. Для корректирования этого негативного образа многие производители представляют продукцию без глютена, с функциональными добавками (витаминами, минералами, пре- и пробиотиками) и другими натуральными, полезными ингредиентами (семена, сухофрукты и пр.). Указание на пользу продукции для потребителей сейчас значительно важнее, чем, например, указание на следование различным ГОСТ. - Тренд на полезные разновидности хлеба актуален для потребителей всех возрастов. Отличие в том, что для аудитории до 30 лет наиболее важно указание на то, что хлеб соответствует принципам спортивного питания, т. е. являются фитнес-продукцией; для покупателей более старшего возраста важнее общий акцент на пользе для здоровья. - Потребление традиционных индустриальных хлебов в последние годы снижалось. В ближайшие годы на эту тенденцию будут воздействовать два разнонаправленных тренда: увеличение потребления базовых продуктов из-за снижения располагаемых доходов домохозяйств, а также стремление производителей предложить более актуальные и здоровые категории продукции.
 Булочные изделия (ХБИ недлительного и длительного хранения)	- Наиболее актуальный для этой категории тренд совпадает с тенденциями, характерными для рассмотренных выше категорий: благодаря спросу на здоровое питание, который не прекратится под влиянием кризисных явлений в экономике, будет расти предложение продукции без глютена и лактозы. - Рост спроса на категорию булочных изделий длительного хранения будет обусловлен снижением доходов населения.
 Сухари (ХБИ пониженной влажности)	- Для категории «сухари» будет характерен тренд на снижение размера порции/упаковки, продиктованный сразу двумя причинами: во-первых, ростом потребления этой продукции в виде снеков, а во-вторых, стремлением производителей замаскировать таким образом рост цен. - Супертренд на здоровое питание будет актуален и для сухарей: популярность разновидностей без сахара, глютена и лактозы будет увеличиваться, также вырастет предложение продукции с новыми натуральными ингредиентами (семенами, сухофруктами и т. д.), а также полезными добавками, например увеличенным содержанием белка и витаминов.

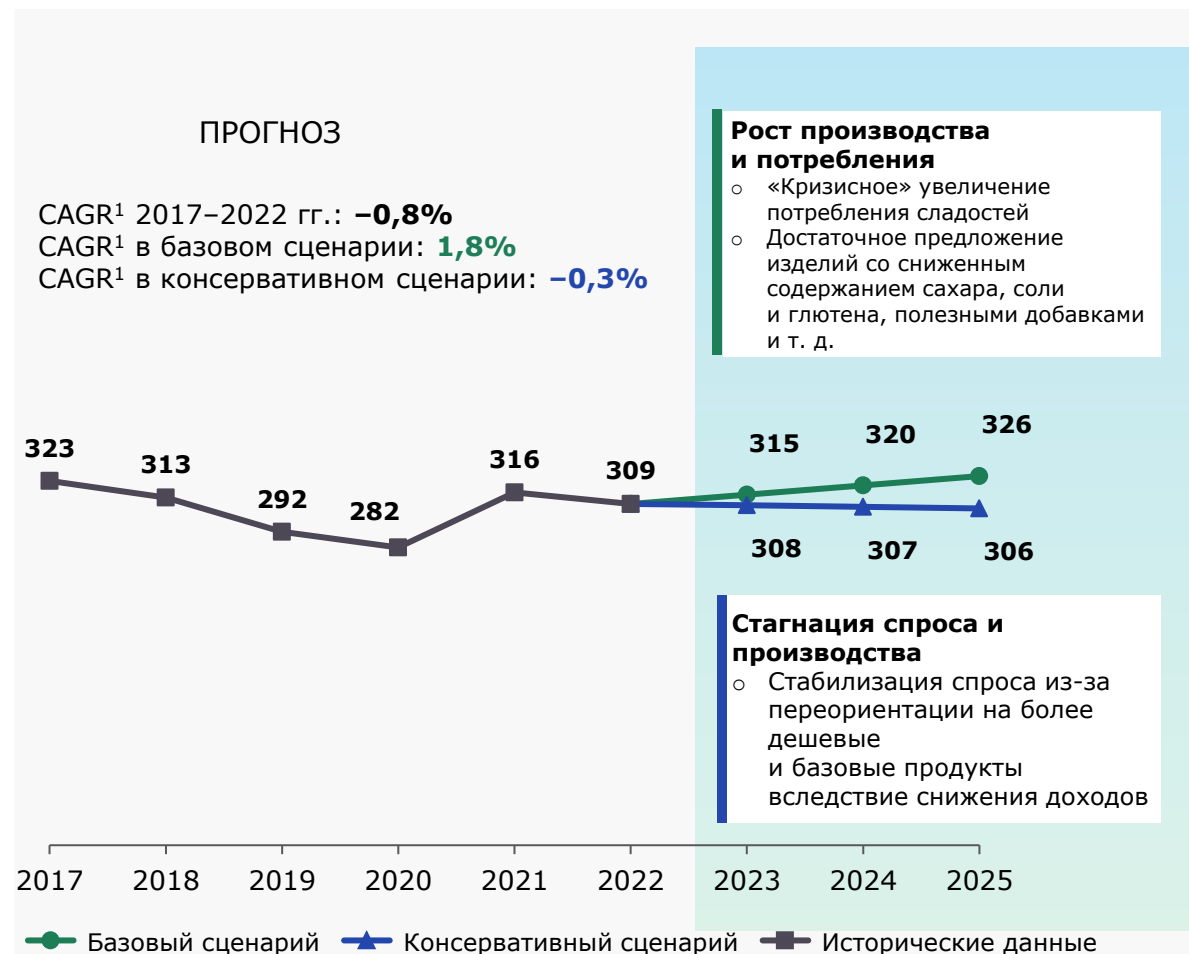
1 — хлебобулочные изделия; 2 — Всемирная организация здравоохранения.

Доля тортов в структуре производства стабильно сокращается в пользу пирожных, что объясняется трендом на уменьшение размера порций и стоимости упаковки

Структура производства мучных кондитерских изделий недлительного хранения в России, тыс. тонн



Прогноз производства мучных кондитерских изделий недлительного хранения в России, тыс. тонн



1 — среднегодовой темп роста.

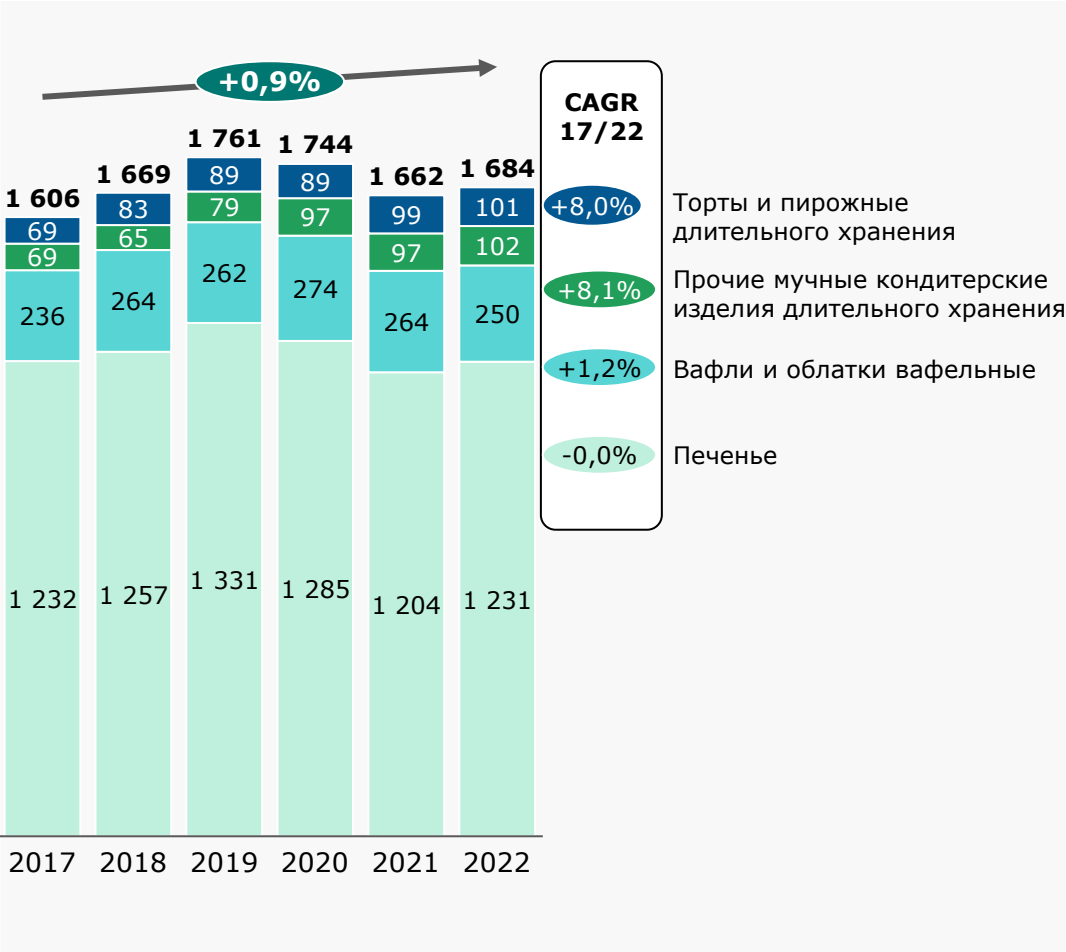
Ключевые тенденции на российском рынке кондитерских изделий недлительного хранения — сокращение содержания сахара и уменьшение размера упаковки

Категория продукции	Описание тренда
 Торты	- Один из основных трендов, которые будут влиять на характеристики производимой продукции, — супертренд на здоровое питание, предполагающий производство безглютеновой продукции со сниженным содержанием сахара. - Также рост будет наблюдаться в сегменте тортов мелкой фасовки — т. н. бенито-тортов; одна из причин развития этой тенденции — попытка производителей замаскировать рост цен. - Еще один тренд в сегменте тортов — стремление производителей балансировать между запросами старшей аудитории, предпочитающей классическую продукцию, и более молодых людей, готовых к экспериментам, например к тортам из разноцветных коржей или с необычными вкусами.
 Пирожные	- Уже упомянутый тренд на здоровое питание будет также актуален для пирожных: прогнозируется рост продаж продукции со сниженным содержанием сахара, а также безглютеновой и веганской продукции. - Тренд на уменьшение размера упаковки, продиктованный как ростом потребления кондитерских изделий в виде снеков, так и попыткой производителей замаскировать рост цен, будет способствовать увеличению продаж т. н. ланчбокс-кейков. - Среди специфических трендов также можно отметить рост популярности нарезных пирожных.
 Восточные сладости	- Среди общих трендов, влияющих на структуру производства продукции, можно выделить тенденцию к производству изделий с пониженным содержанием сахара, соли и глютена. - Потребление сладостей традиционно увеличивается во время кризиса, поэтому в кратко- и среднесрочной перспективе будет расти спрос на мелкие сладости для заедания стресса (особенно в небольших упаковках, которые можно взять с собой). - Более специфические тенденции, актуальные для сегмента восточных сладостей, — рост интереса к традиционным и региональным рецептурам, что может стать одним из драйверов экспорта такой продукции в другие регионы.

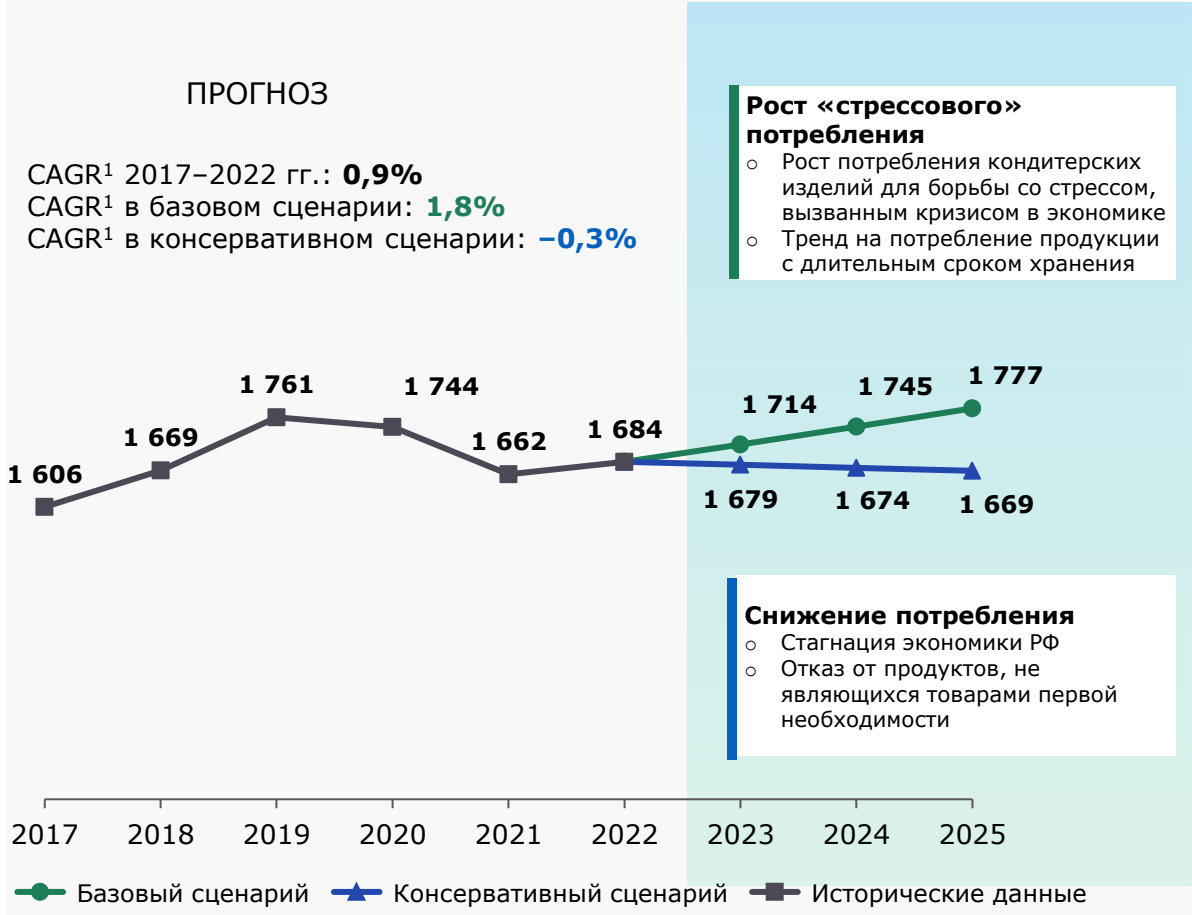
1 — хлебобулочные изделия; 2 — Всемирная организация здравоохранения.

Среди мучных изделий длительного хранения наиболее высокими темпами роста отличаются торты и пирожные, в т.ч. шоковой заморозки

Структура производства мучных кондитерских изделий длительного хранения в России, тыс. тонн



Прогноз производства мучных кондитерских изделий длительного хранения в России, тыс. тонн



1 — среднегодовой темп роста.

Ключевые тенденции — повышение доли продукции в шоковой заморозке, рост спроса на продукцию без лактозы, глютена, с низким содержанием соли и сахара

Категория продукции	Описание тренда
 Печенье	○ Супертренд на здоровое питание в категории «печенье» будет проявляться в виде роста предложения продукции без глютена, лактозы, а также со сниженным содержанием сахара или с его заменителями (в т. ч. натуральными подсластителями — медом, сухофруктами и пр.). Кроме того, стоит отметить рост предложения продукции увеличенной пищевой ценности (обогащенной протеином, витаминами и пр.). ○ Тренд на снижение размера порции/упаковки также характерен для продукции в розничной упаковке, что обусловлено ростом потребления продукции в виде снеков и попыткой производителей замаскировать рост цен. Наиболее выражено тренд на снижение размера упаковки проявляется в производстве веганской и диетической продукции.
 Вафли	○ Изделия из натуральных ингредиентов высокого качества и органическая продукция становятся все более популярными. ○ Рост спроса на здоровые и полезные перекусы, а также спрос на изделия в удобных упаковках, позволяющих есть небольшими порциями, обусловил увеличение предложения вафель в индивидуальной упаковке.
 Торты и пирожные длит. хранения, в т. ч. замороженные	○ Помимо общих тенденций, характерных для всех разновидностей кондитерской продукции, стоит отметить увеличение предложения продукции шоковой заморозки. Применение этой технологии позволяет использовать ключевое преимущество заморозки — увеличение срока годности — без ущерба для вкусовых качеств и текстуры изделия. ○ В условиях экономических трудностей, с которыми столкнутся многие домохозяйства региона в 2023–2025 гг. из-за прогнозируемого снижения реальных располагаемых доходов, приобретение замороженных тортов, пирожных и другой продукции длительного хранения будет наиболее удобно для планирования бюджета, поэтому стоит ожидать рост спроса в этой продуктовой категории.

Содержание

1

АНАЛИЗ РЫНКА ХБИ И МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ

2

КЕЙСЫ КЛИЕНТОВ STRATEGY PARTNERS

3

О КОМПАНИИ





**Разработка
рекомендаций по
выходу компании на
рынок Узбекистана**

Клиент — крупнейшая международная кондитерская компания, подразделение крупнейшего международного конгломерата

СИТУАЦИЯ

- Кондитерское подразделение крупнейшего международного конгломерата планирует выход на рынок Узбекистана

ЦЕЛИ

- Оценка привлекательности рынка
- Определение приоритетных для клиента сегментов
- Оценка преимуществ и недостатков возможных бизнес-моделей выхода компании на рынок Узбекистана



ПОДХОД

- Анализ макроэкономических показателей Узбекистана и стран СНГ
- Анализ рынка кондитерских изделий Узбекистана
- Анализ цепочек поставок
- Сравнительные данные по странам СНГ



РЕЗУЛЬТАТЫ

- Разработаны рекомендации по выходу компании на рынок Узбекистана
- Произведена оценка рисков выхода компании на рынок Узбекистана





Клиент — крупная агропромышленная компания с развитым дивизионом по производству готовой пищевой продукции

СИТУАЦИЯ

- Компания планирует модернизацию производственных мощностей
- Бенефициары рассматривают возможность изменения текущего производственного ассортимента (в основном кондитерских и хлебобулочных изделий) за счет синергии в рамках холдинга

ЦЕЛИ

- Определить концепцию развития и дать рекомендации по расширению производственного ассортимента наиболее перспективными видами продукции



ПОДХОД

- Анализ рынка по широкому перечню пищевой продукции, формирование прогноза развития рынка
- Ретейл-аудит и анализ текущей конкуренции
- Анализ потребительских предпочтений населения, определение целевой аудитории
- Отбор наиболее перспективных видов продукции для включения в производственный ассортимент
- Оценка необходимых инвестиций для выбранных направлений развития



РЕЗУЛЬТАТЫ

- Разработаны рекомендации по расширению производственного ассортимента наиболее перспективными видами продукции



Подбор оптимального производственного ассортимента кондитерских, хлебобулочных и смежных изделий

Клиент — один из крупнейших производителей хлебобулочных изделий (ХБИ) на рынке Свердловской области

СИТУАЦИЯ

- Компания поставила цель увеличить реализацию продукции и долю компании на рынке хлебобулочных изделий в Свердловской области
- С этой целью был сформирован запрос на анализ рынка хлебобулочных изделий в России и Свердловской области, а также на проведение конкурентного и ценового анализа

ЦЕЛИ

- Провести верхнеуровневый анализ рынка хлебобулочных изделий в России и Свердловской области
- Оценить долю рынка компании на рынке хлебобулочных изделий в Свердловской области до 2027 г.
- Выработать верхнеуровневые рекомендации по достижению прогнозируемой доли на рынке



ПОДХОД

- Анализ российского рынка хлебобулочных изделий: объем и структура рынка, ключевые тренды
- Анализ рынка хлебобулочных изделий в СО: основные конкуренты, ценовой анализ, анализ себестоимости
- Определение потенциальных возможностей для увеличения доли на рынке
- Прогнозирование потенциальной доли на рынке



РЕЗУЛЬТАТЫ

- Проведен анализ рынка хлебобулочных изделий в России и Свердловской области, включая прогноз рынка до 2027 г.
- При реализации мероприятий в базовом сценарии доля компании может увеличиться до 25 п. п. к 2027 г. по сравнению с текущей долей компании на рынке, что позволит войти в топ-3 производителей на рынке хлебобулочных изделий Свердловской области



Обзор рынка хлебобулочных изделий для одного из лидеров рынка в Свердловской области и оценка потенциальной доли компании на рынке

Клиент — один из крупнейших производителей хлебобулочных изделий (ХБИ) на рынке Свердловской области

СИТУАЦИЯ

- Летом 2020 года клиент инициировал проведение глубокого анализа рынка ХБИ на рынке Свердловской области и соседних регионов
- В связи с подготовкой к расширению производства в 2021 году клиенту потребовалось актуализировать маркетинговое исследование 2020 года

ЦЕЛИ

- Описать текущую структуру рынка в Свердловской области и РФ в целом, актуализировать прогноз развития рынка с учетом новой информации
- Определить потенциальные направления увеличения доли клиента на рынке



ПОДХОД

- Проанализированы методика и предпосылки исследования рынка 2020 года. Выявлены факторы, способные оказать значимое влияние на прогноз
- Проведен анализ структуры производства и потребления ХБИ в Свердловской области и РФ в целом на момент проведения проекта, актуализирован прогноз развития рынков до 2027 года
- Оценено положение клиента на рынке, выявлены преимущества клиента и конкурентов с учетом тенденций развития отрасли
- Проработаны потенциальные направления увеличения доли клиента на рынке: развитие ассортимента выпускаемой продукции, вытеснение других производителей, усиление каналов сбыта и т. д.



РЕЗУЛЬТАТЫ

- Скорректирован прогноз потребления различных категорий ХБИ
- Представлены направления расширения доли клиента на рынке ХБИ за счет увеличения ассортимента выпускаемой продукции
- Подготовленные материалы помогли обосновать открытие нового производства с целью увеличения объема производства и реализации продукции в 2 раза

**Обновление анализа
рынка хлебобулочных
изделий Свердловской
области**



Содержание

1

АНАЛИЗ РЫНКА ХБИ И МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ

2

КЕЙСЫ КЛИЕНТОВ STRATEGY PARTNERS

3

О КОМПАНИИ





СИЛЬНАЯ КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ



ПАРТНЕРСТВО

с ключевыми отраслевыми
ассоциациями и поставщиками
решений



ЛИЦЕНЗИЯ

на выполнение работ, связанных
с использованием информации,
составляющей государственную
тайну

150+

экспертов с широким опытом, включая
финалистов конкурсов
«Лидеры России», «Лучший по
профессии» (Сбер),
«Деловые женщины» и др.

1 000+

успешно реализованных
проектов для компаний —
лидеров в ключевых секторах
экономики

БОЛЕЕ 80

проектов для федеральных
органов исполнительной власти
и региональных администраций

ВЕДУЩИЙ РОССИЙСКИЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСУЛЬТАНТ

по версии RAEX*

28

ЛЕТ НА РЫНКЕ

С 2010 ГОДА В ЭКОСИСТЕМЕ СБЕРА

* 1-е место по итогам 2020 г., 2-е место по итогам 2021 г. в сегменте «Стратегическое планирование и организационное развитие».

Топ-5 в сегменте «Маркетинг и PR» по итогам 2021 г.

Топ-20 рэнкинга крупнейших отечественных консультантов по итогам 2021 г.



МЫ РАБОТАЕМ СО ВСЕМИ КЛЮЧЕВЫМИ СЕКТОРАМИ ЭКОНОМИКИ



Государственный
сектор и органы
власти



Оборонно-
промышленный
комплекс



Информационные
технологии



Финансовый
сектор



Горнодобывающая
и металлургическая
промышленность



Лесная
и целлюлозно-бумажная
промышленность



Машиностроение
и промышленное
производство



Коммунальное
хозяйство



Образование
и наука



Электроэнергетика
и коммунальное
хозяйство



Недвижимость
и строительство



АПК



НАШИ КЛИЕНТЫ —
ЛИДЕРЫ РЫНКА,
РЕГИОНАЛЬНЫЕ
КОМПАНИИ СРЕДНЕГО
СЕКТОРА, ПРОФИЛЬНЫЕ
МИНИСТЕРСТВА
И ОРГАНЫ ВЛАСТИ



Радиоэлектроника
и приборостроение



Девелопмент



Атомная
отрасль



Розничная
и электронная
торговля



Потребительский
сектор



Легкая
промышленность



Автомобильный
сектор



Здравоохранение
и фармацевтика



Нефтегазовая
промышленность



Химическая
промышленность



Транспорт
и логистика



Телекоммуникации
и медиа

БОЛЕЕ 10 ЛЕТ МЫ ЯВЛЯЕМСЯ ЦЕНТРОМ СТРАТЕГИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ СБЕРА

Это открывает доступ к финансовой экспертизе и огромной аналитической базе. Партнерство позволяет нам опираться на технологические возможности Сбера и широкий набор уникальных решений.

1

Интеллектуальный партнер Сбера для реализации стратегических инициатив

2

Создание стратегий и реализация консалтинговых проектов для клиентов Банка

3

Создание и актуализация стратегий для компаний экосистемы Сбера



1

ШИРОКИЙ НАБОР
ИНСТРУМЕНТОВ
ПОЗВОЛЯЕТ НАМ
ФОКУСИРОВАТЬСЯ
НА КОНКРЕТНОЙ
СИТУАЦИИ

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

СТРАТЕГИЯ

- Корпоративная стратегия
- Стратегия отдельных направлений бизнеса
- Функциональные стратегии
- Региональная стратегия
- Развитие территорий и объектов недвижимости

ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

- Маркетинговая и бренд-стратегия
- Управление клиентским опытом
- Модель продаж (каналы, мотивация, планирование)
- Динамическое ценообразование

ИССЛЕДОВАНИЯ

- Анализ рынков и отраслей, бенчмаркинг с лучшими практиками
- Анализ и прогноз цен
- Исследование клиентских предпочтений

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

- Оргдизайн холдинговых и корпоративных структур
- Проектное управление / РМО
- Система мотивации и КПЭ

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

- IT / цифровой аудит / импортозамещение
- Стратегия и дорожная карта цифровой трансформации
- Решения AI/ML и Big Data для цифровой трансформации

ФИНАНСЫ

- Привлечение инвесторов и государственной поддержки
- Финмоделирование
- Сопровождение M&A, включая Due Diligence и оценку активов (бизнес, НМА, недвижимость, оборудование)
- Оптимизация управления финансами (инвестиционный блок, система бюджетирования, управление денежным потоком)

ОПЕРАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

- Сокращение затрат
- Повышение эффективности процессов и производительности труда
- Применение IT для повышения операционной эффективности
- Оптимизация цепочки поставок

ИНЖИНИРИНГ

- Строительный и технологический аудит
- Финансовый и технический надзор
- Комплексное обследование проекта
- Управление проектом (технический заказчик и строительный контроль)

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ / ESG

- Разработка и сопровождение ESG-проектов и стратегий
- ESG-диагностика
- Подготовка ESG-отчетов
- ESG-аудит проектов
- Поддержка в получении ESG-рейтингов

AGILE

- Внедрение и развитие agile-подхода для запуска цифровых продуктов, услуг и решений
- Agile-подход при создании антикризисного штаба и реализации программы оптимизации (преобразований)
- Обучение руководства и сотрудников agile-практикам

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

- Стратегия управления недвижимостью
- Оптимизация портфеля объектов

2

ВО ВРЕМЕНА ВЫСОКОЙ
ТУРБУЛЕНТНОСТИ
И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ МЫ
ПОМОГАЕМ КЛИЕНТАМ
СОХРАНИТЬ И УКРЕПИТЬ
БИЗНЕС

СОХРАНЕНИЕ БИЗНЕСА

АНТИКРИЗИСНЫЙ КОНСАЛТИНГ

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ:

- Экстренная помощь в реорганизации активов (контроль над активами, оценка, финансовый анализ, анализ бюджета и пр.)
- Поддержание ликвидности
- Сокращение OPEX, CAPEX
- Экспресс-моделирование и стресс-тесты
- Due Diligence

ОПЕРАЦИОННАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ:

- Пересмотр цепочки поставок
- Оптимизация ценовой политики
- Разработка плана коммуникаций

ПЛАН ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ

АПК и потребительский сектор

Энергетика
и ЖКХ

Машиностроение
и ОПК

компаний, включая
лидеров экономики
России и СНГ

более **40**
региональных
администраций

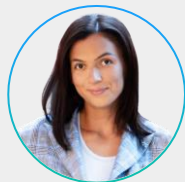
ТЭК и ресурсы,
ЛПК

Транспорт
и логистика

Недвижимость и строительство

Некоммерческий сектор и финансовые институты

Контакты



Валерия Плотникова

Управляющий партнер

+7 (926) 007-50-05

v.plotnikova@strategy.ru



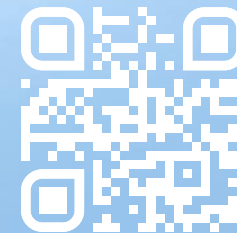
Инна Гольфанд

Партнер

+7 (965) 359-26-70

golfand@strategy.ru

121099, г. Москва, ул. Композиторская, д. 17
+7 (495) 730-77-47 | inbox@strategy.ru | strategy.ru



ВЕДУЩИЙ РОССИЙСКИЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСУЛЬТАНТ