



ГРУППА
ЧЕРКИЗОВО

Юлия Киреева

Руководитель управления
по интеграции бизнес-
процессов
юридического
департамента и
управлением ЭДО



Опыт практической автоматизации юридической функции в Группе «ЧЕРКИЗОВО»

Группа «Черкизово» — №1 на мясном рынке в России



птицеводческих
комплексов



предприятие по производству
мяса индейки



свиноводческих
комплексов



складской комплекс



маслоэкстракционный
завод



предприятий по мясопереработке
и убою



комбикормовых заводов



элеваторов



научно-испытательный
центр



га земли



сотрудников

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**

1 055 тыс. тонн произведено куриного мяса



№2 в России по производству **мяса индейки**

80 тыс. тонн произведено мяса индейки



№5 в России по производству **свинины**

336 тыс. тонн произведено свинины



№3 в России по производству **продуктов мясопереработки**

144 тыс. тонн объем продаж



№1 в России на рынке **комбикормов** для животных

3 млн тонн произведено комбикормов

Портфель ведущих брендов



«Петелинка»



«Черкизово»



«Пава-Пава»



«Самсон»



«Куриное царство»



«Краснобор»



«Империя вкуса»



«Casademont»

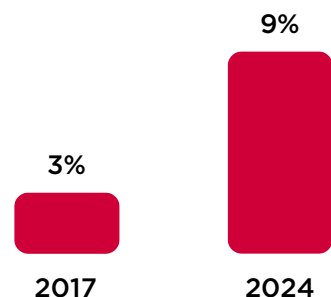


«Алтайский бройлер»

Выгодное положение для освоения экспортных рынков

Экспорт уже стал одним из наших основных каналов сбыта благодаря расширению географии поставок

Увеличение доли экспорта в выручке



Экспортные направления «Черкизово»



Беларусь



Грузия



Саудовская Аравия



Китай



Армения



Либерия



Казахстан



Таджикистан



Конго



Монголия



Молдавия



Бенин



Узбекистан



Киргизия



Габон



Гонконг



Сербия



Экваториальная Гвинея



Вьетнам



Азербайджан

Карта Legal Tech

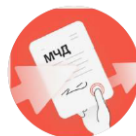
Конструктор Документов

Договоры и доверенности



МЧД

Программы-провайдеры для ЭЦП и МЧД



ЭП

Подписание договоров и доверенностей в OpenText



OpenText

Система согласования договоров и доверенностей



Планы и идеи 2025 – 2026

- Автоматизация управления недвижимым имуществом и земельным банком
- Внедрение AI в работу юристов и в систему согласования сделок
- BI аналитика договорных процессов
- Единый Legal Desk
- Перенос договоров и доверенностей в Tessa (единая корпоративная система)



Case.one

Судебные дела, претензии и IP



Чат бот



Инtranет

Система «Вопрос юристу»



Яндекс.трекер

Управление задачами юр функции



Blue prism

Робот для согласования договоров



Кропикс

Учёт корпоративных данных

КАЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ЕДИНАЯ база

хранения шаблонов
(договоры, доверенности) в
место двух

15 минут на массовое
изменение вместо 1 недели
Сокращение времени юриста

СОКРАЩЕНИЕ
отказов при согласовании в
OpenText

Использование актуальных
реквизитов из SAP MDG
снижает риск ошибок при
заполнении документа

На **1** минуту быстрее

Исключение двойного ввода
данных в договоре и OpenText
сокращает время на запуск

УМЕНЬШЕНИЕ
ресурсов на память в почте и в
сетевых папках

Файлы документов больше не
пересылаются по почте,
переход в документ по ссылке

ОБШИРНЫЕ
возможности дальнейшей
интеграции с другими
системами (1С: ERP, ЭДО,
Tessa)

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

67 % уровень
стандартизации I полугодие
2025 г.

95%
использования Конструктора
для стандартных форм
во втором квартале 2025 года

на **20%** сокращено
время заполнения документа
в Конструкторе в сравнении с
Word

350 шаблонов
договоров вместо 650 файлов
Сокращение количества
шаблонов договоров

1 шаблон доверенности
вместо 100 файлов
Сокращение количества
шаблонов доверенностей

на **3** часа сокращен
маршрут согласования по
каждому документу
в OpenText связи с
отключением робота

ТЕХНИЧЕСКИЕ РАБОТЫ ПО ВНЕДРЕНИЮ

- Конструктор встроен в **текущий ландшафт** договоров и доверенностей
- Двусторонняя интеграция с **OpenText**
- Интеграция с **SAP MDG**
- Интеграция с **SAP HR**



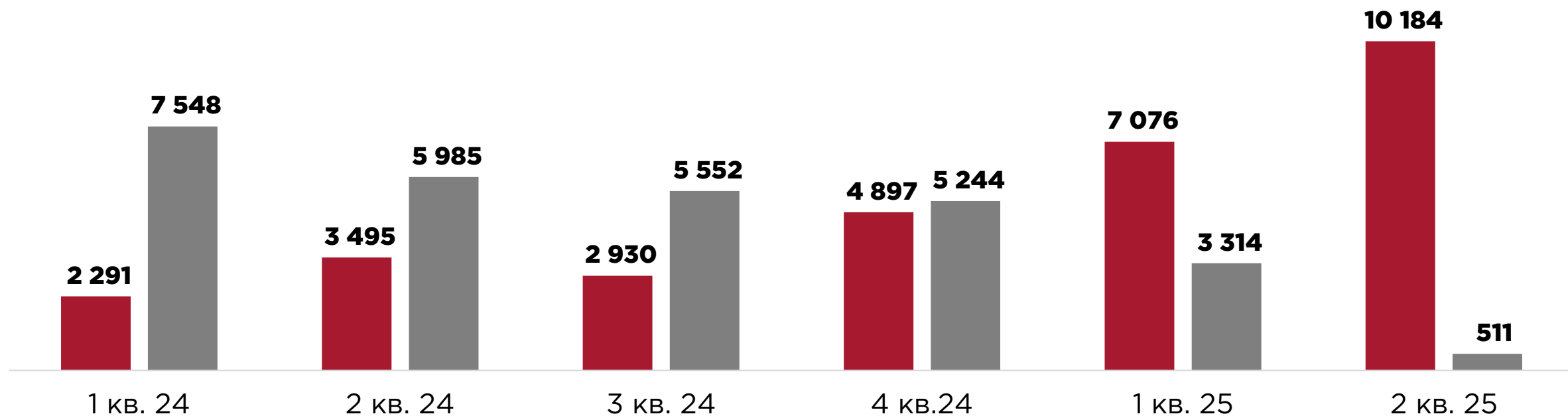
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

- Custom journey map (путь пользователя)
- Обучение: вебинары, инструкции, группа в социальной сети, личные встречи, видеокурс
- Адаптация Конструктора под потребности каждой функции (доработки и настройки)
- Поддержка на каждом этапе (выделенная линия поддержки, чат бот, еженедельные встречи)

ДИНАМИКА ПЕРЕХОДА

Использование конструктора для создания стандартных форм 24-25 г.

■ Сделано в конструкторе



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

4,5 млн ежегодно

Положительный экономический эффект ожидаем начиная со II квартала 2025 года:

- Целевой уровень быстродействия системы был достигнут во 2 кв. 2025 г.
- Пользователи должны достичь среднего уровня владения программой

3 млн ежегодно

Количество стандартных документов в год, шт.	40 000
Ср. зарплата специалиста, руб.	100 000
Стоимость минуты рабочего времени в рублях	10,42
Экономия времени на 1 документ, минут	7
Экономия на 1 документ	72,8
Экономия в целом за год	2 912 000 Р

1,5 млн ежегодно

Количество шаблонов в год, шт.	350
Ср. зарплата специалиста, руб.	180 000
Стоимость минуты рабочего времени в рублях	17
Экономия времени в год	10560
Количество юристов, задействованы в изменениях стандартных форм	7
Экономия в целом за год	1 256 000 Р

ПЛАНЫ **МАСШТАБИРОВАНИЯ**

Новые документы

Письма, ОРД, Приказы, Претензии, Отчеты, Бланки

Новые интеграции

1С ERP, Tessa, иные корпоративные системы
(включение)

Новые возможности

Текстовый редактор, AI и многое другое



Единственная настоящая ошибка — не исправлять своих прошлых ошибок

Общие грабли при внедрении Tech решения

- Не знаем, что хотим
- Думаем, как юристы
- Надеемся на вендора и IT
- Не просчитываем ресурсы

Внедрение новых продуктов



Система
согласования
договоров



Конструктор
Документов



МЧД



Робот

- 1 Важно ВСЁ**
Не знание внутренних процессов компании приводят к ошибкам в ТЗ и, как следствие, не верно выбранному продукту
- 2 Custom Journey Map**
Иногда путь пользователя важнее, чем цель к которой он идёт
- 3 Юрист – product & project manager**
Продукт сам себя не сделает, каким бы «звёздным» не был вендор или внутренняя команда IT

Доработка текущих продуктов



Система
согласования
договоров



Система согласования
контрагентов



Учётная и
платежная система

- 1 Не навреди**
При изменении процесса необходимо учитывать и смежные процессы
- 2 Ломать не строить**
Изменяя часть процесс – необходимо брать ответственность за весь результат целиком: от аналитики потребности до теста результата и обучение пользователей
- 3 У меня есть идея**
Нужно понимать, что потребуются ресурсы не столько для генерации идей, а для их воплощений
- 4 Я же не Itшник, а Юрист**
Юрист заканчивается там, где начинаются технологии
- 5 Не ешь в одиночку**
Нужно искать союзников, в консорциуме поднимается значимость предлагаемых изменений



**Корпоративная
социальная
сеть**



**Инtranет
портал**

1

Причинять добро

Юристы делают сервис не для себя, а для бизнеса

2

Больше не меньше

Legal Design

3

Итак сойдёт

Действовать как маркетолог и SMMщик, продукт сам себя не продаст



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

«-Какие предметы вы
используете для самообучения?
- Грабли и бумеранг»



Юлия Киреева

iu.kireeva@cherkizovo.com

