

Технико-экономическое обоснование

ТОО «Агрономтраст»

Строительство овощехранилища мощностью 40 000 тонн в Илийском районе Алматинской области



(по состоянию на 20 сентября 2023 года)

Инициатор:	ТОО «Агрономтраст»
БИН:	230240042287
Директор:	Кенес Темірлан Еркінұлы
Адрес компании:	Г. Алматы, Алмалинский район, проспект Абая, д.51/53.
Адрес производственной площадки:	Жетыгенский сельский округ Илийского района Алматинской области
Банковские реквизиты:	Расчетный счет KZ22601A861013263381 в АО «Народный Банк Казахстана»
Контактные телефоны:	+7 707 030 03 33
E-mail:	Temirlan.kenes17@gmail.com

г. Алматы, 2023г.

Заявление о конфиденциальности.

Представленный к рассмотрению бизнес-план является собственностью **ТОО «Агрономтраст»**, содержит информацию о будущей экономической и операционной деятельности и коммерческих планах предприятия и объявляется конфиденциальным.

Бизнес-план представляется на конфиденциальной основе исключительно в целях ознакомления и принятия инвестиционных решений банками второго уровня, администрациями специальных экономических зон, государственными уполномоченными органами по поддержке и развитию предпринимательства и иными третьими сторонами (партнерами, кредиторами и инвесторами).

Все данные по оценке финансовых, коммерческих, организационных и прочих показателей основываются на данных и экспертных мнениях инициаторов и разработчиков проекта.

Настоящим уведомляем, что информация, содержащаяся в данном документе, является конфиденциальной.

Разглашение сведений, содержащихся в данном документе, а также частичное или полное копирование возможно только при наличии письменного разрешения собственника.



Настоящее ТЭО подготовлено в соответствии с требованиями к технико-экономическому обоснованию проекта, утвержденными приказами и.о. Министра экономического развития и торговли Республики Казахстан от 6 августа 2010 года №136 «Об утверждении требований к разработке или корректировке, а также проведению необходимых экспертиз технико-экономического обоснования инвестиционного проекта для предоставления государственных гарантий».

Инвестиционный проект разработан руководствуясь:

- Комплексным планом Министерства сельского хозяйства РК по строительству и модернизации овощехранилищ;
- Государственными программами поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса - 2025»;
- Государственная программа «Экономика простых вещей»;
- Национальные проекты «Устойчивый экономический рост, направленный на повышение благосостояния казахстанцев», «Национальный проект по развитию агропромышленного комплекса РК на 2021-2025 годы» и «Национальный проект по развитию предпринимательства на 2021-2025 годы»;
- Правилами субсидирования по возмещению части расходов, понесенных субъектом агропромышленного комплекса, при инвестиционных вложениях с целью повышения доступности товаров, работ и услуг в рамках реализации инвестиционных проектов в приоритетных направлениях (секторах) АПК путем снижения капиталоемкости и повышения окупаемости вложенных инвестиций;
- Другими нормативно-правовыми документами, касающимися развития АПК и государственной поддержки АПК.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОЕКТА	4
2. ВВЕДЕНИЕ	5
3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ.....	11
4. МАРКЕТИНГОВЫЙ РАЗДЕЛ.....	14
5. ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	31
6. ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	38
7. ФИНАНСОВЫЙ РАЗДЕЛ	38
8. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	47
9. ОЦЕНКА И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ	56
10. ВЫВОДЫ ПРОЕКТА.....	60
11. ПРИЛОЖЕНИЯ	62

1. ПАСПОРТ ПРОЕКТА

Наименование заемщика	ТОО «Агрономтраст» (далее по тексту «Компания»).
Наименование разработчика ТЭО	ТОО «Агрономтраст» с привлечением внешних независимых экспертов.
Наименование проекта	Строительство овощехранилища мощностью свыше 40 000 тонн (далее по тексту «Проект»).
Место реализации проекта	Алматинская область, Илийский район, Жетыгенский сельский округ. Расстояние от г. Алматы – 62 км, от г. Конаев – 38км.
Цель и задачи проекта	<ul style="list-style-type: none"> Создание современного, высокотехнологичного хранилища для круглогодичного хранения овощей; С дальнейшей экспортной торговлей в Страны СНГ (преимущественно РФ), и последующим расширением стран реализации. Проект имеет положительное значение для жителей города Алматы и Алматинской области, путем создания новых рабочих мест. И развитию торговых отношений Сельскохозяйственной отрасли Республики Казахстан; Повышение продовольственной безопасности и стабильности поставок овощей; снижение риска дефицита овощей в межсезонье; Обеспечение города Алматы и Алматинской области современным овощехранилищем, при дальнейшем расширении проекта. <p>В дальнейшем планируется создание собственного интернет-магазина и мобильного приложения по прямой доставке овощей в продовольственные магазины, заведения HoReCa и населению.</p>
Масштаб проекта	Строительство зданий и помещений площадью свыше 56 тыс. кв.м. на двух земельных участках совокупной площадью 10,13 га.
Мощность проекта	Хранение свыше 40 000 тонн овощей (приемка, калибровка, хранение, сортировка и упаковка овощной сельскохозяйственной продукции).
Период реализации проекта	Октябрь 2023 года – декабрь 2024 года.
Период строительства проекта	Декабрь 2023 года – ноябрь 2024 года.
Период эксплуатации проекта	С ноября 2024 года и на протяжении деятельности Компании.
Планируемая общая стоимость проекта в национальной и иностранной валюте, - предполагаемые источники финансирования проекта - основные выгодополучатели от реализации проекта	50,5 млрд. тенге. Привлечение льготного субсидирования сельского хозяйства, согласно программе Национального проекта развития Республики Казахстан 2020-2025.

|| 2. ВВЕДЕНИЕ

Возрастающий спрос на свежие продукты, с полностью сохраненными питательными веществами и витаминами, без каких-либо химических добавок, ставит очень высокие требования к их хранению. Овощи являются очень уязвимыми продуктами и необходимо немало нововведений, чтобы иметь возможность предлагать их круглый год свежими – аппетитно выглядящими, сочными, оптимально вызревшими, с сохранившимися витаминами и питательными веществами. И все это без химической обработки.

Предпосылкой для этого является длительное и промежуточное хранение при оптимальных условиях, в точном соответствии с требованиями, которые предъявляет к хранению, т.к. практически каждый продукт требует особой температуры, влажности воздуха и его состава.

В рамках Проекта планируется не только хранение, но и более глубокая переработка овощей, а именно упаковка их в современные упаковки, позволяющие потребителям получать свежий продукт и удобство покупки.

В целом, объем продукции, производимой фермерскими хозяйствами Казахстана, Кыргызстана и Узбекистана, не удовлетворяет потребности внутреннего рынка, из-за отсутствия специализированных хранилищ местные производители не в состоянии работать в полную силу, что сказывается на дефиците свежих овощей и ведет к необходимости ввоза продукции иностранных производителей. По этой же причине собираемые овощи ограничены в экспортных возможностях, т.к. товар скоропортящийся и без надлежащих условий хранения и перевозки не подлежит транспортировке на дальние расстояния.

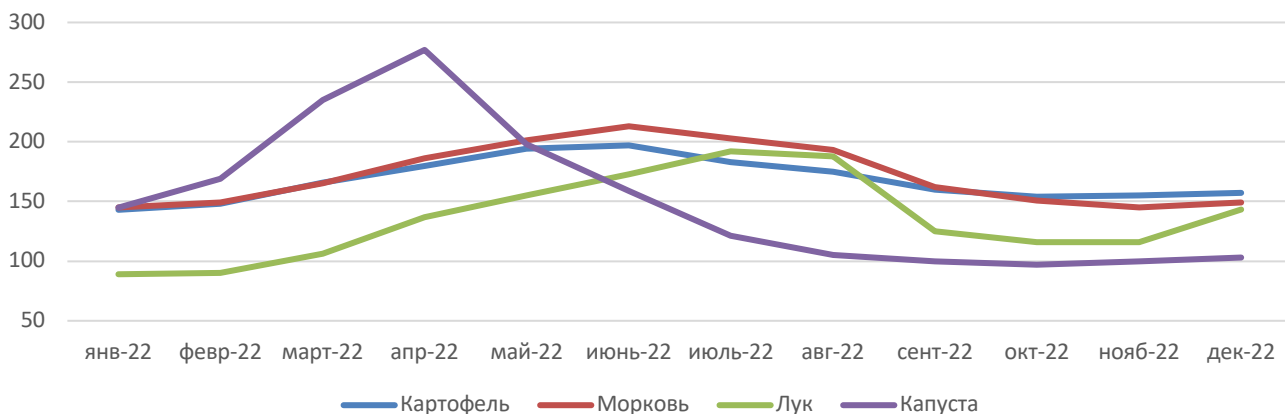
Предлагаемый Проект направлен на снижение объема ввозимой продукции, увеличение объема и ассортимента овощей центральноазиатского происхождения, а также за счет качественного, долгосрочного хранения обеспечить привлекательные экспортные цены на данные виды продуктов питания.

Суть Проекта заключается в формировании кластера фермеров из Центральной Азии, поставляющих стабильные объемы дешевых и качественных овощей. Современные и высокотехнологичные мощности овощехранилища Компании позволят сохранить потребительские качества овощей, правильно их обработать и упаковать, и доставить на экспортные рынки Российской Федерации.

Город Алматы потребляет около 200 000 тонн картофеля и от 50 000 до 60 000 тонн лука, моркови и капусты в год. Для сравнения, жители столицы Российской Федерации потребляют **в 5 раз** больше овощей и фруктов, что показывает высокий спрос на свежие и качественные продукты питания. С учетом географических и климатических особенностей нашего региона, на рынке существует ярко выраженная сезонность цен на указанные продукты – цены снижаются в летнее и осеннее (первая половина осени) время и растут в остальные месяцы года. В северных регионах стран СНГ, колебание цен наиболее высоко и подвержено сезонному спросу.

Ниже приведена сезонная динамика закупочных цен на примере Казахстана:

Динамика цен в 2022 году



Сезонная динамика цен	янв.22	февр.22	март.22	апр.22	май.22	июнь.22	июль.22	авг.22	сент.22	окт.22	нояб.22	дек.22
Картофель	1,3%	3,5%	12,2%	8,4%	7,8%	1,5%	-7,1%	-4,4%	-8,6%	-3,8%	0,6%	1,3%
Морковь	2,8%	2,8%	10,7%	12,7%	8,1%	6,0%	-4,7%	-4,9%	-16,1%	-6,8%	-4,0%	2,8%
Лук	23,3%	1,1%	17,8%	29,2%	13,1%	11,6%	11,0%	-2,1%	-33,5%	-7,2%	0,0%	23,3%
Капуста	3,0%	16,6%	39,1%	17,9%	-28,5%	-19,7%	-23,9%	-13,2%	-4,8%	-3,0%	3,1%	3,0%

Из графика и таблицы видно, что региональные цены на картофель, морковь и лук снижаются с июля по октябрь-ноябрь и растут с ноября-декабря до июля. Сезонность по капусте немного отличается – цены растут с ноября по апрель и снижаются с мая по октябрь.

Таким образом, целью реализации предлагаемого инвестиционного проекта по строительству овощехранилища является закуп овощей напрямую у фермерских хозяйств в сезон сбора урожая и их высокотехнологичное хранение до периода межсезонья. В результате, само овощехранилище извлекает прибыль из разницы цены покупки и продажи овощей, а также вносит свой вклад в решение проблемы стабилизации в период межсезонья, недопущение естественного или искусственно созданного дефицита продукции, обеспечение продовольственной безопасности городов, где будет происходить реализация овощей.

С учетом климатических особенностей нашего региона, представляется невозможным круглогодичное выращивание овощей, и полное обеспечение потребностей населения в продукции собственного производства, что еще больше проявляется во всех северных регионах стран СНГ, с отсутствующей современной системой овощехранилища. В результате, естественным является рост цен в период межсезонья, когда спрос на овощи является стабильным, а предложение резко сокращается. Поэтому, решение вопроса с сохранением овощей, их вкусовых и потребительских характеристик до периода межсезонья и безальтернативным способом для этого является овощехранилище.

Предлагаемая Компанией концепция овощехранилища подразумевает строительство высокотехнологичного и современного склада овощей, с установкой передового европейского холодильного оборудования, системой регулирования и поддержания внутреннего климата (температура, влажность, воздухообмен, биологическая среда), минимизация порчи хранимой продукции, высокой степенью автоматизации рабочих процессов.

Альтернативой современному хранилищу могло бы выступать обычное овощехранилище, где продукция хранилась бы навалом и обрабатывалась большим количеством ручного труда, без установки современных технологических и инженерных решений. В результате, производительность труда была бы низкой, значительное количество продукции подвергалось порче и потере, качество продукции было бы хуже, цена реализации ниже, а значит, были бы хуже и все экономические, финансовые и производственные показатели.

Наиболее современными являются овощехранилища контейнерного хранения,

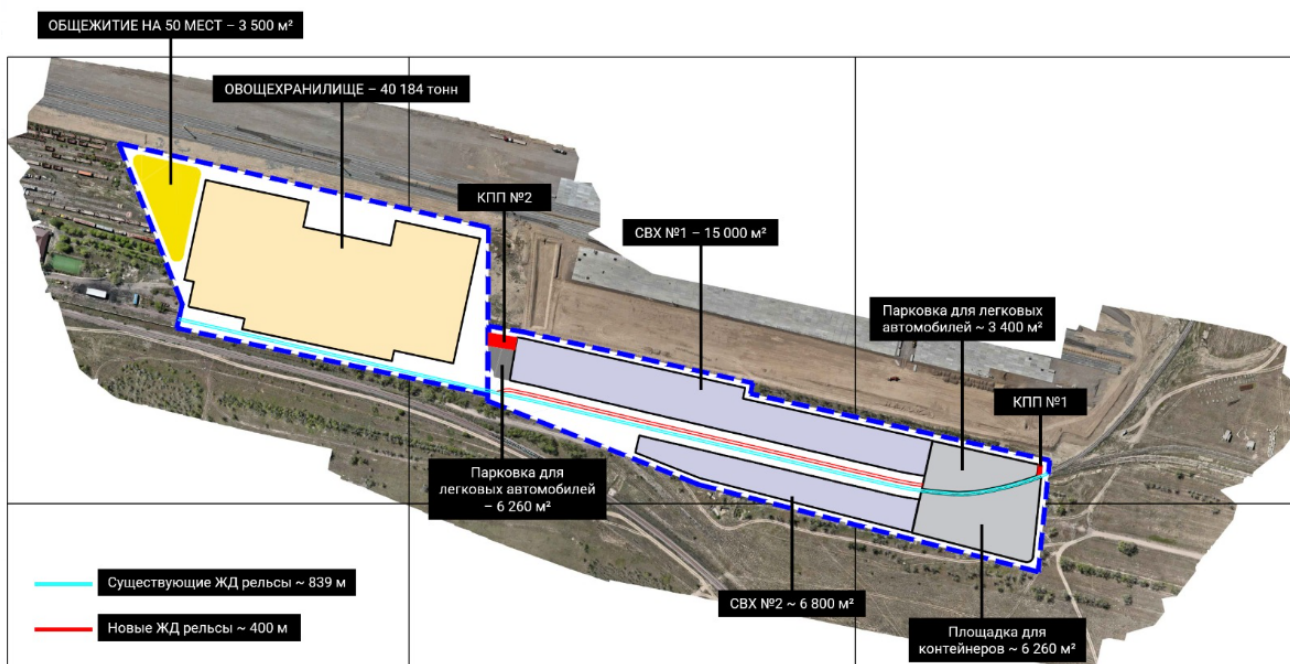
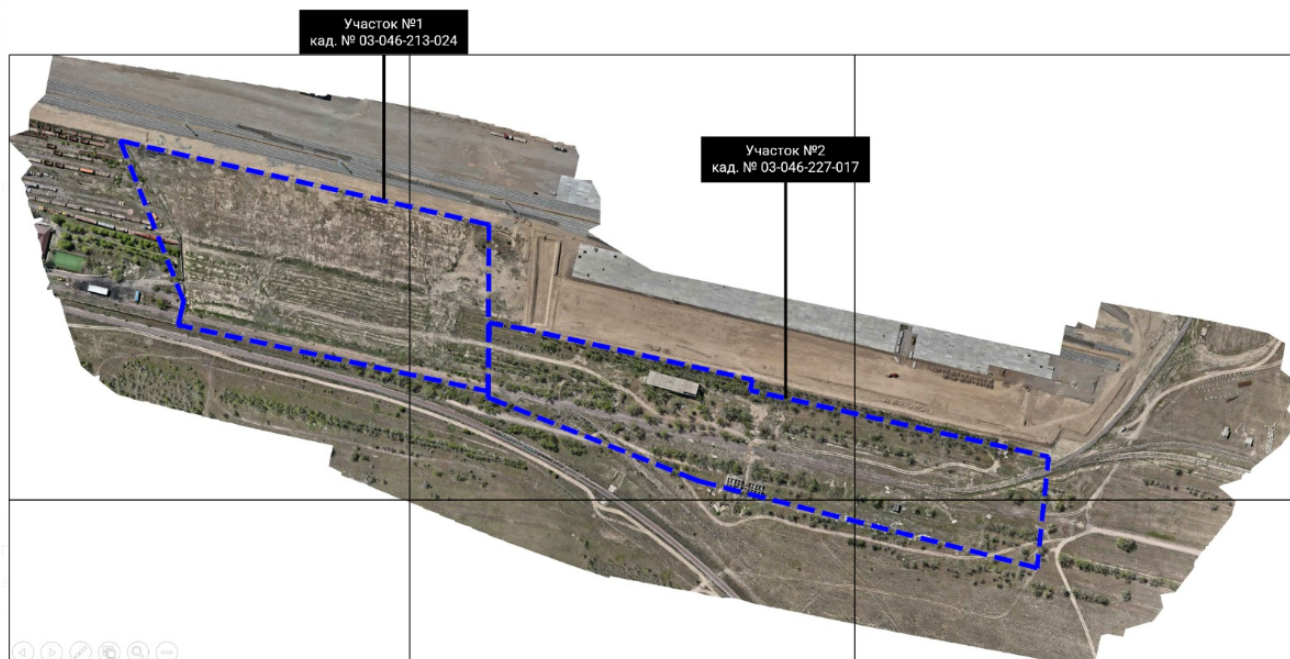
обеспечивающие быструю погрузку и выгрузку, а также длительные сроки хранения. Менее эффективны овощехранилища навального типа с напольными или подпольными каналами вентиляции. В обоих случаях оптимальным выбором является здание из сэндвич-панелей с продвинутой системой вентиляции. На рынке также присутствуют овощехранилища на основе ангаров арочного типа, более дешевое компромиссное решение.

Контейнерное хранение овощей позволяет держать их небольшими партиями, так что порча одного контейнера не перекидывается на другие, а также быстро загружать/разгружать контейнеры в хранилище с помощью погрузчика. Данный вид хранения также подразумевает предварительную подготовку овощей перед загрузкой, в частности - сортировку и мойку.

Компания сознательно пошла на выбор очень качественного, дорогостоящего и высокотехнологичного оборудования, которое обеспечит высокие операционные показатели и рентабельность бизнеса. Для разработки технологических решений была привлечена компания «Технокул Инжиниринг», лидер в своей отрасли, напрямую работающая с ведущими европейскими производителями оборудования.

Овощехранилище будет размещено в поселке Жетыген Илийского района Алматинской области, где планируется приобретение 3 земельных участков совокупной площадью 20 гектар (5га + 5га +10га):







Жер учаскесіне акт
2207221120524297
Акт на земельный участок

- 03-046-213-024
- Жер учаскесінің кадастрлық нөмірі/
Кадастровый номер земельного участка:
 - Жер учаскесінің мекенжайы, мекенжайлық тірлеу жері*
Адрес земельного участка, регистрационный код адреса*
Алматы облысы, Іле ауданы, Жетісу аудандық округі
Алматы облысы, Жетісу аудандық округі
 - Жер учаскесіне құқығы:
Право на земельный участок:
Жер учаскесіне жою меншік құқығы
Право частной собственности на земельный участок
 - Жер учаскесінің аты, текстар***
Площадь земельного участка, текстар***
5.1310
 - Жердің сипаты:
Категория земель:
Ограждение, орошение, бейнесі, тарихи қызығару, қорғалыс, ұлттық маңызындағы жерлердің арнайы жер және ауыл шаруашылығы арнайы аумағы және жер
Земли промышленности, транспорта, связи, для нужд военного назначения, обороны, национальной безопасности и иного нестолькохозяйственного назначения
открытых баға және темір жол түйінінің құрылысы жұртқа және қызығару жеріне үшін
для строительства и обслуживания транспортной базы и железнодорожного пути
 - Жер учаскесінің нысанға мақсаты:
Целевое назначение земельного участка:
техникалық қызығару, инженерлік желілері және жері үшін пайдаланушы қызығару және қорғалысындағы жер және қорғалыс үшін тұлғаны қызығару және қорғалыс
 - Жер учаскесі пайдаланушы агенту жер мен құрылыс мақсаты:
Ограничения и использование и обременения земельного участка:
оказание технических услуг, обеспечить беспрепятственный доступ к услугам и услугам службам и предприятиям для технического обслуживания и ремонта инженерных сетей
 - Бөліну (бөлінді/бөлінбейді)
Доля (доля/недоля)

* Мекенжайлық тірлеу жері болған жағдайда көрсетілген регистрационный код адреса указывается при наличии.
** Мұрағат аяқталу күні уақыты пайдалану және қорғалыс және дата окончания указывается при окончании землепользования.
*** Жер учаскесі үлесі бар болған жағдайда көрсетілген. Доля площади земельного участка дополнительно указывается при наличии.

Жер учаскесінің жоспары
План земельного участка

Масштабы: Масштаб 1: 10000

МАСШТАБ 1: 5000

10

ведутся предварительные переговоры с крупными поставщиками для определения потенциальных объемов поставок.

В дальнейшем планируется перейти на собственное выращивание овощей, хранение на своем овощехранилище и дальнейшая продажа потребителям, разрабатываются планы по частичной переработке овощной продукции и выпуск продуктов с высокой добавленной стоимостью.

После освоения на рынке России и по мере наращивания мощностей овощехранилища, на следующих этапах планируется обеспечение рынков других стран СНГ и выход на рынки Восточной Европы.

|| 3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

Инициатором Проекта является ТОО «Агрономтраст», БИН 230240042287. Компания была зарегистрирована специально для реализации предлагаемого Проекта, не вела операционную деятельность и не имеет задолженности перед государственным бюджетом, банками второго уровня и иными третьими сторонами.

Вид деятельности – складирование и хранение овощей и фруктов (ОКЭД 52105).

№	Наименование	Тип	РНН	БИН	Дата регистрации
1	Товарищество с ограниченной ответственностью "агрономтраст"	ЮЛ	600700927528	230240042287	24.02.2023

№	Наименование	Тип	РНН	БИН	Дата регистрации	Дата снятия с учёта	Причина снятия с учёта
1	Товарищество с ограниченной ответственностью "агрономтраст"	ЮЛ	600700927528	230240042287	24.02.2023		

Информация об уплате налогов и других обязательных платежей в бюджет (в соответствии с пп.1. п.1 статьи 30 Налогового Кодекса РК, данная информация не является налоговой тайной)

тенге

Вид налога	В 2018 году	В 2019 году	В 2020 году	В 2021 году	В 2022 году	В 2023 году, по состоянию на 1-ое число отчетного периода
Налоговые поступления						

Учредителем Компании является гражданин РК Кеңес Темірлан, имеет многолетний опыт работы в коммерческих, и государственных структурах, обширную сеть связей в государственных органах РК, опыт подготовки, структурирования и согласования крупных инвестиционных проектов, имеет глубокую экспертизу и компетенции в отраслях строительства, сырья, торговли, сельского хозяйства (резюме учредителя прилагается).

Для реализации Проекта Компания при необходимости привлекает внешних партнеров.

Проработка технологических решений и рекомендации по выбору оборудования выполнена внешним подрядчиком - ТОО «Технокул Инжиниринг» (www.technocool.kz).

Данная компания выполнила анализ технологических параметров и необходимых требований для реализации Проекта. Данный этап являлся важнейшим во всей цепочке работ, и от его качества, зависит дальнейший успех всего Проекта. Цель данного этапа заключалась в диагностике и анализе проблем, связанных с длительным хранением сельхозпродукции, в складах данного типа, а также, в изучении и внедрении передовых технологий в данном Проекте.

Произведена оценка, прогнозирование и формирование логистических параметров склада, исходя из возможностей транспортной инфраструктуры и мощностей поставщиков овощей, совместно с технологами по выращиванию овощей со стороны Компании, проведен анализ и прогноз товарных потоков по категориям продукции на требуемый горизонт времени, с учётом сезонности загрузки и разгрузки склада.

Большое внимание было уделено анализу и моделированию внутренней транспортной и инженерной инфраструктуры будущего склада, согласно технологическим требованиям Компании.

Далее было проведено концептуальное проектирование развития территории овощехранилища и технологии работы овощного складского комплекса.

Концептуальное проектирование развития территории заключалось в оценке и поиске решений рационального использования территорий, выделенных под застройку, логистических возможностей территории по размещению инфраструктуры (подъездных путей, наличия ж/д ветки, автомобильных дорог, стоянок, и пр.) и конфигурированию размещения здания самого склада.

Проектирование технологии работы склада заключалось в определении возможных целесообразных вариантов использования складских технологий, применения специализированных механизмов, приспособлений и оборудования. Таким образом, было проведено последовательное сужение вариантов проектирования исходя из принципа рациональности.

Далее подрядчиком был выполнен расчет внешней и внутренней логистической инфраструктуры.

Аналитический расчет требуемого количества погрузочно-разгрузочных мест (доков) – проведен исходя из перекрестного анализа потребности Компании в приемке продукции, внутренних перемещениях и отгрузке. При этом одним из элементов оптимизации является конфигурирование «временных зон», когда одна и та же физическая зона склада может выступать в различные временные периоды для целей отгрузки и приемки.

Затем последовало проектирование складской конструкции мест хранения, отбора и комплектации продукции. Важной особенностью проектирования склада – является определение наиболее рационального способа хранения продукции, позволяющего обеспечить требуемую частоту обращения к грузу и одновременно обеспечить качественное перемещение товара.

Параллельно с конструкцией мест хранения прорабатывается вопрос по выбору подъемно-транспортного оборудования для склада. Вместимость склада и характер тары должны определять применяемую технику и её количество, при этом учитывается вариант оптимальный с инвестиционной точки зрения.

В результате, подрядчиком были подготовлены рекомендации по детальному планированию складской логистической системы. Детальное планировочное решение состоит из следующих разделов:

- Аналитический расчет потребности в складских мощностях по сезонам
- Концептуальное видение застройки территории под склад
- Планировочное решение склада
- Определение этапов организации работ
- Определение конструкций и типов мест хранения склада
- Описание организованных зон с площадями склада
- Рекомендации по расчету и подбору холодильного оборудования для склада

- Рекомендации по расчету и подбору складского оборудования и тары
- Рекомендации по расчету и подбору складской техники
- Рекомендации по расчету и подбору оборудования для сортировки
- Рекомендации по расчету и подбору оборудования для производства упаковки
- Описание технологии работы склада
- Определение административных и сопутствующих площадей
- Определение численности и состав персонала склада
- Определение потребности и вариантов автоматизации склада
- Определение территорий для парковки грузового и легкового транспорта
- Заключение по логистическому проекту склада
- Итоги по планировочному решению склада
- Определение возможных рисков при хранении
- Рекомендации системы менеджмента склада
- Дополнительные требования к складу

Проектные работы (эскизный проект, ТЭО, рабочий проект) выполняется ТОО «Building Luxe». Данная компания имеет 19-летний профильный опыт работы. Государственная строительная лицензия №13002794:

- Архитектурно-строительное проектирование жилых, общественных и промышленных зданий;
- Градостроительное проектирование;
- Реконструкция действующих предприятий;
- Инжиниринг;
- Строительство;
- Дизайн интерьеров и экстерьеров;
- Технологическое проектирование.

Компания осуществляет разработку технико-экономического обоснования (ТЭО) проектов, и рабочих проектов как генеральный проектировщик, а также координацию работы фирм, принимающих участие в проекте как субподрядчики. Предоставляет техническое сопровождение проектной документации, разработанные иностранными фирмами, в том числе:

- Согласование основных технических решений проекта;
- Консультацию фирм разработчиков отдельных частей проекта, в части соблюдения требований СНиП и других нормативных документов, действующих в Республике Казахстан;
- Адаптацию проектной документации, разработанной иностранными фирмами;
- Сопровождение и защиту проектной документации в экспертизе и согласование со всеми государственными службами и службами эксплуатирующих организации;
- Ведение авторского надзора за строительством.

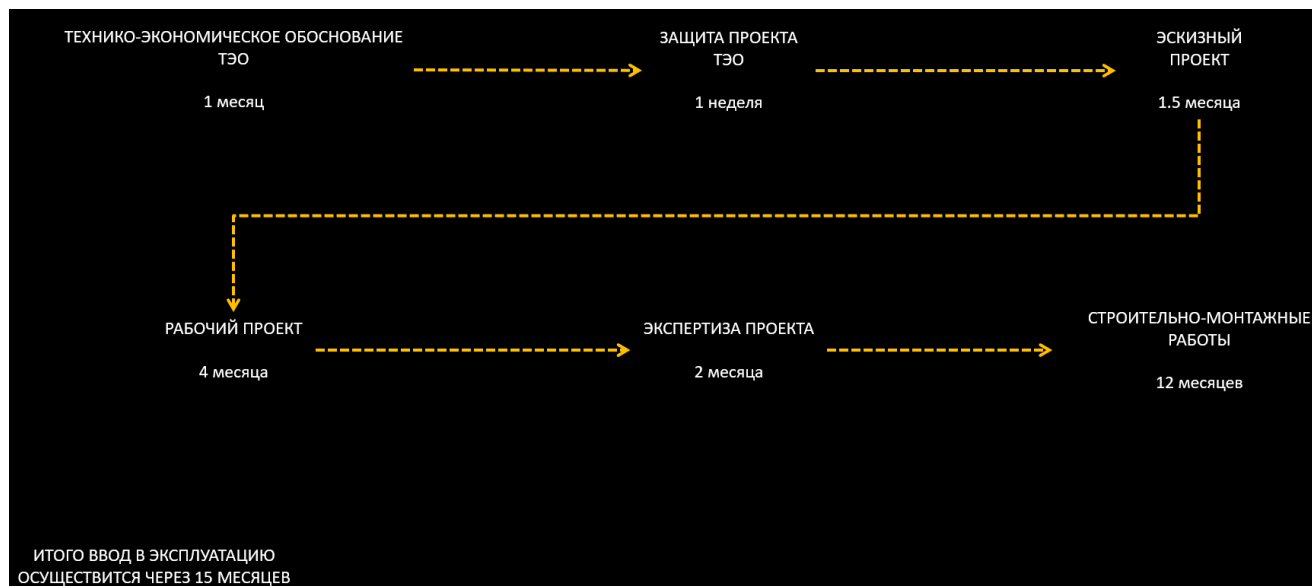
На всем протяжении разработки технологических и инженерных решений подрядчик – ТОО «Технокул Инжиниринг» взаимодействовал и работал совместно с проектной компанией «Building Luxe». В результате, на основании технологических решений и исходя из требований по оптимальному размещению оборудования и помещений овощехранилища, было спроектировано здание. Исходя из проектных разработок подрядчиков, было подготовлено настоящее ТЭО.

Для строительства здания овощехранилища планируется привлечение профессиональных подрядных организаций с необходимым опытом строительства подобных зданий и сооружений. Уже проведены предварительные переговоры с

заинтересованными организациями и для выбора генерального подрядчика Компания проведет небольшой открытый тендер.

Строительство объектов будет выполняться подрядчиком «под ключ», в стоимость строительства включены все расходы по строительству, поставке и монтажу оборудования, а также запуску производства.

Базовый организационный план выглядит следующим образом:



4. МАРКЕТИНГОВЫЙ РАЗДЕЛ

После начала войны в Украине Россия столкнулась с рядом санкций западных стран, торговых ограничений, проблемами с проведением платежей за экспортные и импортные операции. Многие страны мира прекратили торговые отношения с РФ, опасаясь вторичных санкций, нестабильности российского рубля и рисков проблем с получением оплаты за поставленную в РФ продукцию.

В результате, в России разгоняется инфляция, возникает дефицит по ряду продовольственных товаров, а если дефицит и пропадает, то сильно растут цены. Это открывает уникальные возможности для продовольственных товаров из стран Центральной Азии, т.к. открываются рыночные ниши, освобожденные уходом прежних игроков рынка. Предлагаемый Проект нацелен на использование этих возможностей.

В настоящее время Компания проводит маркетинговые исследования по изучению рынка овощей на рынке России, после чего будет сформирована и финализирована стратегия по выходу на рынок РФ. Также рассматривается возможность приобретения готовых маркетинговых исследований у исследовательских компаний России.

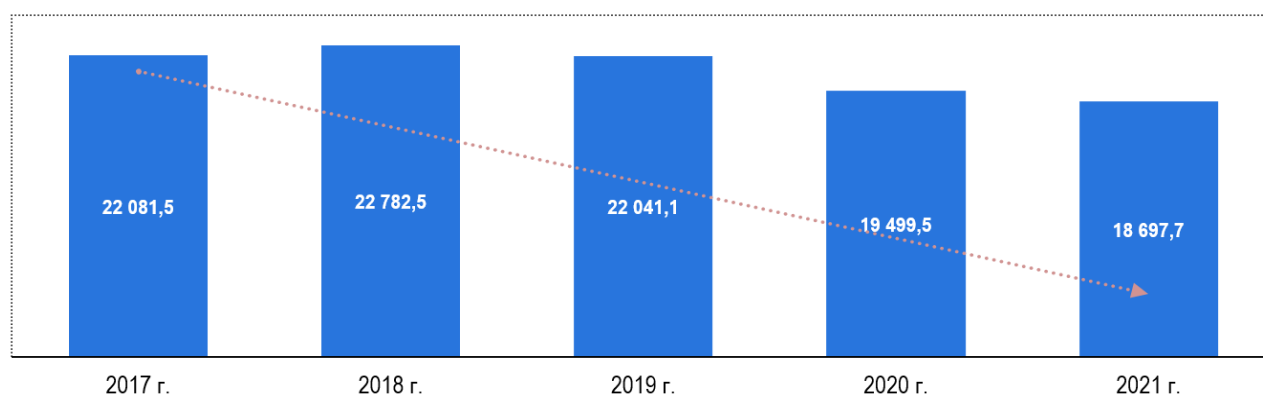
РОССИЯ / КАЗАХСТАН	RUB	USD	KZT	USD	Разница
Цены на картофель	33	\$0,34	160	\$0,34	0%
Цены на морковь	49	\$0,51	194	\$0,41	23%
Цены на лук	34	\$0,36	128	\$0,27	32%
Цены на капусту	25	\$0,26	170	\$0,36	-27%

Объем рынка свежего картофеля в России (валовые сборы за минусом экспорта,

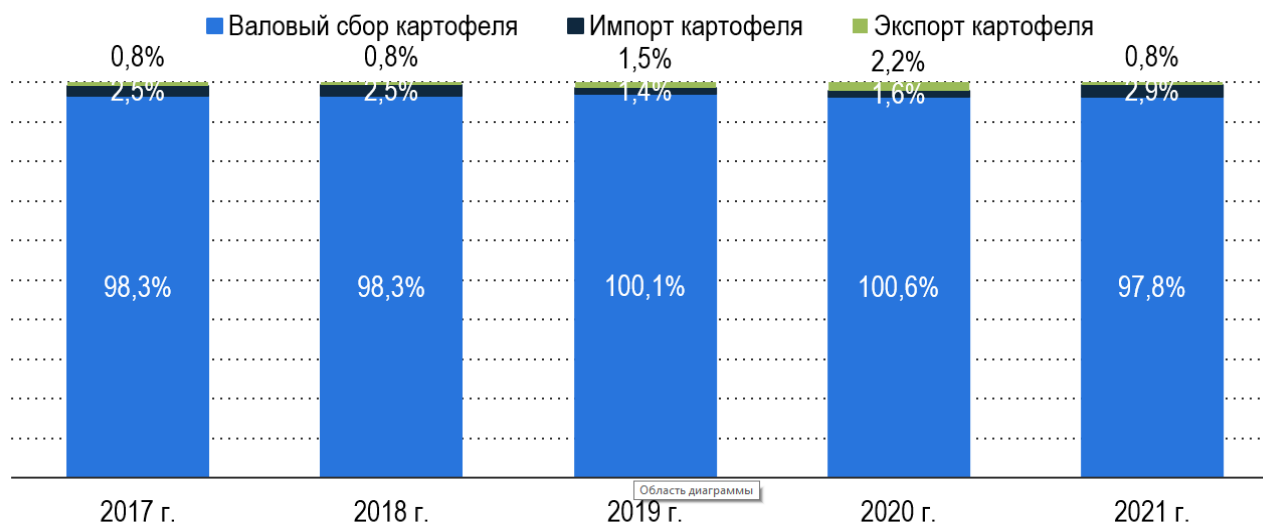
плюс импорт) в 2021 году составил 18,7 млн тонн¹, при этом с 2017 года физический объем картофельного рынка сократился на 3,4 млн тонн. Среднегодовая динамика рынка (CAGR 2017-2021) составила -4,1%. Рынок сокращается в первую очередь за счет снижения сборов урожая картофеля.

■ Объем рынка картофеля в России (тыс. тонн)

-4,1%



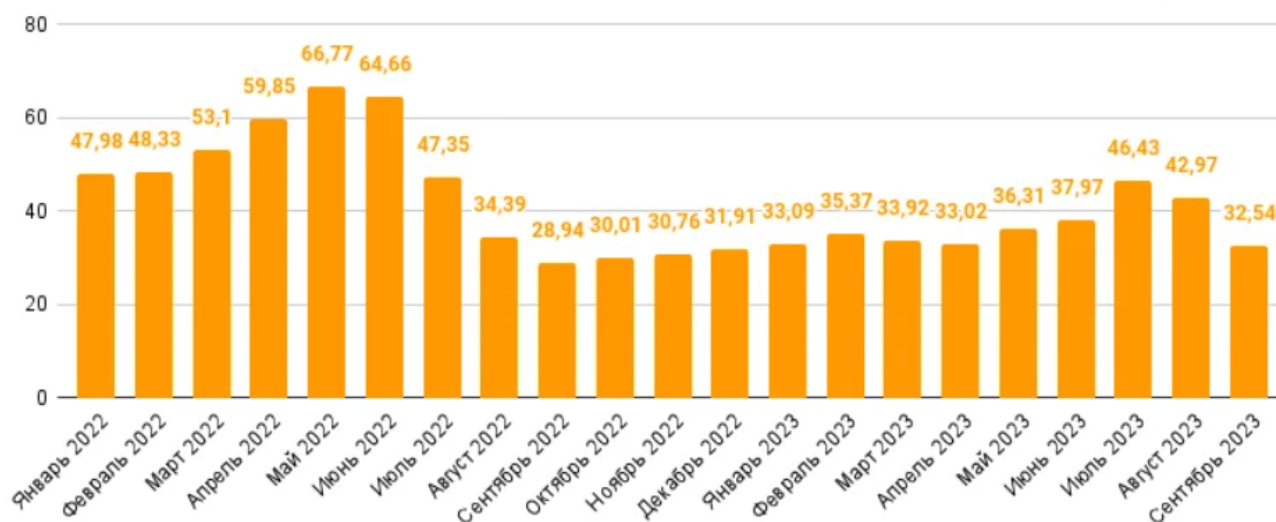
Если говорить о потребностях российского потребителя и производителей продукции переработки картофеля, то российские картофелеводы полностью удовлетворяют потребности рынка в свежем картофеле. На долю сборов урожая картофеля в России приходится 97,8% всего товарооборота свежих клубней в нашей стране. При этом Египет является основным импортером картофеля в РФ. Объем импорта картофеля в Россию из Египта в 2021 году составил 285,9 тыс. тонн, что составляет более половины (52%) всего импорта картофеля в Россию в натуральном выражении. Общий объем импорта клубней в прошлом году составил 546,2 тыс. тонн. То есть можно с уверенностью говорить об отсутствии недостатка в картофельном сырье у отечественных производителей продукции переработки картофеля.



Годичная динамика цены на картофель - важный показатель для любой российской семьи, где данный овощ регулярно употребляется в пищу. Вареный картофель поддерживает питание сердца и мозга, содержит цинк, фосфор, кальций, магний. В нем содержится пиридоксин, необходимый для душевного спокойствия и фолиевая кислота. Среди продуктов питания — это наиболее доступный продукт по соотношению пользы для организма и стоимости.

¹ <https://research-center.ru/rynok-pererabotki-kartofelja-v-rossii/>

График динамики цен на картошку в России за 1 кг на 2022-2023 годы



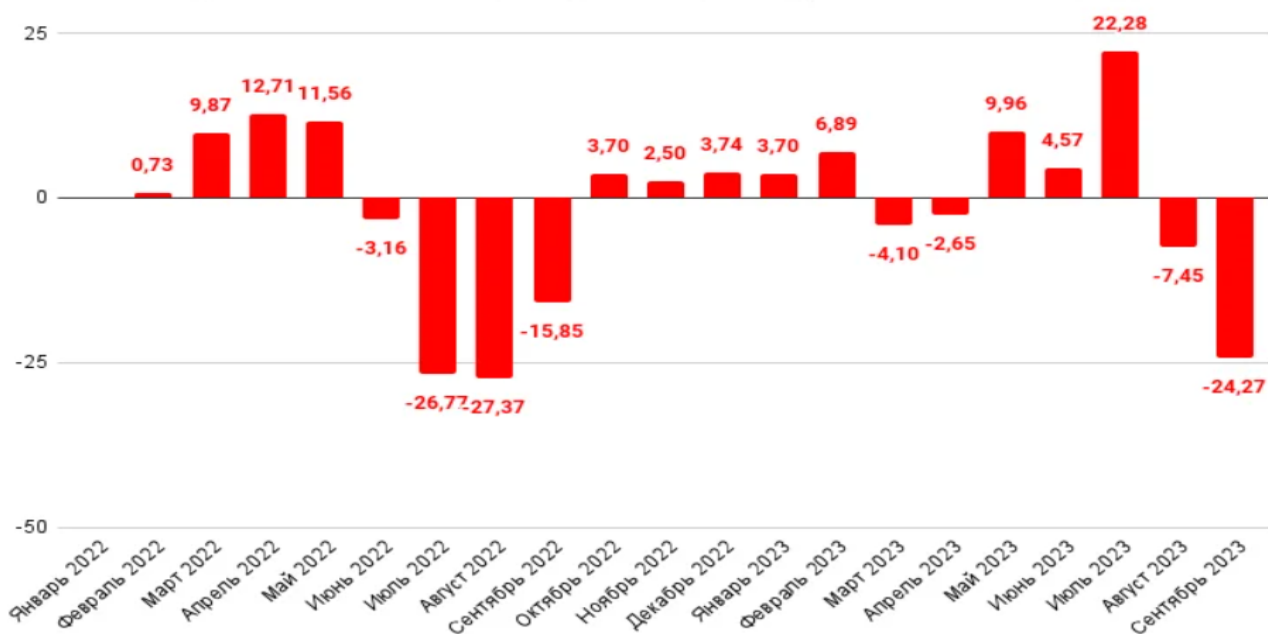
2

Картошка пользуется устойчивым спросом и стабильно поддерживает свою сопутствующую роль при мясных и рыбных отделах. Овощ дает ощущение сытости, повышает настроение и уровень работоспособности. Магазины стараются поддерживать запасы картофеля на высоком уровне, при этом добавляются различные сорта - уже очищенные для выпечки, фри, пай и пюре.

Сейчас картофель начинает постепенно дорожать из-за сезонных колебаний. Средний срок хранения овоща - 5-6, а на специализированных складах до 10 месяцев. Старые запасы уменьшаются и требуют больших затрат на переборку гнилых клубней.

В России с начала 2000-х годов удвоили валовый сбор картофеля и нарастили импорт – около 7 миллионов тонн страна выращивает сама и порядка 700-730 тысяч тонн привозит из других стран.

Диаграмма темпов инфляции на картошку в России 2022-2023



Морковь столовая – одна из основных овощных культур, производство которой в мире стабильно увеличивается³. Так, посевные площади моркови, по данным ФАО, за период с 2000 по 2020 гг. увеличились на 13%, валовые сборы – в 1,9 раза, достигнув к 2020 г. 1,1 млн. га и 41 млн. тонн соответственно.

² <https://inflatio.ru/28-kartoshka-ceny-za-1-kg.html>

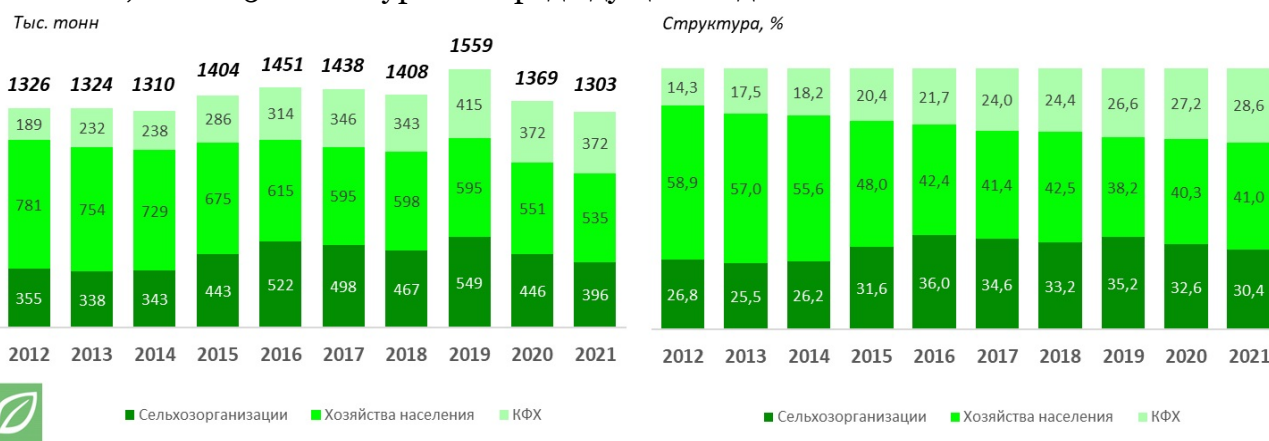
³ <https://agrovesti.net/lib/industries/vegetables/rynok-morkovi-i-produktov-pererabotki-v-rossii-sostoyanie-perspektivy-razvitiya.html>

Россия входит в число мировых лидеров по производству моркови столовой. Однако производители сталкиваются с рядом системных проблем, включая технологическое отставание, медленное внедрение инноваций в производство, рост цен на производственные ресурсы, отсутствие организованного сбыта продукции у малых форм хозяйствования, дефицит мощностей хранения продукции, недостаточность государственной поддержки овощеводства открытого грунта. На этом фоне за период 2012-2021 гг. наблюдалось сокращение посевных площадей под морковь в среднем на 3% в год в целом по всем категориям хозяйств и в организованном сегменте. К 2021 г. посевные площади моркови снизились с 59,5 до 45,3 тыс. га.



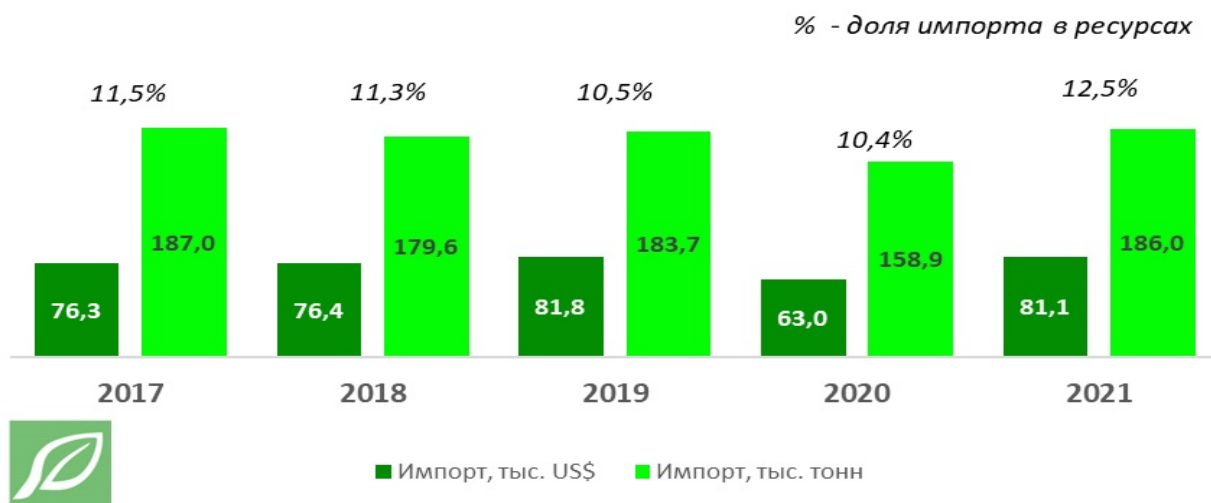
Несмотря на сокращение за последние 10 лет, в структуре посевных площадей и валовых сборов по-прежнему преобладают хозяйства населения: по итогам 2021 г. их доля составила 52% и 41% соответственно. Низкая инновационная активность, невозможность внедрения новых технологий в производство в данных категориях хозяйств в России приводят к технологической отсталости и, как следствие, стагнации сырьевой базы.

После некоторого роста в 2019 г. в 2020-2021 гг. валовые сборы моркови в России продолжили снижение: сказались проблемы с урожайностью на фоне неблагоприятных погодных условий, проблемы с привлечением рабочей силы на сезонные работы, а также рост материальных затрат на производство продукции вследствие пандемии коронавируса. По итогам 2021 г. производство сырой моркови в России составило 1,3 млн. тонн, что на 5% ниже уровня предыдущего года.



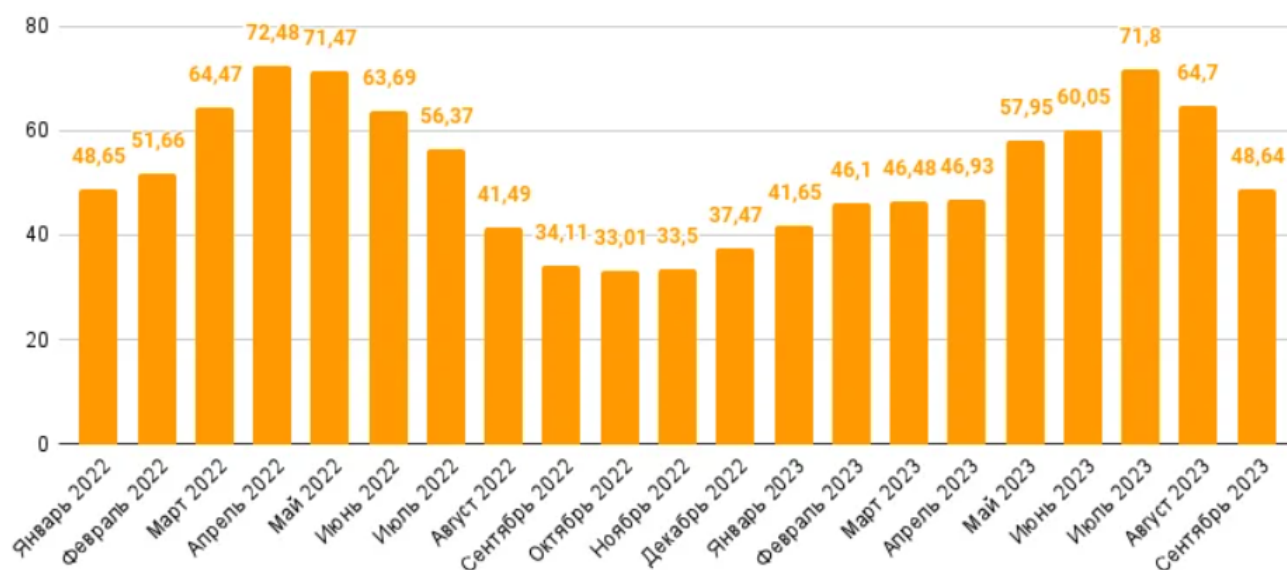
Указанные проблемы с самообеспеченностью России сырой морковью поддерживают импорт на уровне 10-12% от совокупного объема ресурсов моркови в год. Однако при оценке в расчёте на объёмы промышленного выращивания моркови в России (сельхозорганизации), доля импорта превышает 30%. По итогам 2021 г. объём импорта моркови в Россию восстановился после влияния пандемии коронавируса и составил 186 тыс. тонн, что на 17% выше, чем в предыдущем году. Основными

поставщиками моркови в Россию являются Израиль, Китай, Беларусь, Египет, Киргизия. Поставки моркови в Россию отличаются выраженной сезонностью. Наибольшие объемы приходятся на март-июль – в период дефицита урожая отечественной моркови на рынке.



Морковь содержит калий и магний, незаменимые при стрессах, фосфор и кальций – для костей, железо и натрий – для крови. Каротин из морковки улучшает структуру волос, положительно влияет на зрение. Овощ исключительно полезный, особенно в сыром виде⁴.

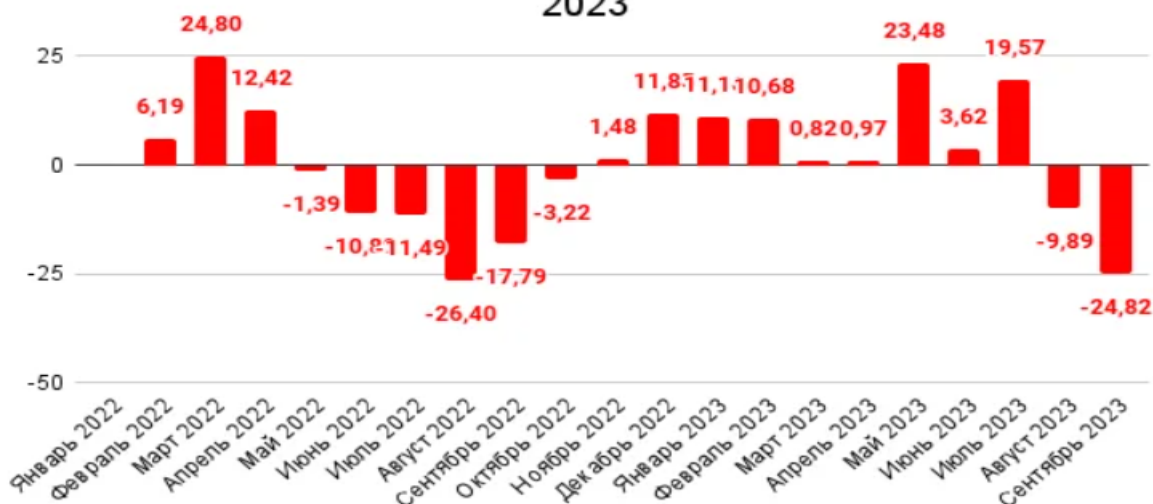
График динамики цен на морковь в России за 1 кг на 2022-2023 годы



Годовое потребление моркови на душу населения в России составляет 15 килограмм. Для обеспечения всей страны этим овощем государство стимулирует агропромышленный сектор, который дает около 1 миллиона тонн моркови и позволяет импортировать порядка 180-200 тысяч тонн. Все остальное обеспечивают сельские домашние хозяйства и небольшие фермерские усадьбы.

⁴ <https://inflatio.ru/24-morkov-ceny-za-1-kg.html>

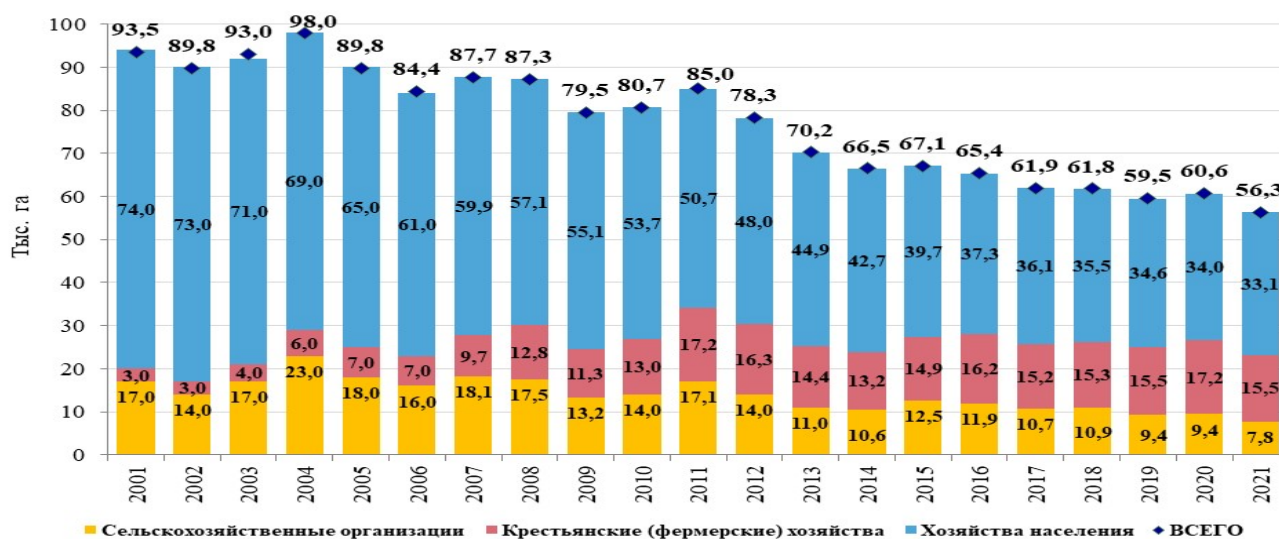
Диаграмма темпов инфляции на морковь в России 2022-2023



Посевные площади репчатого лука в России в 2021 году в хозяйствах всех категорий составили 56,3 тыс. га, что, по расчетам АБ-Центр, на 7,1% (на 4,3 тыс. га) меньше, чем в 2020 году, и на 13,9% (на 9,1 тыс. га) меньше показателей пятилетней давности (2016 года)⁵. Посевные площади репчатого лука в хозяйствах населения находились на уровне 33,1 тыс. га (58,7% в общем объеме).

Посевные площади лука репчатого в России в 2001-2021 гг. по категориям хозяйств, тыс. га

АБ-центр
ЭКСПЕРТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР АГРОВИЗНЕСА
ab-centre.ru

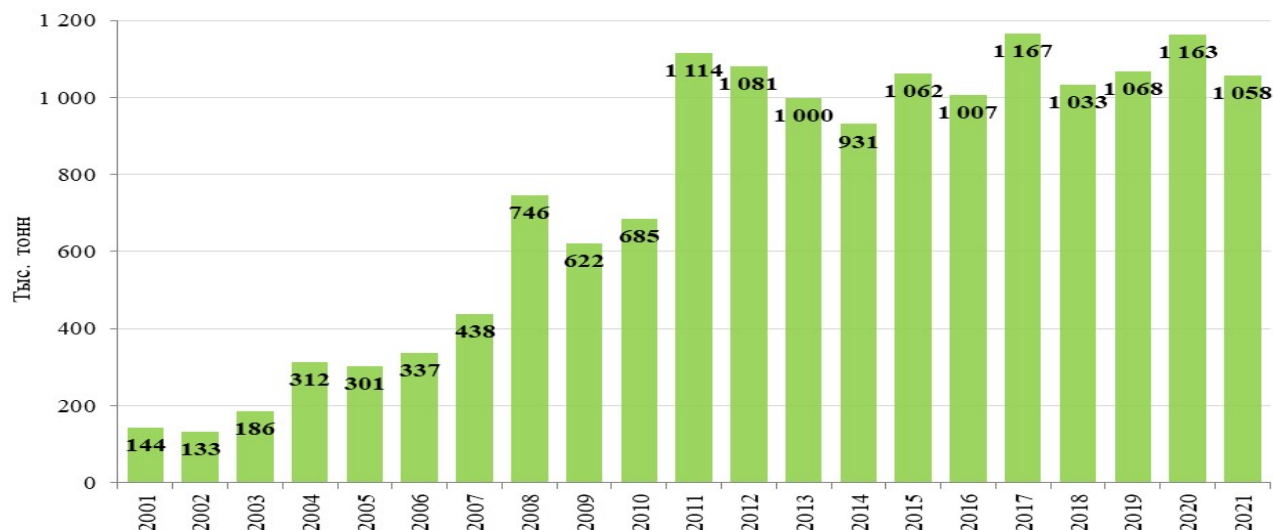


Источник: Росстат

В хозяйствах населения валовые сборы составили 550,9 тыс. тонн (34,2% в общем объеме). По отношению к 2020 году, они сократились на 4,3% (на 24,7 тыс. тонн), к 2016 году - на 12,1% (на 76,0 тыс. тонн).

В промышленном секторе овощеводства (сельхозорганизации и крестьянско-фермерские хозяйства, без учета хозяйств населения) сборы репчатого лука в 2021 году составили 1 057,7 тыс. тонн (65,8% в общем объеме), что на 9,0% (на 104,9 тыс. тонн) меньше, чем в 2020 году и на 5,1% (на 50,9 тыс. тонн) больше показателей пятилетней давности (2016 года).

⁵ <https://agrovesti.net/lib/industries/vegetables/luk-repchatyj-ploshchadi-i-sbory-v-rossii-v-2001-2021-qq.html>

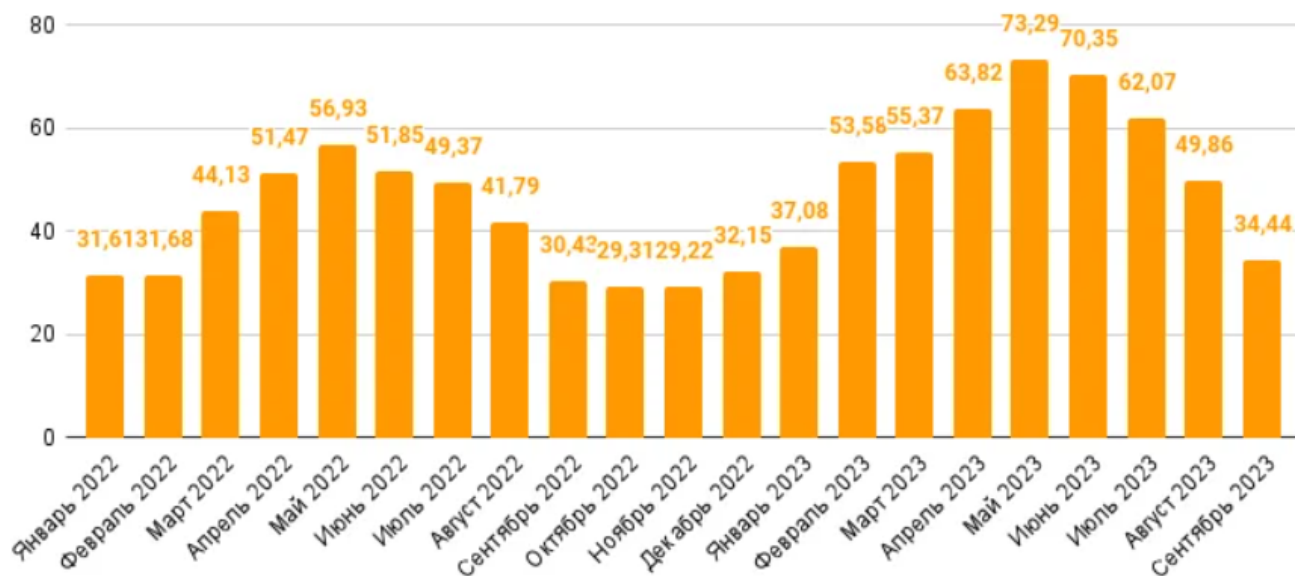


Источник: расчеты АБ-Центр по данным Росстата

Лук цена за 1 кг в России 2023: репчатый – средняя текущая стоимость в розничных магазинах и супермаркетах, динамика Росстат по месяцам, аналитика скачков и изменений овощного рынка⁶.

В репчатом луке содержится большое количество витаминов группы В, меди, марганца, калия, фосфора. Овощ нормализует водно-солевой баланс в организме и незаменим при простудах.

График динамики цен на лук в России за 1 кг на 2022-2023 годы



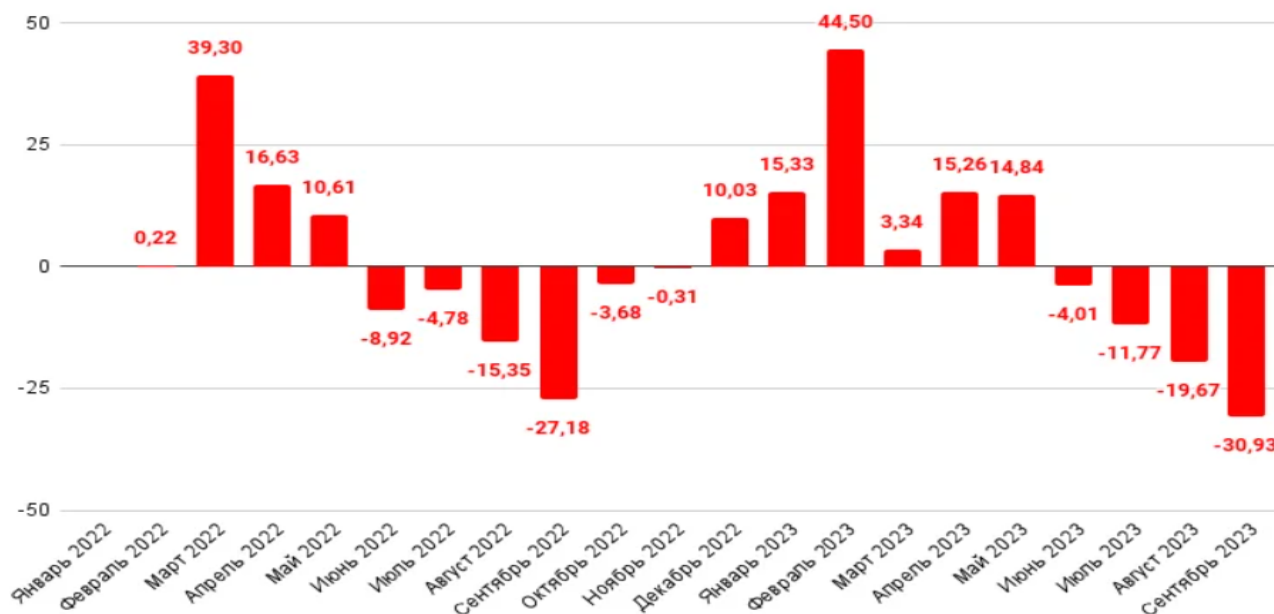
Культура потребления данного овоща развита в России широко - его используют почти во всех соленых блюдах и салатах, не обходится и ни одно мясное или рыбное кушанье.

В крупных сетях стоимость ниже, чем в традиционных овощных магазинах: всему виной большие закупочные партии и сложность расчетов в потреблении. Спрос есть постоянный, но современный человек старается меньше готовить самостоятельно, поэтому скорость продаж партий отличается и трудно предсказуема. Чем больше нераспроданных остатков лука - тем ниже становятся цифры на ценниках.

⁶ <https://inflatio.ru/26-luk-ceny-za-1-kg.html>

Лук в России любят – на душу населения его потребление составляет 17 килограмм, это на 7 кг больше рекомендованного ВОЗ. Выращивание лука поставлено на поток – около 1 миллиона тонн производят российские аграрии и еще порядка 150-200 тысяч тонн ввозится из-за рубежа.

Диаграмма темпов инфляции на лук в России 2022-2023



Репчатый лук сильно подвержен общим инфляционным изменениям – культура выращивается промышленно преимущественно на юге, зависит от климата, но у государства есть ставка на самообеспечение. Процент внешней торговли снижается, поэтому лук будут больше направлять на внутренний рынок.

Предпосылки размещения овощехранилища в Казахстане.

В результате антикризисных мер, принятых во время и после пандемии в мировом масштабе, таких как беспрецедентные фискальные вливания и мягкая денежно-кредитная политика, ускорились темпы инфляции – как во всем мире, так и в Казахстане. Так, по итогам 2022 года официальная инфляция в Казахстане составила 20,3%⁷, при этом продовольственная инфляция составила 25,3%⁸. При этом основной скачок цен на 13,7% произошел в период с февраля по апрель 2022 года. Среди главных причин сложившейся ситуации заместитель премьер-министра РК - министр торговли и интеграции РК Серик Жумангарин назвал геополитические изменения, ослабление курса национальной валюты и введение санкций в отношении торговых партнеров Казахстана. Для решения ключевых проблем в сфере торговли МТИ РК разработан пакет действенных мер. В числе основных - государственное стимулирование инвестиций в торговую отрасль, проработка вопроса выдачи земельных участков акиматами для строительства торговых объектов и создание 70 современных овощехранилищ.

Ранее, 10.07.2021г. президент РК К.К. Токаев на расширенном заседании Правительства РК заявил: «Критика неспособности отечественной сельскохозяйственной отрасли обеспечить внутренний рынок базовыми продуктами абсолютно справедлива. Помимо производственных издержек, ключевыми факторами ценообразования являются сезонность и непрозрачные посреднические схемы. Сезонность поставок, как следует из самого термина, абсолютно ожидаема, предсказуема, а значит - и управляема», - сказал глава государства⁹. Решение данного вопроса лежит в создании современной и доступной инфраструктуры хранения

⁷ https://forbes.kz/stats/inflyatsiya_v_2022_godu_prevyisila_20/

⁸ <https://eldala.kz/novosti/kazahstan/13091-prodovolstvennaya-inflyatsiya-v-kazahstane-za-qod-dostigla-25>

⁹ <https://kapital.kz/economic/97131/plan-stroitelstva-ovoshchekhranilishch-razrabotayut-v-rk.html>

продукции до следующего сезона.

«Поручения по строительству и модернизации овощехранилищ давались не раз. Но ситуация в лучшую сторону не меняется. Следует системно решить эту проблему. Поручаю правительству совместно с акимами разработать План строительства и модернизации овощехранилищ. Направьте часть денег из наших многочисленных программ поддержки именно на эти цели», – сказал глава государства.

На расширенной коллегии Министерства торговли и интеграции РК заместитель премьер-министра и министр торговли и интеграции РК Серик Жумангарин заявил¹⁰, что «для решения вопроса продовольственной инфляции особую значимость приобретает вопрос создания инфраструктуры хранения и снижения дефицита овощехранилищ. Работа в этом направлении уже проводится. За 2021-2022 годы при плане 181,5 тыс. тонн хранения, введено 201,1 тыс. тонн или 111%, что является хорошим результатом. Вместе с тем, необходимо усилить работу в этом направлении. План на 2023 год – 26 овощехранилищ на 105 тыс. тонн».

На заседании Правительства РК 12.12.2022г. были рассмотрены меры по реализации Предвыборной программы Президента К. Токаева и поручений, данных на расширенном заседании Правительства 12 декабря 2022 года. О принятии системных и оперативных мер доложил министр сельского хозяйства РК Ербол Карашукеев: «До конца 2025 года будет дополнительно введено овощехранилищ общей емкостью 135 тыс. тонн. Это позволит закрыть недостающую потребность республики в овощехранилищах», заявил министр¹¹.

В Казахстане с 2021 года реализуется Комплексный план по строительству и модернизации емкостей хранения сельскохозяйственной продукции. Всего планируется ввести 97 объектов хранения плодоовощной продукции с общим объемом 335,6 тыс. тонн. Из них 37 проектов с общим объемом хранения 200,8 тыс. тонн уже реализованы. Об этом сообщил вице-премьер – министр торговли и интеграции РК Серик Жумангарин, отвечая на запрос депутатов Мажилиса 23.02.2023г.

Для стимулирования инвестиций в создание и модернизацию хранилищ предусматривается внесение изменений в Правила инвестиционного субсидирования. При строительстве современных хранилищ со специальным оборудованием, обеспечивающим долговременное хранение продукции с сохранением его товарных качеств, норматив субсидирования будет увеличен с 25% до 40-50%¹².

В дополнение к этому, по информации НПП «Атамекен», в Казахстане наблюдается острая нехватка складов, особенно большой дефицит сложился на хранилища продуктов питания, включая овощехранилища¹³. Потребность в них составляет 594,5 тыс. тонн. Всего же в стране 98 подобных помещений с емкостью 271,5 тыс. тонн. Таким образом, спрос превышает предложение на 46%. Предлагаемый Проект закрывает 8,5% потребности всей страны в овощехранилищах.

В НПП отметили, что в Казахстане функционирует 41 транспортно-логистический центр и складской комплекс. Тем не менее производители плодоовощной продукции часто испытывают проблемы, связанные с хранением своих товаров. Поэтому в период сезона им приходится продавать продукцию по низкой цене. Как добавили в НПП, 60% предоставляемых в аренду овощехранилищ не соответствуют техническим требованиям.

В НПП отметили, что строительство новых складов и овощехранилищ требует больших инвестиций. При этом при сдаче в аренду склада по цене 2,5 тыс. тенге за кв. м окупаемость составляет 20 лет. В "Атамекене" назвали такой срок невыгодным как для девелоперов, так и для производителей.

Другой проблемой в организации посчитали отсутствие программ господдержки

¹⁰ https://el.kz/ru/26-ovoschehranilisch-planiruyut-postroit-v-kazahstane-do-kontsa-goda_62166/

¹¹ <https://primeminister.kz/ru/news/ispolnenie-porucheniy-prezidenta-rk-k-2025-godu-planiruetsya-realizovat-800-investproektov-po-razvitiyu-apk-14111417>

¹² <https://eldala.kz/novosti/ovoshchi-i-frukty/13484-v-kazahstane-postroyat-okolo-100-frukto-i-ovoshchehranilishch>

¹³ <https://ism.kz/kazahstanu-nuzhno-bol-she-skladov-no-est-problemy>

в виде дешевых кредитов под 2% для строительства данных помещений.

"Создание современной и доступной инфраструктуры позволило бы мелким и средним СХТП реализовывать продукцию в межсезонье с более высокой добавленной стоимостью, а государству – исключить дефицит плодоовощной продукции в период межсезонья и стабилизировать цены на продукты питания", – заметили в палате предпринимателей.

Необходимыми мерами в НПП назвали субсидирование расходов на строительство, ставок вознаграждения по кредитам, расходов на приобретение оборудования, коммунальных расходов, затрат на прокладку инженерно-технических коммуникаций. Также, по информации палаты, нужно ввести для таких проектов льготное кредитование на приобретение оборотных средств.

Тем временем в министерстве торговли и интеграции отметили, что Минсельхоз разработало комплексный план по строительству и модернизации овощехранилищ с 2021 по 2025 годы. Также реализуется нацпроект по поддержке МСБ в приоритетных секторах экономики, в том числе в сфере строительства складов для хранения сельхозпродукции. В Минторге заверили, что в рамках данных двух программ предусматриваются меры господдержки на создание условий развития объектов хранения. "Дополнительные меры государственной поддержки хранилищ могут оказать положительное влияние в сфере развития АПК по хранению сельскохозяйственных товаров", – пояснили в ведомстве.

Наиболее амбициозные планы по строительству овощехранилищ у Туркестанской области, где запланировано строительство 10 овощехранилищ на 15,4 млрд. тенге¹⁴. Самым крупным реализуемым проектом станет объект мощностью 20 тыс. тонн продукции в год. Открытие овощехранилища оценивается в 7,5 млрд тенге. Старт намечен на этот год. А в 2026 году может появиться овощехранилище на 10 тыс. тонн. Предполагаемые инвестиции – 300 млн тенге.

Мощность третьего подобного объекта, запуск которого намечен на этот год, составит 9 тыс. тонн. Стоимость – 1,4 млрд тенге. Также запланировано открытие фруктохранилища на 5,2 тыс. тонн за 1,4 млрд тенге.

В области до конца года появится овощехранилище на 5 тыс. тонн за 460 млн тенге. И еще один подобный проект – за 460 млн тенге – реализуют в следующем году.

Мощность другого овощехранилища составит 3 тыс. тонн, а инвестиции – 1,6 млрд тенге. Его открытие ожидается до конца 2023 года.

Восьмой объект оценивается в 1,2 млрд тенге. При этом отмечается, что в области до конца года построят и введут в эксплуатацию овощехранилище на 2,5 тыс. тонн с сортировочной линией.

По состоянию на февраль 2023 года, вице-министр сельского хозяйства Баглан Бекбауов озвучил уточненные данные акиматов, согласно которым уровень запасов лука по стране составляет 130%, картофеля – 118%, моркови – 103%, капусты – 74%¹⁵.

60% овощехранилищ в Казахстане не оборудованы холодильными камерами, а 30% сильно изношены, в результате чего потери урожая достигают 35-40%, заявил президент Касым-Жомарт Токаев¹⁶. «К вопросу насыщения рынка отечественной продукцией, удешевлению факторов их производства необходимо подходить более комплексно, вдумчиво, без лозунгов и обещаний. Нужно пройти по всей цепочке от производства до реализации и понять, что приводит к удорожанию. Действующая модель управления агропромышленным комплексом не раскрывает потенциал отрасли. Перед правительством стоит задача обеспечения устойчивого роста агропромышленного комплекса», – заявил в очередной раз Токаев. По его словам, необходимо ускорить работу по созданию современной инфраструктуры хранения и сбыта сельхозпродукции. Как считает президент, во многом именно ее отсутствие

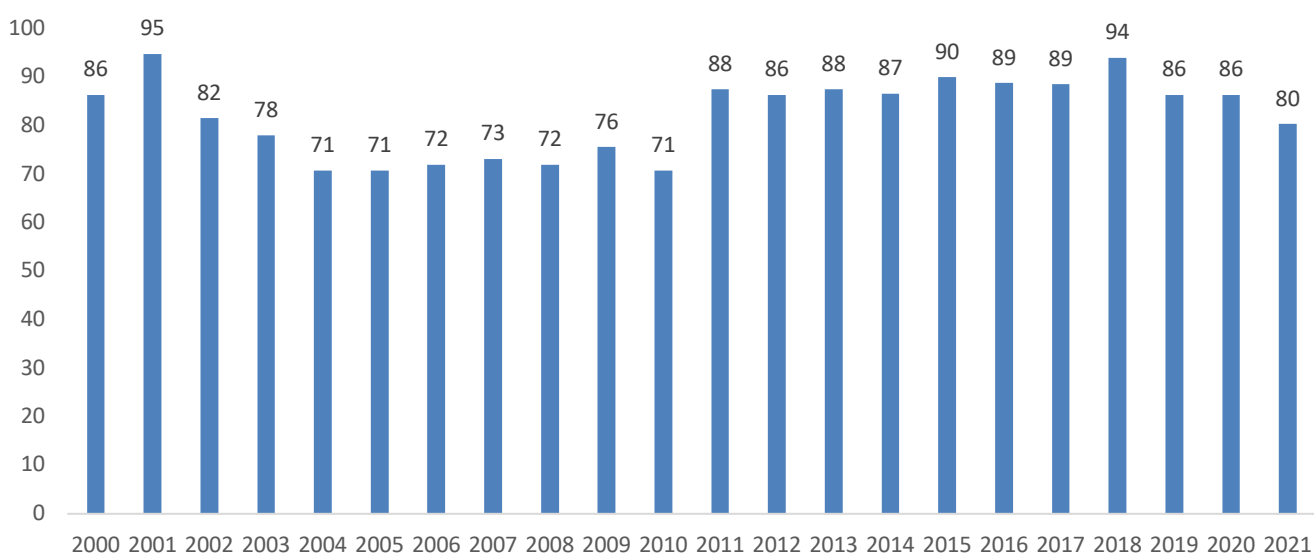
¹⁴ <https://ism.kz/v-kazahstane-poobeshali-bol-she-hranilish>

¹⁵ <https://ru.sputnik.kz/20230209/ovoschnye-interventsii-nachinayutsya-v-regionakh-kazahstana--31932453.html>

¹⁶ https://vlast.kz/novosti/54821-kazahstanu-ne-hvataet-ovosehranilis-a-v-imeusihsa-propadaet-do-40-urozaa-konstatiroval-tokaev.html?utm_source=pocket_saves

приводит к избыточным посредническим структурам и накрутке цен. Он привел данные, согласно которым при ежегодном сборе более 8 млн тонн овощей и картофеля общая вместимость овощехранилищ составляет всего 1,7 млн тонн, отметив, что и «это, похоже, завышенная цифра». «При этом 60% овощехранилищ не оборудованы холодильными установками, срок эксплуатации 30% складских помещений превышает 20 лет. В результате потери при хранении достигают астрономических 35-40% от объемов заготовленной продукции. Правительство должно системно заняться решением этой проблемы», - поручил президент. Также он добавил, что действий правительства для сдерживания цен на продукты питания недостаточно, поскольку «запреты и ограничительные меры имеют лишь временный эффект», не позволяют избавиться от проблемы навсегда, даже ее усугубляют. «Нет реального результата в развитии сельского хозяйства и производства. Это основная причина продовольственной инфляции. Объемов товаров, производимых в стране, недостаточно для удовлетворения внутреннего спроса. Мы зависим от импорта», - подчеркнул он. Помимо увеличения объема выпускаемой отечественной продукции, для борьбы с резкими скачками цен важно правильно использовать стабилизационные фонды, отметил Токаев. Сегодня же они действуют» разрозненно и непрозрачно, регулярно выявляются коррупционные схемы». Только «единообразие подходов, ориентация госкомпаний на снижение колебаний цен позволят получить рыночный антиинфляционный инструмент», считает президент. Также он считает, что необходимо помочь бизнесу в создании инфраструктуры овощехранилищ, оптово-распределительных центров и сельских сервисно-сбытовых кооперативов.

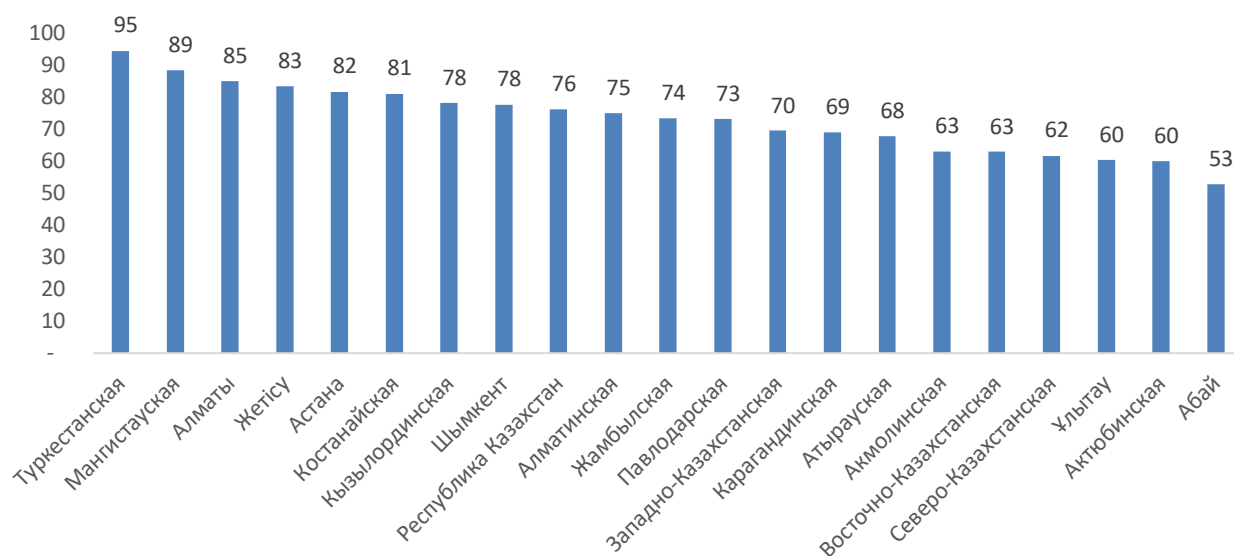
Потребление овощей на душу населения в Казахстане остается приблизительно на одном уровне¹⁷:



Потребление овощей на душу населения, кг/год. Источник – Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК.

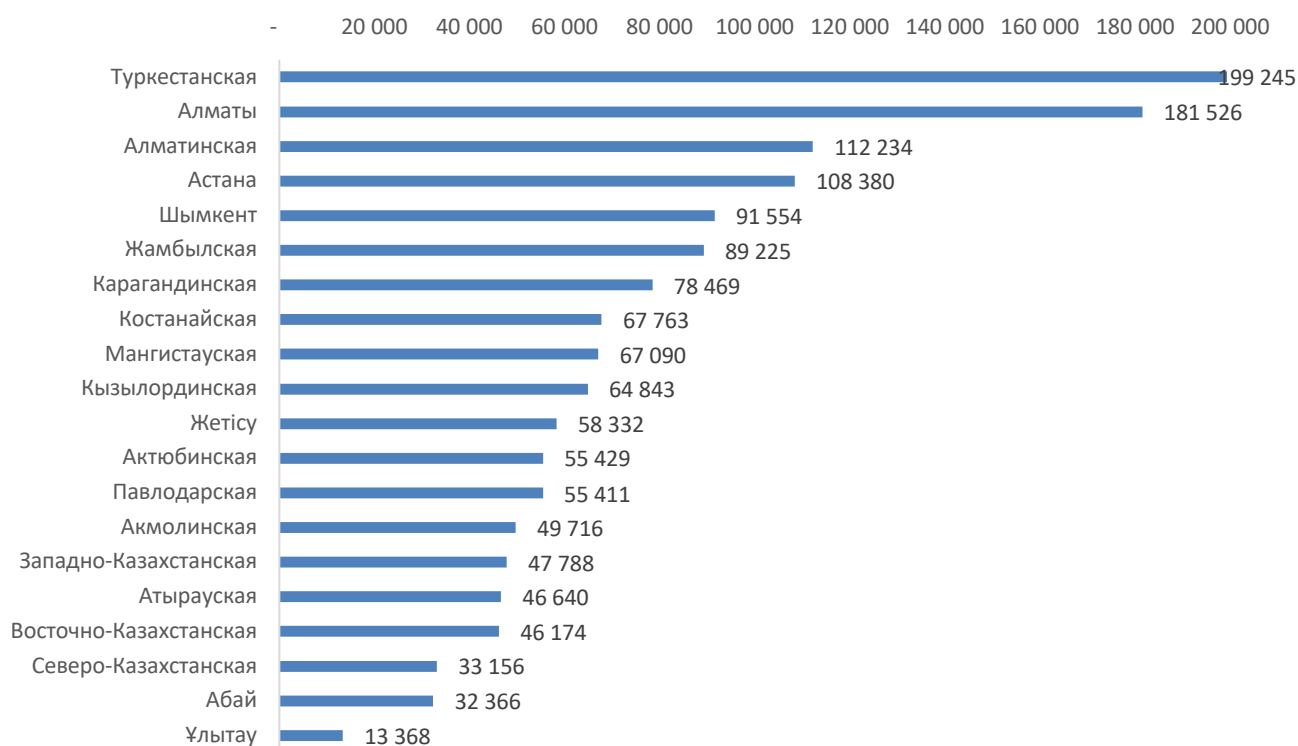
В региональном разрезе потребление овощей выглядит следующим образом (г. Алматы находится на третьем месте в стране по объему потребления овощей):

¹⁷ https://new.stat.gov.kz/ru/industries/labor-and-income/stat-life/publications/8350/?sphrase_id=44029



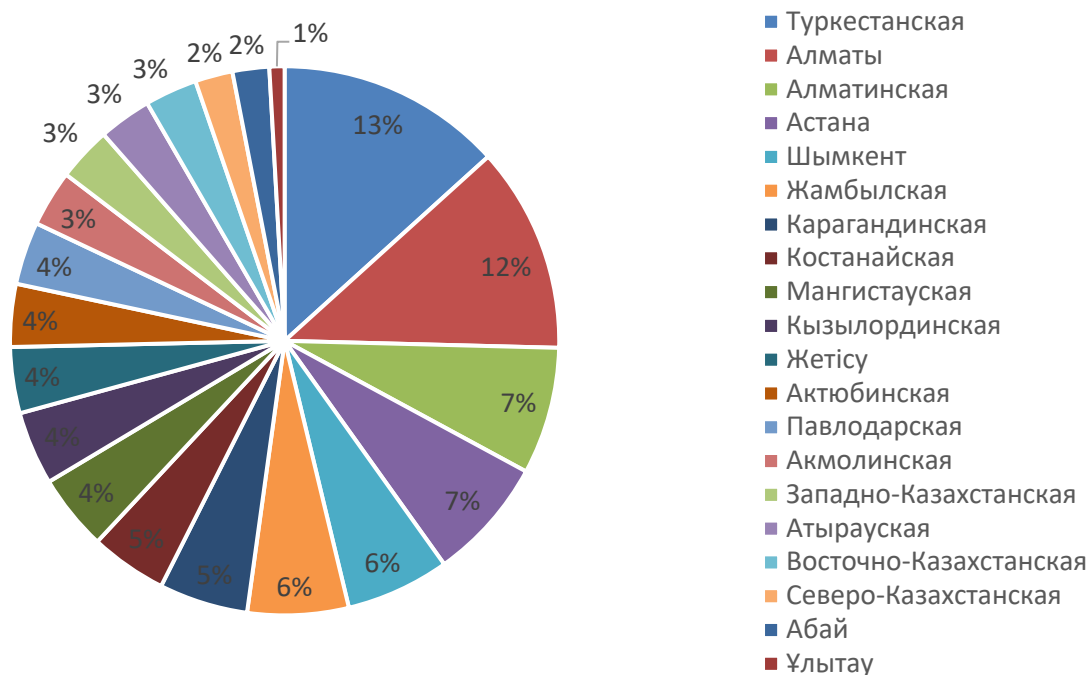
Потребление овощей на душу населения, кг/год в разрезе регионов РК. Источник – Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК.

С учетом численности населения, Алматы является вторым крупнейшим рынком в стране по объему потребления овощей:



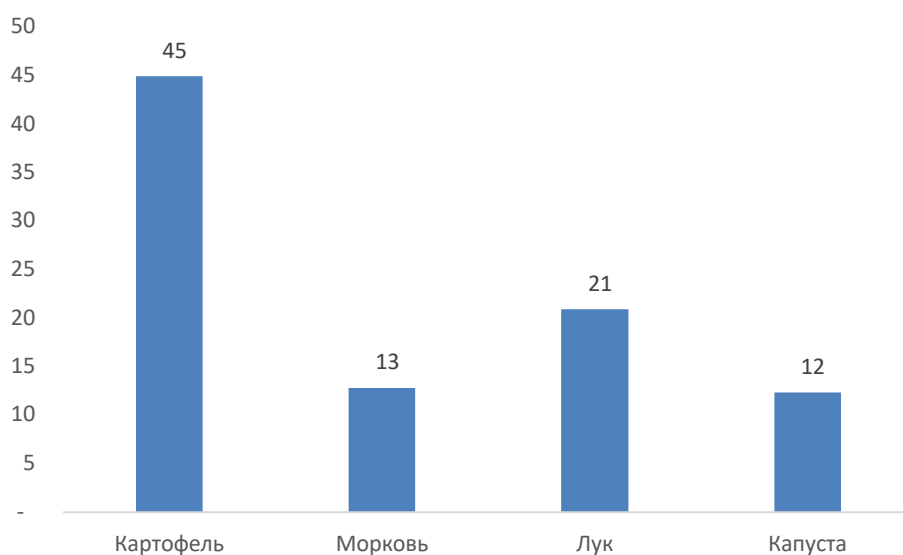
Объем потребления овощей, тонн/год, в разрезе регионов РК. Источник – Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК.

А если к Алматинской области прибавить соседние Алматинскую и Жамбылскую область, то эти три региона потребляют 1/4 (25%) всего объема потребления овощей в Казахстане:



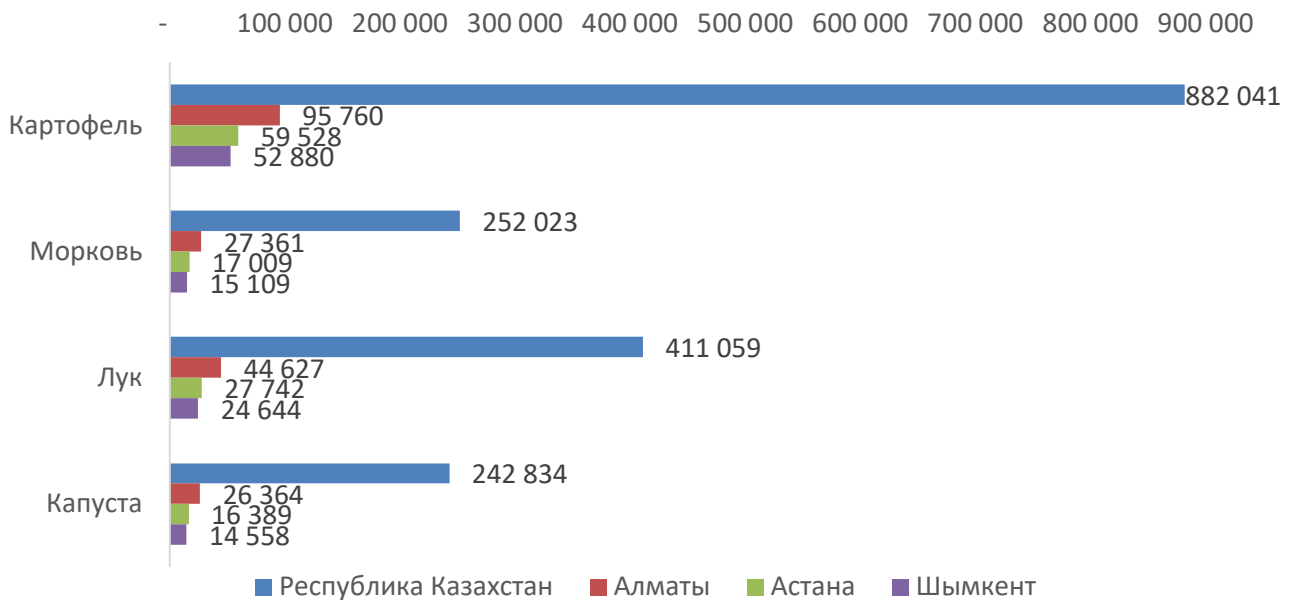
Доля регионов в потребления овощей в РК. Источник – Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК.

Среди целевых овощных культур, их потребление на душу населения в год равно следующему:



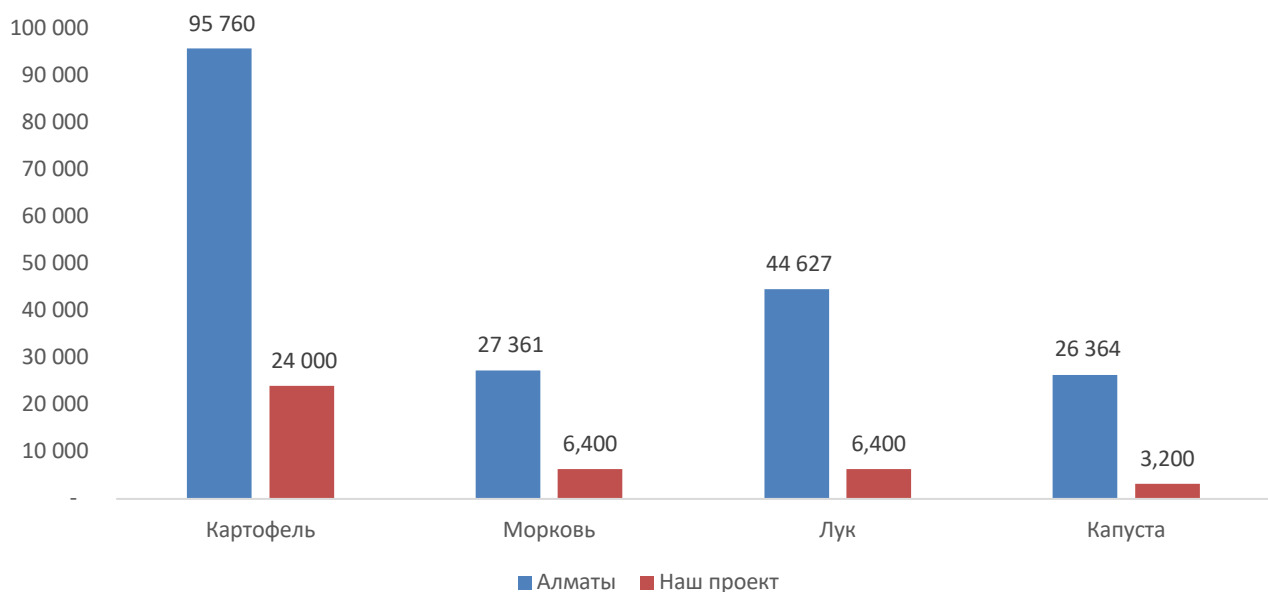
Потребление отдельных овощей на душу населения в РК, кг/год. Источник – Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК.

С поправкой на численность населения, годовой объем потребления вышеуказанных овощей будет следующим:

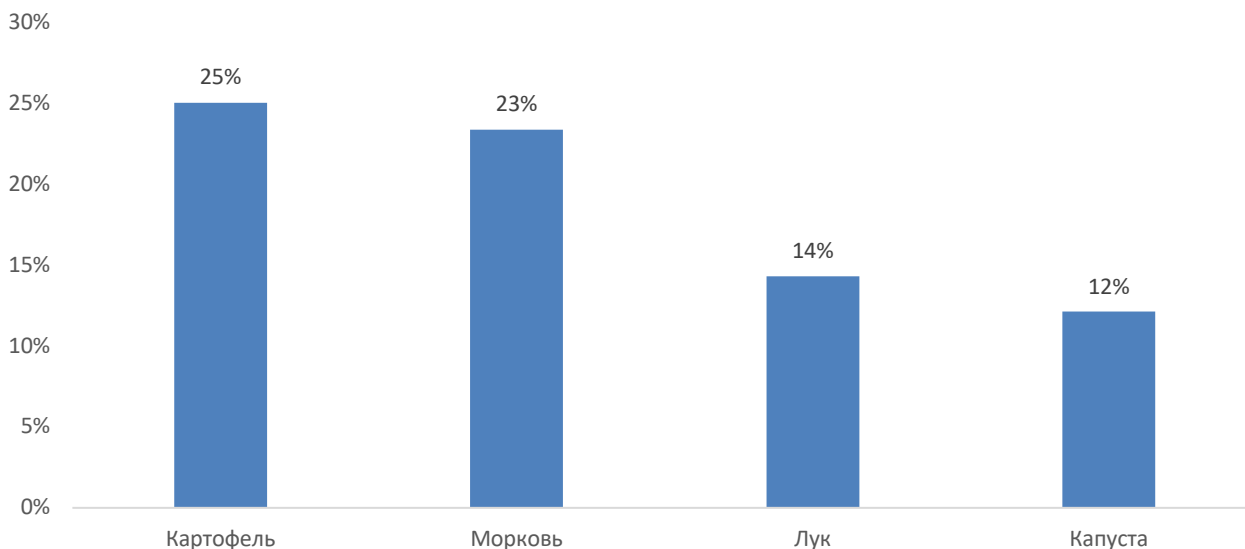


Объем потребления отдельных овощей по РК в целом и в трех крупнейших городах, тонн/год.
 Источник – Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК.

В результате, только официальные показатели потребления вышеуказанных овощей в городе Алматы составляет 194 000 тонн в год. С учетом фактического населения в городе на 10-15% больше официального, реальное потребление этих 4 овощных культур составляет от 200 до 250 тысяч тонн в год. И это без учета жителей пригородов и районов Алматинской области, прилегающих к городу Алматы. Таким образом, наше овощехранилище будет обеспечивать хранение 20-25% от объема потребления города Алматы и будет иметь значительную стабилизирующую роль в стабильном обеспечении города овощами. Проект будет иметь системную значимость в недопущении дефицита овощей, сохранении стабильности цен и продовольственной безопасности города.



Объем потребления отдельных овощей по Алматы и сравнение с мощностью Проекта, тонн/год.



Доля Проекта в объеме потребления отдельных овощей в городе Алматы.

Вся производимая продукция будет соответствующим образом сертифицироваться, Компания стремится к максимальной экологичности и органичности производимой продукции, поэтому она будет являться полезной и безопасной для употребления.

Для совершенствования продаж Проект будет применять несколько стратегий:

- стратегия сегментирования, которая позволит выяснить, сколько сегментов рынка необходимо охватить при реализации продукции;
- стратегия развития и продвижения продукции, которая предполагает решение задач роста за счет выпуска новой продукции, которые будут реализовываться на уже освоенном рынке и имеющихся каналах сбыта;
- стратегия инноваций, которая предполагает расширение товарного ассортимента и предложение их уже имеющимся клиентам.

Продвижение продукции Проекта на рынок предполагает совокупность различных видов деятельности по доведению информации о достоинствах предлагаемой продукции до потенциальных клиентов и их стимулирование.

Методы продвижения продукции Проекта на рынок включают: маркетинговую активность, рекламную деятельность, стимулирование спроса, связи с общественностью, прямые продажи.

- Инструментами реализации маркетинговых мероприятий выступают:
- Совершенствование организационной структуры предприятия;
- Рекламные мероприятия;
- Управление ценами.

В целях следования стратегии развития Компании тактический план необходимых мероприятий выглядит следующим образом:

- Использование внутренних потенциальных возможностей для повышения качества выпускаемой продукции;
- В современных экономических условиях сохранение цен на продукцию при стабильной рентабельности;
- Расширение клиентурной базы в пределах регионального и республиканского рынков.
- Организация четкой обратной связи с клиентами.
- Обеспечение динамики развития конкурентных преимуществ – цены, качества, стабильности на рынке.

С целью расширения рынка предполагается постоянный контроль за качеством выпускаемой продукции.

Планируется периодическая организация рекламной кампании: в СМИ, на

электронных рекламных досках, билбордах, предоставление прайс-листов организациям – потенциальным потребителям продукции.

В средне- и долгосрочной перспективе планируется выход на экспортные рынки и последующее насыщение внутреннего рынка при увеличении мощности проекта.

В соответствии со стратегическими целями Проекта и для достижения максимального оборота капитала, планируется освоение и занятие значительной доли оптового рынка города.

Стратегия ценообразования планируется на основе организации стабильных поставок продукции, роста качества и снижении издержек хранения.

Общую стратегию маркетинга создаваемого предприятия можно сформулировать как внедрение на рынок с целью удовлетворения потребностей населения и бизнеса в качественной овощной продукции по приемлемой цене.

Маркетинговая стратегия на данном этапе заключается в долгосрочном согласовании возможностей бизнеса с ситуацией на рынке.

В основе стратегии маркетинга лежат пять стратегических концепций:

- выбор целевых рынков;
- сегментация рынка, т. е. выделение конкурентных целевых рынков в рамках совокупного;
- выбор методов выхода на них;
- выбор методов и средств маркетинга;
- определение времени выхода на рынок.

Инструментами реализации маркетинговых мероприятий выступают:

- совершенствование организационной структуры предприятия;
- разработка и введение на рынок новых услуг и товаров;
- изучение рынков с целью формирования спроса;
- увеличение и обучение персонала;
- рекламные мероприятия;
- управление ценами.

Основными преимуществами предприятия перед конкурентами являются:

- эффект масштаба и передовые технологии обработки и хранения овощей;
- прямой закуп овощей у фермерских хозяйств;
- сравнительно низкие цены на продукцию;
- качество предоставляемой продукции;
- наличие квалифицированных трудовых ресурсов для реализации проекта;
- возможность перехода на многопрофильное хранение производимой продукции, расширение ассортимента.

При формировании ценовой политики, Компания учитывает все основные факторы, влияющие на цену своих товаров. Исходным фактором цены являются собственные издержки плюс прибыль, учитывая при этом текущее соотношение спроса, предложения и темпы инфляции.

Кроме того, при определении цены учитываются сложившиеся рыночные цены на аналогичную продукцию.

Главная задача, стоящая перед Проектом – завоевание прочных позиций на рынке и расширение ассортимента.

В целях следования стратегии развития Компании тактический план необходимых мероприятий выглядит следующим образом:

- Использование внутренних потенциальных возможностей для повышения качества хранимой продукции;
- Сохранение или минимальный рост цен на продукцию при стабильной рентабельности;
- Формирование предпочтений клиентов в сторону продукции Компании;
- Расширение клиентурной базы в пределах города и области; выход в другие города и регионы РК;

- Организация четкой обратной связи с клиентами;
- Продвижение продукции всеми доступными рекламными средствами;
- Обеспечение динамики развития конкурентных преимуществ - цены, качества, стабильности на рынке.

Сохранение стабильного, высокого качества продукции позволит рассматривать возможность корректировки ценовой политики для сохранения высокой рентабельности деятельности Проекта.

Потребность Проекта в работниках обеспечена достаточным количеством трудовых ресурсов в городе Алматы и сложностей в подборе персонала не ожидается. В рамках реализации Проекта планируется создание 67 новых рабочих мест:

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ					
№ п/п	Наименование должностей	Количество штатных единиц	Должностной оклад	Месячный фонд з/п	Годовой фонд з/п
Руководящий персонал					
1	Генеральный директор	1	\$5 000	\$5 000	\$60 000
2	Вице-президент	1	\$3 000	\$3 000	\$36 000
3	Директор по развитию	1	\$3 000	\$3 000	\$36 000
4	Финансовый директор	1	\$3 000	\$3 000	\$36 000
5	Директор по закупкам и логистике	1	\$3 000	\$3 000	\$36 000
6	Директор по безопасности	1	\$3 000	\$3 000	\$36 000
Административный персонал					
7	Главный бухгалтер	1	\$1 000	\$1 000	\$12 000
8	Менеджер по закупкам	3	\$700	\$2 100	\$25 200
9	Менеджер по входящей логистике	1	\$700	\$700	\$8 400
10	Менеджер по исходящей логистике	1	\$700	\$700	\$8 400
11	Менеджер по продажам	5	\$700	\$3 500	\$42 000
12	Менеджер по маркетингу	1	\$700	\$700	\$8 400
Производственный персонал					
13	Главный технолог	1	\$1 500	\$1 500	\$18 000
14	Заведующий складом	1	\$1 000	\$1 000	\$12 000
15	Главный инженер	1	\$1 500	\$1 500	\$18 000
16	Механик	1	\$700	\$700	\$8 400
17	Операторы производственного оборудования	5	\$500	\$2 500	\$30 000
18	Специалист контроля качества	1	\$500	\$500	\$6 000
19	Сортировщик	10	\$400	\$4 000	\$48 000
20	Грузчик	10	\$400	\$4 000	\$48 000
Вспомогательный персонал					
21	Водитель-экспедитор	7	\$500	\$3 500	\$42 000
22	Охранник	9	\$350	\$3 150	\$37 800
23	Разнорабочий/уборщик	3	\$300	\$900	\$10 800
Итого:		67	ИТОГО:	\$51 950	\$623 400

Прогнозное штатное расписание.

Копии учредительных и регистрационных документов, копия штатного расписания и резюме руководителей и ключевых сотрудников Компании прилагаются к настоящему ТЭО.

Одним из важнейших факторов успешной реализации Проекта, считает формирование сплоченной и опытной команды профессионалов, которая обеспечит

решение намеченных задач, по осуществлению планов организации и стабильного развития создаваемого предприятия.

Поэтому, для формирования кадрового состава Проекта будут привлекаться высококвалифицированные специалисты, имеющие специальное профессиональное образование, опыт работы, обладающие высоким производственным и интеллектуальным потенциалом.

В рамках Проекта планируется обучение персонала как зарубежными, так и отечественными специалистами, что позволит значительно повысить уровень специализации местных работников, обеспечить их стабильным доходом по рыночным ставкам оплаты труда. Рабочие места будут создаваться с выгодой для всех сторон – Компании (расширение персонала), населения (новые рабочие места) и государства (трудоустройство граждан и дополнительные налоги в бюджет).

|| 5. ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1. Описание камер с навалым хранением и вентиляцией с помощью напольных каналов

- **Овощи (картофель, лук)**

Размеры камер хранения (д х ш х в)

Изоляция

Насыпная плотность груза 1 м³

Вместимость одной камеры хранения

Высота насыпи

Тип хранения

24 камеры

: 24,0 х 12,0 х 6,0 м

: 0,17 Вт/м²/К – трансмиссионный коэффициент

: 4,85 м² К/Вт – сопротивление теплопередачи ПИР 120 мм

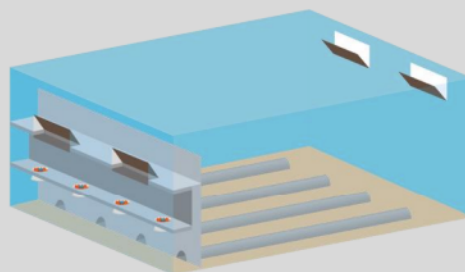
: От 0,50 т До 0,65т

: 580-600 тонн

: 4,0 м

Хранение навалом посредством принудительного охлаждения.

Напольные вентиляционные каналы позволяют распространять воздух более оптимально внутри насыпи продукции, оптимально распределить воздух по всей толщине хранимой продукции.



2. Описание камер с контейнерным хранением и вентиляцией с помощью напорной стены

• Овощи (картофель)

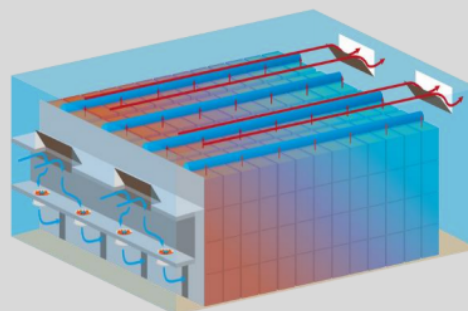
Размеры камер хранения (д х ш х в)
Изоляция

Контейнер
Насыпная плотность 1 м^3
Контейнеров в одной камере хранения
Вместимость контейнера
Вместимость одной камеры хранения
Высота штабелирования контейнеров
Тип хранения

15 камер

: $24,00 \times 18,00 \times 9 \text{ м}$
: $0,17 \text{ Вт/м}^2/\text{К}$ – трансмиссионный коэффициент
: $4,85 \text{ м}^2 \text{ К/Вт}$ – сопротивление теплопередачи ПИР 120 мм
: $1200 \times 1600 \times 1200 \text{ мм}$
: От 0,50 т До 0,65т
: 777 контейнеров
: 1250 кг
: 975 тонн
: 6 контейнеров - 7,2 м

Хранение с напорной вентиляционной стеной и посредством принудительного охлаждения.
Борта контейнеров – с щелевыми отверстиями.
Между двух рядов контейнеров формируется канал.
Канал укрывается сверху надувным рукавом
Поток воздуха через борта равномерно проникает во все контейнеры, и пронизывает их в горизонтальном направлении.



3. Описание камер с контейнерным хранением и пространственной вентиляцией

• Овощи (картофель)

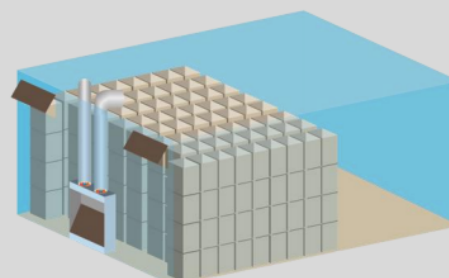
Размеры камер хранения (д х ш х в)
Изоляция

Контейнер
Насыпная плотность 1 м^3
Контейнеров в одной камере хранения
Вместимость контейнера
Вместимость одной камеры хранения
Высота штабелирования контейнеров
Тип хранения

9 камер

: $24,00 \times 18,00 \times 9 \text{ м}$
: $0,17 \text{ Вт/м}^2/\text{К}$ – трансмиссионный коэффициент
: $4,85 \text{ м}^2 \text{ К/Вт}$ – сопротивление теплопередачи ПИР 120 мм
: $1200 \times 1600 \times 1200 \text{ мм}$
: От 0,50 т До 0,65т
: 777 контейнеров
: 1250 кг
: 975 тонн
: 6 контейнеров - 7,2 м

Хранение с пространственной вентиляцией и посредством принудительного охлаждения.
Борта контейнеров – с щелевыми отверстиями.
Поток воздуха с помощью вентиляционной установки распространяется и циркулирует между контейнерами обеспечивая вентиляцию.



4. Описание камер с контейнерным хранением без вентиляции

• Овощи (Капуста)

Размеры камер хранения (д х ш х в)
Изоляция

Контейнер

Насыпная плотность 1 м³

Контейнеров в одной камере хранения

Вместимость контейнера

Вместимость одной камеры хранения

Высота штабелирования контейнеров

Тип хранения

4 камеры

: 24,00 х 12,00 х 9 м

: 0,17 Вт/м²/К – трансмиссионный коэффициент

: 4,85 м² К/Вт – сопротивление теплопередачи ПИР 120 мм

: 1200 х 1600 х 1200 мм

: От 0,35 т До 0,4т

: 825 контейнеров

: 730-750 кг

: 600 тонн

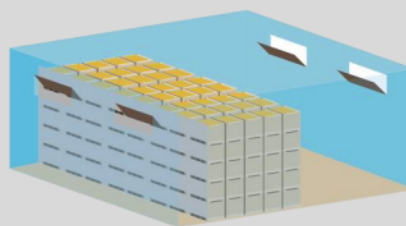
: 6 контейнеров - 7,2 м

Хранение посредством принудительного охлаждения.

Борта контейнеров – с щелевыми отверстиями.

Контейнеры укладываются сплошными рядами. Расстояние между рядами 100-150 мм.

Вентиляция в камере отсутствует



После реализации Проекта ожидается его положительное влияние на инфраструктуру региона:

- обеспечивается гарантированный сбыт урожая овощей для фермерских хозяйств;
- создание постоянного спроса на транспортные услуги по перевозке овощей в и из овощехранилища;
- создание постоянных рабочих мест;
- обеспечение спроса на сопутствующие деятельности Проекта товары и услуги (тара, упаковка, офисный и складской инвентарь).

Охрана труда и техника безопасности.

Каждый работник предприятия имеет право на безопасное и оборудованное по всем требованиям рабочее место, однако закон накладывает на него обязательства соблюдения правил охраны труда. Любые несоответствия, поломки, нарушения, аварии, заболевания будут докладываться руководству. Все прописанные в трудовом договоре условия труда будут в полном объеме соответствовать фактическому положению дел.

Компания планирует обеспечивать полное соответствие операционной и производственной деятельности законодательным и регулятивным нормам по охране труда и технике безопасности. Для этого в штатное расписание введена отдельная штатная единица – инженер по охране труда и технике безопасности. Контроль за выполнением требований Трудового кодекса Республики Казахстан целиком и полностью лежит на работодателе. Пункт 2 статьи 201 кодекса регулирует соблюдение установленных требований по безопасности и охране труда на рабочих местах, а также принятие мер, которые могут устранить выявленные нарушения.

Контроль за безопасностью труда (ТБ) на предприятии включает в себя:

- создание и внедрение в рабочий процесс системы управления охраной труда
- контроль за соблюдением норм условий труда
- проведение анализа состояния условий труда
- оценка рисков и принятие мер по их устранению

Инженер по охране труда и технике безопасности будет выполнять следующие задачи:

- утверждать новые и пересматривать уже имеющиеся правила охраны труда и безопасности
- следить за выполнением норм и требований Трудового кодекса
- заниматься организацией профилактических периодических медосмотров
- организовывать страхование работников
- вести учет и расследование несчастных случаев
- проводить своевременное обучение, инструктаж, аттестацию работников по вопросам охраны труда
- своевременно проводить профилактику, исследования, замену и обновление оборудования
- обеспечивать оснащенность каждого сотрудника предметами личной и коллективной защиты
- обеспечивать производственных объектов по условиям труда.

Календарь реализации Проекта выглядит следующим образом:

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА	2023	2023	2023	2023	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024
Наименование работ	сент.23	окт.23	нояб.23	дек.23	январ.24	февр.24	март.24	апр.24	май.24	июнь.24	июль.24	авг.24	сент.24	окт.24	нояб.24	дек.24
Подготовка техзадания на инжиниринг и технологическое предложение																
Разработка ТЭО																
Рассмотрение и анализ заявки в банке, выделение финансирования																
Разработка эскизного проекта																
Разработка рабочего проекта																
Экспертиза проекта																
Строительно-монтажные работы																
Заключение договоров с поставщиками оборудования																
Изготовление оборудования																
Поставка и монтаж оборудования																
Запуск овощехранилища																
Заполнение овощехранилища																

Календарный план Проекта.

ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН	2024	2024	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025
Наименование работ	нояб.24	дек.24	январ.25	февр.25	март.25	апр.25	май.25	июнь.25	июль.25	авг.25	сент.25	окт.25	нояб.25	дек.25
Остаток картофеля на начало месяца, тонн	0	7 840	15 680	23 520	15 680	7 840	0	3 920	7 840	11 760	15 680	19 600	23 520	23 520
Остаток моркови на начало месяца, тонн	0	2 091	4 181	6 272	4 181	2 091	0	1 045	2 091	3 136	4 181	5 227	6 272	6 272
Остаток лука на начало месяца, тонн	0	2 091	4 181	6 272	4 181	2 091	0	1 045	2 091	3 136	4 181	5 227	6 272	6 272
Остаток капусты на начало месяца, тонн	0	1 045	2 091	3 136	2 091	1 045	0	523	1 045	1 568	2 091	2 613	3 136	3 136
Итого овощей, тонн	0	13 067	26 133	39 200	26 133	13 067	0	6 533	13 067	19 600	26 133	32 667	39 200	39 200
Загруженность овощехранилища	0%	33%	65%	98%	65%	33%	0%	16%	33%	49%	65%	82%	98%	98%
Прием картофеля в течение месяца, тонн	8 000	8 000	8 000	0	0	0	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	0	0
Прием моркови в течение месяца, тонн	2 133	2 133	2 133	0	0	0	1 067	1 067	1 067	1 067	1 067	1 067	0	0
Прием лука в течение месяца, тонн	2 133	2 133	2 133	0	0	0	1 067	1 067	1 067	1 067	1 067	1 067	0	0
Прием капусты в течение месяца, тонн	1 067	1 067	1 067	0	0	0	533	533	533	533	533	533	0	0
Итого прием овощей, тонн	13 333	13 333	13 333	0	0	0	6 667	6 667	6 667	6 667	6 667	6 667	0	0
Потери картофеля, тонн	160	160	160	0	0	0	80	80	80	80	80	80	0	0
Потери моркови, тонн	43	43	43	0	0	0	21	21	21	21	21	21	0	0
Потери лука, тонн	43	43	43	0	0	0	21	21	21	21	21	21	0	0
Потери капусты, тонн	21	21	21	0	0	0	11	11	11	11	11	11	0	0
Итого потери овощей, тонн	267	267	267	0	0	0	133	133	133	133	133	133	0	0
Продажи картофеля в течение месяца, тонн	0	0	0	7 840	7 840	7 840	0	0	0	0	0	0		4 000
Продажи моркови в течение месяца, тонн	0	0	0	2 091	2 091	2 091	0	0	0	0	0	0		1 067
Продажи лука в течение месяца, тонн	0	0	0	2 091	2 091	2 091	0	0	0	0	0	0		1 067
Продажи капусты в течение месяца, тонн	0	0	0	1 045	1 045	1 045	0	0	0	0	0	0		523
Итого продажи овощей, тонн	0	0	0	13 067	13 067	13 067	0	0	0	0	0	0	0	6 656
Остаток картофеля на конец месяца, тонн	7 840	15 680	23 520	15 680	7 840	0	3 920	7 840	11 760	15 680	19 600	23 520	23 520	19 520
Остаток моркови на конец месяца, тонн	2 091	4 181	6 272	4 181	2 091	0	1 045	2 091	3 136	4 181	5 227	6 272	6 272	5 205
Остаток лука на конец месяца, тонн	2 091	4 181	6 272	4 181	2 091	0	1 045	2 091	3 136	4 181	5 227	6 272	6 272	5 205
Остаток капусты на конец месяца, тонн	1 045	2 091	3 136	2 091	1 045	0	523	1 045	1 568	2 091	2 613	3 136	3 136	2 613
Итого овощей, тонн	13 067	26 133	39 200	26 133	13 067	0	6 533	13 067	19 600	26 133	32 667	39 200	39 200	32 544
Загруженность овощехранилища	33%	65%	98%	65%	33%	0%	16%	33%	49%	65%	82%	98%	98%	81%

Операционный план на 2024-2025 годы.

ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026
Наименование работ	янв.26	февр.26	март.26	апр.26	май.26	июнь.26	июль.26	авг.26	сент.26	окт.26	нояб.26	дек.26
Остаток картофеля на начало месяца, тонн	15 680	11 760	7 840	3 920	0	3 920	7 840	11 760	15 680	19 600	23 520	19 600
Остаток моркови на начало месяца, тонн	4 181	3 136	2 091	1 045	0	1 045	2 091	3 136	4 181	5 227	6 272	5 227
Остаток лука на начало месяца, тонн	4 181	3 136	2 091	1 045	0	1 045	2 091	3 136	4 181	5 227	6 272	5 227
Остаток капусты на начало месяца, тонн	2 091	1 568	1 045	523	0	523	1 045	1 568	2 091	2 613	3 136	2 613
Итого овощей, тонн	26 133	19 600	13 067	6 533	0	6 533	13 067	19 600	26 133	32 667	39 200	32 667
Загруженность овощехранилища	65%	49%	33%	16%	0%	16%	33%	49%	65%	82%	98%	82%
Прием картофеля в течение месяца, тонн	0	0	0	0	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	0	0
Прием моркови в течение месяца, тонн	0	0	0	0	1 067	1 067	1 067	1 067	1 067	1 067	0	0
Прием лука в течение месяца, тонн	0	0	0	0	1 067	1 067	1 067	1 067	1 067	1 067	0	0
Прием капусты в течение месяца, тонн	0	0	0	0	533	533	533	533	533	533	0	0
Итого прием овощей, тонн	0	0	0	0	6 667	6 667	6 667	6 667	6 667	6 667	0	0
Потери картофеля, тонн	0	0	0	0	80	80	80	80	80	80	0	0
Потери моркови, тонн	0	0	0	0	21	21	21	21	21	21	0	0
Потери лука, тонн	0	0	0	0	21	21	21	21	21	21	0	0
Потери капусты, тонн	0	0	0	0	11	11	11	11	11	11	0	0
Итого потери овощей, тонн	0	0	0	0	133	133	133	133	133	133	0	0
Продажи картофеля в течение месяца, тонн	3 920	3 920	3 920	3 920	0	0	0	0	0	0	3 920	3 920
Продажи моркови в течение месяца, тонн	1 045	1 045	1 045	1 045	0	0	0	0	0	0	1 045	1 045
Продажи лука в течение месяца, тонн	1 045	1 045	1 045	1 045	0	0	0	0	0	0	1 045	1 045
Продажи капусты в течение месяца, тонн	523	523	523	523	0	0	0	0	0	0	523	523
Итого продажи овощей, тонн	6 533	6 533	6 533	6 533	0	0	0	0	0	0	6 533	6 533
Остаток картофеля на конец месяца, тонн	11 760	7 840	3 920	0	3 920	7 840	11 760	15 680	19 600	23 520	19 600	15 680
Остаток моркови на конец месяца, тонн	3 136	2 091	1 045	0	1 045	2 091	3 136	4 181	5 227	6 272	5 227	4 181
Остаток лука на конец месяца, тонн	3 136	2 091	1 045	0	1 045	2 091	3 136	4 181	5 227	6 272	5 227	4 181
Остаток капусты на конец месяца, тонн	1 568	1 045	523	0	523	1 045	1 568	2 091	2 613	3 136	2 613	2 091
Итого овощей, тонн	19 600	13 067	6 533	0	6 533	13 067	19 600	26 133	32 667	39 200	32 667	26 133
Загруженность овощехранилища	49%	33%	16%	0%	16%	33%	49%	65%	82%	98%	82%	65%

Операционный план на 2026 год.

Операционный план на 2027-2033 годы является идентичными (+инфляция), поэтому одинаковые таблицы опущены.

6. ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Отрицательного воздействия на экологическую ситуацию в месте расположения Проекта не ожидается. Отходами деятельности Проекта будут обычные твердые бытовые отходы, органические отходы в виде испортившейся продукции, канализационные отходы. Загрязнение атмосферы не предусмотрено.

Прилегающая территория будет озеленена и этим будет внесен вклад в чистую атмосферу города Алматы.

В результате реализации Проекта жители города и региона получают возможность потреблять сельскохозяйственную продукцию только высокого качества, что положительно отразится на их здоровье. Использование высококачественных компонентов для строительства Проекта, которые будут выбраны из наиболее экологичных вариантов, позволят достичь в построенных складах длительного хранения овощей и холодильных помещениях оптимальных результатов в виде абсолютно свежих овощей.

7. ФИНАНСОВЫЙ РАЗДЕЛ

Для удобства и во избежание вставки в данный текст сложных таблиц, просим ознакомиться с прилагаемым файлом MS Excel со всеми необходимыми данными и расчетами.

В качестве курсов доллара США использованы официальные курсы Национального банка РК на 20.09.2023г. Прогноз курса основан на разнице инфляций РК, еврозоны, США и пропорциональное обесценение тенге к евро и к доллару, без учета всех прочих факторов. Показатели на годы вперед приведены для оценки долгосрочной внутренней стоимости создаваемого бизнеса.

Данные по росту ВВП и инфляции взяты из оперативных данных Международного валютного фонда.

Макроэкономические предпосылки:	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
Курс евро к тенге	506,11	540,58	568,18	590,87	612,26	634,60	657,76	681,76	706,64	732,42	759,15	786,85	815,56	845,32	876,17	908,14
Курс доллара к тенге	473,22	516,44	543,43	564,36	583,11	602,43	622,40	643,02	664,33	686,35	709,10	732,60	756,87	781,96	807,87	834,64
Курс евро к доллару	1,07	1,04	1,04	1,04	1,05	1,05	1,06	1,06	1,06	1,07	1,07	1,07	1,08	1,08	1,08	1,09
Рост ВВП Казахстана	4,386%	4,511%	3,439%	2,696%	2,696%	2,696%	2,696%	2,696%	2,696%	2,696%	2,696%	2,696%	2,696%	2,696%	2,696%	2,696%
Инфляция в Казахстане	11,280%	7,522%	6,038%	5,500%	5,500%	5,500%	5,500%	5,500%	5,500%	5,500%	5,500%	5,500%	5,500%	5,500%	5,500%	5,500%
Инфляция в еврозоне	4,469%	2,416%	2,046%	1,879%	1,851%	1,851%	1,851%	1,851%	1,851%	1,851%	1,851%	1,851%	1,851%	1,851%	1,851%	1,851%
Инфляция в США	2,147%	2,295%	2,187%	2,178%	2,186%	2,186%	2,186%	2,186%	2,186%	2,186%	2,186%	2,186%	2,186%	2,186%	2,186%	2,186%
Ставка подоходного налога	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Ставка НДС	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%
Ставка амортизации	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%

Макроэкономические предпосылки, использованные в расчетах.

Финансовые предпосылки	
Расходы на маркетинг, % от валовой прибыли	0,5%
Разница цены закупа от розничной цены	30%
Разница цены продажи от розничной цены	9%
Тариф на электроэнергию, \$/кВт.ч	\$0,05
Прочие коммунальные расходы, \$/мес.	\$2 113
Расходы на ГСМ и обслуживание авто, \$/мес.	\$2 113
Офисные и хозяйственные расходы, \$/мес	\$423

Финансовые предпосылки, использованные в расчетах.

Операционные предпосылки	
Мощность овощехранилища, тонн, в т.ч.	40 000
картофель	24 000
морковь	6 400
лук	6 400
капуста	3 200
Процент потерь/порчи овощей	2%
Площадь СВХ под аренду, кв.м.	21 800
Процент загрузки СВХ	90%
Ставка аренды СВХ, \$/кв.м.	\$5
Чистый доход от СВХ, \$/месяц	\$103 652
Площадь под хранение техники, кв.м.	\$6 260
Процент загрузки СВХ	90%
Ставка аренды СВХ, \$/кв.м.	\$5
Чистый доход от хранения, \$/месяц	\$29 764
Чистая прибыль от реализации своего картофеля	40%

Операционные предпосылки, использованные в расчетах.

КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ И АМОРТИЗАЦИЯ					2023	2024	2025
Наименование затрат	в евро	в долларах	в тенге	в тенге с НДС			
Оборудование	€ 9 948 000	\$10 639 411	5 034 782 280	5 638 956 154			
вентиляционное оборудование	€ 2 408 000	\$2 575 362	1 218 712 880	1 364 958 426	\$5 319 706	\$5 319 706	
холодильное оборудование	€ 2 589 000	\$2 768 942	1 310 318 790	1 467 557 045			
дополнительные части и автоматика	€ 693 000	\$741 165	350 734 230	392 822 338			
оборудование для приемки и сортировки овощей	€ 3 372 000	\$3 606 363	1 706 602 920	1 911 395 270			
проектирование и монтажные работы	€ 456 000	\$487 693	230 786 160	258 480 499			
транспортные расходы	€ 430 000	\$459 886	217 627 300	243 742 576			
Строительно-монтажные работы	€ 39 517 101	\$42 263 641	20 000 000 000	22 400 000 000	\$21 131 820	\$21 131 820	
овощехранилище	€ 18 322 104	\$19 595 537	9 273 000 000	10 385 760 000			
вспомогательные помещения	€ 15 123 254	\$16 174 359	7 654 030 000	8 572 513 600			
инфраструктура	€ 1 522 594	\$1 628 418	770 600 000	863 072 000			
Спецтехника	€ 493 964	\$528 296	250 000 000	280 000 000			
внешние сети и коммуникации	€ 987 928	\$1 056 591	500 000 000	560 000 000			
Непредвиденные расходы	€ 3 067 258	\$3 280 440	1 552 370 000	1 738 654 400			
Приобретение земельного участка	€ 9 350 141	\$10 000 000	4 732 200 000	5 300 064 000	\$10 000 000		
Приобретение фур (150 ед.) + холодильные камеры	€ 14 960 226	\$16 000 000	7 571 520 000	8 480 102 400		\$8 000 000	\$8 000 000
Тара, 21 000 контейнеров	€ 2 963 783	\$3 169 773	1 500 000 000	1 680 000 000		\$3 169 773	
Прокладка кабеля 15км	€ 7 012 606	\$7 500 000	3 549 150 000	3 975 048 000		\$7 500 000	
3 электрогенератора	€ 841 513	\$900 000	425 898 000	477 005 760		\$900 000	
Модернизация СВХ	€ 1 402 521	\$1 500 000	709 830 000	795 009 600	\$750 000	\$750 000	
Дополнительные ж/д пути 400м	€ 317 905	\$340 000	160 894 800	180 202 176	\$170 000	\$170 000	
Электрические вилочные погрузчики, 7 ед.	€ 373 437	\$399 391	189 000 000	211 680 000		\$399 391	
Посев картофеля на 500га земли	€ 2 337 535	\$2 500 000	1 183 050 000	1 325 016 000		\$2 500 000	
Итого:	€ 89 024 768	\$95 212 216	45 056 325 080	50 463 084 090	\$37 371 526	\$49 840 690	\$8 000 000

Расчет капитальных затрат.

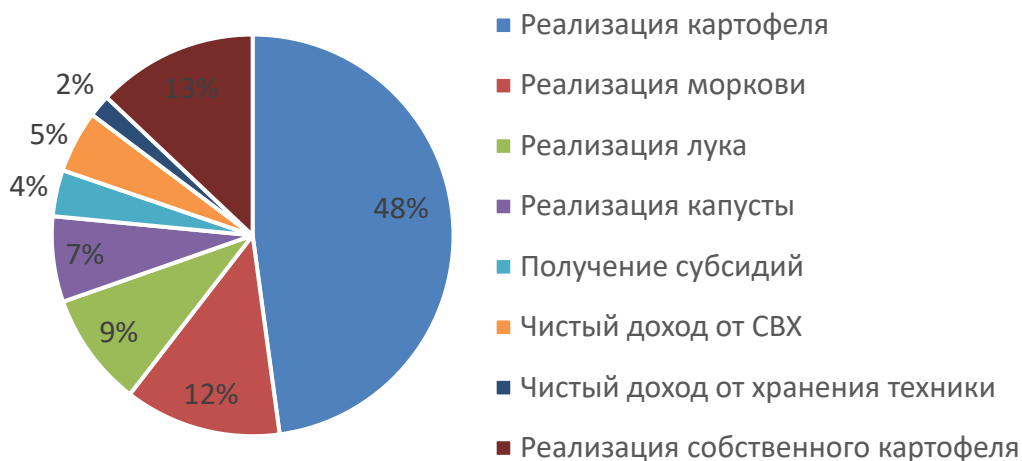


Целевое назначение инвестиционного бюджета.

Расчет ставки дисконтирования:			
Доходность 10- и 20-летних гособлигаций США	4,49%		
Доходность 10-летних гособлигаций РК	14,28%		
Средняя инфляция в РК	6,02%		
Бета отрасли сельского хозяйства	1,14		
Доходность инвестирования в акции РК	12,52%		
Коэффициент непубличности компании	1,5		
Ставка дисконтирования собственного капитала	19,41%		
Ставка доходности заемного капитала	6,00%		
Собственный капитал, тенге	0		
Доля собственного капитала	0,00%		
Доля привлеченного/заемного капитала	100,00%		
	Ставка	Вес	Итого
Ставка дисконтирования методом WACC	4,80%	0,70	3,36%
Ставка дисконтирования кумулятивная	23,03%	0,15	3,45%
Базовая ставка Нацбанка РК	16,50%	0,15	2,48%
Ставка дисконтирования средневзвешенная			9,29%

Расчет ставки дисконтирования.

Структура выручки



Структура выручки Проекта.

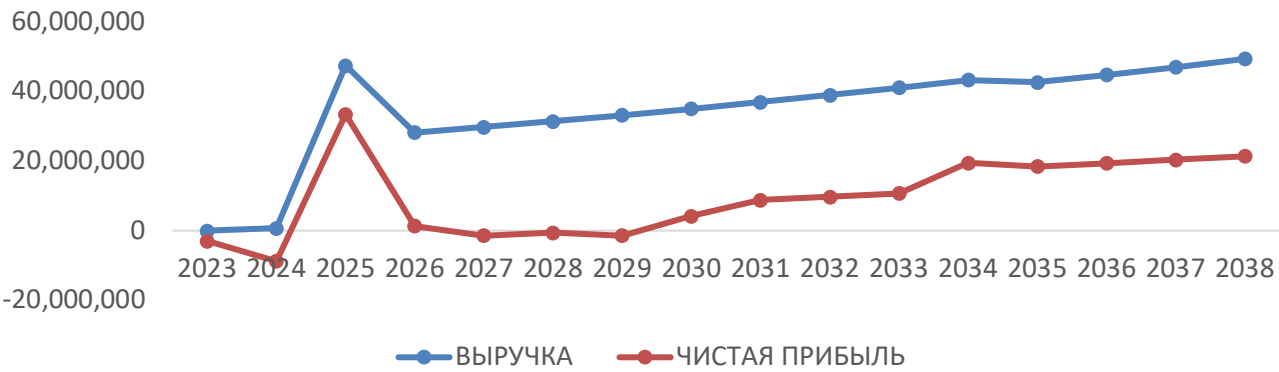
Отчет о прибылях и убытках	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	Итого 2023-2038
Рабочих месяцев	0	5	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
ВЫРУЧКА	\$0	\$667 079	\$47 448 443	\$28 205 793	\$29 767 418	\$31 404 626	\$33 131 880	\$34 954 134	\$36 876 611	\$38 904 825	\$41 044 590	\$43 302 043	\$42 644 663	\$44 756 956	\$46 985 425	\$49 336 460	\$549 430 945
Реализация картофеля	\$0	\$0	\$16 368 551	\$13 623 602	\$14 372 901	\$15 163 410	\$15 997 398	\$16 877 255	\$17 805 503	\$18 784 806	\$19 817 971	\$20 907 959	\$22 057 897	\$23 271 081	\$24 550 990	\$25 901 295	\$265 500 618
Реализация моркови	\$0	\$0	\$4 344 801	\$3 594 679	\$3 792 386	\$4 000 967	\$4 221 020	\$4 453 177	\$4 698 101	\$4 956 497	\$5 229 104	\$5 516 705	\$5 820 124	\$6 140 230	\$6 477 943	\$6 834 230	\$70 079 964
Реализация лука	\$0	\$0	\$3 105 828	\$2 607 003	\$2 750 389	\$2 901 660	\$3 061 251	\$3 229 620	\$3 407 249	\$3 594 648	\$3 792 353	\$4 000 933	\$4 220 984	\$4 453 138	\$4 698 061	\$4 956 454	\$50 779 572
Реализация капусты	\$0	\$0	\$2 627 362	\$1 969 608	\$2 077 937	\$2 192 223	\$2 312 796	\$2 439 999	\$2 574 199	\$2 715 780	\$2 865 148	\$3 022 731	\$3 188 981	\$3 364 375	\$3 549 416	\$3 744 634	\$38 645 191
в т.ч. НДС	\$0	\$71 473	\$5 083 762	\$3 022 049	\$3 189 366	\$3 364 781	\$3 549 844	\$3 745 086	\$3 951 065	\$4 168 374	\$4 397 635	\$4 639 505	\$4 569 071	\$4 795 388	\$5 034 153	\$5 286 049	\$58 867 601
Получение субсидий			\$14 980 982														\$14 980 982
Чистый доход от СВХ	\$0	\$518 258	\$1 384 122	\$1 488 235	\$1 578 095	\$1 664 890	\$1 756 459	\$1 853 064	\$1 954 983	\$2 062 507	\$2 175 945	\$2 295 622	\$2 421 881	\$2 555 085	\$2 695 614	\$2 843 873	\$29 248 634
Чистый доход от хранения техники	\$0	\$148 821	\$397 459	\$427 356	\$453 159	\$478 083	\$504 378	\$532 119	\$561 385	\$592 261	\$624 836	\$659 202	\$695 458	\$733 708	\$774 062	\$816 635	\$8 398 920
Реализация собственного картофеля			\$4 239 338	\$4 495 310	\$4 742 552	\$5 003 392	\$5 278 579	\$5 568 900	\$5 875 190	\$6 198 325	\$6 539 233	\$6 898 891	\$4 239 338	\$4 239 338	\$4 239 338	\$4 239 338	\$71 797 065
СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ	\$0	-\$3 668 416	-\$7 930 599	-\$7 125 021	-\$7 516 897	-\$7 930 327	-\$8 366 495	-\$8 826 652	-\$9 312 118	-\$9 824 284	-\$10 364 620	-\$10 934 674	-\$11 536 081	-\$12 170 565	-\$12 839 947	-\$13 546 144	-\$141 892 840
Закуп картофеля	\$0	-\$3 668 416	-\$7 930 599	-\$7 125 021	-\$7 516 897	-\$7 930 327	-\$8 366 495	-\$8 826 652	-\$9 312 118	-\$9 824 284	-\$10 364 620	-\$10 934 674	-\$11 536 081	-\$12 170 565	-\$12 839 947	-\$13 546 144	-\$141 892 840
Закуп моркови	\$0	-\$921 807	-\$2 215 159	-\$2 007 250	-\$2 117 648	-\$2 234 119	-\$2 356 996	-\$2 486 630	-\$2 623 395	-\$2 767 682	-\$2 919 904	-\$3 080 499	-\$3 249 926	-\$3 428 672	-\$3 617 249	-\$3 816 198	-\$39 843 135
Закуп лука	\$0	-\$812 068	-\$1 766 797	-\$1 696 242	-\$1 789 535	-\$1 887 960	-\$1 991 798	-\$2 101 347	-\$2 216 921	-\$2 338 851	-\$2 467 488	-\$2 603 200	-\$2 746 376	-\$2 897 427	-\$3 056 785	-\$3 224 908	-\$33 597 702
Закуп капусты	\$0	-\$318 243	-\$838 719	-\$697 086	-\$735 426	-\$775 874	-\$818 547	-\$863 567	-\$911 063	-\$961 172	-\$1 014 036	-\$1 069 808	-\$1 128 648	-\$1 190 723	-\$1 256 213	-\$1 325 305	-\$13 904 429
в т.ч. НДС	\$0	-\$393 045	-\$849 707	-\$763 395	-\$805 382	-\$849 678	-\$896 410	-\$945 713	-\$997 727	-\$1 052 602	-\$1 110 495	-\$1 171 572	-\$1 236 009	-\$1 303 989	-\$1 375 709	-\$1 451 373	-\$15 202 804
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	\$0	-\$3 001 338	\$54 498 825	\$21 080 772	\$22 250 521	\$23 474 299	\$24 765 386	\$26 127 482	\$27 564 493	\$29 080 541	\$30 679 970	\$32 367 369	\$31 108 582	\$32 586 391	\$34 145 478	\$35 790 316	\$422 519 087
Расходы на электроэнергию	\$0	-\$693 194	-\$1 663 665	-\$1 663 665	-\$1 663 665	-\$1 663 665	-\$1 663 665	-\$1 663 665	-\$1 663 665	-\$1 663 665	-\$1 663 665	-\$1 663 665	-\$1 663 665	-\$1 663 665	-\$1 663 665	(1 663 665)	-\$23 984 504
Расходы на логистику	\$0	-\$633 955	-\$681 641	-\$722 798	-\$762 552	-\$804 492	-\$848 739	-\$895 420	-\$944 668	-\$996 625	-\$1 051 439	-\$1 109 269	-\$1 170 278	-\$1 234 644	-\$1 302 549	(1 374 189)	-\$14 533 259
Прочие коммунальные расходы	\$0	-\$10 566	-\$28 219	-\$30 341	-\$32 173	-\$33 943	-\$35 810	-\$37 779	-\$39 857	-\$42 049	-\$44 362	-\$46 802	-\$49 376	-\$52 091	-\$54 956	(57 979)	-\$596 302
Фонд оплаты труда	\$0	-\$289 050	-\$670 292	-\$720 712	-\$764 228	-\$806 261	-\$850 605	-\$897 388	-\$946 745	-\$998 816	-\$1 053 750	-\$1 111 707	-\$1 172 851	-\$1 237 357	-\$1 305 412	(1 377 210)	-\$14 202 382
Налоги на ФОТ	\$0	-\$101 167	-\$234 602	-\$252 249	-\$267 480	-\$282 191	-\$297 712	-\$314 086	-\$331 361	-\$349 585	-\$368 813	-\$389 097	-\$410 498	-\$433 075	-\$456 894	(482 023)	-\$4 970 834
Расходы на маркетинг			-\$272 494	-\$105 404	-\$111 253	-\$117 371	-\$123 827	-\$130 637	-\$137 822	-\$145 403	-\$153 400	-\$161 837	-\$155 543	-\$162 932	-\$170 727	(178 952)	-\$2 127 602
Расходы на ГСМ и обслуживание авто	\$0	-\$10 566	-\$28 219	-\$30 341	-\$32 173	-\$33 943	-\$35 810	-\$37 779	-\$39 857	-\$42 049	-\$44 362	-\$46 802	-\$49 376	-\$52 091	-\$54 956	(57 979)	-\$596 302
Непредвиденные расходы (1%)	\$0	-\$17 385	-\$35 791	-\$35 255	-\$36 335	-\$37 419	-\$38 562	-\$39 768	-\$41 040	-\$42 382	-\$43 798	-\$45 292	-\$46 716	-\$48 359	-\$50 092	(51 920)	-\$610 112
НДС к уплате	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	-\$2 295 160	-\$2 798 857	-\$2 952 828	-\$3 115 267	-\$3 286 639	-\$3 467 436	-\$3 332 573	-\$3 490 913	-\$3 657 962	(3 834 198)
ИТОГО ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	\$0	-\$1 755 882	-\$3 614 923	-\$3 560 765	-\$3 669 859	-\$3 779 285	-\$6 189 889	-\$6 815 379	-\$7 097 843	-\$7 395 841	-\$7 710 228	-\$8 041 906	-\$8 050 875	-\$8 375 128	-\$8 717 214	(9 078 114)	-\$93 853 131
Прибыль до вычета вознаграждения, амортизации и налога на прибыль	\$0	-\$4 757 220	\$50 883 903	\$17 520 007	\$18 580 661	\$19 695 014	\$18 575 496	\$19 312 102	\$20 466 651	\$21 684 700	\$22 969 742	\$24 325 463	\$23 057 708	\$24 211 263	\$25 428 264	26 712 202	\$328 665 956
Проценты по кредиту	\$0	\$0	\$0	-\$6 343 975	-\$10 875 386	-\$10 875 386	-\$10 875 386	-\$4 531 411	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	-	-\$43 501 546
Амортизационные отчисления	-\$3 737 153	-\$6 229 187	-\$9 121 222	-\$9 521 222	-\$9 521 222	-\$9 521 222	-\$9 521 222	-\$9 521 222	-\$9 521 222	-\$9 521 222	-\$9 521 222	-\$9 521 222	\$0	\$0	\$0	\$0	-\$95 257 335
Прибыль до вычета налога на прибыль	-\$3 737 153	-\$10 986 407	\$41 762 681	\$1 654 810	-\$1 815 947	-\$701 594	-\$1 821 112	\$5 259 470	\$10 945 429	\$12 163 478	\$13 448 521	\$24 325 463	\$23 057 708	\$24 211 263	\$25 428 264	26 712 202	\$189 907 076
Подходный налог	\$747 431	\$2 197 281	-\$8 352 536	-\$330 962	\$363 189	\$140 319	\$364 222	-\$1 051 894	-\$2 189 086	-\$2 432 696	-\$2 689 704	-\$4 865 093	-\$4 611 542	-\$4 842 253	-\$5 085 653	(5 342 440)	-\$37 981 415
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	-\$2 989 722	-\$8 789 126	\$33 410 145	\$1 323 848	-\$1 452 757	-\$561 275	-\$1 456 889	\$4 207 576	\$8 756 343	\$9 730 783	\$10 758 817	\$19 460 370	\$18 446 166	\$19 369 010	\$20 342 612	21 369 761	\$151 925 661
Накопленная прибыль	-\$2 989 722	-\$11 778 848	\$21 631 297	\$22 955 145	\$21 502 388	\$20 941 113	\$19 484 223	\$23 691 799	\$32 448 142	\$42 178 925	\$52 937 741	\$72 398 112	\$90 844 278	\$110 213 288	\$130 555 900	151 925 661	

Прогнозный отчет о прибылях и убытках на 2023-2038 годы.

Показатель	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	Итого 2023-2038
Валовая рентабельность		-450%	115%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	73%	73%	73%	73%	77%
Переменные расходы к выручке		550%	17%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	27%	27%	27%	27%	26%
Постоянные расходы к выручке		-66%	25%	14%	11%	12%	18%	23%	25%	25%	25%	30%	30%	30%	29%	29%	24%
Итого расходы к выручке		484%	42%	39%	36%	37%	43%	48%	50%	51%	51%	55%	57%	57%	57%	57%	50%
Чистая прибыль к выручке		-1318%	70%	5%	-5%	-2%	-4%	12%	24%	25%	26%	45%	43%	43%	43%	43%	28%
Маржинальный доход	(3 001 338)	39 517 844	21 080 772	22 250 521	23 474 299	24 765 386	26 127 482	27 564 493	29 080 541	30 679 970	32 367 369	31 108 582	32 586 391	34 145 478	35 790 316	407 538 106	
Коэффициент маржинального дохода		-450%	83%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	73%	73%	73%	73%	74%
Точка безубыточности, тенге		(390 263)	4 340 380	4 764 256	4 909 648	5 056 041	8 281 021	9 117 820	9 495 708	9 894 379	10 314 976	10 758 704	11 036 403	11 503 122	11 995 205	12 514 056	126 530 044
Запас финансовой прочности		-171%	1093%	592%	606%	621%	400%	383%	388%	393%	398%	402%	386%	389%	392%	394%	434%

Финансовые показатели на 2023-2038 годы.

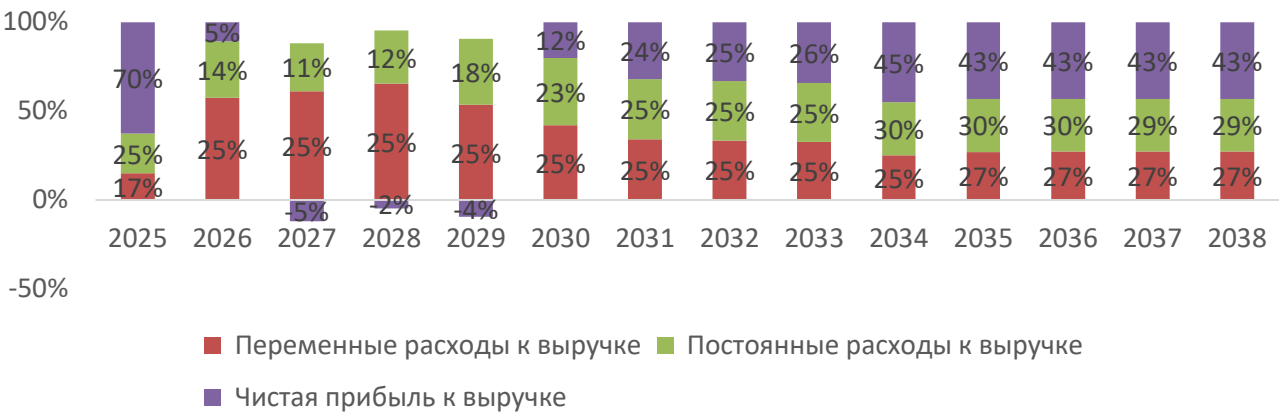
Динамика выручки и чистой прибыли



Динамика выручки и чистой прибыли.

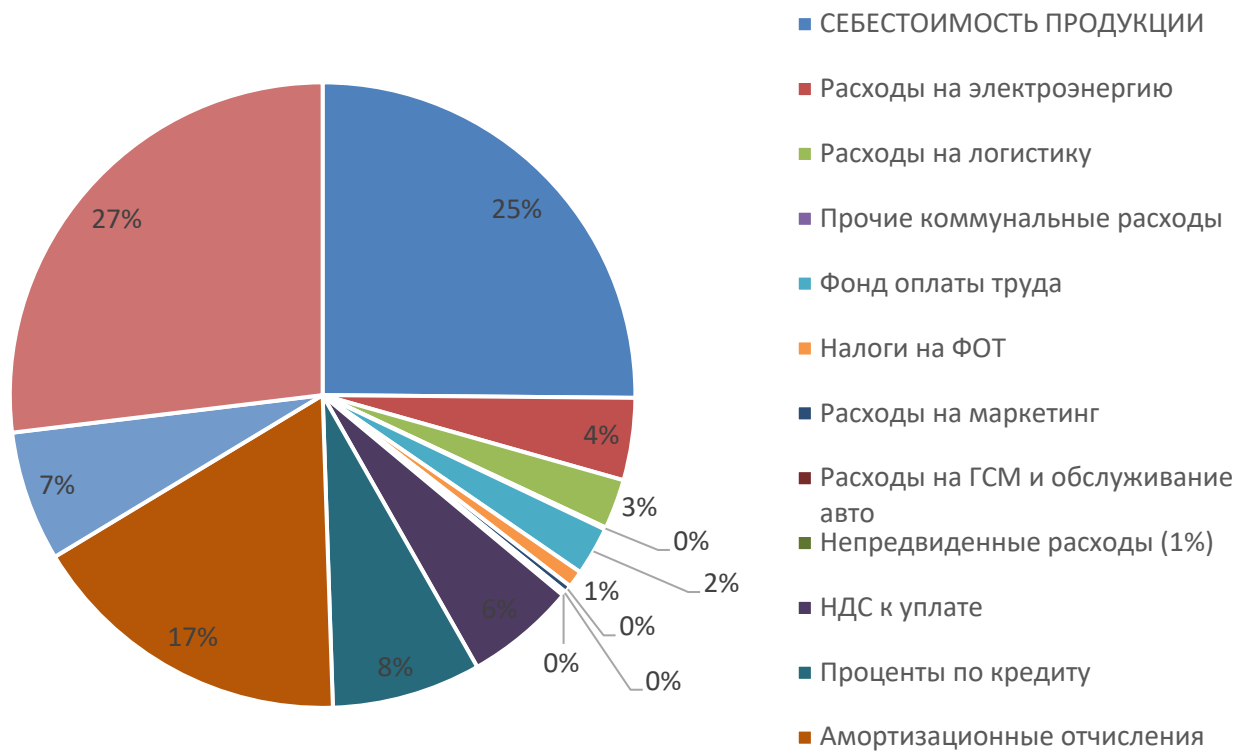
Паспорт проекта № 23 "Строительство, расширение картофеле-овощехранилищ от 1 000 тонн"		
Доля возмещения инвестиционных вложений – 25%		
Наименование и техническая характеристика строительно-монтажных работ, техники и оборудования	Единица измерения мощности проекта	Максимальная допустимая стоимость для расчета субсидий на единицу мощности, тенге
Картофеле-овощехранилище должно включать: холодильное оборудование (в случае необходимости), вентиляционное оборудование, складскую технику.	1 тонна	
строительство		85 225
расширение		42 613
Примечание: Стоимость инвестиционного проекта определяется согласно проектно-сметной документации. В случае, если проект предусматривает только приобретение и монтаж отдельных видов оборудования без разработки проектно-сметной документации, допускается субсидирование приобретенного оборудования в пределах установленных максимальной допустимой стоимости для расчета субсидий на единицу мощности и доли возмещения инвестиционных вложений от стоимости оборудования по договорам купли-продажи (лизинга), договорам поставки и (или) монтажа оборудования, а также сопутствующим документам (грузовая- таможенная декларация, счета-фактуры, документы, подтверждающие оплату).		

Структура выручки и себестоимости



Структура выручки и себестоимости.

Структура распределения выручки

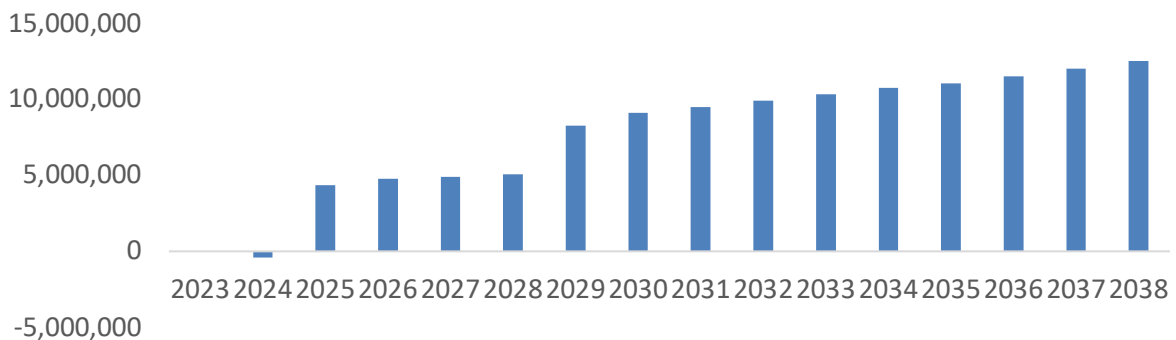


Структура распределения выручки.

При проведении анализа в условиях неопределенности были произведены расчеты точки безубыточности. Анализ безубыточности вновь создаваемых предприятий, демонстрирует предельно допустимый объем производства и продаж, который позволит работать предприятиям без прибыли и убытка, то есть покрывать постоянные расходы.

Точка безубыточности — это стадия, на которой компания может начать получать прибыль. Разница между безубыточным и прогнозируемым объемом продаж, называется зоной финансовой безопасности, чем выше этот показатель, тем прочнее финансовое состояние предприятия. На протяжении всего проекта прогнозируемые объемы продаж значительно выше величины в критической точке. Это служит подтверждением о наличии необходимого запаса финансовой прочности. И служит подтверждением того, что предприятия, даже в неблагоприятных для него экономических условиях, остаются прибыльным.

Точка безубыточности, USD



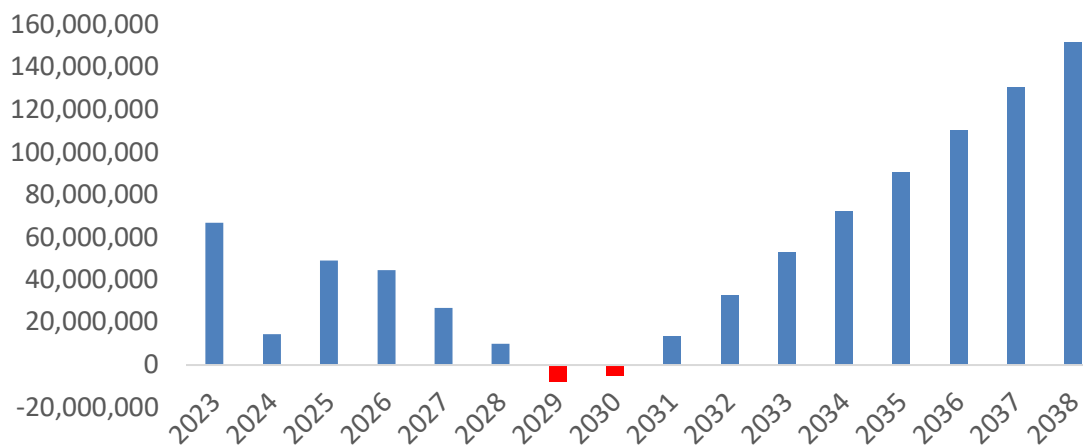
Точка безубыточности, в долларах США.

ПРОГНОЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ																
Отчет о движении денежных средств	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ																
Операционная прибыль	-\$2 989 722	-\$8 789 126	\$33 410 145	\$1 323 848	-\$1 452 757	-\$561 275	-\$1 456 889	\$4 207 576	\$8 756 343	\$9 730 783	\$10 758 817	\$19 460 370	\$18 446 166	\$19 369 010	\$20 342 612	\$21 369 761
Амортизационные отчисления	\$3 737 153	\$6 229 187	\$9 121 222	\$9 521 222	\$9 521 222	\$9 521 222	\$9 521 222	\$9 521 222	\$9 521 222	\$9 521 222	\$9 521 222	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Денежный поток от операционной деятельности	\$747 431	-\$2 559 939	\$42 531 366	\$10 845 070	\$8 068 464	\$8 959 947	\$8 064 332	\$13 728 797	\$18 277 565	\$19 252 004	\$20 280 038	\$19 460 370	\$18 446 166	\$19 369 010	\$20 342 612	\$21 369 761
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ																
Привлечение инвестиций																
Кап.вложения и стартовые инвестиции	-\$37 371 526	-\$49 840 690	-\$8 000 000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-\$37 371 526	-\$49 840 690	-\$8 000 000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ																
Привлечение займов	\$103 575 108															
Выплата кредита	\$0	\$0	\$0	-\$15 104 703	-\$25 893 777	-\$25 893 777	-\$25 893 777	-\$10 789 074	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Денежный поток от финансовой деятельности	\$103 575 108	\$0	\$0	-\$15 104 703	-\$25 893 777	-\$25 893 777	-\$25 893 777	-\$10 789 074	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ДЕНЕЖНАЯ ПОЗИЦИЯ																
Остатки денежных средств на начало периода	\$0	\$66 951 013	\$14 550 384	\$49 081 750	\$44 822 117	\$26 996 804	\$10 062 973	-\$7 766 471	-\$4 826 748	\$13 450 817	\$32 702 821	\$52 982 860	\$72 443 230	\$90 889 396	\$110 258 406	\$130 601 018
Изменение денежных средств в течение периода	\$66 951 013	-\$52 400 629	\$34 531 366	-\$4 259 634	-\$17 825 313	-\$16 933 830	-\$17 829 445	\$2 939 724	\$18 277 565	\$19 252 004	\$20 280 038	\$19 460 370	\$18 446 166	\$19 369 010	\$20 342 612	\$21 369 761
Остаток денежных средств на конец периода, тенге	\$66 951 013	\$14 550 384	\$49 081 750	\$44 822 117	\$26 996 804	\$10 062 973	-\$7 766 471	-\$4 826 748	\$13 450 817	\$32 702 821	\$52 982 860	\$72 443 230	\$90 889 396	\$110 258 406	\$130 601 018	\$151 970 779

Прогнозный отчет о движении денежных средств на 2023-2033 годы.

Основной задачей прогнозирования движения денежных средств, является поддержание ликвидности проекта. Таблица демонстрирует обеспеченность денежными ресурсами данного проекта по каждому периоду. Исходные данные в этой таблице корреспондируются с прогнозом отчета о прибылях и убытках. Расчет потока наличности произведен на каждый год периода реализации проекта. Проект будет генерировать положительный свободный денежный поток, однако по мере реализации Проекта в 2029-2030 годах возникнет потребность в привлечении дополнительного оборотного капитала:

Остаток денежных средств на конец года



Прогноз остатков денежных средств на конец каждого года.

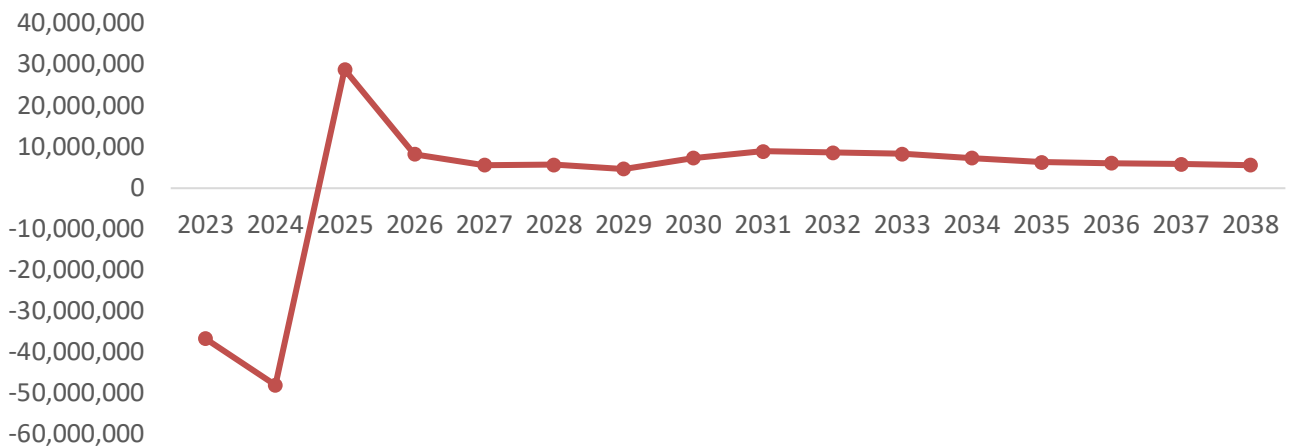
Анализ приведенной стоимости	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Продленная стоимость
в долларах США	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	
ВЫРУЧКА	\$0	\$667 079	\$47 448 443	\$28 205 793	\$29 767 418	\$31 404 626	\$33 131 880	\$34 954 134	\$36 876 611	\$38 904 825	\$41 044 590	\$43 302 043	\$42 644 663	\$44 756 956	\$46 985 425	\$49 336 460	
СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ	\$0	-\$3 668 416	-\$7 930 599	-\$7 125 021	-\$7 516 897	-\$7 930 327	-\$8 366 495	-\$8 826 652	-\$9 312 118	-\$9 824 284	-\$10 364 620	-\$10 934 674	-\$11 536 081	-\$12 170 565	-\$12 839 947	-\$13 546 144	
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	\$0	-\$3 001 338	\$39 517 844	\$21 080 772	\$22 250 521	\$23 474 299	\$24 765 386	\$26 127 482	\$27 564 493	\$29 080 541	\$30 679 970	\$32 367 369	\$31 108 582	\$32 586 391	\$34 145 478	\$35 790 316	
ИТОГО ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	\$0	-\$1 755 882	-\$3 614 923	-\$3 560 765	-\$3 669 859	-\$3 779 285	-\$6 189 889	-\$6 815 379	-\$7 097 843	-\$7 395 841	-\$7 710 228	-\$8 041 906	-\$8 050 875	-\$8 375 128	-\$8 717 214	-\$9 078 114	
Амортизационные отчисления	-\$3 737 153	-\$6 229 187	-\$9 121 222	-\$9 521 222	-\$9 521 222	-\$9 521 222	-\$9 521 222	-\$9 521 222	-\$9 521 222	-\$9 521 222	-\$9 521 222	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Прибыль до вычета вознаграждения, амортизации и налога на прибыль	-\$3 737 153	-\$10 986 407	\$41 762 681	\$1 654 810	-\$1 815 947	-\$701 594	-\$1 821 112	\$5 259 470	\$10 945 429	\$12 163 478	\$13 448 521	\$24 325 463	\$23 057 708	\$24 211 263	\$25 428 264	\$26 712 202	
Подоходный налог	\$747 431	\$2 197 281	-\$8 352 536	-\$330 962	\$363 189	\$140 319	\$364 222	-\$1 051 894	-\$2 189 086	-\$2 432 696	-\$2 689 704	-\$4 865 093	-\$4 611 542	-\$4 842 253	-\$5 085 653	-\$5 342 440	
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	-\$2 989 722	-\$8 789 126	\$33 410 145	\$1 323 848	-\$1 452 757	-\$561 275	-\$1 456 889	\$4 207 576	\$8 756 343	\$9 730 783	\$10 758 817	\$19 460 370	\$18 446 166	\$19 369 010	\$20 342 612	\$21 369 761	
+ Амортизация	\$3 737 153	\$6 229 187	\$9 121 222	\$9 521 222	\$9 521 222	\$9 521 222	\$9 521 222	\$9 521 222	\$9 521 222	\$9 521 222	\$9 521 222	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
- Инвестиции	-\$37 371 526	-\$49 840 690	-\$8 000 000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Свободный денежный поток	-\$36 624 095	-\$52 400 629	\$34 531 366	\$10 845 070	\$8 068 464	\$8 959 947	\$8 064 332	\$13 728 797	\$18 277 565	\$19 252 004	\$20 280 038	\$19 460 370	\$18 446 166	\$19 369 010	\$20 342 612	\$21 369 761	\$360 185 925
Коэффициент дисконтирования	\$1	\$1	\$1	\$1	\$1	\$1	\$1	\$1	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Дисконтированный денежный поток	-\$36 624 095	-\$47 946 874	\$28 910 883	\$8 308 139	\$5 655 696	\$5 746 778	\$4 732 724	\$7 372 233	\$8 980 669	\$8 655 459	\$8 342 702	\$7 325 088	\$6 353 187	\$6 104 032	\$5 865 970	\$5 638 409	
Накопленный денежный поток	-\$36 624 095	-\$89 024 725	-\$54 493 358	-\$43 648 288	-\$35 579 824	-\$26 619 877	-\$18 555 545	-\$4 826 748	\$13 450 817	\$32 702 821	\$52 982 860	\$72 443 230	\$90 889 396	\$110 258 406	\$130 601 018	\$151 970 779	
NPV	-\$36 624 095	-\$47 946 874	\$28 910 883	\$8 308 139	\$5 655 696	\$5 746 778	\$4 732 724	\$7 372 233	\$8 980 669	\$8 655 459	\$8 342 702	\$7 325 088	\$6 353 187	\$6 104 032	\$5 865 970	\$5 638 409	
NPV / ЧПС	-\$30 580 406	Ставка дисконтирования		9,29%													
Приведенная продленная стоимость	\$95 035 022	Долгосрочный темп роста		3,2%													
Итоговый NPV проекта	\$64 454 616																
IRR	15%																
ARR	0,021%																
PI	- 0,001																
Срок окупаемости, лет	7,9																
Дисконтированный срок окупаемости, лет	9,1																

Анализ приведенной стоимости Проекта.



График выхода на прибыльность и окупаемость.

Динамика NPV

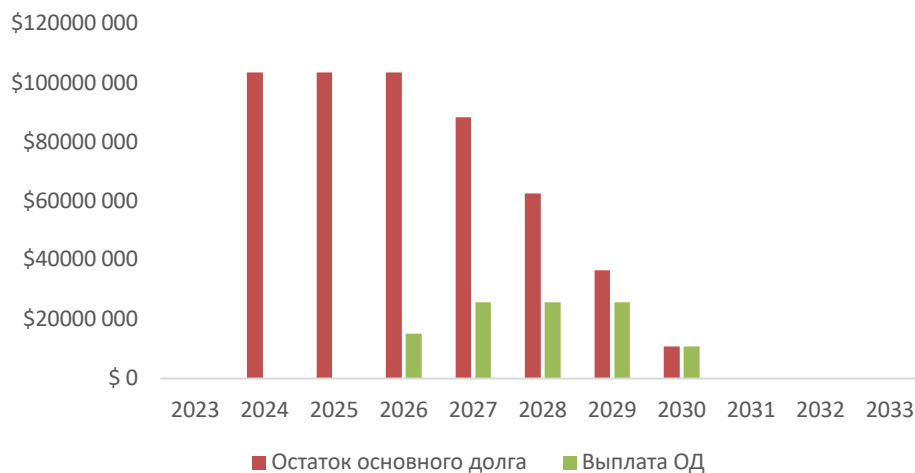


Прогнозная динамика NPV.

Базовые запрашиваемые условия заемного финансирования следующие:

Тип финансирования:	Кредит или возобновляемая кредитная линия.
Цель финансирования:	Инвестиции в основные средства – строительство здания и приобретение производственного оборудования, финансирование оборотного капитала.
Сумма заемного финансирования:	50,5 млрд. тенге или 107 млн. долларов США
Срок кредита:	7 лет (84 месяцев)
Ставка:	6% годовых
Льготный период	3 года на выплату основного долга и 3 года на выплату вознаграждения.
График погашения ОД:	Ежемесячно аннуитет
График погашения процентов:	Ежемесячно
Залоговое обеспечение:	Приобретаемое производственное оборудование, возводимое здание, текущие активы Компании, при необходимости – гарантии со стороны других аффилированных компаний.

Динамика погашения кредита



|| 8. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Итоги 2022 года в Казахстане: социальная сфера¹⁸.

В конце года принято подводить итоги. 2022-й — знаковый для Казахстана год. Страна вступила в новый период политического развития и экономической трансформации.

За развитием образования, здравоохранения, да и всей социальной сферы в любом уважающем себя государстве принято следить с особым вниманием, так как именно по темпам открытия новых школ, больниц, культурных и других общественных объектов, повышения доходов и социальных выплат можно судить об эффективности государственного управления.

В Казахстане эти направления также находятся в фокусе внимания Правительства, о чем свидетельствуют статистические данные и запуск тех или иных социальных объектов, программ развития или мер поддержки.

Образование.

В первую очередь стоит затронуть волнующую всех казахстанских родителей сферу — образование. С начала года в республике было открыто 453 детских сада на 37,7 тыс. мест, в результате чего охват детей от 3 до 6 лет дошкольным образованием достиг 98,4%.

По состоянию на 10 декабря свои двери также распахнула 201 новая школа на 106 тыс. ученических мест.

В этом году по поручению Президента принят Национальный проект «Комфортная школа». В рамках него до 2025 года планируется построить более 400 школ абсолютно нового формата на 842 тыс. мест, которые будут полностью оснащены необходимым учебным оборудованием, предметными кабинетами, компьютерными классами, лабораториями и мастерскими, системами видеонаблюдения и звукового оповещения, индивидуальными шкафчиками для детей и т.д.

Такие школы будут строиться по единому стандарту. В них будут предусмотрены условия для детей с особыми образовательными потребностями.

За счет Нацпроекта планируется устранить нехватку ученических мест, ликвидировать аварийные и трехсменные школы. Параллельно с этим продолжится работа по подготовке и повышению квалификации учителей. Ожидается, что в целом к 2026 году будет выпущено порядка 100 тысяч специалистов.

Здравоохранение.

Не менее важной для граждан сферой является и здравоохранение. В этом году открыты 87 новых объектов первичной медико-санитарной помощи, среди которых 4 поликлиники, 5 центров первичной медико-санитарной помощи, 24 врачебные амбулатории, 11 фельдшерско-акушерских пунктов и 43 медицинских пункта. Большая часть этих объектов была открыта в сельской местности. При этом заработали два новых стационара в Мангистауской области, 72 аптечных пункта на базе медицинских организаций и 161 аптека на селе.

Вместе с тем были внедрены профилактические осмотры для сельских жителей, запущен пилотный проект по проведению скрининга новорожденных на 49 наследственных заболеваний, расширены пакеты профосмотров детского населения и возобновлена работа медпоездов «Жәрдем» и «Саламатты Қазақстан», которые посетили 147 станций и оказали медицинскую помощь более 77 тыс. жителей отдаленных населенных пунктов.

В целом по стране службой скорой помощи обслужено около 4 млн вызовов, медицинской авиацией осуществлено более 1 тыс. вылетов, в стационарах пролечено порядка 1,5 млн больных, проведено свыше 350 тыс. операций и принято порядка 200 тыс. родов.

Кроме того, за счет ОСМС оказано более 18 тыс. сложных медицинских услуг (80

¹⁸ <https://primeminister.kz/ru/news/reviews/itoqi-2022-goda-v-kazahstane-socialnaya-sfera-2711133>

видов) и более 1 млн дорогостоящих медуслуг. В Центре Гамма-нож и ядерной медицины проведено более 300 высокотехнологичных операций, пролечено порядка 400 пациентов. В результате общая смертность населения по сравнению с прошлым годом снизилась на 28%, материнская – в 3,5 раза. При этом отмечается снижение показателей смертности от болезней системы кровообращения почти на 32%, рака – на 9%, травм – на 4%, органов дыхания – на 33%, туберкулеза – на 17%.

По поручению Главы государства в текущем году также был утвержден новый Национальный проект «Модернизация сельского здравоохранения», в рамках которого до 2026 года планируется построить, реконструировать и дооснастить 655 объектов первичной медико-санитарной помощи, модернизировать 12 действующих и открыть 20 новых многопрофильных районных больниц.

Вместе с тем в 2023 году начнется реализация трехлетнего комплексного плана по борьбе с онкологическими заболеваниями.

Повышение доходов граждан.

Говоря о развитии социальной сферы, нельзя обойти стороной вопрос повышения доходов граждан. В этом направлении Правительством реализуются специальные меры поддержки, а также разработана еще одна новая программа.

Так, в текущем году была повышена заработная плата более 3 млн человек, в том числе врачам на 30%, учителям – на 25%, другим работникам бюджетной сферы – на 20%, производственному персоналу – на 10-50%. Кроме того, в рамках Программы было создано 583 тыс. новых рабочих мест, хотя изначально планировалось создать 444 тыс., то есть рост здесь дополнительно составил 31%.

Вместе с тем в нынешнем году была в 2 раза увеличена заработная плата ученых и выделено более 1000 грантов на поддержку и поощрение молодых специалистов научной сферы. Талантливым ученым (до 35 лет включительно) также ежегодно предоставляется 50 государственных научных стипендий, а в 2023 году планируется продолжить увеличение размера стипендий студентов.

Учитывая, что в селах Казахстана проживает порядка 40% от общего числа жителей, по поручению Главы государства в ближайшие пять лет будет выделен 1 трлн тенге на проект по увеличению доходов сельчан за счет расширения доступа к микрокредитованию.

Проект был успешно апробирован в Жамбылской области, теперь же будет проводиться работа по его масштабированию на все регионы страны, чтобы охватить более 1 млн сельчан. Ожидается, что в результате половина всех частных домохозяйств будет вовлечена в сельскохозяйственную кооперацию, а также появится порядка 350 тыс. новых рабочих мест. Уже в следующем году на эти цели предусмотрено 70 млрд тенге.

Социальные обязательства государства и обеспечение занятости.

Выше речь шла о программах и мерах развития, но при этом государство продолжает в полном объеме выполнять и все свои социальные обязательства. Так, численность пенсионеров на сегодняшний день составляет порядка 2,2 млн человек, а получателей государственных пособий – 1,8 млн. В текущем году адресная социальная помощь была назначена более 140 тыс. семей или свыше 724 тыс. человек (в т.ч. 465,5 тыс. детей и 61 тыс. многодетных семей). Гарантированный социальный пакет назначен свыше 378 тыс. детям дошкольного и школьного возрастов. Ожидается, что в следующем году 4,4 млн человек получат увеличенные соцвыплаты на 4,6 трлн тенге.

В этом направлении также проводится работа по внедрению «Цифровой карты семьи», которая станет основой системы упреждения социальных рисков казахстанских семей через предоставление установленных социальных госгарантий в проактивном формате. В рамках его пилотной реализации с 1 сентября 2022 года социальные выплаты уже были назначены 26 тыс. гражданам.

Кроме того, по поручению Президента РК срок оплачиваемого декретного отпуска по уходу за ребенком в стране будет увеличен до полутора лет. Размер выплаты на сегодня составляет 40% от среднемесячного дохода за последние два года. При рождении двух и более детей выплата назначается на каждого ребенка отдельно.

Гражданам республики после рождения ребенка в автоматическом режиме поступает и единовременное пособие: 38 МРП на первого, второго и третьего (более 110 тыс. тенге) и свыше 63 МРП (более 150 тыс. тенге) на четвертого.

Государство также на постоянной основе реализует и совершенствует меры содействия занятости граждан. В текущем году в рамках этой работы трудоустроено более 900 тыс. человек, в том числе 250 тыс. из числа молодежи. В 2023 году планируется трудоустроить порядка 1 млн человек.

Повышение инвестиционной привлекательности остается одной из главных задач Правительства: создаются благоприятные условия для отечественных и иностранных инвесторов, ведется тщательный мониторинг разрабатываемых проектов, реализуются разноплановые меры господдержки, применяются налоговые стимулы и преференции, реализуется комплекс мер по усилению здоровой рыночной конкуренции, совершенствуется законодательная и судебная практики¹⁹.

Укрепление реального сектора экономики, как правило, дает позитивный мультипликативный эффект на все другие сферы жизнедеятельности общества, что в конечном счете приводит к появлению новых рабочих мест и повышению благосостояния граждан.

Промышленность.

Начать стоит с одной из самых важных отраслей экономики и сфокусироваться на открытии новых производств.

Так, в текущем году были запущены предприятия в таких секторах, как пищевая, легкая и химическая промышленность, машиностроение, фармацевтика, нефтепереработка и т.д.

Всего в рамках общенационального пула в этом году осуществлен запуск 160 проектов на сумму 2 трлн тенге с созданием 15,7 тыс. постоянных рабочих мест.

Сельское хозяйство.

По итогам 11 месяцев текущего года отрасль сельского хозяйства показала наиболее высокий темп роста: объем валовой продукции увеличился на 8,5% и составил 8,8 трлн тенге.

В текущем году для минимизации возможных рисков, связанных с волатильностью на мировых продовольственных рынках, объем финансирования весенне-полевых и уборочных работ был увеличен в 2 раза - с 110 млрд до 220 млрд тенге. Помимо этого, по поручению Главы государства за счет средств АО «Жасыл даму» на лизинг сельхозтехники было направлено еще 40 млрд тенге. Это позволило существенно повысить доступность сельхозтехники для фермеров: приобретено 1068 единиц, в том числе 188 комбайнов и 880 тракторов.

В результате всех принятых мер, в частности, получен один из самых высоких урожаев зерновых за последние 10 лет. Так, при средней урожайности в 14,2 ц/га намолочено 22,8 млн тонн зерна в бункерном весе, что на 26% больше, чем в прошлом году. Более 80% собранного зерна - высокого качества.

Вместе с тем ведется работа по совершенствованию системы субсидирования агропромышленного комплекса. На сегодняшний день выработана система субсидирования, которая позволит минимизировать коррупционные риски, максимально учесть мнение фермерского сообщества и сохранить социально-экономическую стабильность на селе.

В 2022 году благодаря господдержке в эксплуатацию введено 227 инвестпроектов на сумму 214 млрд тенге, а до конца года их количество планируется довести до 237. В госсобственность возвращено 5,2 млн га сельхозземель, в 2023 году планируется вернуть еще 5 млн га. Была также продолжена реализация Комплексного плана по строительству и модернизации овощехранилищ, в рамках которого за 2021-2022 годы введено 201,1 тыс. тонн хранения (111% от плана).

Стоит также подчеркнуть, что для достижения индикаторов по полному самообеспечению основными продовольственными товарами в текущем году были

¹⁹ <https://primeminister.kz/ru/news/reviews/itoqi-2022-goda-v-kazahstane-realnyy-sektor-ekonomiki-28112047>

приняты План обеспечения продовольственной безопасности страны до 2024 года и Комплексный план по развитию сахарной отрасли на пятилетний период. В результате производство продуктов питания в республике выросло на 4,2%, в том числе растительного масла на 51%, сахара на 46%, крупы на 18%, рыбы (свежей, охлажденной и мороженой) на 18%, муки на 11%, переработанного риса на 5,5%, колбасных изделий на 5,4%, макарон на 4,5%.

2022 год принес с собой множество беспрецедентных экономических и социальных вызовов для целого ряда государств, включая Казахстан. Нарушение производственных, логистических и торговых связей на фоне геополитической напряженности привело к падению деловой активности и подстегнуло повсеместный рост цен на товары и услуги. А это, в свою очередь, ощутило разогнало инфляцию²⁰.

Уже ко второй половине года стало понятно, что совокупность ряда мощнейших негативных факторов приведет к снижению темпов экономического роста в Казахстане и деловой активности. Вместе с тем благодаря планомерным действиям Правительства удалось существенно смягчить влияние внешних шоков и создать условия для дальнейшего роста экономики.

Борьба с инфляцией.

Одной из самых острых проблем, возникших в 2022 году, стал рост цен на продукты питания. Это явление так или иначе затронуло большинство стран мира, причем не только развивающиеся экономики, вроде Казахстана, но и, казалось бы, такие наиболее устойчивые экономические зоны, как Евросоюз, США и Юго-Восточная Азия. Так, по состоянию на ноябрь рост инфляции в США достиг 7,1%, а рост цен на продовольствие – 10,6%. В ЕС к этому времени инфляция уже достигла 11,1%, а цены на продукты поднялись на 17,9%. В Казахстане же рост стоимости социально-значимых продовольственных товаров установился на отметке 22,3%.

Еще в начале весны, когда последствия внешних экономических шоков только начали проявляться, Правительство незамедлительно приняло необходимые меры противодействия. В частности, регионам была поставлена задача по доведению финансирования «оборотной схемы» – одного из наиболее эффективных рыночных механизмов сдерживания цен – до 100 млрд тенге.

«Оборотная схема» — это льготное кредитование производителей продовольствия и объектов торговли в обмен на обязательство отпускать товары по фиксированным ценам. Анализ показывает, что в период межсезонья цены на продукты в торговых объектах, участвующих в «оборотной схеме», ниже, чем в среднем по рынку.

Кроме того, во всех регионах были сформированы специальные комиссии по борьбе с посредническими схемами, начат мониторинг магазинов и более крупных объектов для контроля допустимой 15-процентной торговой надбавки, активизированы антимонопольные действия на рынке.

Эти и другие более точечные меры, включая принятие Комплексного плана по развитию сахарной отрасли, дали свои результаты, значительно смягчив активный рост цен.

В августе Премьер-Министр РК Аликхан Смаилов поручил выработать новые подходы по сдерживанию цен на продукты питания, соответствующие рыночным механизмам и направленные на борьбу не с последствиями, а с причинами роста.

С этого периода для повышения эффективности сдерживания цен началось реформирование основных государственных механизмов. В частности, финансирование по «оборотной схеме» было решено направить преимущественно на поддержку производителей, а не торговых сетей, чтобы обеспечить насыщение внутреннего рынка собственными продуктами.

Кроме того, была перестроена работа региональных комиссий по расследованию посреднических схем, так как именно из-за наличия длинных цепочек непродуктивных посредников цены на розничную продукцию порой вырастают до 60%.

²⁰ <https://primeminister.kz/ru/news/reviews/itogi-2022-goda-v-kazahstane-demonopolizaciya-borba-s-tenevym-oborotom-i-rostom-cen-2911486>

Вместе с тем для наделения Минторговли контрольными функциями были инициированы необходимые законодательные изменения, а с бизнесом – согласованы правила по утверждению предельно допустимых розничных цен, которые не будут ущемлять права производителей.

Эта работа, в том числе по строительству новых современных овощехранилищ, контрактации поставок овощей и фруктов будущего урожая, защите внутреннего рынка от демпинга импортной продукции, будет продолжена уже в новом году.

Развитие малого и среднего бизнеса

Одним из главных направлений работы Правительства в текущем году стала реализация принципиально новых подходов к регулированию бизнеса «с чистого листа».

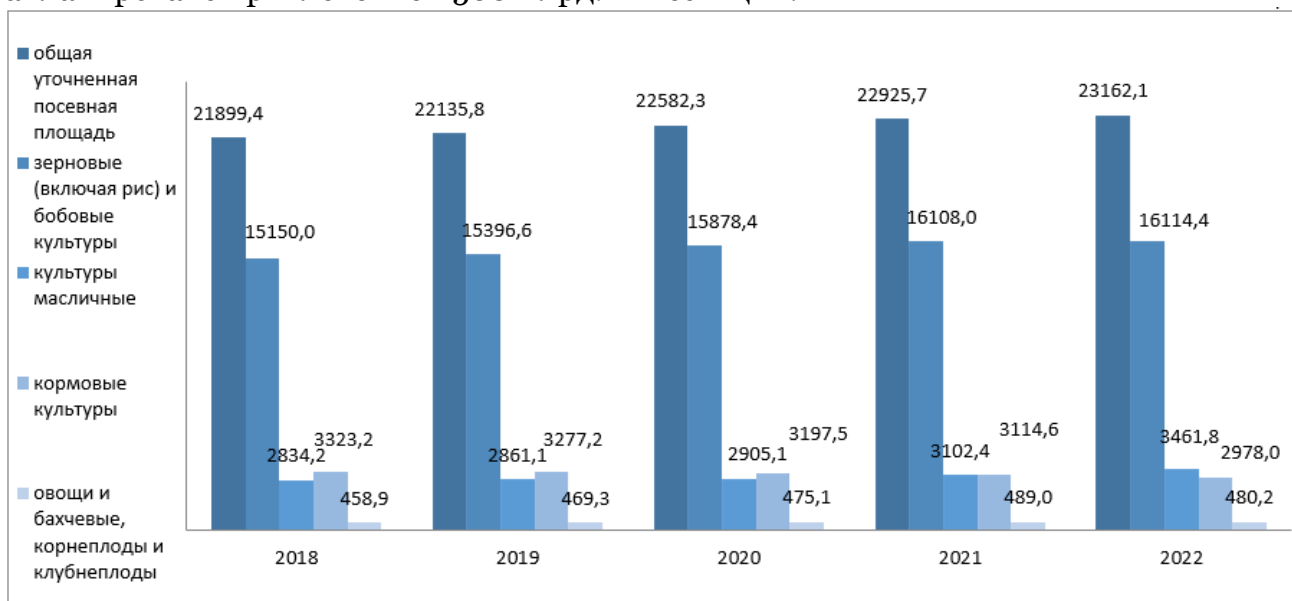
Так, совместно с НПП «Атамекен» проведена масштабная работа по выявлению избыточных требований, мешающих бизнесу. На сегодня в различных сферах экономики выявлено порядка 10 тыс. требований, которые не соответствуют новой регуляторной политике. Уже в начале следующего года нормативная база будет приведена в соответствие с новыми подходами.

Параллельно начат новый этап реформирования системы государственного контроля: переход с 1 января 2023 года от проверок к профилактике нарушений через автоматизацию. Планирование профилактического контроля также будет осуществляться без человеческого участия с фокусом только на проблемных субъектах. В результате уже к середине 2023 года будут автоматизированы 62 сферы контроля. Полноценно новые подходы в регуляторной политике заработают к началу 2024 года.

В текущем году был принят и ряд других мер по развитию предпринимательства. Так, внедрено льготное микрокредитование под 5% в моногородах, малых населенных пунктах и селах, запущена региональная программа поддержки МСБ с льготным кредитованием по ставке от 1%, а также начало действовать льготное кредитование под 5% для западных и южных регионов. Вместе с тем была снижена максимальная сумма кредитования с 7 до 3 млрд тенге, что позволило увеличить охват субъектов бизнеса мерами господдержки, и внедрен отраслевой подход при ее оказании.

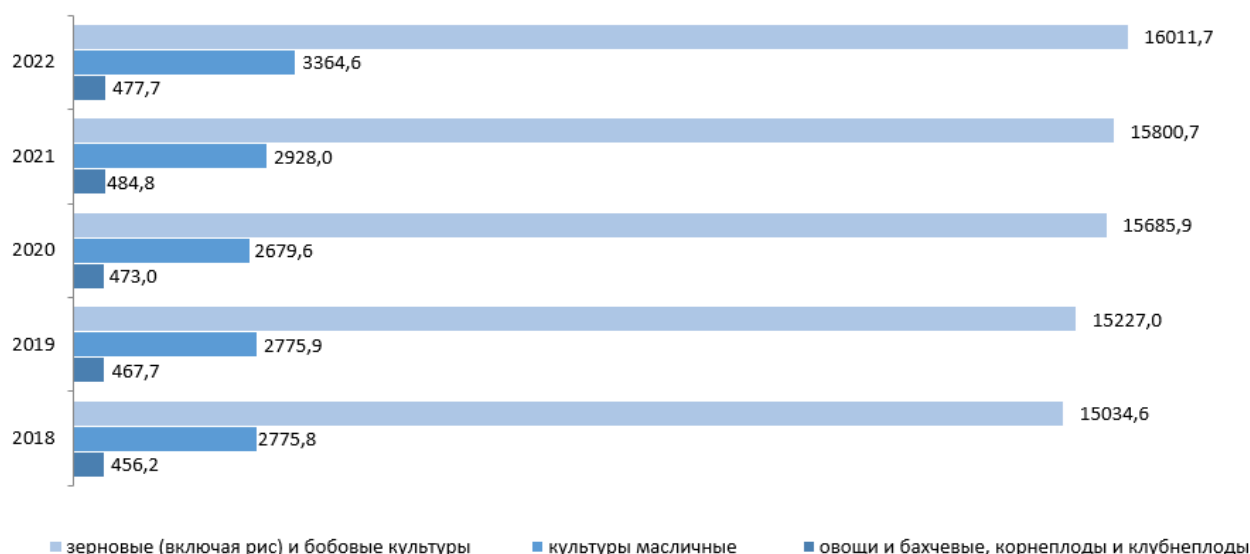
В целом доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны в 2022 году достигла 35,7% (II квартал), число субъектов предпринимательства выросло на 20% до 1,7 млн (на 1 декабря), а количество занятых в МСБ людей – на 9,3% до 3,7 млн (II квартал).

По г. Алматы²¹, для сохранения высоких темпов роста привлечения инвестиций сформирован пул из 181 проекта на сумму 1,8 трлн. тенге на период 3 2022-2025 гг., из которых 30 реализовано в 2022 году на сумму 122,5 млрд. тенге. В 2023 году запланировано привлечение 1 500 млрд. инвестиций.

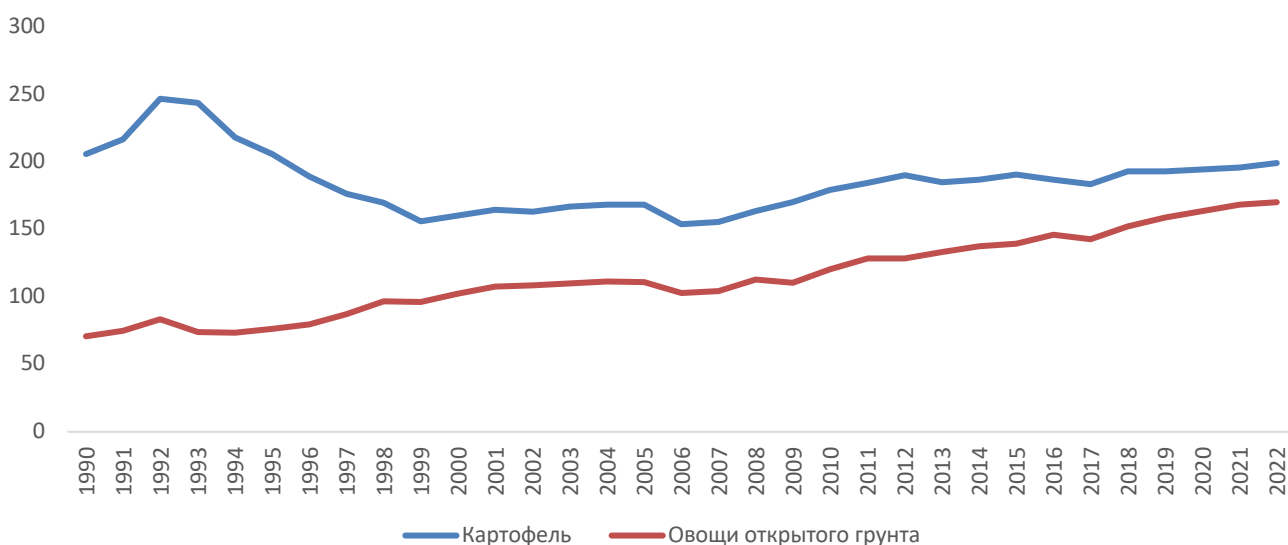


²¹ <https://www.gov.kz/memleket/entities/almaty/documents/details/439164?lang=ru>

В 2022 году уточненная посевная площадь зерновых (включая рис) и бобовых культур по республике составила 16 114,4 тыс. гектаров (на уровне прошлого года), овощей и бахчевых, корнеплодов и клубнеплодов – 480,2 тыс. гектаров (98,2% к 2021 году), из них овощей открытого грунта – соответственно 170,2 тыс. гектаров (100,9%), картофеля – 199,5 тыс. гектаров (101,9%), хлопка – 126,3 тыс. гектаров (114,8%)²².

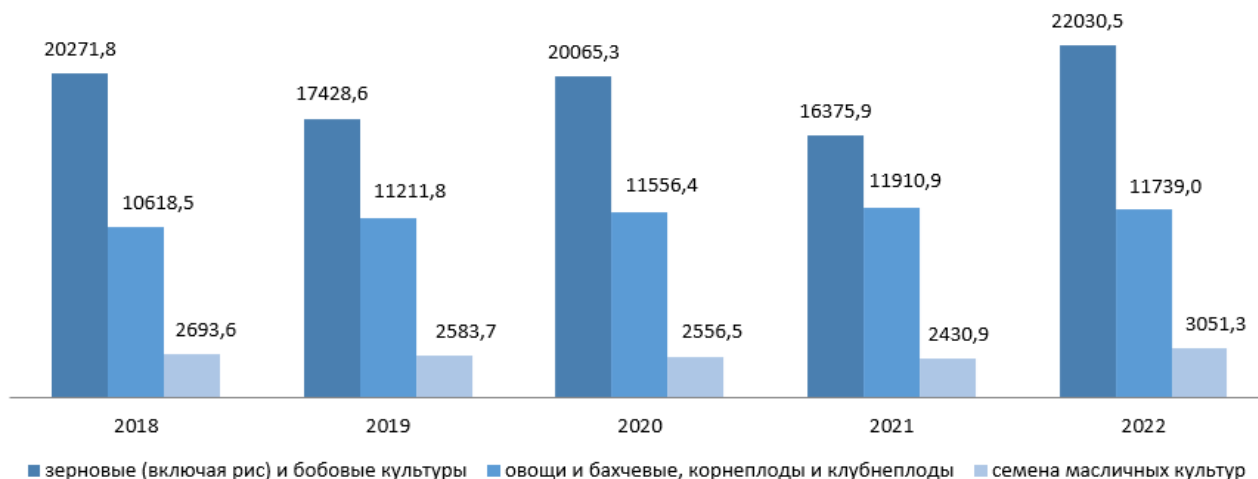


Динамика посевной площади под картофель и овощи открытого грунта в Казахстане последовательно растет. Однако по картофелю посевная площадь все еще не вышла на уровень 1991 года, хотя по овощам с обретения независимости посевная площадь увеличилась в 2,5 раза:

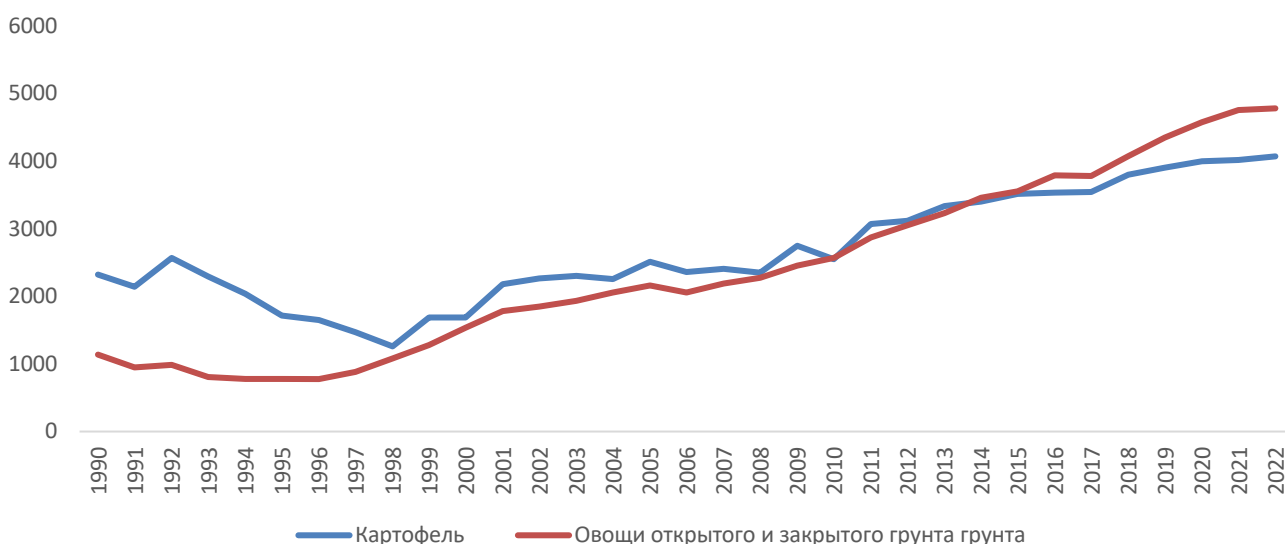


Убранный площадь зерновых (включая рис) и бобовых культур в 2022 году составила 16 011,7 тыс. гектаров или 99,4% от уточненной посевной площади, масличных культур – соответственно 3 364,6 тыс. гектаров и 97,2%, овощей открытого грунта – 169,9 тыс. гектаров и 99,8%, картофеля – 198,7 тыс. гектаров и 99,6%.

²² <https://new.stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-forrest-village-hunt-fish/publications/5099/>

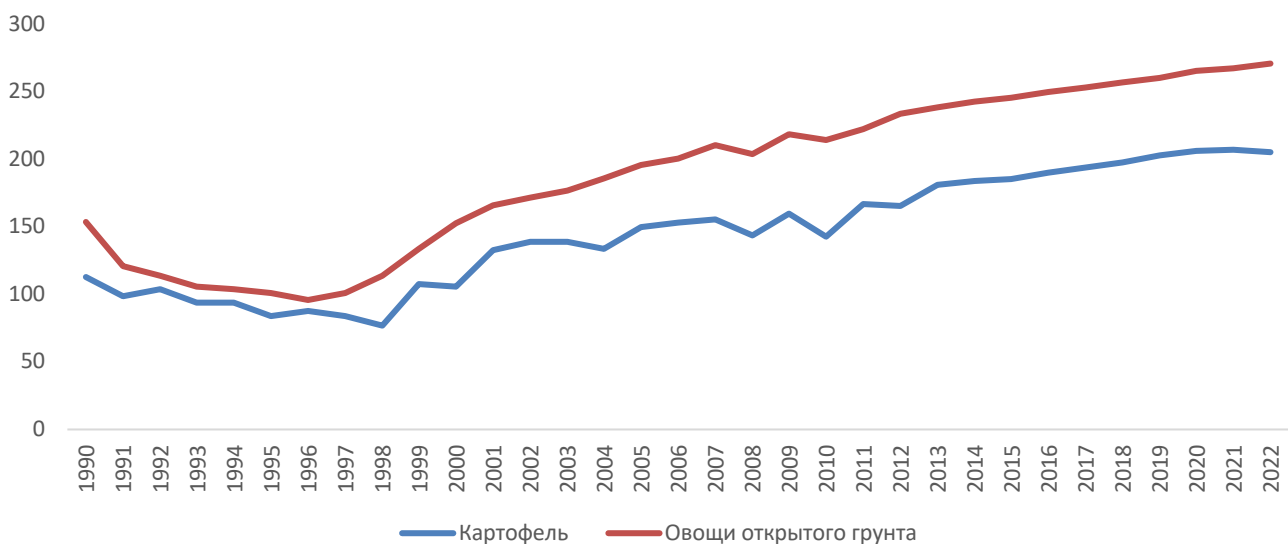


Валовой сбор овощей и бахчевых, корнеплодов и клубнеплодов уменьшился на 1,4% и составил 11 739,0 тыс. тонн, при этом зафиксирован рост по овощам открытого грунта (на 2,2% к 2021 году или 4 610,2 тыс. тонн), картофелю (на 1,2% и 4 080,5 тыс. тонн), снижение по овощам защищенного грунта (на 28,9% или 182,4 тыс. тонн) и бахчевым культурам (на 7,9% или 2 560,3 тыс. тонн).



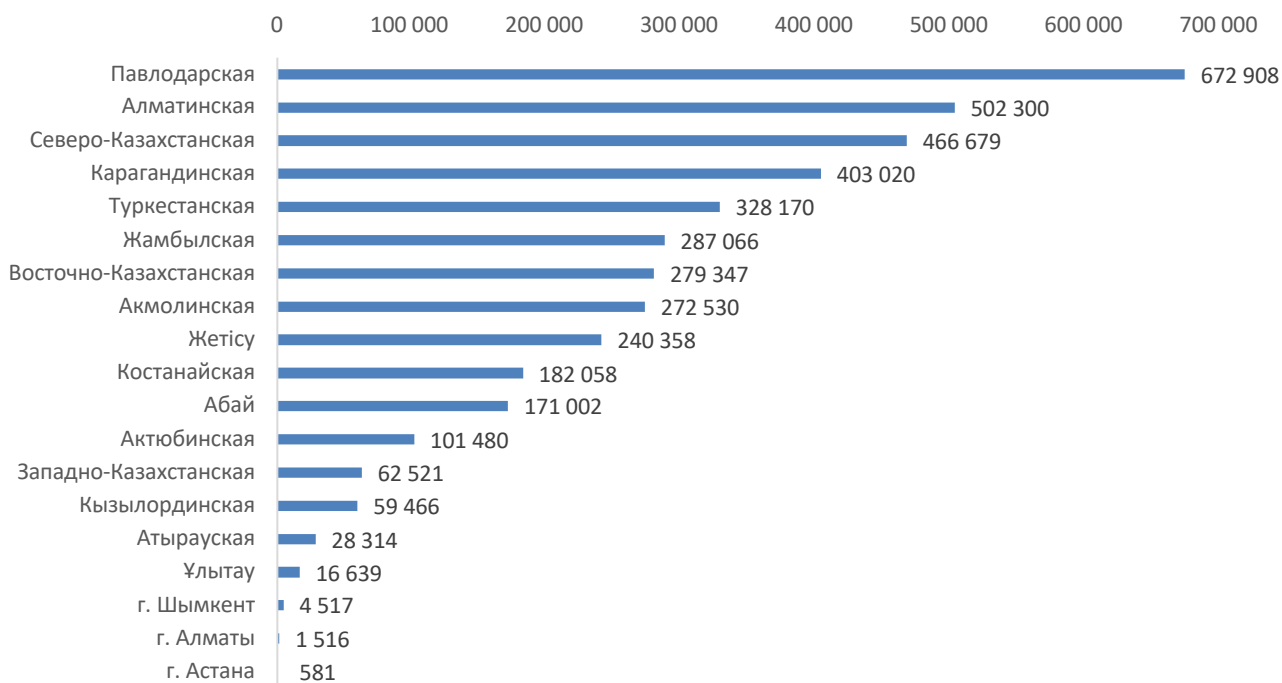
Валовый сбор картофеля и овощей в РК, тысяч тонн.

По сравнению с уровнем 2021 годом урожайность зерновых (включая рис) и бобовых культур (в весе после доработки) увеличилась на 32,7% и составила 13,8 ц/га, овощей и бахчевых, корнеплодов и клубнеплодов – на 0,5% и составила 242,3 ц/га. Также урожайным год оказался для овощей открытого грунта (рост на 1,2%), бахчевых культур (на 1,1%) и сахарной свеклы (на 23,9%).

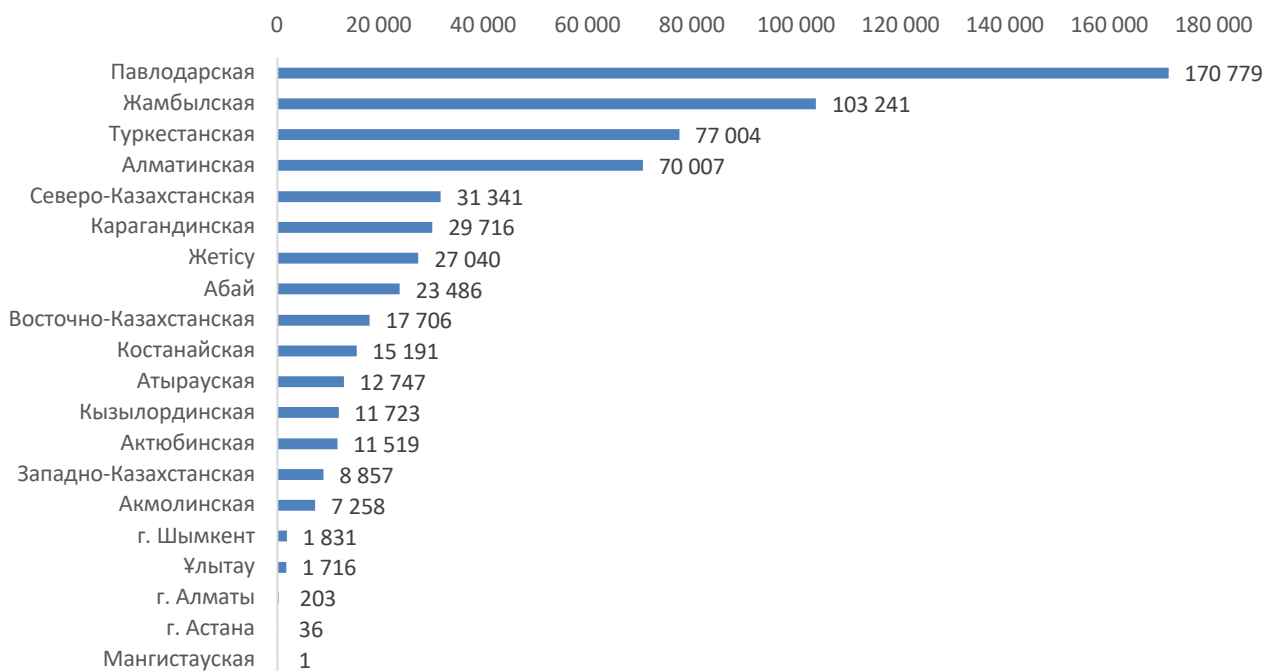


Урожайность картофеля и овощей в РК, центнеров с гектара.

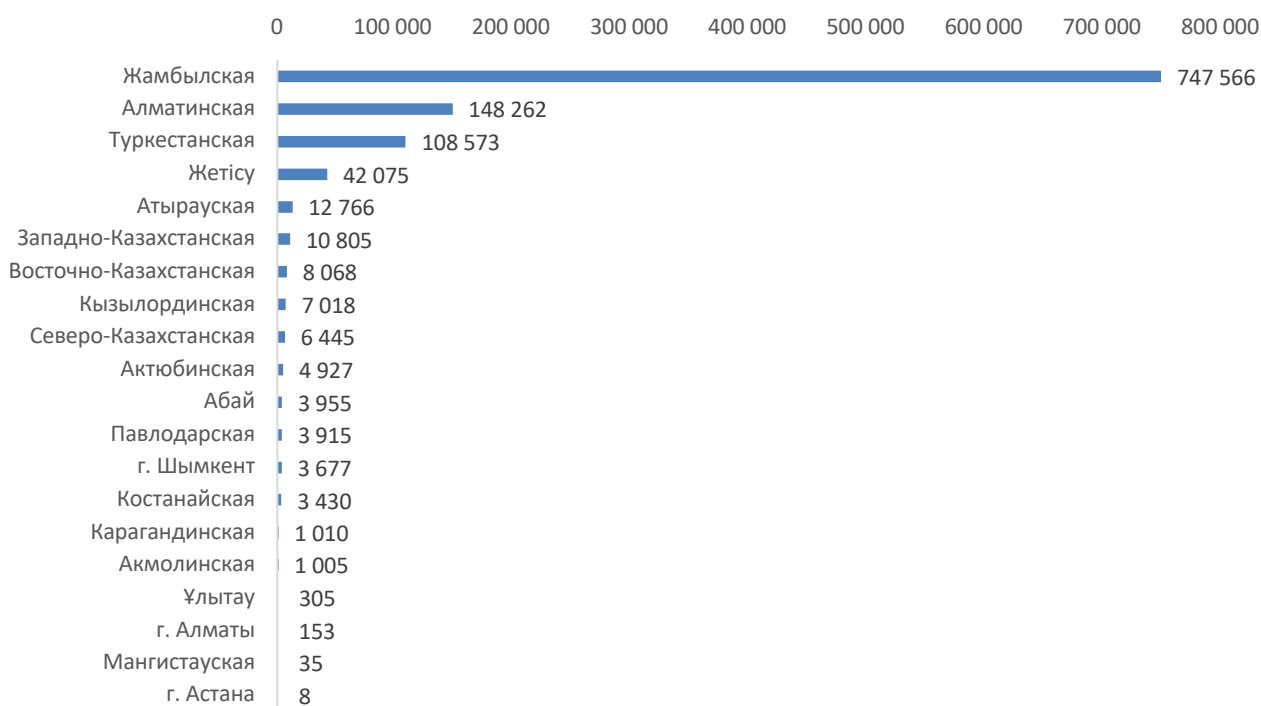
В 2022 году в Казахстане был собран урожай в 4 080 473 тонны картофеля:



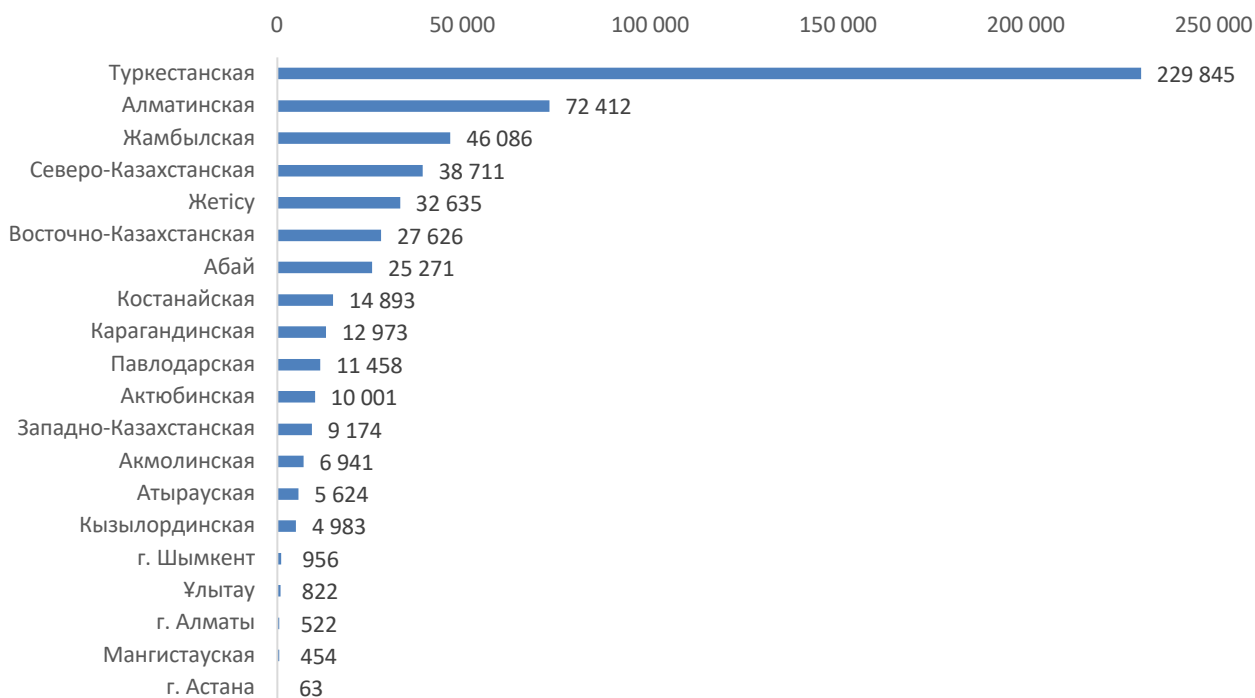
Валовый сбор картофеля в РК, в разрезе регионов, тонн.



Валовый сбор моркови в РК, в разрезе регионов, тонн.



Валовый сбор лука в РК, в разрезе регионов, тонн.



Валовый сбор капусты в РК, в разрезе регионов, тонн.

|| 9. ОЦЕНКА И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ

ФАКТОРЫ РИСКА И ПРИЕМУЩЕСТВА PESTEL - АНАЛИЗ

1. (Political) Политические факторы — факторы политико-правового окружения компании. При анализе политико-правового окружения отрасли, рынка или страны рекомендуется ответить на вопросы относительно ключевых изменений в области политической стабильности и правового регулирования

-Описание риска

Возможное снижение поддержки деятельности компании администрации региона в будущем, в связи с нестабильностью хозяйственного, налогового, банковского, земельного и других законодательств РК

-Меры по снижению

Выработка резерва устойчивости, формирование благоприятной внешней деловой среды (поиск деловых партнеров, создание консорциумов в будущем), активное взаимодействие с властными структурами

2. (Economic) Экономические факторы — факторы экономического состояния страны/рынка, на котором функционирует Компания

-Неисполнение обязательств компанией перед клиентами

Контроль ситуации по объемам поставок и качества овощей, тщательное прогнозирование цен в краткосрочных и долгосрочных планах, систематическое изучение потребительского спроса.

Тщательная аналитическая работа при определении приоритетных направлений деятельности Компании.

Более глубокая предварительная оценка рентабельности хранимой продукции.

Проведение оперативных мероприятий и внесение изменений в планы хранения и продаж продукции.

Профессиональная подготовка и переподготовка кадров.
Совершенствование процесса управления, организация контроля.

-Потеря конкурентоспособности компании на рынке овощей.

Разработка и реализация комплекса маркетинговых мероприятий, рекламной компании, коммерческого, финансово-кредитного, производственного и организационного планов, глубокая оценка рентабельности хранимой продукции.

Выявление причин риска посредством детального анализа допущенных ошибок в маркетинговой деятельности и оперативное принятие управленческих решений по результатам анализа.

Создание комплекса маркетинговых мероприятий по оценке возможного риска и проведению коммерческой, финансово-кредитной, производственной, торгово-сбытовой и организационной деятельности, направленной на снижение уровня риска или на его страхование.

Постоянное улучшение качества продукции, совершенствование технологий и процессов.

Усиление рекламной кампании.

Прогнозирование возможной реакции конкурентов на деловую активность Компании;

Планирование контрмер в программе маркетинга.

Другие маркетинговые мероприятия, обеспечивающие снижение степени риска, увеличение рынков сбыта.

Разработка направлений деятельности в условиях кризиса или существенных экономических изменений.

Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов и потерь.

Диверсификация деятельности.

-Непредвиденные расходы и превышения сметы затрат по проекту

Выполнение расчетов проекта покрытию дефицита средств, в т.ч. оборотных, с учетом инфляции и возможных изменений обменных курсов иностранных валют.

-Риск трансферта

Закрепление курса валют в национальной валюте при заключении внешнеэкономических контрактов.

-Изменения в налоговом законодательстве РК.

Формализация системы внутреннего контроля налогового процесса в компании.

-Неплатежеспособность покупателей.

Наличие определенных гарантий оплаты по договорам и/или организация работ по предоплате с клиентами.

-Потеря имущества компании по причинам халатности, кражи, перенапряжения технологической и технической систем.

Страхование риска потери имущества, контроль за обеспечением противопожарным, оборудованием и охранной системой.

3. (Social) Социальные факторы - потребительские предпочтения, их изменение и возможного спроса, активность потребителей, демографическая структура населения, качество жизни людей, стиль жизни, обычаи и привычки

-Снижение спроса на овощную продукцию.

С учетом роста населения сокращение потребности в овощах не представляется возможным, при избытке предложения овощей и сильном падении цен предусмотрен сбыт продукции путем экспорта в другие страны

4. (Technical) Технические факторы — факторы, характеризующие технологический прогресс в отрасли. Данная группа факторов требует детального анализа, так как в эпоху технологического процесса именно изменение в технологии может кардинально изменить устоявшееся состояние рынка

-Снижение обеспеченности основных фондов за счет износа оборудования и подорожания запасных частей на ремонт.

Наличие гарантий поставщика оборудования и обеспечение своевременного сервисного обслуживания оборудования, формирование резервов на расширение и модернизацию оборудования.

-Нехватка квалифицированной рабочей силы

Повышение квалификации складского персонала.

-Неэффективное управление предприятием

Тщательный отбор управленческой команды из числа самых опытных в отрасли.

-Выпуск продукции низкого качества

Строгий контроль поставок качественного производственного оборудования и сырья.

5. (Ecological) Экологические факторы — факторы, характеризующие технологический прогресс в отрасли. Данная группа факторов требует детального анализа, так как в эпоху технологического процесса именно изменение в технологии может кардинально изменить устоявшееся состояние рынка

-Ухудшение экологической обстановки вследствие создания нового производства

Внедрение экологически безопасных и ресурсосберегающих технологий производства, осуществление комплекса мероприятий экологического контроля

6. (Legal) Правовые факторы — факторы, определяющие вероятность возникновения риска потерь из-за непредвиденного применения закона или нормативного акта, или из-за невозможности выполнения контракта.

- Нечетко оформленные разрешительные документы, лицензии и т.п. для осуществления деятельности из-за часто меняющихся законодательных норм.

Привлечение сторонних организаций/квалифицированных кадров в сфере юриспруденции, которые будут контролировать наличие и правильность оформления всех разрешительных документов, договоров, трудовых документов и т.д.

SWOT-анализ

SWOT-анализ позволяет нам определить причины эффективной или неэффективной работы предприятия на рынке, это сжатый анализ маркетинговой информации, на основании которого можно сделать вывод о том, в каком направлении Компания должна развивать свою хозяйственную деятельность и в конечном итоге определить полученные ресурсы по сегментам.

Результатом анализа является разработка маркетинговой стратегии. Для стратегической перспективы, созданных в ходе реализации проекта, особенно значимы сильные стороны, так как они являются основой стратегии для достижения конкурентных преимуществ. В то же время хорошая стратегия требует анализа слабых сторон, для разработки мероприятий по их укреплению или устранению.

При анализе ситуации рынка и потенциала предприятия были определены следующие сильные и слабые стороны Проекта.

Чтобы Проект выжил в современных условиях, необходимо выстраивать стратегию развития так, чтобы быть современным, удобным, надежным, востребованным, прозрачным поставщиком овощей. Для этого необходимы

стратегические перспективы, созданные в ходе реализации проекта, которые, особенно значимы как сильные стороны, так как они являются основой стратегии для достижения конкурентных преимуществ. В то же время хорошая стратегия требует анализа слабых сторон, для разработки мероприятий по их укреплению или устранению.

Внутренняя среда	
Сильные стороны (преимущества)	Слабые стороны (недостатки)
<ul style="list-style-type: none"> • Масштаб и технологичность овощехранилища; • Высокое качество хранимой продукции; • Наличие заинтересованного инвестора для финансирования проекта; • Прибыльная и гибкая бизнес-модель; • Постоянный и растущий спрос на овощи, не зависящий от кризисных явлений; • Позитивная социальная сторона бизнеса; • Доступная ценовая политика; • Предпринимательский опыт работы, знание рынка и конкурентной среды; 	<ul style="list-style-type: none"> • Нехватка собственных финансовых ресурсов для реализации проекта; • Высокая капиталоемкость бизнеса;
Внешняя среда	
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • Расширение ассортимента хранимой продукции, увеличение объемов операций; • Расширение рынка сбыта за счет реализации в другие страны СНГ и Восточной Европы; • Постоянное реинвестирование прибыли в развитие бизнеса; • Органический рост бизнеса на фоне общего роста экономики и платежеспособности населения; численности населения и потребности в продовольственных товарах; 	<ul style="list-style-type: none"> • Ценовой демпинг со стороны конкурентов; • Значительный рост входящих цен на овощи; • Снижение платежеспособности населения и макроэкономического спроса на продукцию; экономия населения на закупках продуктов питания;

На данный момент Компания проводит процедуры по подготовке предпроектной и проектной документации. Учитывая наличие опыта по строительству аналогичных производств у нанятых Компанией подрядчиков, сложностей при подготовке к запуску Проекта не возникнет.

В настоящее время реализация Проекта перспективно по следующим причинам:

- отрасль сельского хозяйства является одной из самых инвестиционно привлекательных, устойчивых и обеспеченных долгосрочным спросом отраслей экономики;
- в стране существует значительный дефицит качественных, современных овощехранилищ;
- сельское хозяйство являются одним из приоритетных отраслей экономики, пострадавшей от пандемии коронавируса и поддерживается на всех уровнях государственной власти, от главы государства до местных исполнительных органов, а также соответствует государственным программам по поддержке предпринимательства и агропромышленного сектора;

- производство, хранение, переработка продуктов питания является наиболее устойчивой к кризисам и потрясениям отраслью, со стабильным спросом и низкими рисками ведения бизнеса;
- усиливается поддержка государством частного бизнеса, фермерских хозяйств, индивидуальных предпринимателей и малых предприятий путем реализации ряда государственных программ по поддержке предпринимательства; как результат, создаются возможности для развития отечественных производителей овощей, валовый сбор овощей ежегодно растет, что создает растущую потребность в современных складских комплексах по хранению овощей.

При хранении овощей и фруктов могут быть два вида потерь:

- неизбежные потери количества товара вследствие дыхания (респирации) и потери влажности (транспирации);
- в зависимости от условий выращивания, сбора урожая и хранения овощи портятся из-за загнивания (паразитические болезни) и нарушения обмена веществ (непаразитические или физиологические болезни при хранении).

Обе причины могут быть минимизированы, а отчасти и полностью исключены с помощью соответствующих мер при выращивании и хранении. Для повышения относительной влажности воздуха холодильные установки рассчитаны так, чтобы большие поверхности испарителей, а также низкий показатель разницы в температуре охлажденного воздуха, выходящего из испарителя и температуре воздуха в помещении создавали возможность держать потери влажности на технически минимально возможном уровне. Кроме того, специалистами подрядчика разработана специальная система регулирования для хранения фруктов. Так, если температурный зонд в помещении сигнализирует, что нужен холод, то для начала включаются вентиляторы, при необходимости включается холодильная машина – машины имеют для этого четко настроенные, энергосберегающие ступени регулирования или бесступенчатое регулирование холодопроизводительности. Для холодного времени года, когда холодильная машина почти не работает, вентиляторы включаются периодически – регулярность устанавливается свободно. Таким образом, можно избежать неравномерность температурного режима и неравномерность состава воздуха в помещении хранилища. Хранилища и камеры дозревания оснащаются системами охлаждения, системами контроля атмосферы, изоляционными панелями и дверями. Самым важным является полная герметичность помещения и совершенная техника, которая помогает создать необходимую для поддержания свежести атмосферу и поддерживать ее в течение длительного времени. Хранилища могут правильно функционировать только при условии газонепроницаемого исполнения изоляции и применения высококачественных удовлетворяющих требованиям дверей. Двери фирмы и панели, изготовленные с особой тщательностью, показали себя как лучшие в области современных хранилищ. Ворота и двери открываются как вручную, так и снабжены автоматикой. Обязательный элемент – уплотнение между секциями и между рамой и воротами, так что обеспечивается полная газонепроницаемость.

|| 10. ВЫВОДЫ ПРОЕКТА

Текущий мировой кризис, вызванный пандемией, показал, что наибольшую перспективу в новых условиях имеет сельскохозяйственный сектор, производство, хранение и переработка продуктов питания.

Цели и задачи Проекта

- Получение прибыли от реализации Проекта и расширения деятельности;

- Удовлетворение имеющегося и постоянно растущего спроса населения на овощную продукцию высокого качества и по приемлемой цене;
- Увеличение отечественного производства высококачественной, органической и экологически чистой овощной продукции, обеспечение гарантированного сбыта для фермерских хозяйств;
- Снижение и удержание цен на социально-значимые продовольственные товары;
- Создание стабильных рабочих мест (среднегодовой фонд оплаты труда равен 163 млн. тенге);
- Растущее население приграничных стран, что гарантирует многолетний прирост спроса на продовольственные товары;
- Увеличение валового регионального продукта г. Алматы и доходов государственного и местного бюджета (общая сумма налогов к уплате составит свыше \$20 млн. долларов США).

Основные финансовые показатели проекта	
Общая стоимость инвестиций в проект	50,5 млрд. тенге или 95,2 млн. долларов США
Чистая приведенная стоимость проекта (NPV, Net Present Value)	30,5 млн. долларов США
Ставка дисконтирования	9,29%
Внутренняя норма доходности (IRR, Internal Rate of Return)	15%
Срок окупаемости проекта	7 лет и 11 месяцев
Дисконтированный срок окупаемости проекта	9 лет и 1 месяц
Средняя норма рентабельности (ARR)	0,021%
Индекс прибыльности (PI)	0,001

Проект является коммерчески и социально выгодным и создает добавочную стоимость как для самой Компании, так и для экономики города Алматы, Алматинской области и Республики Казахстан:

- Прогнозируемая чистая прибыль составит 151,9 млн. долларов США за период с 2023 по 2038 годы;
- Общая сумма уплачиваемых налогов и отчислений в бюджет составит свыше 75,2 млн. долларов США за период с 2023 по 2038 годы;
- Эффективность инвестиционных затрат подтверждается положительной внутренней ставкой доходности (IRR), которая составит 15% при ставке дисконтирования, которая равна 9,29%, что создает положительную чистую стоимость проекта (NPV) в размере 30,6 млн. долларов США;
- Окупаемость проекта находится в оптимальных пределах от 7,9 лет (простая окупаемость) до 9,1 лет (дисконтированная окупаемость);
- Неизмеримые выгоды и дополнительные выгоды Проекта заключаются в доступе потребителей к экологически чистой продукции Компании, гарантированном высоком качестве и вкусовых характеристиках производимой продукции. Также следует отметить эффективность размещения производственной площадки в черте города, а не в пригороде, что влечет за собой быструю доставку в торговые точки и населению более свежей продукции. Еще стоит отметить более полное удовлетворение потребностей казахстанских потребителей в приобретении отечественной продукции и ощущении своего вклада в развитие казахстанского производства и экономики страны; стабилизации цен на овощи в межсезонье и недопущение жизненно важных социально-значимых продовольственных товаров;
- Использование нового производственного оборудования снижает вероятность порчи и потерь продукции до минимума (в расчетах запланированы потери не

более 3%), что дает экономический эффект в сотни миллионов тенге, т.к. каждый 1% бракованной или испорченной готовой продукции равен 0,1 млн. долларов США в год;

- Положительная эффективность инвестиционных затрат по Проекту к чистой приведенной стоимости выражается в соотношении 1:1,32 т.е. каждый 1 доллар США инвестиций в Проект создает 1,32 долларов США чистой приведенной стоимости;
- Международные эффекты от реализации Проекта на данном этапе отсутствуют, т.к. производимая продукция планируется к реализации на территории Казахстана и выход на экспорт планируется после выхода на полную проектную мощность овощехранилища;
- Также важной составляющей в приоритете экспортной реализации сырья, является тот факт, что ведущим поставщиком овощей является Узбекистан. В данный момент времени, производственные мощности теплиц и полей сильно упали в связи с внутренним сырьевым кризисом, необходимым для обеспечения техники, и отопления сельско хозяйственных угодий. Следовательно объем который покрывали поставки овощей из Узбекистана, создали повышения спроса на свежие овощи.

|| 11.ПРИЛОЖЕНИЯ

1. Копии учредительных документов компании – свидетельство о государственной регистрации, устав, решения и приказы о назначении первого руководителя;
2. Резюме руководителя и ключевых сотрудников компании;
3. Финансовая отчетность (пустая, в связи с недавней регистрацией компании и отсутствием операционной деятельности);
4. Технологическое решение по овощехранилищу от ТОО «Технокул Инжиниринг» на 21 странице;
5. Эскизный проект и строительная смета от ТОО «Building Luxe»;
6. Копия резюме учредителя и руководителя Компании;
7. Справка об отсутствии налоговой задолженности;
8. Выписка с банковского счета о наличии денежных средств для реализации проекта;

Также к бизнес-плану прилагается финансовая модель на 11 листах, включающая в себя:

- 1) Лист 1 - макроэкономические предпосылки, использованные при расчетах – темпы роста экономики, темп инфляции, курсы евро и доллара США к тенге, ставка подоходного налога; ставка амортизации; переменные, использованные при расчете ставки дисконтирования, все операционные и финансовые предпосылки, использованные в расчетах;
- 2) Лист 2 – бюджет капитальных затрат и расчет амортизации;
- 3) Лист 3 – календарный план проекта;
- 4) Лист 4 – операционный план проекта;
- 5) Лист 5 – прогноз закупочных цен и цен реализации;
- 6) Лист 6 – график выплаты кредита;
- 7) Лист 7 – прогнозный фонд оплаты труда;
- 8) Лист 8 - прогнозный отчет о прибылях и убытках на 2023-2033 годы;
- 9) Лист 9 – прогнозный отчет о движении денежных средств на 2023-2033 годы;
- 10) Лист 10 - анализ приведенной стоимости проекта;
- 11) Лист 11 – диаграммы и графики.



Настоящее ТЭО разработано TOO «DAMU Capital Management». Во время работы использованы данные Клиента, информация из открытых источников, а также собственные расчеты и данные TOO «DAMU Capital Management».

TOO «DAMU Capital Management» не несет ответственности перед Клиентом и третьими сторонами за косвенные убытки и упущенную выгоду, возникшие в результате действий TOO «DAMU Capital Management» при разработке бизнес-плана, или в результате выводов/решений, принятых Клиентом или третьими сторонами на основании настоящего ТЭО. В любом случае, Клиент и третьи стороны соглашаются, что общая ответственность TOO «DAMU Capital Management» ограничивается суммой вознаграждения, фактически выплаченной TOO «DAMU Capital Management» за услуги, которые вызвали ответственность.

Все вопросы, претензии и предложения, касающиеся настоящего ТЭО, принимаются по телефонам +7 701 886 2790 | +7 777 779 7741, на e-mail: damucapital@gmail.com, либо через форму обратной связи на сайте www.damucapital.com.