

## ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ : ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ХОЛОДИЛЬНЫХ СКЛАДОВ

### ЦЕЛЬ

В этом техническом задании (ТЗ) изложены цели, задачи и ожидаемые результаты задания для специалиста по маркетингу, который проведет исследование рынка и разработает маркетинговый план для проекта холодильного хранения фруктов. Проект реализуется CAMP Алатао в партнерстве с Фондом PVSYST. Исследование рынка будет проведено до официального создания сельскохозяйственного кооператива в Жаргылчакском айыл аймаке (Иссык-Кульская область, Жети-Огузский район, Кыргызская Республика) и послужит основой для дальнейшей работы кооператива.

Целью данного исследования является оценка экономической целесообразности и жизнеспособности холодильного склада в регионе. Анализ будет сосредоточен на понимании рыночных тенденций, потребностей клиентов, существующей конкуренции и определении потенциальных рынков сбыта — как местных, так и международных — для таких продуктов, как яблоки, груши и абрикосы. На основе этих выводов будет разработан практический маркетинговый план для определения ключевых стратегий брендинга, работы с клиентами, логистики, коммуникации и продвижения продукта. Этот документ станет важнейшим инструментом в руководстве запуском кооператива и построением устойчивой бизнес-модели.

### КОНТЕКСТ

Проект холодильного склада является частью более широкой инициативы под руководством Фонда PVSYST и общественного фонда CAMP Алатао, направленной на поддержку сельского хозяйства и повышение доходов сельских жителей Кыргызстана. В рамках данного сотрудничества планируется строительство холодильного склада в Жаргылчакском айыл аймаке, расположенном в Джеты-Огузском районе Иссык-Кульской области.

Реализация проекта будет сопровождаться созданием местного сельскохозяйственного кооператива, который будет управлять и эксплуатировать объект. Холодильный предназначен для обслуживания мелких производителей фруктов, особенно тех, кто выращивает яблоки, груши и абрикосы, за счет улучшения хранения после сбора

урожая, сокращения потерь продукции и расширения доступа к более прибыльным рынкам.

Успех проекта и будущего кооператива во многом зависит от четкого понимания рыночной среды. Поэтому будет проведено целенаправленное исследование рынка и разработка маркетингового плана, что обеспечит стратегическую основу для запуска жизнеспособной и устойчивой бизнес-модели.

## **НАШИ ПАРТНЕРЫ**

Фонд PVSYST

Общественный фонд «САРП Алатоо»

Потенциальные члены местного сельскохозяйственного кооператива

## **КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА**

В юго-восточной части озера Иссык-Куль местные фермеры сталкиваются с рядом структурных проблем: отсутствие инфраструктуры холодильного склада, потери урожая после сбора, сезонные колебания цен и слабая координация между производителями. Эти факторы значительно снижают доходы фермеров и их мотивацию оставаться в сельском хозяйстве.

Для решения этих проблем Общественный фонд САРП Алатоо при поддержке Фонда PVSYST инициировал проект по улучшению условий жизни мелких фермеров, в частности выращивающих яблоки и груши, в селах Чон Жаргылчак и Кичи Жаргылчак. На основе предварительных полевых исследований в рамках проекта предлагается строительство холодильного склада, работающего на солнечной энергии, и создание местного сельскохозяйственного кооператива, который будет управлять и эксплуатировать инфраструктуру.

Холодильный склад позволит производителям лучше рассчитать время продаж, повысить свои переговорные позиции с оптовиками и сократить послеуборочные потери. Кооператив будет служить как юридической, так и организационной платформой для объединения фермеров, укрепления их коллективного потенциала и обеспечения равного доступа к возможностям хранения и сбыта.

Проект уделяет приоритетное внимание экологической устойчивости за счет интеграции солнечных энергетических систем, что снизит эксплуатационные расходы и обеспечит устойчивость в случае перебоев в подаче электроэнергии (в случае отключения электроэнергии национальным дистрибьютором или компанией). Она реализуется в тесном партнерстве с местными и национальными органами власти для обеспечения участия сообщества и долгосрочной институциональной устойчивости инициативы.

В конечном счете, проект направлен на содействие инклюзивному развитию сельских районов, увеличение доходов домохозяйств, продвижение устойчивых методов ведения сельского хозяйства. Его успешная реализация может послужить масштабируемой моделью для трансформации сельских районов в других регионах Кыргызстана, основанной на местных ресурсах и активном участии сообщества.

## ОБЩАЯ ЦЕЛЬ

Общая цель проекта заключается в содействии экономическому развитию и организационной самостоятельности фермерских общин в селах Чон Жаргылчак и Кичи Жаргылчак путем создания кооператива и строительства холодильного склада, работающего на солнечной энергии.

Проект направлен на создание устойчивой, управляемой сообществом модели местного экономического развития. Кооператив будет служить долгосрочным институциональным механизмом для самоуправления, инклюзивного принятия решений и эффективного маркетинга продукции.

В проекте используется комплексный подход — от мобилизации и обучения сообщества до исследования рынка, разработки бизнес-модели, строительства инфраструктуры и запуска экономической деятельности.

## МЕСТОНАХОЖДЕНИЯ

Проект будет реализован в Жаргылчакском айыл аймаке (в состав которого входят села Чон Жаргылчак и Кичи Жаргылчак) в Джете-Огузском районе, расположенном в Иссык-Кульской области, Кыргызской Республики.

Координация, взаимодействие с заинтересованными сторонами и институциональная поддержка также будут осуществляться с участием субъектов, базирующихся в Бишкеке, в том числе Общественного фонда САМР Алатоо.

### Конкретная цель:

#### Конкретная цель 2 (Specific objective 2):

Экономическая целесообразность и жизнеспособность проекта демонстрируются с помощью различных экономических анализов

**Ожидаемый результат 2.1:** Разработка исследования рынка и маркетингового плана

**Критерии успеха:** Исследование рынка показывает возможности кооператива продавать свой товар

**Ожидаемый результат 2.2** Оценка экономической устойчивости

## СПЕЦИФИКАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА И МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

### Часть 1. Исследование рынка

#### Цели:

Основная цель исследования рынка заключается в том, чтобы обеспечить четкое и основанное на фактических данных понимание рыночной среды для хранения и коммерциализации фруктов, особенно яблок, груш и абрикосов, в контексте будущего кооператива. Исследование должно включать:

- Определение ключевых целевых групп, включая потребителей, дистрибьюторов, переработчиков, регулирующие органы и другие заинтересованные стороны;
- Анализировать существующие поставки, включая основных игроков, объемы, логистику, ценообразование и методы хранения ;
- Оценить рыночный спрос : предпочтения потребителей, сезонность, покупательскую способность, ожидания от продукта;

- Оценка рыночных тенденций и нормативных требований, включая санитарные нормы и условия экспорта;
- Анализ внешних рисков: политических, экономических, экологических и рыночных, таких как волатильность цен, хрупкость цепочки поставок и стандарты качества продукции;
- Оценка наличия и потенциала каналов сбыта как на внутреннем, так и на экспортном рынках;
- Прогнозирование и планирование управления рисками как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу (5+ лет), включая климатические, правовые, трудовые и культурные факторы.
- Выявление внутренних рисков, связанных с управлением проектами, логистикой, персоналом, технологиями и управлением сельскохозяйственным кооперативом и холодильным складом.
- 

Ожидаемые результаты:

Ожидается, что консультант предоставит:

1. Подробный отчет об исследовании рынка, включающий:
  - профили целевых групп (потребители, заинтересованные стороны, покупатели);
  - анализ спроса и предложения;
  - оценка рисков (внешних и внутренних);
  - определение размера и сегментация рынка (местный/экспортный);
  - стратегические рекомендации по бизнес-моделированию.
2. Качественная оценка целевых групп, в том числе:
  - определение ключевых типов клиентов: тип организации, размер, сектор и местоположение;
  - определение их потребностей, связанных с хранением, логистикой, продажами и развитием мощностей.
3. Количественная оценка потенциала рынка, в том числе:
  - Оценка объемов и тенденций рынка с использованием имеющихся данных (отчеты, опросы, торговая статистика);
  - Эмпирическая оценка на основе числа участников производственно-сбытовой цепочки;
  - Прогнозирование возможностей развертывания кооператива.

Этот этап обеспечит реалистичную основу для разработки осуществимой и устойчивой бизнес-модели.

## Часть 2. Маркетинговый план

### Цели:

Разработать практический, действенный маркетинговый план, который будет способствовать запуску и долгосрочному росту деятельности кооператива.

### Ожидаемые результаты:

1. Список потенциальных клиентов и партнеров, включая отечественных и международных покупателей, с профилированием и стратегией входа;
2. Маркетинговый и коммуникационный план, **включающий**:
  - Стратегия позиционирования кооператива и его продукции;
  - Каналы продвижения: офлайн (рынки, контракты) и онлайн (социальные сети, электронные каталоги);
  - Рекомендации по брендингу: предложения по названию, логотипу, упаковке и визуальным эффектам
  - Стратегия информационно-разъяснительной работы для вовлечения заинтересованных сторон и сообщества.
3. Рекомендации по развитию бизнеса:
  - о Человеческие ресурсы: состав команды и потребности в обучении;
  - о Технические ресурсы: необходимое оборудование, логистика и складские операции;
  - о Организационные процессы: структура кооператива, процедуры принятия решений, внутренние правила;
  - о Предварительная финансовая основа и сценарный анализ будущих продаж.

### Методология работы

Исследование рынка и план маркетинга должны быть проведены в следующие этапы:

1. Стартовая встреча с координаторами проекта (ОФ САМР Алатоо/Фонд PVSYST) для согласования ожиданий и утверждения методологии;
2. Кабинетная проверка существующих отчетов, статистики и карт;
3. Сбор первичных данных с помощью интервью, выездов на места и опросов фермеров, клиентов и посредников;
4. Анализ и синтез данных, включая бенчмаркинг и сравнительную оценку внутреннего и экспортного рынков;
5. Промежуточное представление предварительных выводов команде проекта и партнерам;
6. Доработка всех результатов, включая письменные отчеты, сводную презентацию слайдов и стратегические рекомендации.

Представление окончательных результатов и ожидаемых результатов всем партнерам по проекту, включая рекомендации и стратегические последствия.

## ОЖИДАЕМЫЙ ПРОФИЛЬ ЭКСПЕРТА

Выбранный консультант или команда консультантов должны соответствовать следующим квалификациям и компетенциям:

- Соответствующее высшее образование (например, в области маркетинга, экономики, агробизнеса или смежных областей);
- Подтвержденные знания и практический опыт в проведении маркетинговых исследований, предпочтительно в агропродовольственном секторе или секторе развития сельских районов;
- Глубокие знания нормативно-правовой базы, связанной с производством и коммерциализацией фруктов (включая санитарные и экспортные стандарты);
- Глубокое понимание агропродовольственного рынка, особенно в отношении яблок, груш и абрикосов, как на местном, так и на международном уровне;
- Отличные навыки анализа данных, концептуального мышления и написания отчетов;
- Сильная способность готовить и проводить презентации четко и эффективно на английском языке (как письменно, так и устно);
- Владение инструментами Microsoft Office, особенно Word, Excel и PowerPoint.
- Знание механизмов финансирования гуманитарной деятельности и систем профессионального обучения считается преимуществом;

## ПОДАЧА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Следующие документы на английском языке должны быть предоставлены до 26 сентября 2025 года на электронный адрес:

[ruslani@camp.kg](mailto:ruslani@camp.kg) -Руслан Исмаилов

[lisedavy.prof@gmail.com](mailto:lisedavy.prof@gmail.com) – Лиз Дэви

- резюме
- техническое предложение, включая предлагаемую методологию и график
- подробное финансовое предложение
- отзывы об уже выполненных аналогичных услугах
- информация о доступности (возможные сроки начала работы).

## РАСПИСАНИЕ:

Период проведения исследования должен составлять: октябрь 2025 г. – апрель 2026 г.

**Часть 1. Исследование рынка — октябрь–декабрь 2025 года**

**Часть 2. Маркетинговый план — февраль–апрель 2026 года**

Оценка полученных предложений состоится в последнюю неделю (с 29 сентября по 1 октября 2025 года).

Результаты оценки предложений будут доведены до сведения участников тендера по окончании работы оценочной комиссии.

Контракты будут заключаться со второй недели октября 2025 года.

## **БЮДЖЕТ И ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ**

- Количество дней и стоимость в день.
- Включена информация о видах деятельности, транспорте и размещении.

Детальные финансовые предложения будут рассмотрены и проанализированы на основе таблиц вознаграждений Фонда PVSYST и общественного фонда CAMP Алатоо, которые оставляют за собой право вести переговоры о сумме.

Вознаграждение будет основываться на представлении и принятии результатов на основе вышеуказанных критериев, а также на количестве отработанных дней с предоставлением соответствующих подтверждающих документов (включая таблицы учета рабочего времени, счета-фактуры и различные подтверждающие документы).

### **Оплата будет производиться поэтапно:**

■ **20%** в качестве предоплаты при подписании договора;

■ **40%** при отправке и принятии первого результата (Часть 1. Исследование рынка— проводится в период с октября по декабрь 2025 года, с окончательной подачей не позднее конца декабря 2025 года);

■ **40%** после представления и принятия окончательного результата для второго этапа (Часть 2. Маркетинговый план — ожидается в период с февраля по апрель 2026 года, после утверждения исследования рынка, с окончательной отправкой не позднее середины апреля 2026 года).