



# LogoPark — катализатор трансграничной торговли и региональной интеграции

**Алмас Чукин**

Управляющий партнёр, Visor Kazakhstan

# Umai Group



1. Кто мы?
2. Влияние на интеграцию в рамках ЦАРЭС
3. Концепции магазинов и бренды
4. Краткая характеристика Кыргызстана
5. Факторы, сдерживающие рост
6. Проект LogoPark

# Кто мы — Umai Group

## Краткая информация о компании

**Основание:** 2002 год под брендом «Народный»; в 2022 году компания трансформирована в Umai Group.

**Масштаб и охват:** более 6 500 сотрудников, ежедневно обслуживающих свыше 250 000 покупателей.

**Сеть магазинов:** 153 магазина (3 квартал 2025 года).

**Позиция на рынке:** около 7% доли на рынке FMCG страны — Umai Group является оператором №1 среди локальных компаний.

**Логистическая база:** 9 распределительных центров общей площадью около 23 000 м<sup>2</sup> и автопарк из 260 мультитемпературных грузовиков, обеспечивающих поставки по всей стране.

**Собственные бренды и производство:** десять собственных торговых марок, хлебозавод и создаваемые кондитерское и кулинарное производства для усиления вертикальной интеграции.

**Омниканальность:** e-commerce-платформа («Globus-Online»), интеграции с Glovo и O!Market, а также планируемый пилот DarkStore e-grocery для применения растущего спроса онлайн.

## Позиционирование














Ориентация на дальнейшее расширение сети до 300+ магазинов, повышение уровня логистической централизации (~50% к 2030 году), а также развитие собственного производства и линеек private label для усиления маржинальности.

# Влияние на интеграцию в рамках ЦАРЭС



## Страны ЦАРЭС

- |   |              |
|---|--------------|
|    | Афганистан   |
|    | Азербайджан  |
|    | Грузия       |
|    | Казахстан    |
|    | Кыргызстан   |
|    | Монголия     |
|    | Пакистан     |
|    | Китай        |
|   | Таджикистан  |
|  | Туркменистан |
|  | Узбекистан   |

# Краткая характеристика Кыргызстана



## Ключевые макроэкономические показатели

Площадь территории  
**199,951 км<sup>2</sup>**

Население  
**7.23 млн**

Номинальный ВВП  
**USD 20.16 млрд**

Номинальный ВВП на душу населения  
**USD 2.79K**

Плотность населения  
**36 чел./км<sup>2</sup>**

...исключая горы  
**362 чел./км<sup>2</sup>**

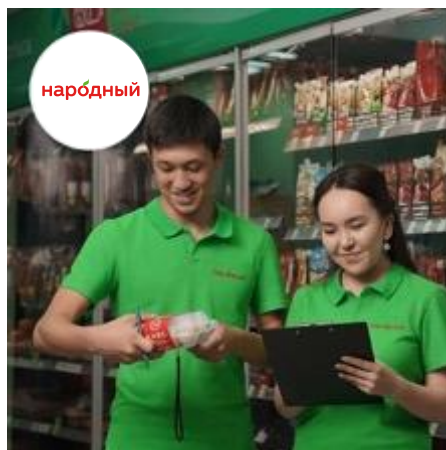
### Источник:

База данных МВФ (октябрь 2025)

<https://www.imf.org/external/datamapper/profile/KGZ>



# Концепции магазинов и бренды



<b>Формат</b>	Магазин у дома	НМ / SM / Express	Жёсткий дискаунтер	Магазин у дома–кафе
<b>Ключевое отличие</b>	Высокое качество в удобной локации	Свежая продукция (овощи-фрукты) и собственное производство	Высокое качество в удобной локации	Готовые блюда, синергия бренда со SPAR
<b>Количество магазинов</b>	24	81	38	10
<b>Ценовое позиционирование</b>	Средний – средний+	Низкий – средний	Ежедневно низкие цены	Средний – средний+
<b>Торговая площадь (м²)</b>	~320	2,200 / 800 / 500	220	320
<b>Ассортимент (SKU)</b>	7,500	20,000 / 11,000 / 8,000	1,250	6,000

# Факторы, сдерживающие рост

## Фрагментированная логистика

- Фрагментированные, устаревшие склады
- Отсутствие мульти-температурных возможностей

## Неэффективная логистика

- Дублирование функций персонала
- Удлиненные маршруты доставки; высокие операционные затраты
- Нет соблюдения временных окон: множество мелких поставок в каждый магазин ежедневно

## Неэффективность внутри магазинов

- До ~40 поставок через служебный вход в день, что нарушает операционные процессы
- Доп. зоны хранения «съедают» торговую площадь
- Персонал занят приёмкой, разгрузкой, выкладкой и сверкой документов
- Цикл «дверь → склад → торговый зал» не соблюдается: отсутствие контроля размещения, частые пересорты, медленное пополнение
- Высокие риски Out-of-Stock (OOS) и потерь

## Высокая зависимость от дистрибьюторов

- Ограниченная прибыльность из-за средней маржи дистрибьюторов около 16%

## Отсутствие масштабируемой инфраструктуры

- Арендуемые объекты не способны поддержать дальнейшее расширение
- Отсутствие центрального кросс-дока / сортировочной зоны; подсобные помещения используются как запасной склад

## Нулевая доступность современных складских помещений

- Невозможно арендовать подходящие складские площади в Кыргызстане

Наша цель — расти быстрее рынка, сохраняя высокие стандарты качества наших брендов. Чтобы этого добиться, необходимо устранить основное ограничение — устаревшую логистическую систему — и решить проблему хаотичного приёма товаров в магазинах (операций через служебный вход), прежде чем данные факторы начнут ограничивать рост.

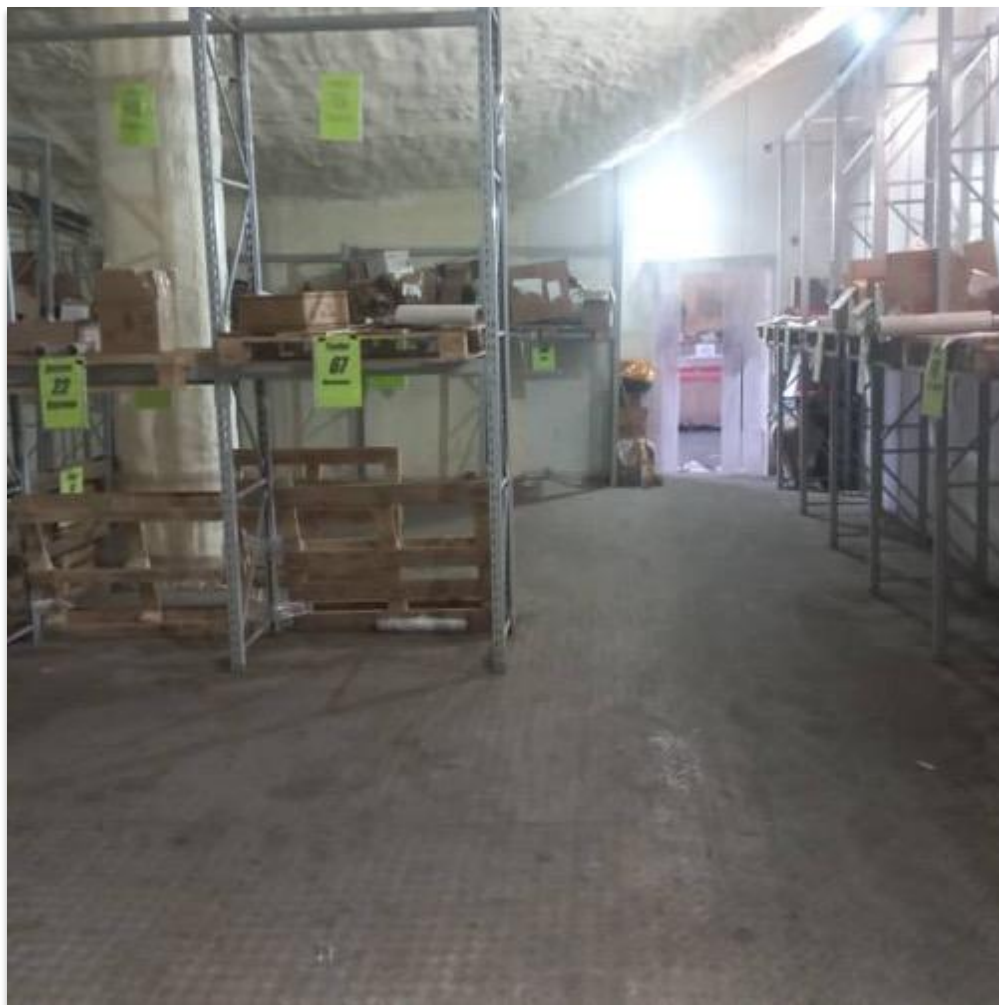


# Действующие холодильные склады и оборудование (1/2)





## Действующие холодильные склады и оборудование (2/2)

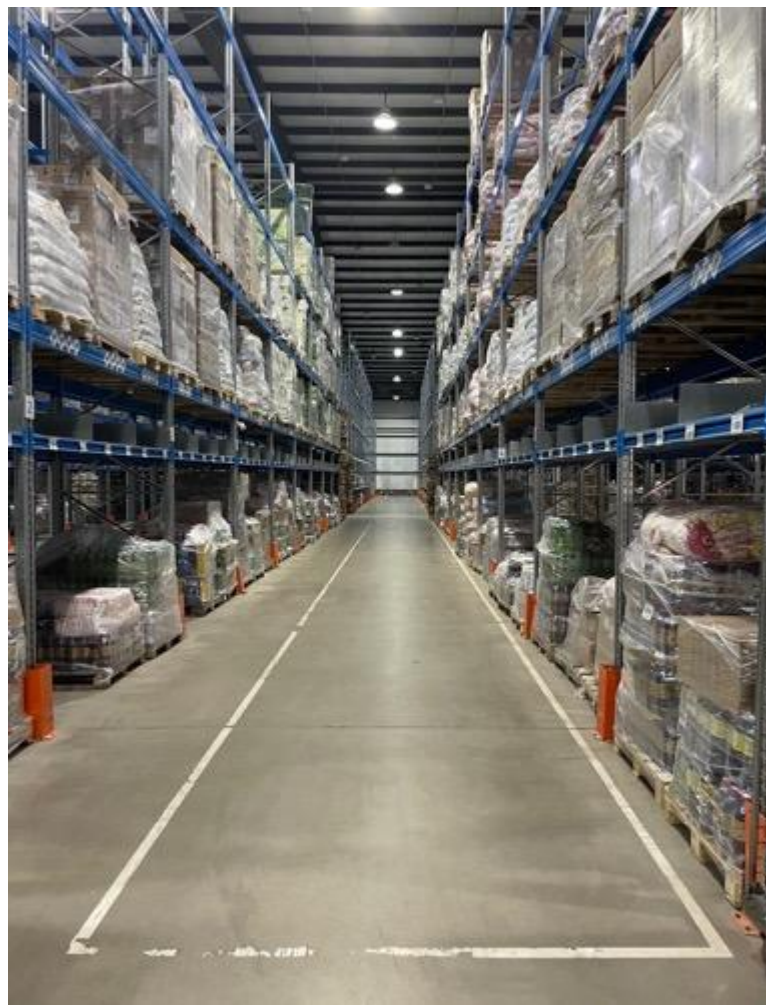


# Проведена реконструкция — старые помещения были непригодны для эксплуатации







# Новый арендованный сухой склад



## Key project snapshots

Строительство мультитемпературного распределительного центра (Фаза 1) для консолидации всех складских операций и создания основного логистического хаба для Umai Group.

<b>Местоположение</b>	Район Сокулук, пригород Бишкека, Кыргызская Республика
<b>Объект Фаза 1:</b>	РЦ площадью 26 990 м <sup>2</sup> (с мезонином), железнодорожная ветка, инженерные сети и вспомогательная инфраструктура
<b>Площадь участка</b>	40.7 га
<b>Будущее расширение</b>	Фазы 2 и 3 (~42,000 м <sup>2</sup> )
<b>Инвестиции в Фазу 1</b>	USD ~30 млн
<b>Сроки</b>	Квартал 1 2026 – Квартал 2 2027
<b>Стратегический эффект</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Централизация до ~50% объёмов к 2030 году</li><li>• Первый современный РЦ в Кыргызстане с камерами от -25°C до +25°C</li></ul>
<b>Партнеры по проекту</b>	 

## Местоположение



Участок расположен в 11 км от центра города и обладает рядом преимуществ:

- Удобный выход на автотрассу и железнодорожную сеть
- Возможность подключения к существующим инженерным коммуникациям соседнего завода



# С какими вызовами мы столкнулись?

1. Регуляторные ограничения и нехватка профильных специалистов
2. Определение оптимального масштаба проекта
3. Дилемма автоматизации
4. Увеличение морозильных мощностей
5. Соответствие современным экологическим стандартам
6. Управление экологическими и социальными рисками
7. Обеспечение финансирования

# Может ли нормативная среда стать ключом к внедрению глобальных стандартов?



## Проблема:

1. **Устаревшие нормы** вынуждали дублировать проектные решения, увеличивали стоимость, задерживали сроки и повышали риск ошибок.
2. В стране **отсутствовала экспертиза** по проектированию мультитемпературных распределительных центров.

## Решение:

- По согласованию с государственными органами было принято **новое регулирование, позволяющее применять международные стандарты без обязательной адаптации** местными институтами.
- **SIMEE (Шанхайский институт машиностроения и электротехники)** был **выбран** по итогам международного тендера в качестве проектного партнёра, обеспечив доступ к лучшим практикам в автоматизации, мультимодальности и устойчивом проектировании.

# Какой должна быть площадь склада?



## Проблема:

1. На рынке отсутствовали сопоставимые бенчмарки.
2. Необходимость формировать прогноз складских мощностей на 5–7 лет.
3. Особенности участка ограничивали планировочные решения (газопровод от соседнего завода, линии электропередачи, планируемый частный железнодорожный подъездной путь).
4. Необходимо было избежать и недостаточной вместимости склада, и избыточных капиталовложений.

## Решение:

- Выполнен ретроспективный анализ товарных потоков 9 распределительных центров (по категориям, весу, габаритам и объёму).
- Проанализированы транспортные параметры и логистическая схема.
- Сформирована модель будущих товарных и складских потоков с учётом ожидаемого роста в ближайшие 5–7 лет.
- Определены оптимальная площадь склада (в м<sup>2</sup>) и потребность в персонале.
- Сформирован генеральный план застройки: этап 1 (26 990 м<sup>2</sup>) и масштабируемые этапы 2 и 3.

# Рациональны ли инвестиции в автоматизацию на данном этапе?



## Проблема:

1. Полная автоматизация рассматривалась уже на первом этапе.
2. Затраты существенно превышали бы текущий эффект.
3. Существовал риск **чрезмерных вложений в технологии, которые пока не нужны.**

## Решение:

- **Пошаговый подход: на первом этапе** — внедрение WMS, использование электроштабелеров, организация зарядных станций для погрузчиков и персонального транспорта.
- **На последующих этапах** — по мере роста объёмов — внедрение роботизированных систем, шаттлов и конвейеров.



# What if tomorrow demands double the freezer space?



## Проблема:

1. Рост спроса в перспективе потребует увеличения морозильных мощностей.
2. Расширение должно быть возможным без дорогостоящих переделок и остановки работы.

## Решение:

- На этапе 1 предусмотрено 11 000 м<sup>2</sup> под холодное и морозильное хранение.
- Гибкая конструкция здания позволяет вдвое увеличить площадь морозильной зоны по мере роста объёмов без значительных капитальных затрат: полы и фундамент изначально спроектированы с учётом возможного расширения морозильных камер до 11 000 м<sup>2</sup> за счёт переоборудования части охлаждаемой зоны.

Разработка и подтверждение соответствия объектов строгим международным требованиям в области экологически устойчивого строительства.



**Excellence in Design for Greater Efficiency**



**Система  
экологической  
сертификации  
зданий**

## Resource Efficiency



Энергия



Вода



Углеродный след в материалах

EDGE — сертификационная программа IFC, направленная на достижение 20% сокращения потребления энергии, воды и материалов за счёт архитектурно-инженерных решений, отвечающих принципам устойчивого развития.

# Соответствие экологическим нормам: амбиции или реальность?



## Проблема:

1. Соблюдение «зелёных» стандартов является нормой международной практики.
2. В Кыргызстане почти ни один проект не соответствует требованиям устойчивого развития.
3. Высокие капитальные затраты на «зелёные» технологии часто противоречат финансовой целесообразности.

## Решение:

- **Сертификация EDGE:** проект разработан таким образом, чтобы соответствовать международным стандартам устойчивого строительства.
- **Управление водными ресурсами:** локальная очистка сточных вод с их последующим использованием для технических нужд (мойка транспорта, полив зелёных зон). Дождевые стоки направляются в отдельный накопительный и испарительный пруд.
- **Энергоэффективность:** оптимизированная оболочка здания и подготовленная под солнечные панели кровля.
- **Системы охлаждения:** экологичные решения на базе каскада R1234YF и CO<sub>2</sub> (R744).
- **Материалы:** применение принципов EDGE обеспечивает не менее 20% экономии энергии, воды и материалов.

# Смарт-система водоснабжения: локальная очистка

Проект предусматривает локальную очистку сточных вод с их последующим повторным использованием для технических нужд, включая мойку автомобилей и полив.



Система обеспечивает локальную очистку сточных вод с их повторным использованием для технических нужд, снижая потребление пресной воды и операционные затраты.



# Как обеспечить баланс между развитием и социальной ответственностью?



## Проблема:

- Проект подобного масштаба неизбежно оказывает воздействие на **территорию, населённые пункты, биоразнообразие и безопасность.**
- Для управления такими рисками необходим **системный подход, соответствующий международно признанным стандартам.**

## Решение:

- Будет проведена **комплексная ОВОС (оценка воздействия на окружающую среду и социальную сферу)**, охватывающая восемь ключевых направлений: управление рисками, трудовые вопросы, использование ресурсов, охрана труда и безопасность, землепользование, биоразнообразие, коренные народы и культурное наследие.
- Будут разработаны **меры по снижению негативных последствий** как на **городском, так и на районном уровнях.**
- Этот процесс обеспечит соответствие **международным стандартам** и укрепит доверие со стороны местных сообществ и инвесторов.

# Как обеспечить финансирование?



## Проблема:

- Для современного распределительного центра **требуется значительный первоначальный CAPEX** (порядка 30 млн долл. США)
- **Привлечение международных кредиторов** усложняет и удорожает финансовую схему
- **Необходимо было доказать финансовую привлекательность проекта по сравнению с 9 отдельными РЦ**

## Решение:

- **Позапное строительство** для снижения первоначальных рисков
- **Надёжная финансовая модель**, отвечающая требованиям кредиторов
- Продемонстрирован **значительный рост эффективности**:
  - Получение маржи, ранее остававшейся у дистрибьюторов (+2,5%)
  - Снижение логистических затрат (-2,1%)
  - Рост продаж за счёт улучшения уровня сервиса (+1,5%)

# Реализация проекта

1. Мастер-план нового распределительного центра (РЦ)
2. Складские и функциональные зоны нового РЦ
3. 3D-визуализация нового РЦ

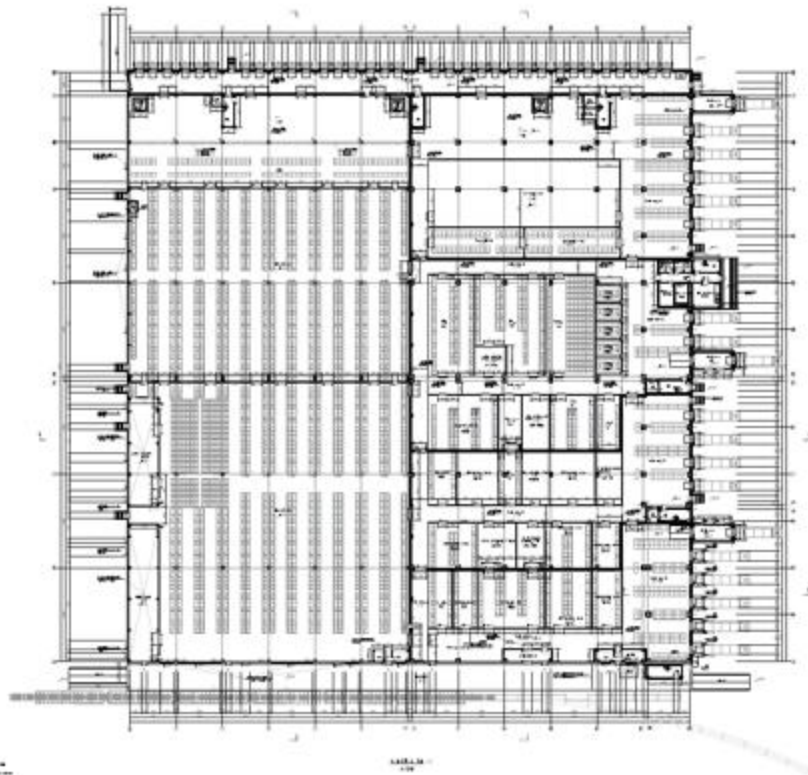
# Генеральный план нового распределительного центра

- **Международные консультанты CCL участвовали в разработке концепции генплана и склада.**
- **Структурное и архитектурное проектирование выполнено Shanghai Institute of Mechanical and Electrical Engineering (SIMEE).**
- **Первая очередь** предусматривает строительство **склада** площадью 26 990 м<sup>2</sup> с **сопутствующей инфраструктурой** (ремонтная зона, мойка, склад для переработки отходов и другие вспомогательные объекты).





# Зоны хранения и функциональные помещения нового РЦ



- **Технологическая схема движения товаров оптимизирована при участии отраслевых экспертов, что гарантирует полное соответствие международным стандартам ритейла.**
- **В новом складе будут расположены камеры для сухих, сыпучих, охлаждённых и замороженных продуктов, а также этажи-мезонины, предназначенные для офисных нужд.**

# 3D-визуализация нового распределительного центра (1/2)



## 3D-визуализация нового распределительного центра (2/2)





# Создавая будущее современной розничной торговли в Кыргызстане

1. Оптимизация цепочки поставок
2. Ассортимент и опыт покупателя
3. Операционная эффективность
4. Масштабирование и развитие





## Эффективная цепочка поставок

- Стабильные поставки с контролем температурных условий.
- Обеспечение свежести и пищевой безопасности по всем форматам Umai Group.
- Централизация запасов → оперативное пополнение и снижение отсутствия товаров на полках.





## Ассортимент и клиентский ОПЫТ

- Более широкий выбор SKU в одной поставке паллетой → больше разнообразия в магазинах.
- Поддержка специализированных категорий (свежие продукты, заморозка, ready-to-eat).
- Единые стандарты качества по всей сети → рост доверия покупателей.



## Операционная эффективность

- **Снижение транспортных расходов** благодаря централизованной логистике.
- **Уменьшение затрат на энергию и коммунальные услуги** за счёт инфраструктуры, соответствующей стандартам EDGE.
- **Системы управления складом (WMS), подготовленные к дальнейшей автоматизации.**



# Создавая будущее современной розничной торговли в Кыргызстане вместе со SPAR



## Масштабирование и рост

- Umai Group закрепляет за собой позицию самой современной розничной сети в Кыргызстане.
- Конкурентное преимущество усиливается по отношению к неформальному рынку.