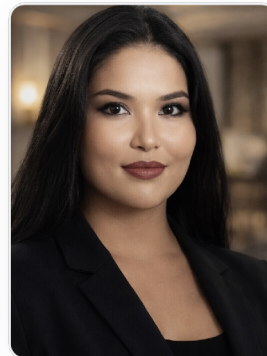


Тогжан Самат

Консультант по стратегии и инвестиционной оценке проектов

Валидация рынков и инвестиционных решений · стратегия развития ·
вывод продуктов на рынок · партнёрства и экспорт



4

исследования рынков
под инвестрешения

6

стран и регионов в
географии анализа

94

слайда: стратегия
холдинга до 2031

5+

международных
выставок

ОБО МНЕ

Опыт, которому доверяли решения

Я профессионально отвечаю на вопрос «стоит ли вкладывать деньги в это направление»: рынок, конкуренты, спрос, вердикт. Работала на уровне, где цена ошибки измеряется миллиардами: мои исследования и стратегии ложились на стол Правления и Совета директоров.

Отдельно про специфику Казахстана: готовых данных по большинству рынков здесь не существует. Объём и структура рынка восстанавливаются расчётом из косвенных источников и прямыми разговорами с участниками рынка. Это отдельный навык, и он у меня основной.

ОПЫТ

● 2026 · Проект Dalaria, переработка и экспорт

Директор по развитию бизнеса

Запуск коммерческой функции с нуля за месяц: стратегия, РМО, сайт на четырёх языках, колл-центр, клиентская база, генератор коммерческих предложений.

● 2025 · Публичный агрохолдинг, Казахстан

Руководитель информационно-аналитического отдела

Прямое подчинение председателю Правления. Стратегия компании до 2031 года, исследования рынков под инвестиционные решения, экспортные материалы, аналитика для Правления и Совета директоров.

СЕРТИФИКАЦИЯ И МЕДИА

Microsoft Certified: Power BI Data Analyst Associate (апрель 2026, ID 719F77629D97310E)

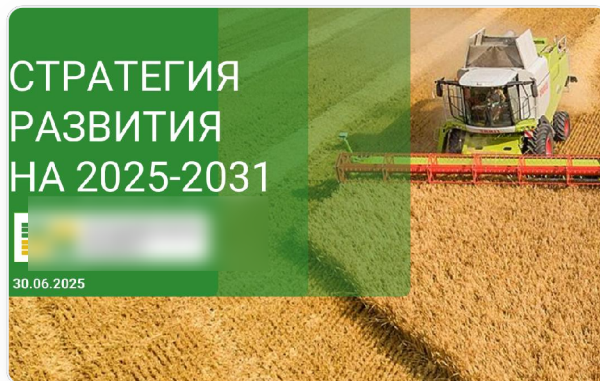
Интервью каналу Data Boom: youtube.com/watch?v=f5eIjrcnkLQ

Стратегия и исследования

01 Корпоративная стратегия холдинга до 2031 года

Анализ текущего положения по всем направлениям: SWOT, KPI, ревизия прежней стратегии.

Стратегические инициативы по переработке, экспорту, ESG и цифровизации. Разработала структуру документа, координировала сбор данных от подразделений и защиту результатов. Итог: документ на 94 слайда, финансовая модель, карта рисков, дорожная карта.



Стратегия развития холдинга на 2025-2031 годы

02 Исследования рынков для инвестиционных решений

Четыре исследования: сухое молоко, чечевица, масличные, мука. Шесть рынков: Казахстан, Центральная Азия, Китай, Иран, Афганистан, Юго-Восточная Азия. Спрос, конкуренты, импортные потоки, вердикт о целесообразности производства. По результатам принимались решения об инвестициях на миллиарды тенге.



Аналитика молочного рынка: потребление по регионам РК

03 Аналитика для первых лиц и отраслевых площадок

Материалы для выступлений председателя Правления на отраслевых конференциях: производство и переработка, импорт, потребление по регионам, продуктивность производителей. Формат: аналитические записки и презентации, по которым руководство принимало решения.

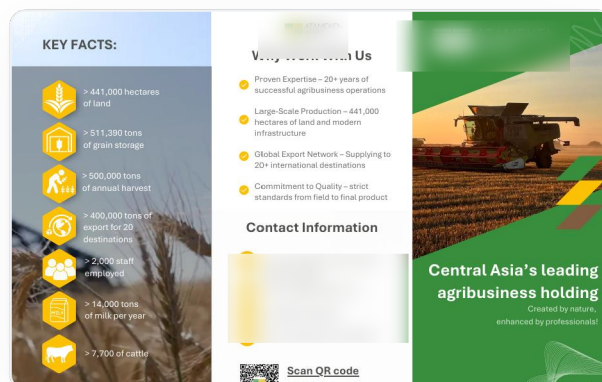


Срез рынка для выступления на отраслевой конференции

Экспорт, госорганы, коммерция

04 Экспорт и международные площадки

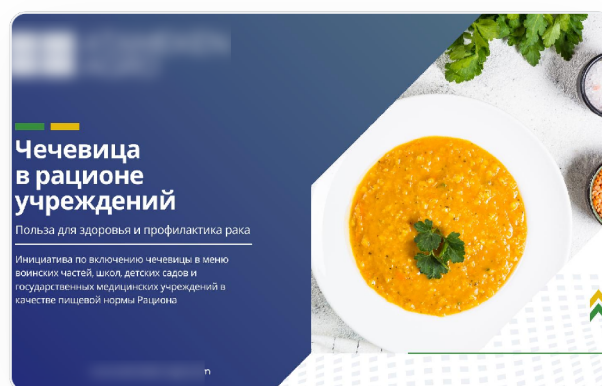
Материалы компании для GPC Singapore и Shanghai, CIIE, Saudi Food Show, ISM Middle East. Стенд на Gulfood в Дубае с бюджетом 9,9 млн тенге в составе делегации Казахстана. Каталоги на английском и китайском, агентское соглашение с брокером КНР, вступление в Европейскую палату Benelux.



Экспортная брошюра компании, английская версия

05 Работа с государственными органами

Отраслевая инициатива по вводу чечевицы в рацион государственных учреждений: аналитика рынка потребления чечевицы в мире, подготовка презентации, вынесение в НПП «Атамекен», доведено до создания рабочей группы.



Презентация инициативы для НПП «Атамекен»

06 Годовой отчёт публичного акционерного общества

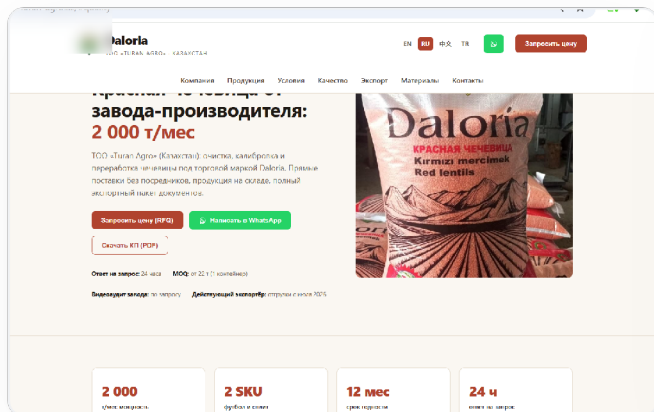
Годовой отчёт полным циклом: аналитика, ESG-расчёты, структура, дизайн, версии на русском и английском. Корпоративные дашборды, KPI, структура BI и автоматизация аналитики.

УПРАВЛЕНИЕ ВО АСПЕКТАХ		КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ		ПРИОРИТЕТЫ	
А		Б		В	
Управление персоналом		Управление финансами		Управление производством	
Социальные показатели		Финансовые показатели		Производственные показатели	
Коэффициент гендерного паритета:	Количество членов Совета директоров:	Выручка, тыс. тенге	Волокно опр. тонн		
2 136	5	39 849 278	517 853		
Доля женщин в совете директоров:	Количество членов Совета директоров:	EBITDA, тыс. тенге	Показатели площади тк		
26%	2	18 587 662	263 345		
Коэффициент, характеризующий степень в реализации производственного транзитивности:	Заказчик: Служба директоров:	Чис. на прибыль, тыс. тенге	Опции производственных менеджеров:		
0%	82	8 816 613	591 500		
Гранди, экологического фонда за:	Благотворительность	Активности в производственной, тыс. тенге	Количество годовых производственных:		
431 430		7 279 460	6 000+		
Оценки и рейтинги на природоохранном мероприятии, тыс. тонн:	Организация гуманитарной помощи, тыс. тонн:	Доля участия в выручке:	Мощность (уменьшая площадь, тыс. тонн):		
308 289	500 000+	60%	511 390		

Годовой отчёт АО, 2024

Коммерция с нуля за месяц

Экспортная компания без коммерческой функции: ни клиентской базы, ни каналов, ни сайта. За один месяц построена работающая система продаж.



Слева: презентация бренда. Справа: коммерческое предложение, собираемое автоматически под каждого клиента

Сайт на четырёх языках с формой запроса цены: структура, тексты, позиционирование, запуск.

Колл-центр с голосовым меню и клиентская база.

Генератор коммерческих предложений под спецификацию клиента.

Коммерческий пакет экспортёра: КП, брошюра, презентация.

РМО: дорожная карта, календарный план, описанные бизнес-процессы.

ФОРМАТЫ РАБОТЫ · ЧЕМ МОГУ БЫТЬ ПОЛЕЗНА

Валидация рынка и продукта

Спрос, конкуренты, интервью с покупателями, вердикт go / no-go с обоснованием

Инвестиционные материалы

Презентации для инвесторов и партнёров, финансовая модель, коммерческие предложения

Стратегия развития

Позиционирование, модель продаж, этапы, метрики, дорожная карта

Вывод на новые рынки

Скрининг рынков, партнёрства, международные площадки, экспортная упаковка

Тогжан Самат

Примеры работ и рекомендации предоставляются по запросу togzhan.kz · info@togzhan.kz · +7 700 070 7777 · Астана