

ТОО «Black Biotechnology (Блэк Биотехнолоджи)»

ОТЧЕТ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
2024

Республика Казахстан,
г. Алматы, 2025



Содержание

1. Об Отчете в области устойчивого развития	3
2. Информация об эмитенте	4
2.1 История Компании, ключевые вехи	5
2.2 Ключевые показатели и события 2024 года	6
2.3 Основные финансовые и операционные показатели	7
2.4 Производимая продукция	7
2.5. География присутствия	10
2.6. Сертификаты, лицензии, патенты	11
3. Устойчивое развитие и ESG	14
3.1. ESG: экологическая, социальная и корпоративная ответственность	14
3.2 Корпоративное управление	16
3.3 Управление рисками	18
4. ESG проект	21
4.1 О проекте	21
4.2. ESG облигации	22
4.3. Данные внешнего обзора и оценка показателей на отчетность после выпуска зеленых облигаций, подготовленного внешним консультантом	23
4.4. Целевое использование. ESG производство	24
4.5. Система продаж	29
5. Финансовые результаты	32



1. ОБ ОТЧЕТЕ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Отчет ТОО «Black Biotechnology (Блэк Биотехнолоджи)» в области устойчивого развития за 2024 год (далее – «Отчет») раскрывает детальную информацию и показатели о деятельности Компании с 1 января по 31 декабря 2024 года по различным направлениям, связанным с устойчивым развитием и ESG.

Информация, подтверждающая соответствие использования средств, привлеченных через выпуск зеленых облигаций, заявленным целям и рекомендациям Принципов зеленых облигаций и кредитов, не противоречит Согласованной системе отчетности о воздействии Международной ассоциации рынков капитала (ICMA), и отражена во Внешнем обзоре на отчетность после выпуска зеленых облигаций, подготовленном ТОО «Green Investment Group».

В Отчете также представлены ретроспективные и прогнозные данные, а также отдельные актуальные корпоративные сведения за 2025 год до момента опубликования Отчета в целях обеспечения полноты и преемственности раскрытия информации. Отчет предназначен для ознакомления различных пользователей информации с целью повышения открытости нашего бизнеса и дальнейшего укрепления доверия к корпоративному бренду.

Мы предоставляем в Отчете сбалансированную, понятную, полную, достоверную и точную информацию. Биржа не избегает раскрытия информации о негативных воздействиях на заинтересованные стороны, если такая информация является существенной для заинтересованных сторон.

Отчет подготовлен в соответствии с правилами раскрытия информации инициаторами допуска ценных бумаг, утвержденными АО «Казахстанская фондовая биржа» 10 марта 2021 года. Кроме того, раскрыты иная информация и сведения, которые имеют существенное значение для заинтересованных сторон.

Финансовые показатели в Отчете представлены преимущественно в тенге. некоторые итоговые значения в таблицах и иных местах Отчета были округлены и могут не соответствовать сумме отдельных показателей.

2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ

Компания ТОО «BLACK BIOTECHNOLOGY» является разработчиком и производителем органических кормовых добавок, удобрения нового поколения – Al Karal. Продукция содержит, гуминовые и фульвовые вещества – это самый настоящий природный стимулятор роста. Токсичность у этих продуктов отсутствует. В проекте привычные химические детоксикация и дезинфекция не применяются. Это значит, что данные продукты становятся звеном «чистой» экологической цепи.

Товарищество с ограниченной ответственностью «BLACK BIOTECHNOLOGY» (далее – Компания) создано 18 мая 2021 года. Основным направлением деятельности Компании является производство новых поколений БАДов для домашних питомцев, органических удобрений для растениеводства, биокормовых добавок и ветеринарных препаратов для животноводства и птицеводства.

Участниками ТОО «BLACK BIOTECHNOLOGY» являются:

Құрманбаев Кенжебек, гражданин Республики Казахстан – 95%;

Кенжебаева Айгуль Толеухановна, гражданка Республики Казахстан – 4%;

Калиева Жанар Ганиевна, гражданка Республики Казахстан – 1%.

Компания осуществляет свою деятельность путем реализации проектов, направленных на достижение следующих результатов и выгод:

- развитие органического сельского хозяйства на территории РК;
- повышения урожая и производительности агро-комплексов в РК;
- оздоровление населения РК – в свете государственной стратегии развития человеческого капитала РК.
- улучшение и сохранения окружающей среды за счет внедрения подходов безотходного производства;
- увеличение мощностей и доли рынка сбыта на территории РК;
- экспорт в Арабские страны, Европу, страны СНГ, Турцию.

2.1. ИСТОРИЯ КОМПАНИИ, КЛЮЧЕВЫЕ ВЕХИ

История развития компании Black Biotechnology:

- **2017 год – Зарождение идеи проекта.**

Началась работа над концепцией будущего бизнеса, ориентированного на создание инновационных продуктов для сельского хозяйства и животноводства. Основной целью стало развитие экологически безопасных, эффективных решений для аграрного рынка Казахстана и соседних стран.

- **2018 год – Период исследований.**

Команда сосредоточилась на разработке уникальной формулы и технологии производства биокормовых добавок. Были проведены обширные лабораторные испытания и исследования, что заложило основу для будущего серийного производства.

- **2019 год – Инвестиционная стадия и старт производства.**

Получено первое финансирование, начато строительство лабораторного завода. В этом же году на рынок была выведена кормовая добавка Al Karal Bio, ставшая первым коммерческим продуктом компании.

- **2020 год – Технологический прорыв и выход на рынок.**

Компания запатентовала собственную технологию производства, что закрепило её инновационный статус. Стартовали активные продажи на рынке Казахстана, а продукт получил признание среди аграриев.

- **2021 год – Завоевание рынка и научное сотрудничество.**

Продукция компании появилась на полках ключевых торговых партнёров. Были протестированы маркетинговые гипотезы, отработаны эффективные каналы продаж. Начато совместное исследование с ведущими научными институтами для улучшения формул и расширения линейки продуктов.

- **2022 год – Выход на экспорт и интеграция в международные стандарты.**

Совершены первые поставки в Россию. Компания завершила процесс включения в реестр производителей кормовых добавок ЕАЭС, что заняло два года и открыло доступ к рынкам союза.

- **2023 год – Год масштабной экспансии и инноваций.**

Расширена география экспорта — начаты продажи в Киргизию. Продукция успешно сертифицирована в Узбекистане и представлена на международных платформах Kaspi.kz, Wildberries и Alibaba.com, что значительно повысило её узнаваемость. Получены проектно-сметная документация и архитектурно-планировочное задание для строительства завода. Компания также разместила свои первые зелёные облигации на Казахстанской фондовой



бирже (KASE) на сумму 2 000 000 000 тенге, что стало важным шагом в привлечении устойчивого финансирования. В этот же период компания протестировала новый продукт AL Karal Herb на площади более 20 000 гектаров, охватив 15 сельскохозяйственных культур.

• **2024 год – Этап масштабирования и укрепления позиций.**

Стартовало строительство современного завода по производству биокормовых добавок и удобрений, что позволит значительно увеличить объёмы выпуска и соответствовать международным стандартам качества. Закуплено и поставлено высокотехнологичное оборудование. На рынок выведено органоминеральное удобрение AL KARAL Herb, зарегистрированное в РГУ «Комитет индустриального развития Министерства индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан». Получено свидетельство о регистрации химической продукции (№KZ78VCF00015448), которое даёт право производить продукцию в соответствии с законодательством или работать по модели контрактного производства. Продукт и компания включены в официальный «Перечень производителей, поставщиков и иностранных производителей удобрений», утверждённый Комитетом промышленности РК, что обеспечило фермерам возможность получать государственные субсидии.

2.2. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И СОБЫТИЯ 2024 ГОДА

2024 год стал насыщенным и продуктивным для компании. Основные достижения:

- **Завершено строительство завода** по производству биокормовых добавок и удобрений для растений, обеспечивающее расширение производственных мощностей и подготовку к серийному выпуску продукции.
- **Проведен закуп и поставка современного оборудования**, которое позволит наладить выпуск продукции по международным стандартам качества и увеличить объёмы производства.
- **Вывод на рынок нового продукта** — органоминерального удобрения *AL KARAL Herb*, официально зарегистрированного в РГУ «Комитет индустриального развития Министерства индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан».
- **Получение свидетельства о регистрации химической продукции** (№KZ78VCF00015448), дающего право производить продукцию в соответствии с законодательством либо работать по модели контрактного производства.
- **Поддержка фермеров через субсидирование:** продукт *AL KARAL Herb* и компания включены в официальный «Перечень производителей, поставщиков и иностранных производителей удобрений», утверждённый Комитетом промышленности РК. Это позволило аграриям, использующим удобрение, получить государственные субсидии в 2024 году.
- **Подтверждение статуса «зелёных облигаций»**, выпущенных в 2023 году, независимым экспертом *TOO Green Investment Group* в соответствии с корпоративной Политикой в области зелёных, социальных и устойчивых финансовых инструментов.



2.3. ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

>195 тонн

продукции
было продано

69 538

реализованных
единиц товара

69 B2B

постоянных
партнеров

3 191

реализованных
сделок в Kaspi.kz

За отчетный период компанией было реализовано более 195 тонн продукции. Данный объем свидетельствует о высоком уровне спроса на продукцию и устойчивой позиции компании на рынке. Общее количество реализованных товарных единиц составило 69 538, что подтверждает эффективность логистических и торговых процессов, а также грамотную стратегию сбыта.

Компания активно развивает B2B-сегмент: на постоянной основе сотрудничество осуществляется с 69 корпоративными партнерами. Это указывает на высокий уровень доверия со стороны бизнеса и стабильность долгосрочных взаимоотношений.

Дополнительно стоит отметить успешную работу на электронной торговой площадке Kaspi.kz — было осуществлено 3 191 сделка. Этот показатель демонстрирует адаптацию компании к современным каналам продаж и растущую роль цифровых решений в структуре дистрибуции.

В совокупности данные показатели подтверждают поступательное развитие компании, рост операционной активности и эффективную реализацию стратегических целей в сфере продаж и партнерских отношений.

2.4. ПРОИЗВОДИМАЯ ПРОДУКЦИЯ

С 2021 года компания Black Biotechnology производит органическую продукцию под брендом AL KARAL для развития устойчивого сельского хозяйства.

Производимая технология основана на глубокой переработке природного минерала — верхнего слоя бурого угля под названием леонардит, добываемого из местных казахстанских источников. Из него получают натуральные гуминовые и фульвовые кислоты — природные



соединения, которые являются основой продукции AL KARAL. Вся продукция производится на собственном заводе в Индустриальной Зоне Алматы.

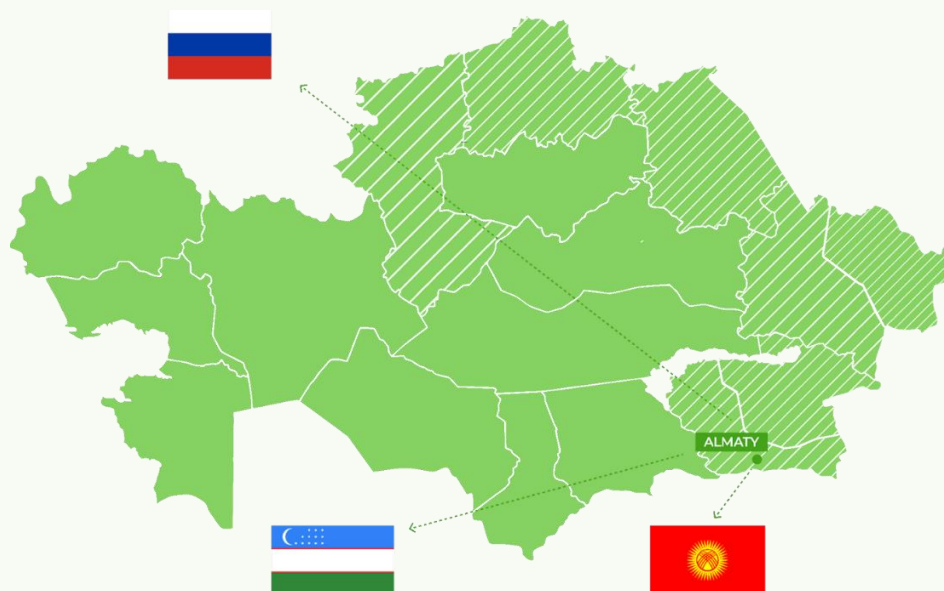
Линейка AL KARAL включает в себя два направления. Первым направлением является натуральная кормовая добавка AL KARAL, разработанная для всех видов сельскохозяйственных животных и птиц — крупного и мелкого рогатого скота, лошадей, бройлеров, несушек, а также домашних питомцев. Продукт производится на основе природных гуминовых соединений и выпускается в жидкой форме, что делает его универсальным и удобным в использовании на различных этапах откорма и содержания. Благодаря своему биологически активному составу AL KARAL способствует укреплению иммунной системы животных, улучшает усвояемость кормов и пищеварение, снижает уровень стресса, ускоряет рост и повышает общую продуктивность стада. Эти эффекты напрямую отражаются на экономике хозяйства: фермер получает не только более здоровых животных, но и экономическую эффективность. Безопасность продукта подтверждена лабораторными исследованиями, а его органическая основа делает конечную продукцию — мясо, молоко, яйца — экологически чистой и натуральной.

Вторым направлением является органоминеральное удобрение AL KARAL Herb, предназначенное для всех видов растений: от зерновых и овощных до ягодных и плодовых культур. Удобрение создано на основе гуминовых кислот в сочетании с природными минералами, подобранными таким образом, чтобы активизировать метаболизм растений, повысить их устойчивость к стрессовым факторам (жара, засуха, вредители) и восстановить баланс питательных веществ в почве. AL KARAL Herb активно используется для обработки семян, подкормки вегетирующих растений, а также для оздоровления и структурной реабилитации почвы. Практические результаты в тепличных и полевых условиях показывают, что уже через неделю после применения наблюдается улучшение общего состояния растений, активизация роста и восстановление ослабленных культур. Продукт особенно эффективен на истощённых почвах и в условиях интенсивного земледелия, где необходим мягкий, но действенный стимул природного происхождения. Его регулярное применение способствует повышению урожайности, улучшению качества плодов и долгосрочному восстановлению почвенного плодородия.

Таким образом, производственная технология Black Biotechnology основана на научном подходе, устойчивых принципах и глубоком понимании экосистемных процессов. Продукция компании не только решает конкретные задачи аграриев, но и формирует ответственное отношение к земле, к животным и к будущим поколениям. AL KARAL — это вклад в устойчивое сельское хозяйство, где забота о живом лежит в основе каждого продукта.



2.5. ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ



На сегодняшний день продукция активно используется и распространяется в ключевых регионах Казахстана. Сформированы устойчивые партнерские отношения и клиентская база в следующих областях, обозначенных на карте штриховкой:

- Костанайская область
- Северо-Казахстанская область
- Акмолинская область
- Павлодарская область
- Восточно-Казахстанская область
- Карагандинская область
- Жетысуская область
- Алматинская область

Эти регионы являются одними из ведущих сельскохозяйственных зон страны, где высоко востребованы качественные кормовые добавки и удобрения, производимые нашей компанией. Наши клиенты включают фермерские и крестьянские хозяйства, дистрибьюторов и агрокомпании, работающие в сфере животноводства и растениеводства.

Кроме того, мы расширили географию сбыта за пределы Казахстана и уже ведем экспортную деятельность в страны ближнего зарубежья:

- Российская Федерация
- Узбекистан
- Кыргызстан

Присутствие в этих странах открывает новые возможности для масштабирования бизнеса и укрепления позиций компании на международном уровне. Мы продолжаем активную работу по расширению сети партнеров и выстраиванию долгосрочных взаимоотношений в аграрной отрасли региона.

2.6. СЕРТИФИКАЦИЯ, ЛИЦЕНЗИИ, ПАТЕНТЫ

		Перечень полученных регистрационных документов, лицензий и сертификатов				
№	Наименование	Дата получения	Срок действия	Орган выдавший документ	Зона действия	Для чего
1	Регистрационное удостоверение кормовой добавки AL KARAL в Республике Казахстан	23.08.2022	23.08.2027	Комитет ветеринарного контроля и надзора МСХ РК	Государства-члены ЕАЭС (действие на территории Кыргызской Республики ориентировочно с 2025 г.)	Ввоз, перевозка и использование кормовых добавок для применения в ветеринарии на таможенной территории ЕАЭС.
2	Свидетельство о регистрации кормовой добавки AL KARAL в Республике Узбекистан	28.10.2022	28.10.2027	Государственный научный центр по контролю качества и оборота ветеринарных лекарственных средств и кормовых добавок Республики Узбекистан	Республика Узбекистан	Ввоз, перевозка и использование кормовых добавок для применения в ветеринарии на территории Республики Узбекистан.
3	Регистрационное удостоверение кормовой добавки AL KARAL в Кыргызской Республике	07.05.2024	07.05.2029	Департамент ветеринарных лекарственных средств МСХ КР	Кыргызская Республика	Ввоз, перевозка и использование кормовых добавок для применения в ветеринарии на территории Кыргызской Республики.

4	Сертификат соответствия на кормовую добавку AL KARAL	18.04.2024	18.04.2025	ТОО "КазЭкспоАудит"	Республика Казахстан	Подтверждение соответствия качества и безопасности товара.
5	Сертификат соответствия на органоминеральное удобрение AL KARAL Herb	04.04.2024	04.04.2025	АО "Национальный центр экспертизы и сертификации"	Республика Казахстан	Подтверждение соответствия качества и безопасности товара.
6	Лицензия на осуществление деятельности по эксплуатации горных и химических производств	27.11.2023	без срока	Комитет промышленности Министерства промышленности и строительства РК	Республика Казахстан	Для производства органоминерального удобрения AL KARAL Herb .
7	Свидетельство о регистрации химической продукции (органоминеральное удобрение AL KARAL Herb) в Республике Казахстан	18.08.2023	без срока	Комитет промышленности Министерства промышленности и строительства РК	Республика Казахстан	Для производства органоминерального удобрения AL KARAL Herb и включения в реестр производителей для субсидирования.

8	Свидетельство о регистрации химических и биологических средств защиты растений, минеральных и микробиологических удобрений в Республике Узбекистан (органоминеральное удобрение AL KARAL Herb)	09.07.2024	08.07.2029	Агентство по карантину и защите растений Республики Узбекистан	Республика Узбекистан	Ввоз, перевозка и использование удобрений на территории Республики Узбекистан.
9	Сертификат о происхождении товара формы СТ-KZ на органоминеральное удобрение AL KARAL Herb	11.06.2024	10.06.2025	Палата предпринимателей г.Алматы	Республика Казахстан	Подтверждение страны происхождения товара.
10	Сертификат Халал на кормовую добавку AL KARAL	25.04.2024	24.04.2025	Центр стандартизации и сертификации "Халал Даму" Духовного управления мусульман Казахстана	Республика Казахстан, СНГ, арабские страны	Подтверждение соответствия и качества продукта исламским законам.

3. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ESG

Компания осуществляет свою деятельность путем реализации проектов, направленных на достижение следующих результатов и выгод:

- развитие органического сельского хозяйства на территории РК;
- повышения урожая и производительности агро-комплексов в РК;
- оздоровление населения РК – в свете государственной стратегии развития человеческого капитала РК.
- улучшение и сохранения окружающей среды за счет внедрения подходов безотходного производства.

Компания активно реализует инициативы по снижению экологической нагрузки:

- Утилизация отходов: переработано 70,81 тонн.
- Снижение промышленных отходов: до 0,3 тонны на каждую тонну продукции.
- Увеличение площади органически сертифицируемых почв: +1 тыс. га.
- Увеличение числа устойчивых ферм: +10 единиц.
- Защита биокультур: обработано 50 тыс. га.

3.1. ESG: ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ, СОЦИАЛЬНАЯ И КОРПОРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Компания рассматривает устойчивое развитие как неотъемлемую часть своей стратегии и операционной модели. Мы стремимся минимизировать воздействие на окружающую среду, создавать безопасную и инклюзивную рабочую среду и обеспечивать высокие стандарты управления. Ниже представлены ключевые направления нашей ESG-повестки.

Экологическая ответственность (E)

– Энергоэффективность:

При проектировании и строительстве завода был реализован ряд решений, направленных на повышение энергоэффективности:

- установка блочно-модульной котельной с пониженным уровнем энергопотребления;
- повторное использование производственной воды в системе охлаждения, что снижает тепловые потери до 40%;
- современное теплоизоляционное покрытие зданий, соответствующее климатическим и сейсмическим условиям региона;
- отказ от применения энергозатратных паровых котлов и аммиачных систем охлаждения.

– Управление отходами:

- технология подработки сырья позволяет снизить количество отходов на 95%;
- в процессе производства отсутствуют неперерабатываемые отходы и вредные производственные стоки;
- осуществляется контроль за объемами образующихся отходов и поиск решений по их сокращению.



Важно отметить, что основное сырье, используемое в производстве, — это леонардит, представляющий собой отход угольного производства. Тем самым компания не только снижает экологическую нагрузку на окружающую среду, но и вносит вклад в переработку промышленных отходов.

– Воздействие на окружающую среду:

- в производственном цикле не используются агрессивные химические реагенты;
- предприятие не производит вредных выбросов в атмосферу;

Социальная ответственность (S)

– Персонал и трудовые отношения:

- компания обеспечивает официальное трудоустройство, «белую» заработную плату и социальные гарантии;
- развита система внутреннего обучения, наставничества и повышения квалификации сотрудников;
- при найме и продвижении соблюдаются принципы гендерного равенства и недискриминации;
- все сотрудники обеспечены комфортными условиями труда: раздевалки, столовые зоны, медпункт.

– Безопасность труда:

- на предприятии действует система охраны труда и промышленной безопасности, включающая инструктажи, аудит и регулярные проверки;
- все рабочие места оборудованы в соответствии с нормами по вентиляции, освещению и санитарии;
- персонал обеспечен средствами индивидуальной защиты (СИЗ);
- в 2024 году не зарегистрировано ни одного случая производственного травматизма.

– Вклад в развитие сообщества:

- компания активно взаимодействует с аграрными хозяйствами, организуя обучающие семинары, консультации и технологическую поддержку фермеров;
- в рамках партнёрства с МСХ и палатами «Атамекен» проводится работа по повышению осведомлённости и эффективности фермеров;
- приоритет в логистике и обслуживании отдается местным поставщикам и подрядчикам.

Корпоративное управление (G)

– Этические стандарты:

- деятельность компании ведется в строгом соответствии с законодательством Республики Казахстан и внутренними регламентами;
- действует Кодекс корпоративного управления, охватывающий вопросы антикоррупции, конфликта интересов и взаимодействия с контрагентами;
- внедрена система внутреннего контроля и корпоративного комплаенса.

– Управление рисками:

- в компании внедрены практики управления операционными, производственными и логистическими рисками;
- проводится регулярная оценка критических точек в производстве и цепочке поставок;
- разработаны сценарии реагирования на внештатные ситуации и планы непрерывности бизнеса.

– Вовлеченность стейкхолдеров:

- компания активно взаимодействует с клиентами, поставщиками, органами госуправления и профессиональными ассоциациями;
- ключевые изменения в деятельности и продукции обсуждаются с партнёрами и экспертами отрасли;
- ведётся прозрачная коммуникация с общественностью через публикации, семинары и участие в аграрных форумах.

3.2. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Корпоративное управление обеспечивает прозрачность, эффективность и устойчивое развитие компании. Оно строится на основе четкой структуры органов управления, установленных политик и процедур, системы внутреннего контроля и отчетности, а также комплексного подхода к управлению персоналом, рисками и взаимодействием с инвесторами.

1. Структура органов управления

Общее собрание участников:

- Утверждает стратегию развития компании, годовой бюджет и инвестиционные планы.
- Определяет стратегические приоритеты, включая расширение рынков, привлечение финансирования и внедрение новых технологий.
- Рассматривает и утверждает крупные сделки (M&A, финансирование, совместные проекты).
- Контролирует деятельность исполнительного органа, заслушивает отчеты о достижении ключевых показателей.
- Представляет интересы компании во взаимодействии с государственными органами и международными партнерами.

Исполнительный орган (директор и топ-менеджмент):

- Организует и контролирует операционную деятельность компании: закуп сырья, производство, продажи, финансы, управление персоналом.
- Обеспечивает выполнение стратегических и финансовых планов, утвержденных общим собранием участников.
- Ведет внутреннюю отчетность, обеспечивает корректное налоговое и бухгалтерское ведение деятельности.
- Регулярно отчитывается перед учредителями о финансовых и операционных результатах.

2. Политики и процедуры

- Корпоративная политика – отражает миссию, ценности, долгосрочные цели и подход к устойчивому развитию.
- Учетная политика – определяет стандарты ведения бухгалтерского учета (IFRS, НСФО или иные).
- Налоговая политика – регламентирует оптимизацию налогообложения и соблюдение всех требований законодательства.
- Кодекс корпоративной управления – обязательный для сотрудников и менеджмента, регулирует вопросы деловой этики, конфликта интересов, антикоррупционных стандартов.

3. Система внутреннего контроля и отчетности

- Регулярная финансовая отчетность – ежемесячная управленческая и квартальная консолидированная отчетность.
- Внешний аудит финансовой и налоговой отчетности – не реже одного раза в год независимыми аудиторами.
- Отчеты по ESG-показателям – формируются ежегодно для инвесторов и регулирующих органов.
- Внешний ESG-аудит – проводится ежегодно для подтверждения соответствия международным «зеленым» стандартам.
- Политика в области зеленых, социальных и устойчивых финансовых инструментов – компания может выпускать зеленые облигации, привлекать социальное и устойчивое финансирование.
- Экологическая политика – включает контроль выбросов, утилизацию отходов и внедрение «зеленых» технологий.

4. Управление персоналом и мотивация

- Прозрачная система KPI для руководителей и ключевых сотрудников, увязанная с финансовыми и операционными целями.
- Мотивационные программы – бонусы, опционы, премии, участие в прибыли (для топ-менеджеров и ключевых сотрудников).
- Обучение персонала – регулярные тренинги по технике безопасности, системам менеджмента качества (ISO, HACCP), а также развитию управленческих и лидерских навыков.

5. Система управления рисками

- Включает управление кредитными, операционными, регуляторными, рыночными и стратегическими рисками (описание предоставляется в отдельной политике).
- Предусматривает карту рисков, комитет по рискам, планы реагирования на кризисные сценарии и регулярный мониторинг показателей.
-
- 6. Прозрачность и взаимодействие с инвесторами
 - Регулярные презентации и отчеты инвесторам о финансовых, ESG- и операционных результатах.
 - Раскрытие информации на бирже KASE (для публичных выпусков ценных бумаг) и по запросу заинтересованных сторон в соответствии с корпоративными процедурами.
 - Канал обратной связи с инвесторами – назначенный IR-специалист (Investor Relations) для оперативного взаимодействия.

3.3. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Управление рисками является существенным элементом деятельности Компании. Компания осознает всю ответственность перед своими клиентами, как внешними, так и внутренними, и прилагает все усилия с целью контроля и управления рисками.

Так для производственной компании важны все этапы работы по участкам:

1. Закуп сырья

- Проверка поставщиков:
 - Проводится предварительный аудит (анализ финансового состояния, репутации, наличие соответствующих сертификатов).
 - Договоры включают условия ответственности и штрафов.
 - Всегда в отработке наличие резервных поставщиков для ключевых материалов.
- Качество сырья:
 - Сертификаты качества и анализ каждой партии (входной контроль).
 - Система прослеживаемости – документирование происхождения каждой партии.
- Логистика:
 - Выбор проверенных перевозчиков с лицензиями и страховками.
 - Контроль температурных режимов и условий транспортировки (если требуется).
 - Страхование грузов.

2. Производственный процесс (от подготовки до упаковки)

- Производственные стандарты и контроль:
 - На 2025 год запланировано прохождение сертификации производства ISO 9001:2015.
 - Проводятся регулярные проверки санитарных норм, калибровка оборудования.
 - Мониторинг критических точек (температура, влажность, состав продукта).
- Управление браком и аварийными ситуациями:
 - Система выявления дефектов (инспекция, лабораторные тесты).



- План действий при остановке оборудования или авариях (планы непрерывности бизнеса).
- Планирование сроков проведения ТО и ремонтов оборудования
- Создание накоплений перед пиковыми сезонными всплесками потребления
- Упаковка и маркировка:
 - Контроль целостности упаковки и соответствия стандартам.
 - Четкая идентификация партии (для отслеживания в случае рекламаций).
 - Отбор и хранение образцов до истечения срока годности

3. Доставка до клиента

- Выбор транспортных компаний:
 - Проверка лицензий, опыта, финансовой стабильности.
 - Страхование грузов.
- Контроль условий доставки:
 - Отслеживание в пути (GPS, датчики температуры).
 - Использование проверенных складов и хабов.
- Риски взаимодействия с клиентом:
 - Договоры с условиями поставок (Incoterms), штрафы за задержки.
 - План действий в случае сбоев (альтернативная доставка, компенсации).

4. Управление персоналом

- Кадровые риски:
 - Проверка сотрудников при найме (прошлый опыт, квалификация).
 - Контракты с соблюдением трудового законодательства и обязательств о конфиденциальности.
 - Обучение по технике безопасности и стандартам качества.
- Минимизация рисков текучки и конфликтов:
- Техника безопасности:
 - Регулярные инструктажи, контроль за соблюдением норм.
 - Система расследования несчастных случаев и корректирующих действий.

5. Финансовые риски:

- Риск ликвидности
 - Постоянное отслеживание потребности в ликвидных средствах, и
 - Создание резервов ликвидности
 - Поддержка Компании учредителями необходимыми средствами в объеме, достаточном для выполнения наступающих обязательств.
- Кредитный риск
 - Управление долговой нагрузкой, оптимизация структуры долга
 - Система раннего предупреждения (Early Warning System) — отслеживание ухудшения финансовых показателей
 - Управление контрагентами и дебиторской задолженностью
 - Диверсификация клиентской базы.
 - Ежемесячный мониторинг исполнения обязательств перед кредиторами.
- Валютный риск



- Ведение операционной деятельности в национальной валюте

6. Регуляторные и правовые риски

- Идентификация нормативных требований
- Контроль и мониторинг изменений законодательства, включая налоговое, экологическое и т.д.
- Система внутреннего контроля
- Корпоративное управление
- Юридическая защита.



4. ESG ПРОЕКТ



Проект по Строительству завода по производству органических кормовых добавок и удобрений на основе гуминовых веществ обладает сильными экологическими, экономическими и социальными преимуществами. Его реализация может значительно способствовать переходу к более устойчивым и ответственно управляемым сельскохозяйственным практикам, способствуя сохранению ресурсов и улучшению качества жизни. Проект способствует развитию устойчивого сельского хозяйства, предлагая экологически, экономически и социально выгодные решения.

4.1. О ПРОЕКТЕ

Экологические преимущества:

- Исключение использования привычных химических детоксикантов.
- Поддержка органического земледелия.
- Внедрение экологически чистых технологий.

Цели и задачи компании и проекта.

Основной целью проекта является построение высокотехнологичного биотехнологического производства продуктов нового поколения для животноводства и птицеводства:

- БАДы для людей и животных;
- Органические удобрения;

- Биокормовые добавки;
- Ветеринарные препараты.

К задачам Компании и проекта относятся:

- Разработка и внедрение инновационных продуктов.
- Обеспечение высоких стандартов качества и безопасности.
- Содействие устойчивому сельскому хозяйству и экологической безопасности.
- Расширение рынка и укрепление позиций компании.
- Вклад в здоровье и качество жизни.

Эти задачи направлены на создание конкурентоспособной биотехнологической компании, продвигающей инновационные и безопасные решения в сфере здоровья, сельского хозяйства и экологии.

Кроме того, независимая экспертиза TOO Green Investment Group подтвердила статус «зелёных облигаций», выпущенных в 2023 году, в рамках корпоративной Политики в области зелёных, социальных и устойчивых финансовых инструментов.

4.2. ESG ОБЛИГАЦИИ

Основные параметры выпуска:

- Объем выпуска 2 000 000 000 тенге
- Срок обращения 3 года
- Цель выпуска Финансирование экологически значимого проекта

27 ноября 2023 г. Компания осуществила дебютное размещение зеленых облигаций путем публичной подписки на АО «Казахстанская фондовая биржа» в размере 2 000 000 000 (два миллиарда) тенге с купонной ставкой 21,5% годовых и сроком обращения 3 года. Средства от размещения были направлены на финансирование зеленых приемлемых проектов в соответствии с Принципами зеленых облигаций (GBP) Международной ассоциации рынков капитала (ISMA).

На 01.07.2025 года Эмитент полностью освоил привлеченные денежные средства, полученные от выпуска ESG облигаций Первого выпуска в рамках Облигационной программы.

Целевое использование средств подтверждено Представителем держателей облигаций (ПДО) АО «Сентрас Секьюритиз» и АО «СПК Алматы» (Гарант по выпуску облигаций).

Наименование показателя	Сумма, тенге
Выпущенные зеленые/социальные/устойчивые облигации, всего	2 000 000 000
Реализованные зеленые/социальные/устойчивые облигации всего (выручка)	2 005 953 059
Полученные транши по зеленым/социальным/устойчивым кредитам	2 005 953 059
ИТОГО средства по зеленым/социальным/устойчивым финансовым инструментам	2 005 953 059

Наименование показателя	Сумма, тенге
Сумма использованных средств на Приемлемый проект всего, тенге	2 005 953 059
включая на инвестиционные цели по проспекту	1 714 266 509
включая на пополнение оборотных средств	291 686 550
Остаток нераспределенных средств всего, тенге	0
Сумма Приемлемых проектов за счет других источников, тенге	0

4.3. ДАННЫЕ ВНЕШНЕГО ОБЗОРА И ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ОТЧЕТНОСТЬ ПОСЛЕ ВЫПУСКА ЗЕЛЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ ТОО «BLACK BIOTECHNOLOGY», ПОДГОТОВЛЕННОГО ВНЕШНИМ КОНСУЛЬТАНТОМ ТОО GREEN INVESTMENT COMPANY

Консультантом подтверждено выполнение следующих критериев:

1. Использование средств:

- a. 100% привлеченных средств направляются на реализацию и финансирование/рефинансирование зеленых проектов, которые приносят экологические выгоды и оцениваются Эмитентом на соответствие категориям приемлемых проектов в соответствии с GBP в отношении их качественных и/или количественных характеристик.
- b. Процесс оценки и отбора проектов
- c. Раскрытие эмитентом информации в контексте его целей, политики, стратегий и процессов, связанных с устойчивым развитием в экологических аспектах, включая цели по достижению улучшений в экологической среде, а также участие эмитента в различных мероприятиях и инициативах, свидетельствующих о приверженности принципам устойчивого развития и улучшений в экологической среде
- d. Раскрытие эмитентом целей выпуска зеленых облигаций/проектов с указанием направлений, сроков, показателей экологического эффекта.
- e. Эмитент создал специальное подразделение, которое, в том числе, контролирует отбор и реализацию проектов. Сотрудники подразделения в целом понимают поставленные перед ними задачи, а некоторые из них имеют опыт сопровождения зеленых проектов.
- f. Эмитент имеет политику определения экологических рисков либо в проектной документации, либо в политике определения экологических рисков, раскрывающей квалификационные критерии для определения экологических рисков, связанных с реализацией проектов.

2. Управление средствами:

- a. Чистые поступления от выпуска зеленых облигаций зачисляются на субсчет, переводятся в другой портфель или иным образом отслеживаются эмитентом соответствующим образом.

- b. Метод отдельного учета поступлений от зеленых облигаций четко определен в документации эмитента.
- c. Эмитент, пока зеленые облигации находятся в обращении, осуществляет постоянный мониторинг субсчета, и существует процедура исключения из портфеля проектов, которые становятся неприемлемыми.
- d. Эмитент информирует инвесторов о предлагаемых инструментах для временного размещения неиспользованных средств зеленых облигаций.
- e. Четкие правила инвестирования временно неиспользованных средств зеленых облигаций.
- f. Привлечение аудитора или другой третьей стороны для проверки метода внутреннего отслеживания целевого использования доходов от зеленых облигаций.

3. Отчетность

- a. Эмитент предоставляет подробный отчет (с перечнем проектов) и раскрытие информации после выпуска в отношении использования средств, полученных от размещения зеленых облигаций.
- b. Отчетность включает раскрытие информации о характере инвестиций и ожидаемом воздействии на окружающую среду.
- c. Эмитент раскрывает информацию о проектах, на которые выделены средства, с подробной разбивкой по областям (категориям), а также об экологическом эффекте и ходе реализации отдельных проектов.
- d. Эмитент обязуется привлекать независимые квалифицированные стороны для оценки своей отчетности по внедрению Политики в области зеленых облигаций.

4.4. ЦЕЛЕВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ. ESG ПРОИЗВОДСТВО

В 2024 году в Индустриальной зоне города Алматы завершено строительство современного производственного комплекса на земельном участке площадью 1,5 га. Общая площадь зданий составила 2 216 м², рабочая — 2 668 м². Дополнительно построен склад основного сырья площадью 200 м².

Здание завода спроектировано с учётом климатических и сейсмических особенностей региона и построено в соответствии с требованиями **Еврокодов (Eurocodes)** — международных стандартов проектирования, регулирующих устойчивость, надёжность и безопасность строительных конструкций. Предприятие подключено к городским инженерным сетям (электроснабжение, водоснабжение, канализация, газоснабжение).

Установлены:

- газораспределительный узел;
- электроподстанция мощностью 1 000 кВт;
- блочно-модульная котельная мощностью 1 240 кВт.



Для обеспечения безопасных и комфортных условий труда все офисные и производственные помещения оснащены системами приточно-вытяжной вентиляции, кондиционирования и отопления. Созданы необходимые санитарно-бытовые условия: раздевалки, душевые, санузлы, столовые зоны и медицинский пункт.

Производственное оборудование и мощности:

В I полугодии 2024 года на основе стратегии развития Компании и отраслевых прогнозов была разработана технологическая схема производственного и вспомогательного оборудования, рассчитаны производственные мощности с учетом потенциала масштабирования.

Ключевые особенности производственной системы:

- возможность работы в различных режимах — от односменного до круглосуточного;
- резервирование оборудования (парность) для непрерывного производственного процесса;
- гибкость в переключении между различными типами продукции;
- предусмотрен потенциал для масштабирования в последующие периоды.



Во II полугодии 2024 года завершены процессы контрактования, закупки и поставки оборудования, а также его размещение и монтаж на производственной площадке.

Проектная мощность производства составляет до **7 400 тонн продукции в год**. Также внедрена собственная технология сушки, позволяющая в рамках единого цикла производить до **300 тонн высококонцентрированной сухой продукции в год** без использования дополнительных компонентов.



Производственная лаборатория:

Для обеспечения качества на всех этапах производства создана лаборатория, оснащённая современным оборудованием для:

- контроля качества входящего сырья и готовой продукции;
- разработки и тестирования новых продуктовых формул.



Складская инфраструктура:

Склад готовой продукции категории «А» оснащён четырёхъярусной паллетной системой и обеспечивает:

- единовременное хранение до **980 паллетомест**, что эквивалентно **около 830 тонн продукции**;
- создание сезонных товарных запасов и быструю адаптацию к колебаниям спроса.

Дополнительно организованы:

- зона хранения контрольных образцов;
- участок комплектации мелкооптовых заказов;

- погрузочно-разгрузочные зоны, оборудованные электропогрузчиком и двумя автодоками.



Качество и безопасность

Производственный процесс от входа сырья до упаковки контролируется с учетом международных практик risk-based thinking:

- **Контроль качества и санитарных условий:**

- регулярный мониторинг санитарных норм;
- калибровка оборудования;
- контроль критических точек (температура, влажность, состав) на всех этапах производственного цикла.

- **Управление внештатными ситуациями:**

- система выявления дефектов (визуальная инспекция, лабораторный контроль);
- планы действий при остановке оборудования;
- графики технического обслуживания и ремонтов;
- создание страховых запасов продукции перед сезоном высокого спроса.

- **Упаковка и отслеживаемость продукции:**

- контроль целостности и соответствия упаковки требованиям;
- система маркировки и идентификации партий;
- хранение образцов каждой партии до окончания срока годности.

Стандарты качества:

В 2025 году на предприятии запланировано внедрение и прохождение международной сертификации по следующим стандартам:

- **ISO 9001:2015** — система менеджмента качества;
- **ISO 14001:2015** — система экологического менеджмента.

Каждая партия продукции проходит проверку в соответствии с утвержденными Методами контроля, одобренными органами Ветеринарного надзора. Это гарантирует соответствие продукции требованиям безопасности и позволяет обеспечить полный контроль на этапе выпуска.

4.5. СИСТЕМА ПРОДАЖ

Продукция Компании реализуется на экспорт и потребителям в Казахстане.

Казахстан:

Астана, Алматы, Атырау, Актобе, Караганда, Костанай, Кызылорда, Павлодар, Петропавловск, Семей, Сарканд, Талдыкорган, Тараз, Усть-Каменогорск, Уральск, Шымкент, Косшы и др.

Экспортные направления:

- Россия: г. Москва, г. Воронеж
- Кыргызстан: г. Бишкек
- Узбекистан: г. Ташкент

В компании выстроена многоканальная система взаимодействия с клиентами, охватывающая как розничный, так и корпоративный (B2B) сегменты. Основной принцип работы — сопровождение клиента на всех этапах: от первого контакта и заключения договора до внедрения продукции и получения результатов. Такой подход позволяет выстраивать долгосрочные партнёрства, основанные на доверии, экспертизе и вовлечённости в реальные производственные процессы клиентов.

B2B-направление: работа с агрохолдингами и фермерскими хозяйствами

B2B-сегмент является ключевым направлением в операционной модели компании и охватывает два блока: животноводство и растениеводство. Для каждого направления сформированы отдельные коммерческие департаменты со специализированными командами, глубоко погружёнными в специфику отрасли и клиентов.

Животноводство

Команда по работе с животноводческими хозяйствами охватывает как молочно-товарные фермы, так и откормочные площадки. Работа с клиентом строится по следующему принципу:

1. **Первичный визит и презентация продукта** — выезд на хозяйство, демонстрация возможностей продукта, обсуждение задач клиента.
2. **Диалог с технологами** — выстраивается регулярное взаимодействие с зоотехниками и ветеринарами хозяйства для оценки текущей ситуации и подбора решений.
3. **Формирование заказов и логистика** — на основе потребностей формируются индивидуальные партии, осуществляется доставка продукции.
4. **Сопровождение и повышение эффективности**
 - организуются выезды ведущих международных специалистов (например, зарубежных зоотехников) для углублённой диагностики и совместной работы;
 - проводится анализ кормления и физиологического состояния животных;
 - по результатам посещений формируются рекомендации по кормлению и применению продукции.
5. **Образовательные мероприятия**
 - компания регулярно проводит семинары, обучающие встречи и практикумы с участием фермеров, представителей местных управлений сельского хозяйства и палат «Атамекен»;



– мероприятия направлены на повышение осознанности и грамотности фермеров в вопросах кормления, ветеринарии и управления производственными процессами.

Растениеводство

Работа с клиентами в растениеводческом направлении строится на принципе полного сопровождения в течение всего агросезона:

1. Начало сезона — презентация и планирование:

- выезды на хозяйства, демонстрация решений;
- формирование планов закупок и заключение контрактов.

2. Поставка и внедрение:

- организация логистики и отгрузки продукции;
- выезды на поля во время внесения — консультирование и техническая поддержка.

3. Контроль и сопровождение:

- мониторинг состояния культур;
- рекомендации по корректировке схем внесения;
- помощь при возникновении нетипичных ситуаций.

4. Уборка урожая и подведение итогов:

- участие в анализе результатов;
- подготовка к следующему сезону на основе полученных данных.



Такой формат позволяет выстраивать с клиентом не просто договорные, а технологические партнёрские отношения, где эффективность продуктов подтверждается в «полевых» условиях.

Розничное направление: сопровождение фермеров по всей стране

Компания активно развивает розничное направление, работая с мелкими и средними фермерскими хозяйствами по всей территории Казахстана. Операционное управление сосредоточено в центральном офисе в Алматы. Сервис выстроен на базе цифровых решений и профессиональной клиентской поддержки.

1. Централизованная работа через отдел продаж:

- первичный контакт, консультации по продукции;

- подбор решений под задачи клиента.

2. Онлайн-продажи через Kaspi Магазин:

- использование проверенного логистического оператора с широкой зоной покрытия;
- удобная покупка и оплата для клиента.

3. CRM-система и телефония:

- все обращения фиксируются и обрабатываются через CRM;
- выстроена чёткая маршрутизация звонков и распределение задач внутри отдела продаж.

4. Постпродажное сопровождение:

- каждому клиенту предоставляется сопровождение по применению продукции;
- возможны дополнительные консультации с технологами;
- предоставляются инструкции, методические материалы и рекомендации.

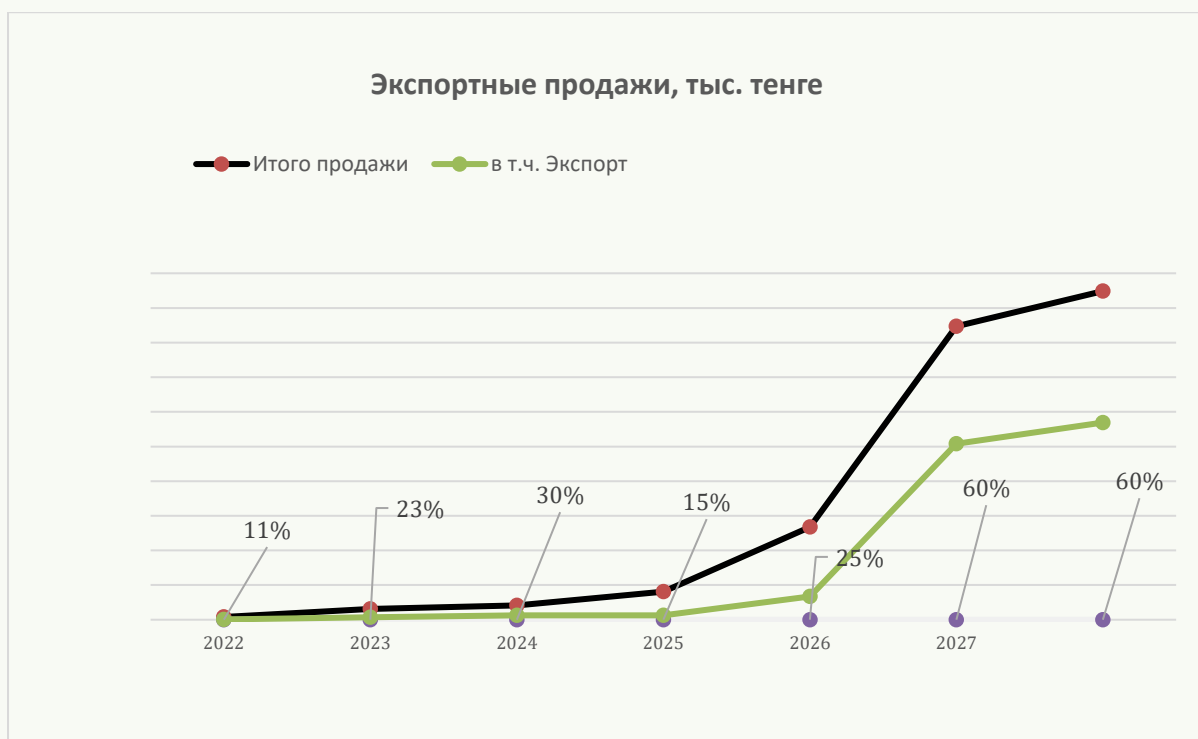
5. Обратная связь и развитие лояльности:

- регулярно собирается обратная связь от клиентов;
- при необходимости организуются повторные консультации и корректировки применения.

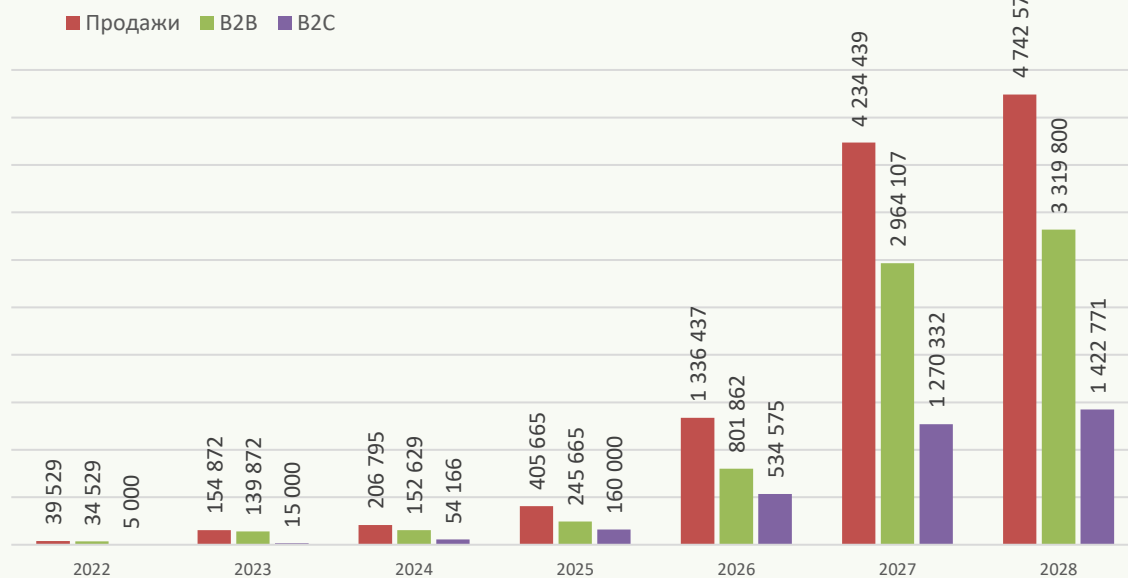
Главной особенностью взаимодействия с клиентами во всех направлениях является не просто факт поставки продукции, а полноценное **технологическое сопровождение** и вовлеченность команды в результат. Такая модель обеспечивает высокую степень удовлетворенности клиентов и способствует их возвратности. Компания рассматривает каждого клиента как долгосрочного партнёра, а не как разовую сделку, и нацелена на рост эффективности хозяйств за счёт внедрения качественных решений, опыта и агропроизводственной экспертизы.

В условиях роста конкуренции и ужесточения требований к эффективности производства такая модель становится одним из ключевых конкурентных преимуществ компании на рынке.

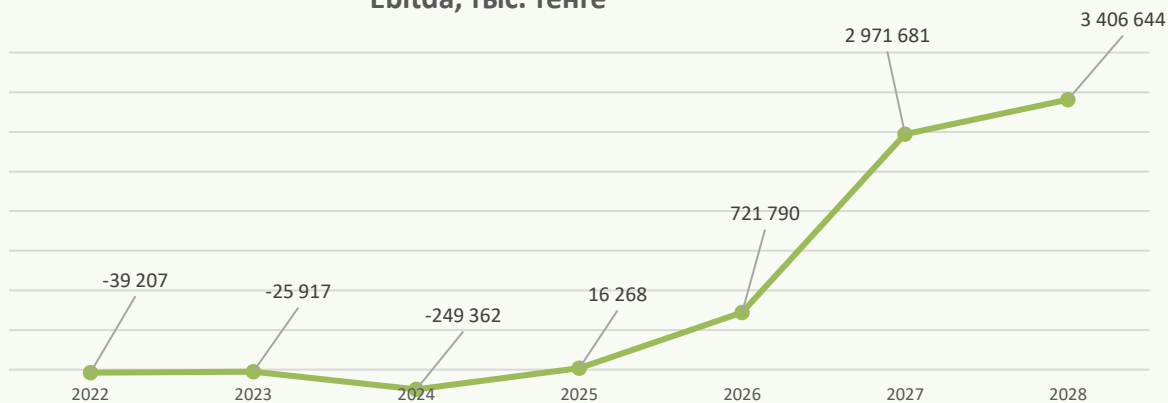
5. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ



Внимание розничным продажам, тыс. тенге



Ebitda, тыс. тенге



Рост материальных активов, тыс. тенге

