SEEDMATCHGROUP

# Глоссарий коммерческого агробизнеса

## Проекты, финансирование и RFQ

### Запрос коммерческого предложения (RFQ)

Официальный документ, который покупатель направляет нескольким поставщикам с точным описанием требуемого, чтобы каждый мог представить сопоставимое предложение по цене и срокам. Хорошо составленный RFQ снижает число уточнений и упрощает сравнение предложений.

### Запрос информации (RFI)

Предварительный запрос, который покупатель направляет, чтобы узнать о доступных решениях, возможностях или категориях оборудования до перехода к детальному RFQ. Он помогает сузить круг поставщиков и уточнить требования проекта.

### Запрос предложений (RFP)

Документ, используемый, когда покупателю требуется, чтобы поставщики предложили подход или проект, а не только цену, поскольку проект связан с инженерными решениями или альтернативными методами. Оценка обычно учитывает техническую обоснованность наряду с коммерческими условиями.

### Объём работ (SOW)

Раздел закупочного документа, который точно определяет, что включено, а что исключено — оборудование, монтаж, обучение или услуги, — чтобы поставщики оценивали одинаковые обязанности. Пробелы в объёме работ — частая причина споров при исполнении.

### Техническая спецификация

Подробное описание материалов, рабочих характеристик, стандартов и требований к конструкции, которым должны соответствовать оборудование или сооружения, прилагаемое к RFQ или указанное в нём. Чёткие спецификации позволяют поставщикам предлагать функционально эквивалентные варианты, а не угадывать намерения.

### Инкотермс (Incoterms)

Набор международно признанных торговых терминов (например, FOB или DAP), определяющих момент перехода риска, расходов и ответственности за перевозку от продавца к покупателю. Указание правильного термина Инкотермс в RFQ предотвращает споры о том, кто оплачивает фрахт, страхование или таможенное оформление.

**CAPEX (Капитальные затраты)**
Первоначальные инвестиции, необходимые для строительства или приобретения физических активов проекта — сооружений, оборудования и монтажа, — в отличие от текущих операционных расходов. Покупатели используют оценки CAPEX из ответов на RFQ для планирования финансирования до начала строительства.

**OPEX (Операционные расходы)**
Регулярные расходы на эксплуатацию проекта после ввода в эксплуатацию — труд, энергия, обслуживание и расходные материалы, — отдельно от первоначальных капитальных вложений. Сравнение последствий OPEX, а не только закупочной цены, важно при оценке предложений поставщиков.

**Срок окупаемости**
Период времени, за который накопленная отдача от проекта, как ожидается, покроет первоначальные инвестиции; используется как простой предварительный критерий перед более детальным финансовым анализом. В отличие от IRR или чистой приведённой стоимости, он не учитывает временную стоимость денег.

**Внутренняя норма доходности (IRR)**
Финансовый показатель, используемый в анализе осуществимости, представляющий ставку дисконтирования, при которой прогнозируемые денежные потоки проекта уравновешиваются в текущей стоимости. Кредиторы и инвесторы часто сравнивают IRR разных проектов для определения приоритетов распределения капитала.

**Технико-экономическое обоснование (ТЭО)**
Структурированная оценка технической осуществимости и финансовой жизнеспособности предлагаемого проекта, обычно охватывающая условия площадки, рыночный спрос, затраты и риски, проводимая до выпуска RFQ. Кредиторы и инвесторы часто требуют её как условие финансирования.

**EPC (Инжиниринг, Поставки, Строительство)**
Модель контрактации, при которой единый подрядчик отвечает за проектирование объекта, закупку оборудования и завершение строительства в рамках одного соглашения. Покупатели выбирают EPC, когда хотят единую точку ответственности вместо прямого управления несколькими поставщиками.

**Проект «под ключ»**
Подход к реализации проекта, при котором подрядчик передаёт покупателю полностью завершённый, готовый к эксплуатации объект, объединяя проектирование, оборудование, монтаж и ввод в эксплуатацию. Покупатели жертвуют прямым контролем над отдельными компонентами ради единого обязательства по поставке.

**Аккредитив (LC)**
Инструмент, выпускаемый банком и гарантирующий оплату поставщику после выполнения согласованных условий отгрузки или поставки; обычно используется при трансграничных закупках оборудования для снижения платёжного риска обеих сторон. Покупатели, как правило, оформляют аккредитив через свой банк до договорной даты отгрузки.

**Смешанное финансирование (Blended Finance)**
Структура финансирования, сочетающая льготные средства институтов развития с коммерческим капиталом, чтобы сделать сельскохозяйственные проекты привлекательными для частных кредиторов. Обычно применяется, когда проект имеет значительный эффект для развития, оправдывающий условия ниже рыночных для части финансирования.

**Ввод в эксплуатацию (Commissioning)**
Структурированный процесс тестирования, калибровки и проверки того, что установленное оборудование или завершённый объект работают в соответствии со спецификациями, до того как покупатель примет объект. Требования к вводу в эксплуатацию обычно прописываются в RFQ, чтобы подрядчики знали, что включают приёмочные испытания.

**Распределение RFQ с проверкой специалистами**
Практика, при которой опытные сотрудники проверяют каждый RFQ перед его направлением поставщикам, оценивая полноту и соответствие, а не полагаясь исключительно на автоматическое сопоставление. Этот этап проверки основан на опубликованных условиях платформы, регулирующих обработку закупочных запросов.

---