

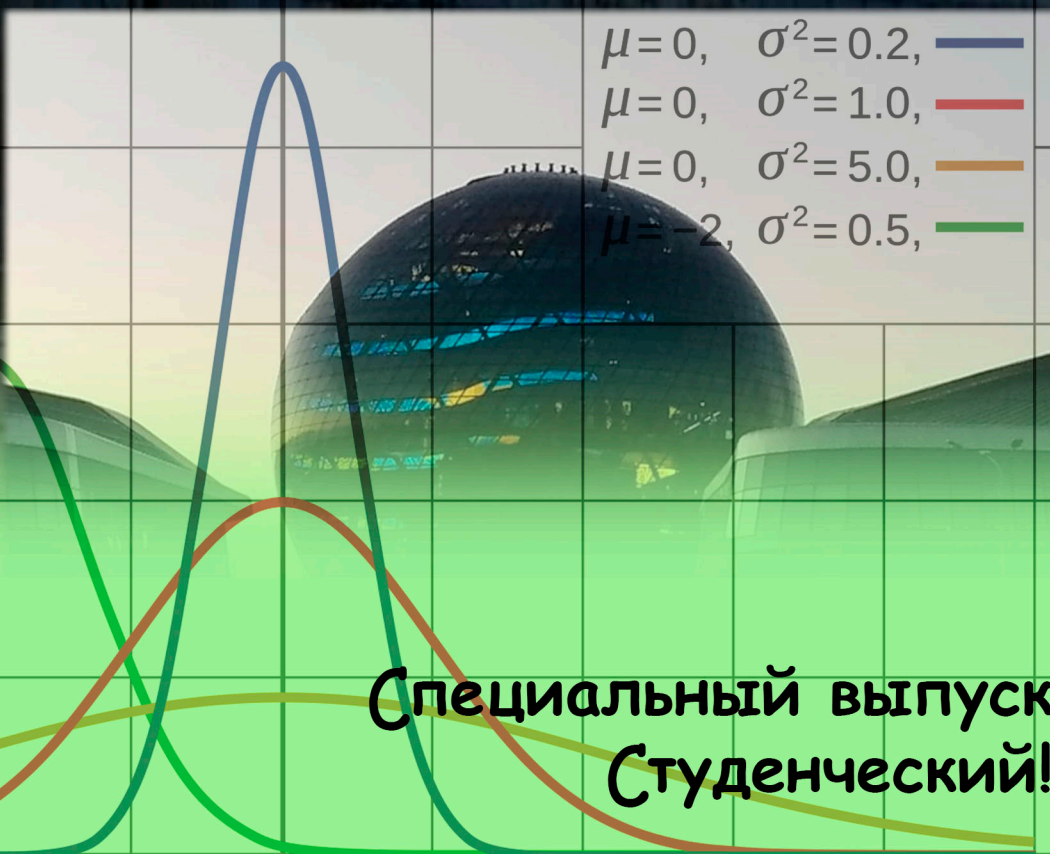
# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ»

№ 4 (12) 2018

Economic scientific magazine

В этом номере:  
статьи магистрантов  
экономического факультета  
Казахстанского филиала МГУ  
им. М.Ю.Ломоносова  
в рубриках:

**Финансовый анализ**  
**Инвестиционное проектирование**  
**Привлечение инвестиций**



$\mu=0, \sigma^2=0.2,$	—
$\mu=0, \sigma^2=1.0,$	—
$\mu=0, \sigma^2=5.0,$	—
$\mu=-2, \sigma^2=0.5,$	—

**Специальный выпуск.**  
**Студенческий!**



Выпуск №4 (12) 2018 г.

## Учредитель издания

Общество с ограниченной ответственностью «Центр экономико-правовой экспертизы собственности» (ООО «ЦЭПЭС»).

Адрес: 141090, Московская область, г. Королёв, мкр. Юбилейный, ул. Пионерская, д. ¼, офис Л.

## Редакционный совет

**Барамзин К.Н.**, кандидат технических наук, генеральный директор Общества с ограниченной ответственностью «Центр экономико-правовой экспертизы собственности».

**Сидорович А.В.**, доктор экономических наук, Директор Казахского филиала МГУ им. Ломоносова, профессор кафедры государственной политики факультета политологии МГУ им. Ломоносова.

**Тарануха Ю.В.**, доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

**Хубиев К.А.**, доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

**Дураковский А.П.**, кандидат технических наук, доцент, руководитель Межкафедрального учебно - научного центра информационной безопасности факультета «Кибернетика и информационная безопасность» НИЯУ МИФИ.

**Жук В.Д.**, кандидат технических наук, финансовый директор Фармацевтической производственной компании ФармВИЛАР.

**Иванов А.Н.**, кандидат экономических наук, MBA (финансы), управляющий партнер Goldburg Investments LTD.

**Игнатов С.И.**, кандидат экономических наук, управляющий директор Goldburg Investments LTD.

**Кунашева Д.Б.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Казахского филиала МГУ им. Ломоносова.

**Невский С.И.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры истории народного хозяйства и экономических учений экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.

**Никитина Н.И.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

**Орынбасарова С.Е.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Казахского филиала МГУ им. Ломоносова.

**Прокофьева М.А.**, кандидат экономических наук, доцент, МГУ им. Ломоносова.

**Торицын И.В.**, кандидат технических наук, старший научный сотрудник, заместитель председателя комитета по экономическим вопросам совета депутатов городского округа Королев М.О.

**Хохлов Н.В.**, кандидат физико-математических наук, начальник управления корпорации «ГазЭнергоСтрой».

## Редакционная коллегия

**Гаврилин Н.П.**, к.т.н., начальник отдела интеллектуальной собственности ЗАО «Компания НЭП».

**Горбач Г.Г.**, преподаватель кафедры экономики Казахского филиала МГУ имени М.В. Ломоносова.

**Ильин А.А.**, к.т.н., ЗАО «Компания НЭП».

**Лекаркина Т.Н.**, к.б.н., старший научный сотрудник, научный стаж в сфере микробиологии 43 года, работала редактором во Всероссийском Институте Научной и Технической Информации РАН.

**Панов Г.А.**, к.м.н., заведующий кафедрой китайской медицины Института восточной медицины РУДН.

**Постоюк Н.А.**, к.фарм.н., старший научный сотрудник Центра фармакопеи и международного сотрудничества.

**Похиль Е.Ю.**, к.э.н., заместитель финансового директора ООО «ЦОФ «Анжерская», аттестованный ФСФР специалист в области финансовых рынков, специалист, по оценке стоимости предприятия.

**Баева Ю.В.**, заместитель заведующего кафедрой экономики Казахстанского филиала МГУ имени М.В. Ломоносова

**Голованов И.С.**, инженер-исследователь Института органической химии

им. Н.Д. Зелинского Российской академии наук.

**Крахалев В.С.**, Zend Certified Engineer, специалист по информационным технологиям и информационной безопасности, Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ».

**Рябков А.С.**, специалист по информационным технологиям, информационной безопасности.

**Петро Де Мартини Уголотти**, магистр наук, руководитель проекта компании «Tecnimont Civil Construction», Милан, Италия.

**Одэ Фабье**, магистр экономики, Финансовая группа «Turenne Lafayette», Париж, Франция.

---

**Главный редактор:**

**Лекаркина Н.К.**, к.э.н., заместитель генерального директора Центра экономико-правовой экспертизы собственности.

**Заместитель главного редактора:**

**Барамзин Н.К.**, заместитель генерального директора по информационным технологиям ООО «ЦЭПЭС», специалист по комплексному

обеспечению информационной безопасности автоматизированных систем, специалист по оценке стоимости предприятия, специалист в области бухгалтерского учета и аудита.

**Литературный редактор:**

Барамзина А.М.

---

© Общество с ограниченной ответственностью «Центр экономико-правовой экспертизы собственности», 2018.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации Эл №ФС77-63024 от 10 сентября 2015 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

**Адрес редакции:** 141090, Московская область, г. Королёв, мкр. Юбилейный, ул. Пионерская, д. 1/4 офис L, редакция журнала Экономический научный журнал «Оценка инвестиций».

Интернет-сайт: [www.esm-invest.com](http://www.esm-invest.com)

Электронная почта: [info@esm-invest.ru](mailto:info@esm-invest.ru)

**Редакция оставляет за собой право дополнительно привлекать к рецензированию научных статей профильных специалистов, в зависимости от тематики присылаемых работ.**

**Перепечатка или иное воспроизведение материалов допускается только с согласия редакции.**

**Number №4 (12) 2018 г.**

**The founder of the publication**

CEPES. Address: 141090 Russian Federation, Moscow region, Korolev, md. Jubilee, Pioneerskaya st., 1/4, office L.

**Editorial council**

**Baramzin K.N.**, Candidate of Engineering Sciences, CEO CEPES.

**Sidorovich A.V.**, Doctor of Economics, professor, Moscow State University of Lomonosov.

**Taranukha Y.V.**, Doctor of economic Sciences, Professor, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University.

**Hubiev K. A.**, Doctor of economic Sciences, Professor, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University.

**Durakovskiy A.P.**, Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor, National Research Nuclear University «MEPhI».

**Zhuk V.D.**, Candidate of Engineering Sciences, Financial Director FPK FarmVILAR.

**Ivanov A.N.**, Candidate of Economic Sciences, MBA (Finance), managing partner of Goldberg Investments LTD.

**Ignatov S.N.**, Candidate of Economic Sciences, managing director of Goldberg Investments LTD.

**Kunasheva D.B.**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kazakhstan branch of Lomonosov Moscow State University.

Nevsky

**Nikitina N. I.**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University.

**Nevsky S.I.** Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University.

**Orynbasarova S.E.** Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kazakhstan branch of Lomonosov Moscow State University.

**Prokofieva M.A.**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Moscow State University of Lomonosov.

**Toritsyn I.V.**, Candidate of Engineering Sciences, senior researcher, deputy chairman of the Committee on Economic Affairs of the Board of Deputies of the urban district Korolev of Moscow Region.

**Khokhlov N.V.** Candidate of Physico-Mathematical Sciences, Head of department in Corporation «Gazenergostroy».

**Editorial Board**

**Gavrilin N.P.**, Candidate of Engineering Sciences, head of intellectual property Department The company NEP.

**Gorbach G.G.** Lecturer at the Department of Economics, Kazakhstan branch of Lomonosov Moscow State University.

**Ilyin A.A.**, Candidate of Engineering Sciences, ZAO «The company NEP».

**Lekarkina T.P.**, Candidate of Biological Sciences, senior researcher. Has a 43 years scientific experience in the field of Microbiology. Worked as an editor at the Russian Institute for

Scientific and Technical Information (VINITI RAS).

**Panov G.A.**, Candidate of Medical Sciences, head of the Department of Chinese medicine in Peoples' Friendship University of Russia.

**Postoyuk N.A.**, Candidate of Pharmaceutical Sciences, senior researcher at the Center pharmacopoeia and international cooperation.

**Pokhily E.Y.**, certified FSFR expert in the field of financial markets, specialist valuation of enterprise, graduate student management Drafts and programs REU them. GV Plekhanov.

**Golovanov I.S.**, engineer-researcher at the Institute of Organic Chemistry ND Zelinsky Russian Academy of Sciences.

**Krahalev V.S.**, Zend Certified Engineer, expert on information technology and information security, National Research Nuclear University «MEPhI».

**Ryabkov A.S.**, expert on information technology and information security, Scientific-implementation enterprise «BOLID».

**Pietro De Martini Ugolotti**, Master of Science, Civil and Structural Engineer - Geotechnical Specialist and Project Leader - Tecnimont Civil Construction, Milano, Italy.

**Fabien Odet**, Master of Economics, Financial turenne lafayette group, Paris, France.

---

**Chief Editor:**

Lekarkina N.K., Candidate of Economic Sciences, Deputy Director, CEPES.

systems, specialist valuation of enterprise, specialist in accounting and auditing.

**Deputy Chief Editor:** Baramzin N.K., Deputy General Director for IT CEPES, specialist in complex information security of automated

**Literary editor:** Baramzina A.M.

---

© CEPES, 2018

The certificate of registration of mass media ЭЛ №ФС77-63024 from 10 September 2015, issued by the Federal Supervision Agency for Information Technologies and Communications (Roskomnadzor).

**Address of the editorial office:** 141090 Russian Federation, Moscow region, Korolev, md. Jubilee, Pioneerskaya st., 1/4, office L. editorial office of economical science magazine «Investment evaluation».

Web-site: [www.esm-invest.com](http://www.esm-invest.com)

E-mail: [info@esm-invest.ru](mailto:info@esm-invest.ru)

**Redaction reserves the right to additionally involve reviewing of scientific papers by specialists, depending on the subject of the submitted works.**

**Reprinting or other reproduction is permitted only with the consent of the publisher.**

### *Уважаемые читатели!*

Представляем двенадцатый номер журнала «Оценка инвестиций»!

Этот номер несколько необычен – он полностью сформирован из статей студентов экономического факультета Казахстанского филиала МГУ им. М.В. Ломоносова.

Статьи распределены по трем темам: финансовый анализ, инвестиционное проектирование и привлечение инвестиций.

В рубрике «Финансовый анализ» студентами были представлены результаты финансового анализа предприятий Казахстана, относящихся к сектору малого и среднего бизнеса. При проведении финансового анализа был использован Онлайн-сервис «Финансовый анализ» - это система анализа финансового состояния предприятия по данным бухгалтерской отчетности, доступная для работы через браузер. Разработанный Центром экономико-правовой экспертизы собственности Онлайн-сервис «Финансовый анализ» был доступен студентам в ходе лекционно-семинарских занятий.

В рубрике «Инвестиционное проектирование» студентами были рассмотрены инвестиционные проекты из различных отраслей экономики, включая новую для Казахстана отрасль рыбоводства. Был оценен инвестиционный потенциал установки замкнутого водоснабжения для разведения дунайского тайменя в городе Чимкенте.

В рубрике «Привлечение инвестиций» обсуждается новая для столицы Казахстана города Астаны тема производства и доставки здорового питания. Эта тема исследовалась студентами и с позиций инвестиционного проектирования и с позиций привлечения инвестиций. Динамичное развитие Республики Казахстан, рост благосостояния населения, особенно в столице, диктует развитие нетрадиционных сервисов, что, несомненно, отражается в выборе тем исследований в студенческой среде.

Мы приглашаем заинтересованных исследователей к публикации своих материалов на страницах нашего журнала. Как и прежде, журнал - это площадка для обмена научным и практическим опытом в сфере экономических исследований, а также исследований на стыке наук.

Выражаю благодарность авторам номера, редакционной коллегии, коллективу редакции за их упорный труд в создании журнала.

*С уважением*  
*Главный редактор*  
*Экономического научного журнала*  
*«Оценка инвестиций»*  
*кандидат экономических наук*  
*Лекаркина Надежда Константиновна*

## СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

<b>Рубрика Финансовый анализ.....</b>	<b>8</b>
Финансовый анализ планируемого предприятия по производству макаронных изделий по итальянской технологии.....	9
Финансовый анализ предприятия по производству плиток из резиновой крошки в Казахстане.....	24
Финансовый анализ предприятия по доставке правильного питания в г. Астане .....	37
<b>Рубрика Инвестиционное проектирование .....</b>	<b>44</b>
Анализ инвестиционного потенциала предприятия по производству плиток из резиновой крошки в Казахстане.....	45
Инвестиционные затраты и калькуляция себестоимости производства макаронных изделий премиум-класса в Республике Казахстан .....	56
Анализ инвестиционного потенциала сервиса по доставке здорового питания в г. Астане 68	68
Оценка инвестиционной привлекательности открытия предприятия по производству макаронных изделий в Казахстане .....	76
Анализ инвестиционного потенциала установки замкнутого водоснабжения для разведения дунайского тайменя в городе Чимкенте .....	86
<b>Рубрика Привлечение инвестиций .....</b>	<b>99</b>
Анализ рынка сервиса доставки здорового питания в Астане .....	100



# **РУБРИКА ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ**



*Абдуллаева Гулнур Асановна  
магистратура экономического факультета  
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова  
адрес электронной почты – gulnurabdullaeva@yandex.ru*

## **ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПЛАНИРУЕМОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МАКАРОННЫХ ИЗДЕЛИЙ ПО ИТАЛЬЯНСКОЙ ТЕХНОЛОГИИ**

**Аннотация.** В статье проведен финансовый анализ предполагаемого предприятия по производству макаронных изделий по итальянской технологии.

**Ключевые слова:** финансовый анализ, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, ликвидность, рентабельность, финансовая устойчивость.

*Abdullayeva G. A.*  
*graduate of economic faculty Kazakhstan*  
*branch of Moscow state University. M. V. Lomonosov*  
*e-mail – gulnurabdullaeva@yandex.ru*

**FINANCIAL ANALYSIS THE PROPOSED ENTERPRISE FOR THE  
PRODUCTION OF MACARONI ON THE ITALIAN TECHNOLOGY**

**Annotation:** The article presents the financial analysis of the proposed enterprise for the production of macaroni on the Italian technology.

**Keywords:** financial analysis, horizontal analysis, vertical analysis, liquidity, profitability, financial stability.

## ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПЛАНИРУЕМОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МАКАРОННЫХ ИЗДЕЛИЙ ПО ИТАЛЬЯНСКОЙ ТЕХНОЛОГИИ

Одной из перспективных отраслей пищевой промышленности на казахстанском рынке является отрасль производства макаронных изделий. Макароны входят в продовольственную корзину большинства казахстанских потребителей. Макароны являются продуктом частного потребления - около 97% [1] всего населения Казахстана включают их в свою продовольственную корзину.

Казахстанский рынок макаронных изделий развивается количественно и качественно. В 2017 году производство макаронных изделий составило 163 406 тонн, что на 7,3% больше чем в 2016 году. Потребление казахстанцами макаронных изделий в 2017 году составило 178 110,1 тонн и выросло на 7,6% по сравнению с 2016 годом. Импорт макаронных изделий в 2017 году составил 39 569 тонн, экспорт составил 24 864,9 тонн. На импортную продукцию из объема потребленных макаронных изделий на внутреннем рынке в 2017 году приходится 22,21%. В 2016 году эта доля составила 17,67%, в 2015

году - 19,26% (снижение производства макаронных изделий казахстанскими предприятиями), 2014 году – 17,91% [2]. В настоящее время развитие данной отрасли сопровождается ростом импорта.

В связи с этим, мы рассмотрели производство макаронных изделий с использованием итальянской технологии. Произведя расчеты операционного, инвестиционного и финансового планов, посчитали денежные потоки от операционной деятельности, инвестиционной деятельности, финансовой деятельности и общий денежный поток на 10 лет. Далее мы дисконтировали общий денежный поток и посчитали дисконтированный денежный поток. На основе данных, полученных в результате проведенных расчетов, мы построили бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках на 2019 (первый год), 2022 (начиная с 4 года производства наблюдается положительный денежный поток) и 2028 годы (последний год) (см. табл. 1, 2).

Таблица 1.

**Бухгалтерский баланс предполагаемого предприятия по производству макаронных изделий, на конец 2019, 2022, 2028 гг.**

Наименование статьи	На конец 2019 года	На конец 2022 года	На конец 2028 года
<b>Актив</b>			
Краткосрочные активы			
Денежные средства и их эквиваленты	157 875 324	844 876 145	4 146 473 696
Краткосрочные финансовые инвестиции	0	211 219 036	1 036 618 424
Краткосрочная дебиторская задолженность	140 800 000	182 250 000	329 490 422
Запасы, в том числе:	190 941 720	109 612 341	41 196 441
сырье и материалы	95 470 860	54 806 170	20 598 220
готовая продукция	95 470 860	54 806 170	20 598 220
<i>Итого краткосрочных активов</i>	489 617 044	1 347 957 522	5 553 778 983
Долгосрочные активы			
Основные средства	383 945 729	324 877 155	206 740 008
Земля	500 000	500 000	500 000
Долгосрочные финансовые инвестиции	280 789 359	266 604 511	805 365 607
<i>Итого долгосрочных активов</i>	665 235 088	591 981 666	1 012 605 615
<b>Итого валюта баланса</b>	<b>1 154 852 131</b>	<b>1 939 939 188</b>	<b>6 566 384 598</b>
<b>Пассив</b>			
Краткосрочные обязательства			
Краткосрочные финансовые обязательства	0	3 410 938	3 410 938
Краткосрочная кредиторская задолженность	0	127 575 000	230 643 296
Обязательства по налогам	0	0	-
<i>Итого краткосрочных обязательств</i>	0	130 985 938	234 054 234
Долгосрочные обязательства			
Долгосрочные финансовые обязательства	409 312 548	248 998 467	0
Прочие долгосрочные обязательства	0	0	0
<i>Итого долгосрочных обязательств</i>	409 312 548	248 998 467	0
Капитал и резервы			
Уставный капитал	175 419 663	175 419 663	175 419 663
Нераспределенная прибыль	570 119 920	1 384 535 119	6 156 910 702
<i>Итого собственный капитал</i>	745 539 584	1 559 954 783	6 332 330 365
<b>Итого валюта баланса</b>	<b>1 154 852 131</b>	<b>1 939 939 187</b>	<b>6 566 384 599</b>

Таблица 2.

**Отчет о прибылях и убытках предполагаемого предприятия по производству макаронных изделий, на конец 2019, 2022, 2028 гг.**

Наименование статьи	2019	2022	2028
Выручка, тенге	704 874 693	2 187 368 962	3 953 885 068
Себестоимость, тенге	422 924 816	1 312 421 377	2 372 331 041
Валовая прибыль, тенге	281 949 877	874 947 585	1 581 554 027
Коммерческие расходы, тенге	35 243 735	109 368 448	197 694 253
Управленческие расходы, тенге	21 146 241	65 621 069	118 616 552
Проценты по кредиту, тенге	0	17 404 311	1 441 121
Прибыль до налогообложения, тенге	225 559 902	682 553 757	1 263 802 101
Налоги, тенге	62 858 666	153 371 409	267 849 020
Налог на имущество (1,5%)	5 759 186	4 873 157	3 101 100
Налог на землю (6,27% и 0,58%)	11 987 500	11 987 500	11 987 500
КПН (20%)	45 111 980	136 510 751	252 760 420
Чистая прибыль, тенге	162 701 236	529 182 348	995 953 080
Выплата дивидендов	11 389 086	37 042 764	69 716 716
Чистая прибыль после выплаты дивидендов, тенге	151 312 150	492 139 584	926 236 365

Далее проведем финансовый анализ. Финансовый анализ проводится для того, чтобы на основе его результатов принимать управленческие решения, вырабатывать дальнейшую стратегию развития предприятия, выявлять риски. Существуют следующие методы проведения финансового анализа [3]:

- *горизонтальный (временной) анализ;*
- *вертикальный (структурный) анализ;*
- *трендовый анализ;*
- *анализ относительных показателей (коэффициентов);*
- *сравнительный (пространственный) анализ;*
- *факторный анализ.*

Необходимые расчеты были проведены с использованием онлайн-

сервиса «Финансовый анализ», разработанного специалистами ООО «ЦЭПЭС»[4].

В таблице 3 представлен агрегированный баланс по анализируемым годам в абсолютных единицах, который показывает общую картину динамики агрегированных статей баланса по анализируемым годам.

По приведенной динамике отметим следующее. По состоянию на 31.12.2028 стоимость имущества предприятия выросла в 5,68 раза по сравнению с 31.12.2019 – с 1 154 852 131 тенге до 6 566 384 598 тенге.

Рост стоимости имущества (валюта баланса) показывает, что наблюдается рост объемов финансово-хозяйственной деятельности. В 2022 году рост стоимости имущества составил 1,68 раза.

Таблица 3

Горизонтальный анализ

АКТИВ		2019	2022		2028	
	Код	знач., тенге	знач., тенге	изм.,%	знач., тенге	изм.,%
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>						
Нематериальные активы	1110	0	0	-	0	-
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	-	0	-
<b>АКТИВ</b>		<b>2019</b>	<b>2022</b>		<b>2028</b>	
	<b>Код</b>	<b>знач., тенге</b>	<b>знач., тенге</b>	<b>изм.,%</b>	<b>знач., тенге</b>	<b>изм.,%-</b>
Материальные поисковые активы	1140	0	0	-	0	-
Основные средства	1150	384 445 729	325 377 155	-15.36%	207 240 008	-36.31%
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	-	0	-
Финансовые вложения	1170	280 789 359	266 604 511	-5.05%	805 365 607	+202.08%
Отложенные налоговые активы	1180	0	0	-	0	-
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	-	0	-
<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>665 235 088</b>	<b>591 981 666</b>	<b>-11.01%</b>	<b>1 012 605 615</b>	<b>+71.05%</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>						
Запасы	1210	190 941 720	109 612 341	-42.59%	41 196 441	-62.42%
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	-	0	-
Дебиторская задолженность	1230	140 800 000	182 250 000	+29.44%	329 490 422	+80.79%
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	211 219 036	-	1 036 618 424	+390.78%
Денежные средства	1250	157 875 324	844 876 145	+435.15%	4 146 473 696	+390.78%
Прочие оборотные активы	1260	0	0	-	0	-
<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>489 617 044</b>	<b>1 347 957 522</b>	<b>+175.31%</b>	<b>5 553 778 983</b>	<b>+312.01%</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>1 154 852 132</b>	<b>1 939 939 188</b>	<b>+67.98%</b>	<b>6 566 384 598</b>	<b>+238.48%</b>

ПАССИВ		2019	2022		2028	
	Код	знач., тенге	знач., тенге	изм.,%	знач., тенге	изм.,%
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>						
Уставный капитал	1310	175 419 663	175 419 663	0.00%	175 419 663	0.00%
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0	-	0	-

ПАССИВ		2019	2022		2028	
	Код	знач., тенге	знач., тенге	изм., %	знач., тенге	изм., %
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	-	0	-
Добавочный капитал	1350	0	0	-	0	-
Резервный капитал	1360	0	0	-	0	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	570 119 920	1 384 535 119	+142.85%	6 156 910 702	+344.69%
<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>745 539 583</b>	<b>1 559 954 782</b>	<b>+109.24%</b>	<b>6 332 330 365</b>	<b>+305.93%</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>						
Займы и кредиты	1410	409 312 548	248 998 467	-39.17%	0	-100.00%
<b>АКТИВ</b>		<b>2019</b>	<b>2022</b>		<b>2028</b>	
	Код	знач., тенге	знач., тенге	изм., %	знач., тенге	изм., %-
Оценочные обязательства	1430	0	0	-	0	-
Прочие долгосрочные обязательства	1450	0	0	-	0	-
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>409 312 548</b>	<b>248 998 467</b>	<b>-39.17%</b>	<b>0</b>	<b>-100.00%</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>						
Займы и кредиты	1510	0	3 410 938	-	3 410 938	0.00%
Кредиторская задолженность	1520	0	127 575 000	-	230 643 296	+80.79%
Доходы будущих периодов	1530	0	0	-	0	-
Оценочные обязательства	1540	0	0	-	0	-
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	-	0	-
<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>0</b>	<b>130 985 938</b>	<b>-</b>	<b>234 054 234</b>	<b>+78.69%</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>1 154 852 131</b>	<b>1 939 939 187</b>	<b>+67.98%</b>	<b>6 566 384 599</b>	<b>+238.48%</b>

Вертикальный анализ

В таблице 4 рассчитаны удельные веса статей в % к итогу. Наличие горизонтального и вертикального анализов позволяет наблюдать за временным изменением структуры баланса. По таблице 4, 5 и 6 можно выделить, что благодаря росту объемов финансово-хозяйственной деятельности доля

внеоборотных активов в валюте баланса снизилась, также уменьшается доля заемных средств. В таблице 7 показано, что доля долгосрочных обязательств снизилась, так как к 2028 году предполагается погашение долгосрочного кредита, взятого в первом году инвестиционного проекта.

Таблица 4

*Структура собственного капитала планируемого предприятия на 31.12.2019, 31.12.2022, 31.12.2028*

Структура собственного капитала						
Показатель	на 31.12.2019		на 31.12.2022		на 31.12.2028	
	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %
Уставный капитал	175 419 663	23.53	175 419 663	11,25	175 419 663	2,77
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0,00	0.00	0,00	0.00	0,00	0.00
Показатель	на 31.12.2019		на 31.12.2022		на 31.12.2028	
	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %
Добавочный капитал	0,00	0.00	0,00	0.00	0,00	0.00
Резервный капитал	0,00	0.00	0,00	0.00	0,00	0.00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	570 119 920	76.47	1 384 535 119	88.75	6 156 910 702	97.23
Итого стоимость активов	745 539 583	100.00	1 559 954 782	100.00	6 332 330 365	100.00

Таблица 5

*Структура активов планируемого предприятия на 31.12.2019, 31.12.2022, 31.12.2028*

Структура активов						
Показатель	на 31.12.2019		на 31.12.2022		на 31.12.2028	
	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %
Внеоборотные активы	665 235 088	57.60	591 981 666	30.52	1 012 605 615	15.42
Оборотные активы	489 617 044	42.40	1 347 957 522	69.48	5 553 778 983	84.58
Итого	1 154 852 132	100.00	1 939 939 188	100.00	6 566 384 598	100.00

Таблица 6

*Собственный капитал планируемого предприятия на 31.12.2019, 31.12.2022, 31.12.2028*

Собственный капитал						
Показатель	на 31.12.2019		на 31.12.2022		на 31.12.2028	
	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %
Собственный капитал	745 539 583	64.56	1 559 954 782	80.41	6 332 330 365	96.44
Заемный капитал	409 312 548	35.44	379 984 405	19.59	234 054 234	3,56



Собственный капитал						
Показатель	на 31.12.2019		на 31.12.2022		на 31.12.2028	
	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %
<b>Итого</b>	1 154 852 131	100.00	1 939 939 187	100.00	6 566 384 599	100.00

Таблица 7

**Структура заемного капитала планируемого предприятия на 31.12.2019, 31.12.2022, 31.12.2028**

Структура заемного капитала						
Показатель	на 31.12.2019		на 31.12.2022		на 31.12.2028	
	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %
Долгосрочные обязательства	409 312 548	100.00	248 998 467	65.53	0	0.00
Показатель	на 31.12.2019		на 31.12.2022		на 31.12.2028	
	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %
<b>Итого</b>	409 312 548	100.00	379 984 405	100.00	234 054 234	100.00

Таблица 8

**Структура внеоборотных активов планируемого предприятия на 31.12.2019, 31.12.2022, 31.12.2028**

Структура внеоборотных активов						
Показатель	на 31.12.2019		на 31.12.2022		на 31.12.2028	
	Значение, тенге	Удел. вес, %	Значение, тенге	Удел. вес, %	Значение, тенге	Удел. вес, %
Нематериальные активы	0	0.00	0	0.00	0	0.00
Результаты исследований и разработок	0	0.00	0	0.00	0	0.00
Нематериальные поисковые активы	0	0.00	0	0.00	0	0.00
Материальные поисковые активы	0	0.00	0	0.00	0	0.00
Основные средства	384 445 729	57.79	325 377 155	54.96	207 240 008	20.47
Доходные вложения в материальные ценности	0	0.00	0	0.00	0	0.00
Финансовые вложения	280 789 359	42.21	266 604 511	45.04	805 365 607	79.53
Отложенные налоговые активы	0	0.00	0	0.00	0	0.00
Прочие внеоборотные активы	0	0.00	0	0.00	0	0.00
<b>Итого</b>	665 235 088	100.00	591 981 666	100.00	1 012 605 615	100.00

Таблица 9

**Структура оборотных активов планируемого предприятия на 31.12.2019, 31.12.2022, 31.12.2028.**

Показатель	на 31.12.2019		на 31.12.2022		на 31.12.2028	
	Значение, тенге	Удел. вес, %	Значение, тенге	Удел. вес, %	Значение, тенге	Удел. вес, %
Запасы	190 941 720	39.00	109 612 341	8,13	41 196 441	0.74
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	0.00	0	0.00	0	0.00
Дебиторская задолженность	140 800 000	28.76	182 250 000	13.52	329 490 422	5,93
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0.00	211 219 036	15.67	1 036 618 424	18.67
Показатель	на 31.12.2019		на 31.12.2022		на 31.12.2028	
	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %	Значение, тенге	Удельный вес, %
Прочие оборотные активы	0	0.00	0	0.00	0	0.00
<b>Итого</b>	<b>489 617 044</b>	<b>100.00</b>	<b>1 347 957 522</b>	<b>100.00</b>	<b>5 553 778 983</b>	<b>100.00</b>

Далее рассмотрим относительные коэффициенты финансового анализа. В таблице 10 представлены рассчитанные показатели ликвидности.

Таблица 10

**Показатели ликвидности планируемого предприятия на 31.12.2019, 31.12.2022, 31.12.2028**

Показатель	на 31.12.2019	на 31.12.2022	на 31.12.2028
Коэффициент текущей ликвидности	-	10,29	23.73
Коэффициент быстрой ликвидности	-	9,45	23.55
Коэффициент абсолютной ликвидности	-	8,06	22.14
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0.16	0.72	0.96
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	-	1,43	1,43

По коэффициенту текущей ликвидности (далее КТЛ) нормативное значение находится между 1,5-2,5. В нашем предприятии данный показатель превышает нормативное значение, что означает недостаточно активное использование оборотных активов. Рекомендуется улучшить доступ к краткосрочному кредитованию. На конец 2022 и 2028 годов КТЛ сильно отличается

от нормативного, соответственно, в этом году оборотные активы не работают.

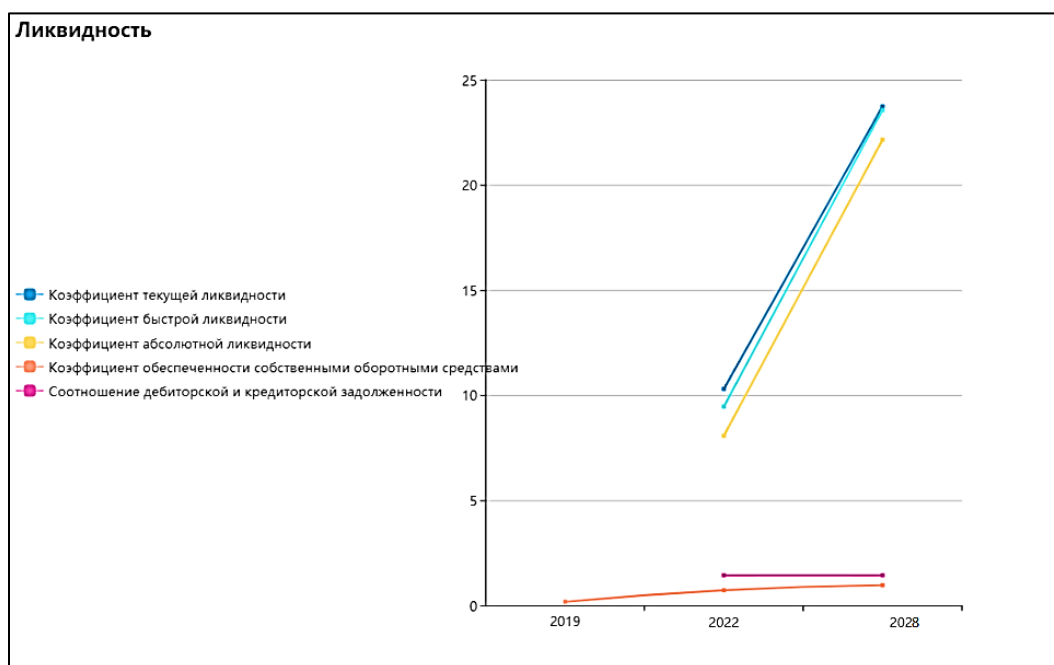
Норматив коэффициента быстрой ликвидности (далее КБЛ) равен 0,7-1,0. Когда КБЛ превышает нормативные значения, платежеспособность предприятия улучшается. Оборачиваемость собственных средств, вложенных в запасы, ускоряется.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает способность компании погасить краткосрочную задолженность только за счет краткосрочных активов. Нормативным значением данного коэффициента является 0,2-0,5. Превышение данного показателя говорит о нерациональной структуре капитала, слишком высокой доле неработающих активов в виде денежных

средств. Значит необходимо дополнительно проанализировать использование капитала.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает достаточно ли у предприятия собственных средств для финансирования текущей деятельности. Допустимое значение данного коэффициента не должно быть меньше 0,1. На 31.12.2019 показатель составил 0,16. Далее данный коэффициент растет, что говорит о достаточности у предприятия собственных средств.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности не должно быть меньше 1. На 31.12.2022 и на 31.12.2028 данный показатель равен 1,43.



**Рис 1. Динамика коэффициентов ликвидности планируемого предприятия на 31.12.2019, 31.12.2022, 31.12.2028**

На рисунке 1 показаны коэффициенты ликвидности в динамике.

Коэффициенты ликвидности на 31.12.2019 мы не можем посчитать, так как в первом

году не было краткосрочных обязательств, осуществлялось со второго года. погашение долгосрочного кредита

Таблица 11. Показатели финансовой устойчивости планируемого предприятия на 31.12.2019, 31.12.2022, 31.12.2028.

Показатель	на 31.12.2019	на 31.12.2022	на 31.12.2028
Коэффициент финансовой автономии	0.65	0.80	0.96
Коэффициент финансовой зависимости	0.35	0.20	0.04
Коэффициент маневренности	0.66	0.78	0.84
Коэффициент финансирования	1,82	4,11	27,05
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	0.55	0.24	0.04
Коэффициент финансовой устойчивости	1.00	0.93	0.96
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	1.00	0.90	0.96
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	2,56	11,10	129.13

В таблице 11 представлены расчеты по показателям финансовой устойчивости планируемого предприятия.

Коэффициент финансовой автономии, который показывает долю активов финансируемой за счет собственного капитала, на 31.12.2019 составил 0,65. Требуемым значением является 0,5. В следующем временных периодах данный коэффициент растет, что говорит о росте финансовой независимости компании.

Снижение коэффициента финансовой зависимости считается положительным развитием компании, так как предприятие меньше зависит от внешних денежных средств.

Коэффициент маневренности показывает насколько компания зависит от заемных средств. Так как анализируемое

предприятие берет преимущественно долгосрочные кредиты, то это означает, что предприятие сильно зависит от займов.

Наблюдается положительный тренд коэффициента финансирования, что означает о возможности усиления финансирования. Повышение коэффициента отражает повышение финансовой устойчивости предприятия и снижение вероятности появления финансовых рисков.

Нормативным значением коэффициента является 0,7-0,95. На 31.12.2022 коэффициент финансовой устойчивости составил 0,93, что означает отсутствие риска неплатежеспособности компании и отсутствие риска попадания в финансовую зависимость от кредиторов.

Расчетное значение коэффициента обеспеченности запасов собственными

средствами показывает уменьшение зависимости предприятия от заемного капитала в части формирования запасов,

что положительно влияет на финансовую устойчивость компании. В динамике данный коэффициент растет (см. рис. 2).

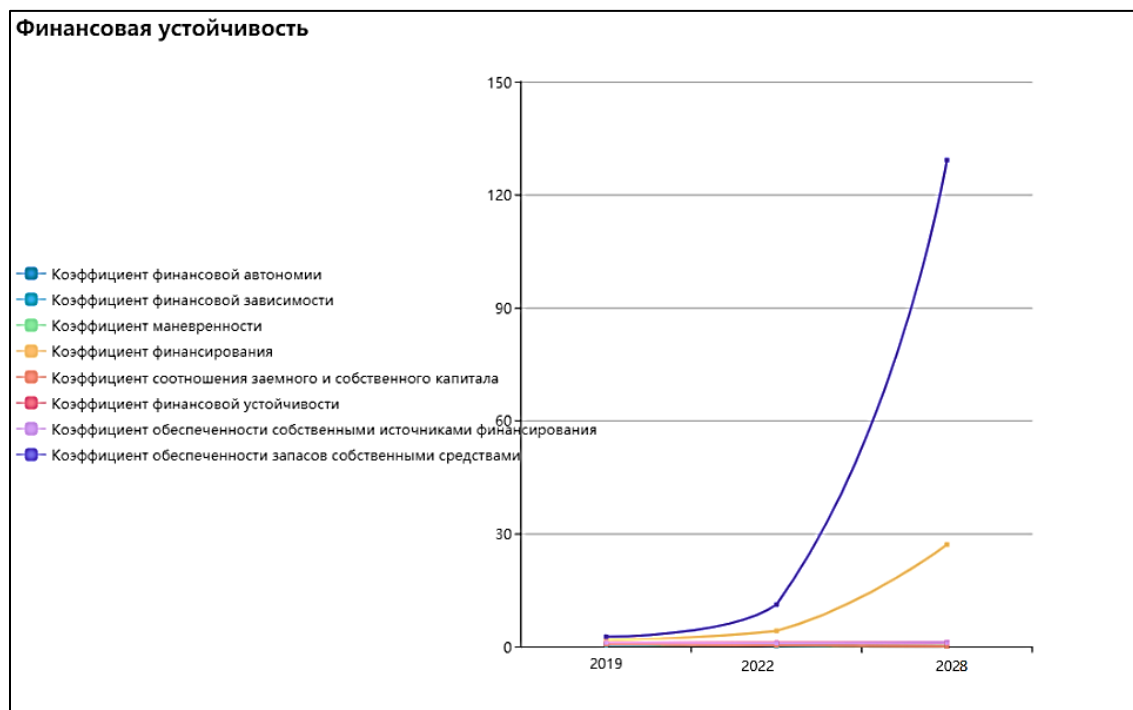


Рис. 2. Динамика показателей финансовой устойчивости

Таблица 12

Показатели рентабельности планируемого предприятия (в %) на 31.12.2019, 31.12.2022, 31.12.2028

Показатель	на 31.12.2019	на 31.12.2022	на 31.12.2028
Рентабельность продаж	21.47	22.50	23.43
Рентабельность производства	53.33	53.33	53.33
Показатель	на 31.12.2019	на 31.12.2022	на 31.12.2028
Рентабельность внеоборотных активов	22.75	78.29	115.45
Рентабельность инвестиций	19.53	46.06	31,05
Рентабельность активов (ROA)	13,10	31.80	21.78
Рентабельность собственного капитала (ROE)	20.30	42.69	23.47
Рентабельность инвестированного капитала (ROCE)	19.53	47.23	31,08

В таблице 12 представлены расчетные показатели рентабельности компании.

Показатель рентабельности отражает степень эффективности

использования материальных, трудовых, денежных и других ресурсов.

Рентабельность продаж на 31.12.2019 составила 21,47. Данный коэффициент показывает долю прибыли в

каждом заработанном тенге. На 31.12.2022 и на 31.12.2028 данный показатель растет, что говорит о росте рентабельности продаж.

На рисунке 3 показаны показатели рентабельности предприятия на анализируемые временные периоды.

Наблюдается рост рентабельности внеоборотных активов. На 31.12.2028 рентабельности внеоборотных активов составила 115,45%, на 31.12.2022 данный

показатель был равен 78,29%. Также как было выше упомянуто наблюдается рост рентабельности продаж.

Однако по показателям рентабельности оборотных активов, рентабельности инвестиционного капитала (ROCE), рентабельности активов (ROA), рентабельности собственного капитала (ROE) и рентабельности инвестиций рост наблюдался только на 31.12.2022, а на последний год рентабельность снижается.

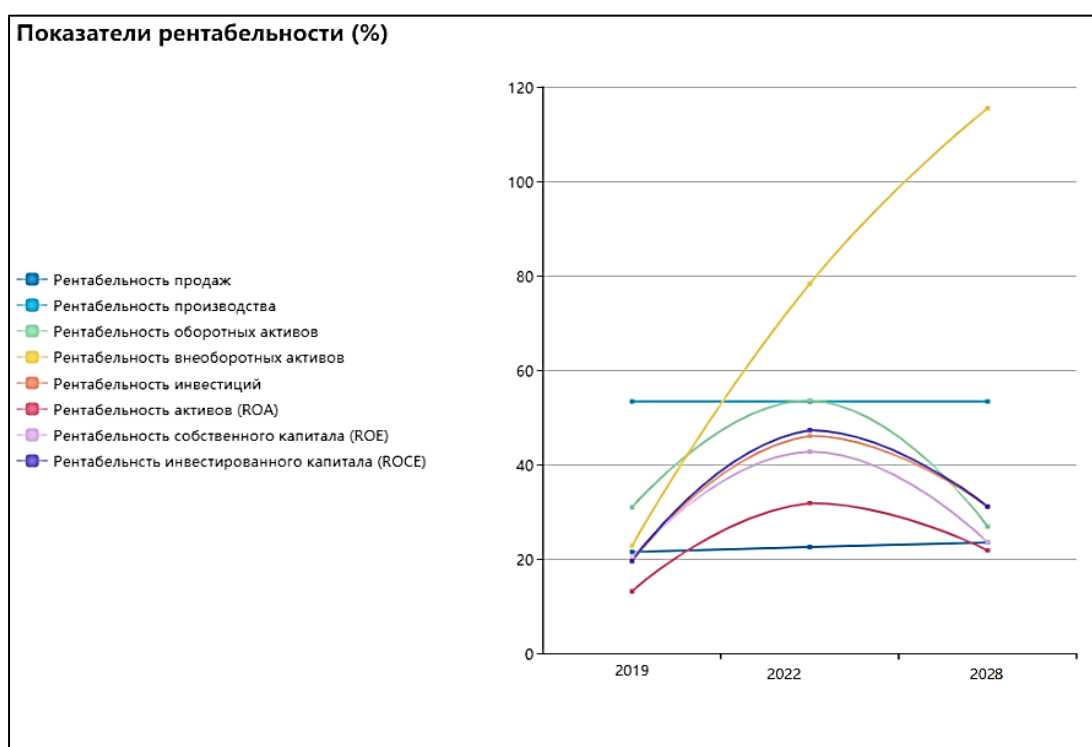


Рис. 3. Показатели рентабельности в % на 31.12.2019, 31.12.2022, 31.12.2028.

Таким образом, проведение финансового анализа позволяет принимать управленческие решения, выработать дальнейшую стратегию развития предприятия, выявлять риски. При проведении финансового анализа планируемого предприятия, производящего макаронные изделия, были обнаружены риски ликвидности и риски

рентабельности. Предполагаемое предприятие по производству макаронных изделий по результатам финансового анализа будет финансово устойчиво, однако предприятию будет необходимо активно использовать оборотные средства и улучшить доступ к краткосрочному кредитованию.

**Библиографический список.**

1. Производство макаронных изделий, отчет АО Фонда развития предпринимательства «Даму» 2012 – URL: [https://www.damu.kz/upload/iblock/3d0/OtchetMarketingovykhIssledovaniy\\_ProizvodstvoMakaronykhIzdeliy\\_2012.pdf](https://www.damu.kz/upload/iblock/3d0/OtchetMarketingovykhIssledovaniy_ProizvodstvoMakaronykhIzdeliy_2012.pdf)
2. Статистический бюллетень Комитета по статистике МНЭ РК «Ресурсы и использование отдельных видов продукции (товаров) и сырья в Республике Казахстан за январь-декабрь 2017 года»
3. Барамзин К. Н., Особенности финансового анализа предприятий рентного бизнеса, Оценка инвестиций 2 (10) 2018, с. 50-51.
4. Онлайн-сервис «Финансовый анализ» ООО «ЦЭПЭС» <http://www.cepes-invest.com/>

*Галымжан Дана Сериккызы  
магистратура экономического факультета  
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова  
адрес электронной почты – info@esm-invest.com*

## **ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПЛИТОК ИЗ РЕЗИНОВОЙ КРОШКИ В КАЗАХСТАНЕ**

**Аннотация.** В данной статье представлен горизонтальный и вертикальный финансовый анализ предприятия по производству резиновых плит из переработанных изношенных шин, проведен анализ основных финансовых коэффициентов ликвидности, рентабельности, оборачиваемости и финансовой устойчивости. Анализ проводится на основе расчета прогнозного баланса предприятия.

**Ключевые слова:** финансовый анализ, горизонтальный анализ, финансовый анализ, ликвидность, устойчивость, оборачиваемость, рентабельность, прогнозный баланс.



**Galymzhan D.S.**

*graduate of economic faculty Kazakhstan  
branch of Moscow state University. M. V. Lomonosov  
e-mail – avramenkoandy@gmail.com*

## **FINANCIAL ANALYSIS OF THE RUBBER CRUMB TILE MANUFACTURING COMPANY IN KAZAKHSTAN**

**Abstract.** This article presents a horizontal and vertical financial analysis of the enterprise for the production of rubber plates from recycled used tires. It analyzes the main financial ratios of liquidity, profitability, turnover and financial sustainability. The analysis is based on the calculation of the forecast balance of the enterprise.

**Keywords:** financial analysis, horizontal analysis, financial analysis, liquidity, sustainability, turnover, profitability, forecast balance.

## ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПЛИТОК ИЗ РЕЗИНОВОЙ КРОШКИ В КАЗАХСТАНЕ

### Основная информация об инвестиционном проекте

Согласно общему классификатору видов экономической деятельности,

- Деятельность: Производство плиток из резиновой крошки
- Страна: Казахстан
- Код ОКЭД: 22191
- Секция: [С] ОБРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
- Раздел: [22] Производство резиновых и пластмассовых изделий
- Группа: [221] Производство резиновых изделий
- Класс: [2219] Производство прочей резиновой продукции

Организационно-правовой формой предпринимательства данной компании будет являться индивидуальное предпринимательство с применением специального налогового режима на основе упрощенной декларации, так как инвестиционный проект соответствует всем нижеперечисленным требованиям, описанным в статье 683 Налогового кодекса Республики Казахстан.

«Специальный налоговый режим для субъектов малого бизнеса вправе применять налогоплательщики, соответствующие следующим условиям:

1) среднесписочная численность работников за налоговый период не превышает для специального налогового режима:

- на основе упрощенной декларации - 30 человек;

2) доход за налоговый период не превышает для специального налогового режима:

производство плиток из резиновой крошки в Казахстане имеет следующий код [1]:

• на основе упрощенной декларации - 2 044-кратный минимальный размер заработной платы (МЗП в 2018 году = 28284 тг.), установленный законом о республиканском бюджете и действующий на 1 января соответствующего финансового года». [2]

Следовательно, налоговое окружение для ИП на основе упрощенной декларации, базируемого в г.Астана на 2018 год выглядит следующим образом:

- Налог 3% от выручки [2];
- Налог на имущество по ставке 0,5 процента к налоговой базе [2];
- Базовая налоговая ставка на земли населенных пунктов, в частности для г.Астана – 19,3 тенге за квадратный метр [2].
- Отчисления с заработной платы работников: обязательные пенсионные выплаты – 10%, социальный налог – 9,5%, медицинское страхование – 1,5%, социальные отчисления – 3,5% [2].

Следует отметить, что компания будет заниматься полным циклом производства, начиная с переработки изношенных шин в резиновую крошку, заканчивая производством резиновых плиток. В связи с этим, инвестиционные затраты имеют достаточно большую величину – 124 875 620 тг., где 25% занимают собственные средства. Остальная часть инвестиционных расходов приходится на заемный капитал, привлекаемый на 10 лет под 18% годовых у АО «БанкЦентрКредит». [3] Ежегодное тело кредита составит 9 444 375 тг., инвестиционный проект получит кредит в первом месяце, и начнет выплачивать, начиная со второго месяца, в течении десяти лет.

В связи с тем, что заемный капитал инвестиционного проекта превышает собственный, для расчёта ставки дисконтирования был использован

показатель средневзвешенной стоимости капитала (WACC). В качестве доходности собственного капитала была рассчитана кумулятивная ставка дисконтирования равная 31,52%, которая включает в себя минимальную ставку гарантированной доходности, риск ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности, финансовой структуры и риск предприятия. На основе вышеуказанных данных долей и доходностей собственного и заемного капитала, а также ставки налога на прибыль, была рассчитана ставка дисконтирования WACC, равная 19,43%.

На основе описанных данных был составлен дисконтированный денежный поток нарастающим итогом, при помощи которого был определен дисконтированный период окупаемости инвестиционного проекта – три года.

Таблица 1

**Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом, тенге.**

<b>1 год</b>	<b>1 мес.</b>	-277 760
	<b>2 мес.</b>	-2 547 511
	<b>3 мес.</b>	-5 438 141
	<b>4 мес.</b>	-8 269 709
	<b>5 мес.</b>	-10 534 406
	<b>6 мес.</b>	-12 744 970
	<b>7 мес.</b>	-14 399 822
	<b>8 мес.</b>	-16 005 477
	<b>9 мес.</b>	-17 065 977
	<b>10 мес.</b>	-18 082 222
	<b>11 мес.</b>	-18 563 954
	<b>12 мес.</b>	-19 006 372

Используя коэффициент пост прогнозного роста (3%) был рассчитан

<b>2 год</b>	<b>1 кв.</b>	-17 210 394
	<b>2 кв.</b>	-15 218 250
	<b>3 кв.</b>	-13 047 827
	<b>4 кв.</b>	-10 716 004
<b>3 год</b>		7 053 741
<b>4 год</b>		25 641 274
<b>5 год</b>		49 003 254
<b>6 год</b>		71 838 428
<b>7 год</b>		96 716 907
<b>8 год</b>		120 281 068
<b>9 год</b>		142 400 816
<b>10 год</b>		163 007 255

пост прогнозный денежный поток, капитализирована и продисконтирована

терминальная стоимость, для того, чтобы рассчитать рыночную стоимость (NPV) проекта, которая составила 304 152 357 тенге. Так как величина приведенной стоимости инвестиционного проекта

превысила величину уставного капитала компании, можно сделать вывод о том, что проект является выгодным и необходимо провести финансовый анализ для более детальной оценки.

**Таблица 2**

**Основные показатели эффективности инвестиционного проекта**

Рыночная стоимость инвестиционного проекта, тг.	304 152 357
Внутренняя ставка доходности, доля	24%
Индекс прибыльности	2,24
Дисконтированный срок окупаемости, лет	3 года
Доля собственных средств	0,25
Доля заемных средств	0,75
Доходность собственного капитала	0,3152
Доходность заемного капитала	0,18
WACC	0,1943

**Прогнозные балансы**

Финансовый анализ проводился на основе прогнозных балансов

инвестиционного проекта, составленных на три года: пятый год, седьмой год и десятый год.

**Таблица 3**

**Форма 1**

	Код	Пятый год	Седьмой год	Десятый год
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Основные средства	1150	83 744 547	68 492 556	52 553 715
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			
Прочие внеоборотные активы	1190	21 043 691	26 127 688	31 440 635
<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>104 788 238</b>	<b>94 620 244</b>	<b>83 994 350</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	1 278 370	1 467 655	2 731 768
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230			
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
Денежные средства	1250	104 741 275	244 300 991	545 010 030
Прочие оборотные активы	1260			

	Код	Пятый год	Седьмой год	Десятый год
<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>106 019 645</b>	<b>245 768 646</b>	<b>547 741 797</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>210 807 883</b>	<b>340 388 890</b>	<b>631 736 147</b>
<b>ПАССИВ</b>				
	Код	Пятый год	Седьмой год	Десятый год
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал	1310	31 218 905	31 218 905	31 218 905
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	122 922 730	271 392 486	591 072 868
<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>154 141 635</b>	<b>302 611 391</b>	<b>622 291 773</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Займы и кредиты	1410	47 221 873	28 333 124	0
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Оценочные обязательства	1430			
Прочие долгосрочные обязательства	1450			
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>47 221 873</b>	<b>28 333 124</b>	<b>0</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Займы и кредиты	1510	9 444 375	9 444 375	9 444 375
Кредиторская задолженность	1520			
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540			
Прочие краткосрочные обязательства	1550			
<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>9 444 375</b>	<b>9 444 375</b>	<b>9 444 375</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>210 807 883</b>	<b>340 388 890</b>	<b>631 736 147</b>

Таблица 4

**Форма 2**

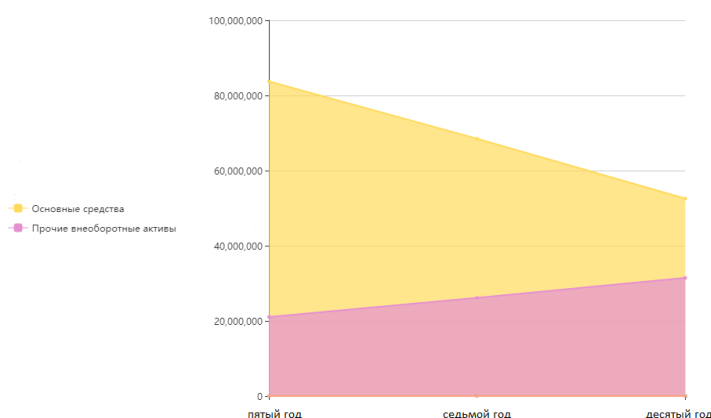
	Код	Пятый год	Седьмой год	Десятый год
Выручка	2110	201 678 162	238 873 223	268 699 889
Себестоимость продаж	2120	-114 742 656	-125 651 250	-125 651 250
Валовая прибыль (убыток)	2100	86 935 506	113 221 973	143 048 639
Коммерческие расходы	2210	-11 319 988	-11 386 738	-11 386 738
Управленческие расходы	2220	-3 970 056	-3 970 056	-3 970 056
Прибыль (убыток) от продаж	2200	<b>71 645 463</b>	<b>97 865 179</b>	<b>127 691 845</b>
Проценты к уплате	2330	-10 199 925	-6 799 950	-1 699 987
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	<b>61 445 538</b>	<b>91 065 229</b>	<b>125 991 858</b>
Текущий налог на прибыль	2410	-6 050 345	-7 166 197	-8 060 997

	Код	Пятый год	Седьмой год	Десятый год
Прочее	2460	-328 023	-251 763	-172 069
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>2400</b>	<b>55 067 170</b>	<b>83 647 270</b>	<b>117 758 793</b>
Чистая прибыль нарастающим итогом		109 088 735	257 369 206	575 785 474

**Горизонтальный финансовый анализ**

Рассматривая оборотные активы через призму горизонтального финансового анализа, можно сказать, что внеоборотные активы имеют следующую динамику: основные средства уменьшились в седьмом году на 18,21% по сравнению с пятым годом, и уменьшились на 23,27% в 10 году. Данная тенденция связана с тем, что по данной строке баланса в расчет включалась остаточная стоимость имущества в процессе амортизации, следовательно, динамика снижения величины основных средств при отсутствии изменений в структуре основных средств является естественным процессом и не оказывает негативного

влияния на предприятие. А величина прочих внеоборотных активов, напротив, имеет тенденцию к увеличению, потому что расчетным показателем по данной строке является накопленная величина капитальных вложений, данная величина с каждым последующим годом увеличивается, так в седьмом и десятом году увеличение прочих внеоборотных активов увеличилось на 24,16% и 20,33% соответственно. Прочие внеоборотные активы увеличиваются, за счет предполагаемой покупки или строительства дополнительных внеоборотных активов для предприятия, которые впоследствии будут учтены в основных средствах.



**Рис. 1. Динамика внеоборотных активов компании за пятый, седьмой и десятый год, тенге.**

В следствие большой разности нагляднее показать изменение показателей составляющих оборотных активов, в табличном виде (таблица 5). Динамика

оборотных активов показывает тенденцию к увеличению, в основном за счет роста строки баланса «Денежные средства», которые увеличились на 133,24% в седьмом году по сравнению с пятым годом, и на 123,09% в десятом году по сравнению с седьмым годом. Данный рост связан с тем, что для расчета денежных средств был взят показатель - денежный поток с нарастающим итогом, а снижение

темпа прироста данного показателя связано с периодом окупаемости, который достигается в третьем году, поэтому дисконтированный денежный поток в пятом году намного меньше аналогичных показателей в седьмом и десятом году. Также, следует учитывать, что производственные мощности в седьмом и десятом году не изменялись, так как достигли своего предела

**Таблица 5**

*Динамика оборотных активов за пятый, седьмой и десятый год, в тенге*

	Код	Пятый год			Седьмой год		Десятый год	
		знач.	знач.	изм.	знач.	изм.	знач.	изм.
Запасы	1210	1 278 370	1 467 655	+14.81%	2 731 768	+86.13%		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	-	0	-		
Дебиторская задолженность	1230	0	0	-	0	-		
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	-	0	-		
Денежные средства	1250	104 741 275	244 300 991	+133.24%	545 010 030	+123.09%		
Прочие оборотные активы	1260	0	0	-	0	-		
<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>106 019 645</b>	<b>245 768 646</b>	<b>+131.81%</b>	<b>547 741 798</b>	<b>+122.87%</b>		
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>210 807 883</b>	<b>340 388 890</b>	<b>+61.47%</b>	<b>631 736 148</b>	<b>+85.59%</b>		

Горизонтальный анализ пассивов, представленный в таблице 6, показывает, что динамика уставного капитала осталась неизменной и равнялась величине собственного капитала, что нельзя сказать о нераспределенной прибыли, которая состоит из величины чистой прибыли нарастающим итогом.

Долгосрочные обязательства имеют тенденцию к уменьшению до нуля в десятом году, так как заканчивается срок

погашения кредита, взятого во втором месяце первого года и это, означает, что долг полностью выплачен. Однако, в краткосрочных обязательствах можно увидеть тело кредита, в десятом году оно не равно нулю, так как последний платеж тела кредита осуществляется в этом году, и он зачисляется в краткосрочные обязательства, так как срок выплаты меньше года.

Таблица 6

*Динамика пассивов предприятия за пятый, седьмой и десятый год, в тенге*

ПАССИВ	Код	Пятый год		Седьмой год		Десятый год	
		знач.	знач.	изм.	знач.	изм.	
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>							
Уставный капитал	1310	31 218 905	31 218 905	0.00%	31 218 905	0.00%	
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0	-	0	-	
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	-	0	-	
Добавочный капитал	1350	0	0	-	0	-	
Резервный капитал	1360	0	0	-	0	-	
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	122 922 730	271 392 486	+120.78%	591 072 868	+117.79%	
<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>154 141 635</b>	<b>302 611 391</b>	<b>+96.32%</b>	<b>622 291 773</b>	<b>+105.64%</b>	
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>							
Займы и кредиты	1410	47 221 873	28 333 124	-40.00%	0	-100.00%	
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	-	0	-	
Оценочные обязательства	1430	0	0	-	0	-	
Прочие долгосрочные обязательства	1450	0	0	-	0	-	
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>47 221 873</b>	<b>28 333 124</b>	<b>-40.00%</b>	<b>0</b>	<b>-100.00%</b>	
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>							
Займы и кредиты	1510	9 444 375	9 444 375	0.00%	9 444 375	0.00%	
Кредиторская задолженность	1520	0	0	-	0	-	
Доходы будущих периодов	1530	0	0	-	0	-	
Оценочные обязательства	1540	0	0	-	0	-	
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	-	0	-	
<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>9 444 375</b>	<b>9 444 375</b>	<b>0.00%</b>	<b>9 444 375</b>	<b>0.00%</b>	
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>210 807 883</b>	<b>340 388 890</b>	<b>+61.47%</b>	<b>631 736 148</b>	<b>+85.59%</b>	

**Вертикальный финансовый анализ**

Динамика структуры активов показывает тенденцию увеличения доли оборотного капитала предприятия, что является благоприятным фактором, так как оборотные активы более ликвидны и

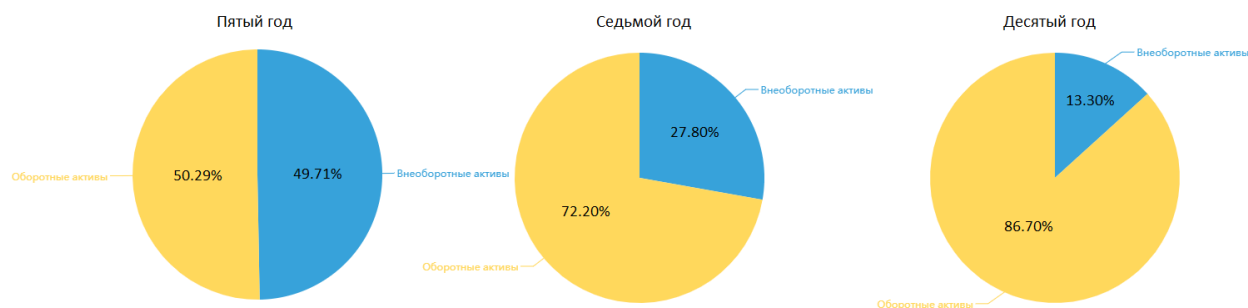
данная динамика может свидетельствовать о финансовой устойчивости проекта.

Следует отметить, что структура активов анализируемой компании в пятом году была схожа с данными в статье Лекаркиной Н.К. «Исследование оборотных активов предприятия для целей



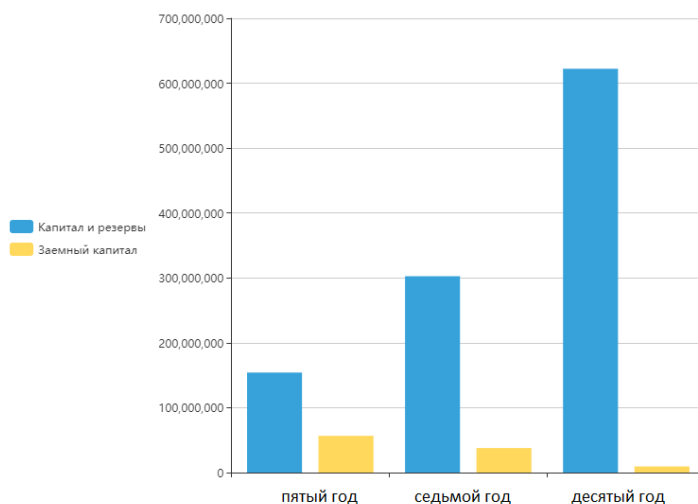
проведения финансового анализа» [4] по структуре активов российских предприятий в зависимости от вида деятельности за 2017 г., в сфере обрабатывающих производств доля внеоборотных активов составляет 53%, а

доля оборотных активов 47%. В седьмом году, структура активов значительно изменилась, и стала соответствовать сфере строительства, где доля оборотных активов равна 78%, а внеоборотных – 22%. [11]



**Рис. 2. Структура активов предприятия за пятый, седьмой и десятый год, в тенге.**

Анализ динамики структуры капитала показывает тенденцию сокращения заемного капитала ввиду погашения кредита, что свидетельствует о финансовой независимости проекта.



**Рис. 3. Динамика структуры капитала предприятия за пятый, седьмой и десятый год, в тенге.**

**Анализ коэффициентов**

Коэффициент текущей ликвидности показывает краткосрочную ликвидность компании, то есть способность компании погасить свои краткосрочные

обязательства текущими активами. В случае данного инвестиционного проекта, величина текущих активов в 11,23 раза превышала величину краткосрочных обязательств по состоянию на пятый год с

начала производства. В седьмом и десятом году, по мере увеличения денежных средств и запасов, уменьшалась доля краткосрочной задолженности, что способствовало увеличению коэффициента текущей ликвидности.

Одинаковые значения быстрой и абсолютной ликвидности обусловлены

тем, что у компании отсутствуют краткосрочные инвестиции или товарные ценные бумаги и текущая дебиторская задолженность. А схожесть значений текущей и быстрой ликвидности объясняются тем, что величина запасов относительно денежных средств не столь велика.

Таблица 7

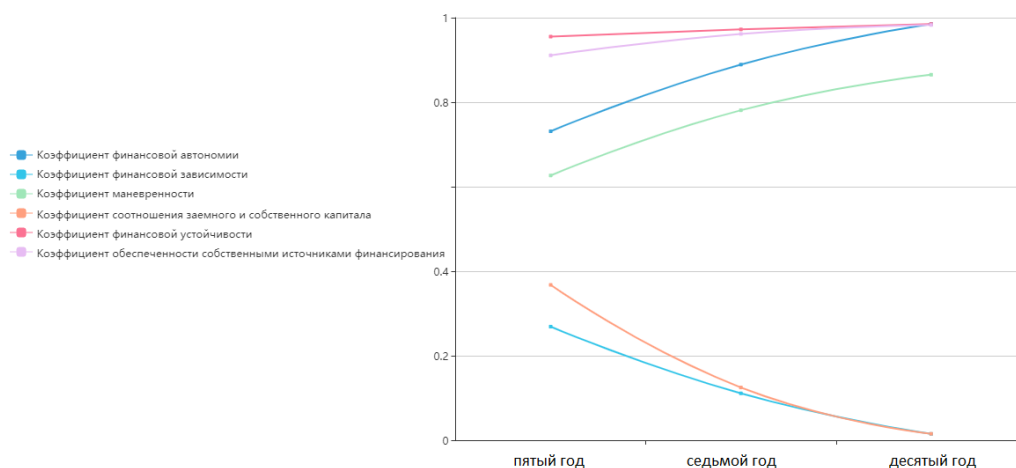
*Коэффициенты ликвидности*

Показатель	на конец пятого года	на конец седьмого года	на конец десятого года
Ликвидность			
Коэффициент текущей ликвидности	11.23	26.02	58.00
Коэффициент быстрой ликвидности	11.09	25.87	57.71
Коэффициент абсолютной ликвидности	11.09	25.87	57.71

Коэффициент финансовой автономии, показывает динамику увеличения, так как величина заемных средств уменьшается с каждым годом, и обратный показатель – коэффициент финансовой зависимости, уменьшается, так как в сумме оба коэффициента равны единице, что свидетельствует об увеличении финансовой устойчивости проекта.

Коэффициенты маневренности и обеспеченности собственными

источниками финансирования изменяются пропорционально в сторону увеличения, так как оба коэффициента имеют в числителе собственные оборотные средства, отличие лишь в знаменателе: в коэффициенте маневренности учитывается собственный капитал, а в коэффициенте обеспеченности собственными источниками финансирования учитываются оборотные активы.



**Рис. 4. Коэффициенты финансовой устойчивости на пятый, седьмой и десятый год.**

В заключении, можно сделать вывод о том, что горизонтальный, вертикальный финансовый анализ, а также расчет основных финансовых коэффициентов свидетельствуют о финансовой устойчивости инвестиционного проекта,

увеличения автономии от заемного капитала, высоких показателях ликвидности. Целесообразность инвестирования в данный проект оправдана.

**Библиографический список.**

1. Общий классификатор видов экономической деятельности (ОКЭД) Режим доступа: [https://business.gov.kz/ru/resources/economy\\_sectors/](https://business.gov.kz/ru/resources/economy_sectors/)
2. Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 23.09.2018. Режим доступа: [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=36148637](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=36148637)
3. Информационный портал. Режим доступа: <https://allbanks.kz/credits/>
4. Лекаркина Н.К. Исследование оборотных активов предприятия для целей проведения финансового анализа. Режим доступа: [http://www.cepes-invest.com/help/Analysis\\_of\\_current\\_assets](http://www.cepes-invest.com/help/Analysis_of_current_assets)

*Кадырбекова Акбота Габитовна  
магистратура экономического факультета  
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова  
адрес электронной почты – akbota.kadyrbekova@gmail.com*

## **ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ДОСТАВКЕ ПРАВИЛЬНОГО ПИТАНИЯ В Г. АСТАНЕ**

**Аннотация.** В статье рассмотрен анализ финансовых показателей и прогнозного баланса предлагаемого бизнес-проекта по производству и доставке правильного питания.

**Ключевые слова:** финансовый анализ, доставка правильного питания, Казахстан, Астана.

*Kadyrbekova A. G.*  
*graduate of economic faculty Kazakhstan*  
*branch of Moscow state University. M. V. Lomonosov*  
*e-mail – akbota.kadyrbekova@gmail.com*

**FINANCIAL ANALYSIS OF THE COMPANY FOR THE DELIVERY OF PROPER  
NUTRITION IN ASTANA CITI**

**Abstract.** The article considers the analysis of financial performance and forecast balance of the proposed business project for the production and delivery of proper nutrition.

**Keywords:** financial analysis, delivery of proper nutrition, Kazakhstan.

## ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ДОСТАВКЕ ПРАВИЛЬНОГО ПИТАНИЯ В Г. АСТАНЕ

В настоящее время на пике своего развития находится тема здорового образа жизни. Это породило множество бизнес-идей, некоторые из которых не только реализовались в реальные проекты, но и сформировались в перспективные ниши с быстрорастущим спросом. Одним из направлений развития данной темы является доставка продуктов правильного питания.

Суть сервиса заключается в составлении индивидуального рациона и доставке 3-5 наборов приготовленной пищи — завтрак, обед, ужин и перекусы между ними. Данный сервис пользуется спросом только в городах-миллионниках, к числу которых с недавнего времени относится и г.Астана.

Как правило, целевой аудиторией являются люди с уровнем дохода выше среднего, приверженцы здорового образа жизни и спортсмены. В г.Астане зарегистрировано более 14,4% населения, имеющих уровень доходов выше среднего, что определяет их потенциальным рынком сбыта. [1]

Более того, отрасль по производству и доставке здорового питания не насыщен: согласно данным 2Gis и Комитету Статистике РК, в г.Астане насчитывается лишь 5 предприятий. [1] В связи с этим открытие предприятия по производству и доставке правильного питания считается перспективным и рентабельным.

Ниже приводится финансовый анализ планируемого инвестиционного проекта по производству и доставке правильного питания в г. Астане. Горизонт исследования 2018-2020гг. Валюта исследования– казахстанский тенге.

Исходя из анализа рынка действующих предприятий, занимающихся доставкой правильного питания по г.Астане, средний чек составляет 5105 тг в день. В целях привлечения покупателей первые 6 месяцев функционирования будет сделана скидка в 10%, что в среднем составит 4595тг.

**Таблица 1**

**Средний чек действующих предприятий по доставке правильного питания в г.Астане**

Название фирмы	Средний чек, тг
Правильное питание в Астане	98 800
Eat & Fit	125 000
Health Project	88 200
Healthy Meal	100 000
Hemingway Healthy Club	124 000
<b>Итого, средний чек за 21 день</b>	<b>5 105</b>

При стабильной численности клиентов в 30 людей в месяц уже после 10 месяцев функционирования генерируемая выручка предприятия составит 3 675 600 тг. Доля себестоимости, коммерческих и управленческих расходов от выручки, согласно опыту фирм – конкурентов, уменьшается после 7 месяцев функционирования. Таким образом, окупаемость проекта по дисконтированным денежным проектам (DCPBP) прогнозируется в пределах 9

месяцев, а внутренняя норма доходности (IRR) – 44%.

Требуемый объем инвестиций в проект составляют 9 670 000 тг, 60% которых покрываются за счет собственных средств и 40% - за счет заемных. Планируется взятие заемных средств (краткосрочный кредит) на 1 год от АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» по льготной ставке кредитования 8,5%. [2]

Таблица 2

**Прогнозный баланс предприятия, 2018-2020гг.**

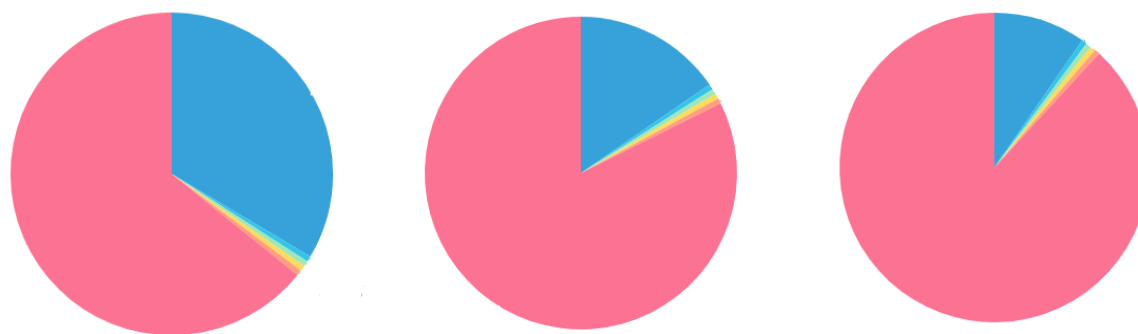
	Абсолютное значение, тг		Изменение, %	
	2018	2019	2019	2020
<b>АКТИВЫ</b>				
Основные средства	513 508	-2,53	-11,69	
Прочие внеоборотные средства	2 800 000	0	0	
Дебиторская задолженность	2 000 000	0	0	
Денежные средства	11 104 058	+179,07	+71,7	
Прочие оборотные активы	1 340 200	+22,97	0	
<b>ПАССИВЫ</b>				
Уставный капитал	5 802 005	0	0	
Нераспределенная прибыль	11 104 058	+179,07	+71,7	
Займы и кредиты	3 545 674	-90,91	-100	
Кредиторская задолженность	1 800 000	0	0	
<b>БАЛАНС</b>	<b>22 251 737</b>	<b>+74,88</b>	<b>+56,27</b>	

Согласно прогнозному балансу валюта баланса имеет тенденцию к изменению и увеличивается с темпом в 74,88% и 56,27% соответственно. Наибольший вес в структуре активов имеют денежные средства – около 50%, и нераспределенная прибыль в пассивах – около 50%. Данное является подтверждением генерирования денежных

потоков и возможностью их направления в дальнейшее развитие бизнеса и погашение долгов.

Более того, доля нераспределенной прибыли в структуре собственного капитала будет иметь тенденцию к увеличению, а именно: с 65,68% в 2018г до 90,17% в 2020г.





**Рисунок 1. Прогнозные доли нераспределенной прибыли в структуре собственного капитала, %.** Источник: ЦЭПЭС. Финансовые системы для расчетов финансового анализа. <http://www.cepes-invest.com/>

Дальнейшим шагом является анализ финансовых коэффициентов. Анализ коэффициентов ликвидности как один из видов финансовых коэффициентов показывает степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.[3]

Как видно из таблицы 3, прогнозные показатели ликвидности предприятия являются нормальными для данной отрасли и более того, имеют тенденцию к увеличению. Причем темпы роста всех показателей почти равны, что говорит о стабильности поступления оборотных активов и краткосрочных пассивов.

**Таблица 3**

*Прогнозные показатели ликвидности предприятия*

Показатель	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2020
Коэффициент текущей ликвидности	3,54	16,78	31,98
Коэффициент быстрой ликвидности	2,45	15,54	30,67
Коэффициент абсолютной ликвидности	2,08	14,60	29,56
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,72	0,94	0,97
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	1,11	1,11	1,11

Также можно отметить, что значение дебиторской задолженности на протяжении всего исследуемого периода сохраняется на уровне в 1,11, что позволяет покрыть кредиторскую задолженность излишней дебиторкой в случае первого требования контрагентом. Срочность двух статей также будет

контролироваться бухгалтером предприятия.

Следующими показателями финансового анализа являются прогнозные показатели финансовой устойчивости, которые характеризуют вероятность банкротства предприятия.

**Таблица 4**

*Прогнозные показатели финансовой устойчивости*

Показатель	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2020
Коэффициент финансовой автономии	0.76	0.95	0.97
Коэффициент финансовой зависимости	0.24	0.05	0.03
Коэффициент маневренности	0.80	0.91	0.95
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	0.32	0.06	0.03
Коэффициент финансовой устойчивости	0.76	0.95	0.97
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0.72	0.94	0.97

Исходя из таблицы 4, все прогнозные показатели финансовой устойчивости находятся в пределах нормы, что говорит о устойчивом финансовом состоянии фирмы и достаточности собственных средств для инвестирования в производство.

Таблица 5

*Прогнозные показатели рентабельности, %*

Показатель	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2020
Рентабельность продаж	38.50	51.87	61.84
Рентабельность производства	74.75	130.00	206.67
Рентабельность оборотных активов	47.07	94.35	73.19
Рентабельность внеоборотных активов	269.05	778.14	1042.34
Рентабельность инвестиций	52.86	96.09	71.36
Рентабельность активов (ROA)	40.06	84.14	68.38
Рентабельность собственного капитала (ROE)	52.73	95.85	71.18
Рентабельность инвестированного капитала (ROCE)	53.90	96.09	71.36

Как видно из таблицы 5, показатели рентабельности прогнозируются быть достаточно высокими, что говорит об эффективности вложения средств в производство. Например, особо важным показателем для инвестора является показатель рентабельности инвестированного капитала (ROCE). Он показывает эффективность использования материальных, трудовых и денежных активов организации; обычно это необходимо для сравнения эффективности работы в различных видах бизнеса и для оценки того, генерирует ли компания достаточно прибыли, чтобы оправдать стоимость привлечения капитала.

71.36, превышает среднюю процентную ставку по банковским и товарным кредитам (10%), что говорит о прибыльности вложения инвестором в данный проект.

Таким образом, исходя из финансового анализа предлагаемого бизнес-проекта по доставке продуктов правильного питания, и с учетом ситуации на рынке, характеризующейся растущим спросом, существуют хорошие предпосылки для открытия данного бизнеса в г. Астане. С учетом ненасыщенности рынка данной продукцией, эффективность проекта во многом будет определяться выбранной политикой продвижения товара на рынок.

Прогнозируемые значения ROCE по данному проекту, а именно: 53.9; 96.09 и

**Библиографический список**

5. Официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК  
<http://stat.gov.kz/>
6. Официальный сайт «Фонд развития предпринимательства «Даму» <https://www.damu.kz/>
7. [http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj\\_analiz/analiz\\_balansa/analiz\\_likvidnosti\\_balansa\\_predpriyatija/10-1-0-21](http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/analiz_balansa/analiz_likvidnosti_balansa_predpriyatija/10-1-0-21)
8. ЦЭПЭС. Финансовые системы для расчетов финансового анализа. <http://www.cepes-invest.com/>

An aerial, sepia-toned photograph of a city, likely New York City, showing a dense urban landscape with numerous skyscrapers and a river. A hot air balloon is floating in the sky in the center-right of the frame. The text 'РУБРИКА ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ' is overlaid in the lower right quadrant of the image.

**РУБРИКА  
ИНВЕСТИЦИОННОЕ  
ПРОЕКТИРОВАНИЕ**

*Зубарь Надежда Владимировна  
магистратура экономического факультета  
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова  
адрес электронной почты – [info@esm-invest.com](mailto:info@esm-invest.com)*

## **АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПЛИТОК ИЗ РЕЗИНОВОЙ КРОШКИ В КАЗАХСТАНЕ**

**Аннотация.** В статье представлен анализ инвестиционной привлекательности предприятия по производству плиток из резиновой крошки в Казахстане. Анализ инвестиционного потенциала проведен при помощи расчета основных инвестиционных показателей в процессе финансового моделирования.

**Ключевые слова:** производство резиновой плитки, резиновая крошка, инвестиционный потенциал, инвестиционный проект.

**Zubar' N.V.**

*graduate of economic faculty Kazakhstan  
branch of Moscow state University. M. V. Lomonosov  
e-mail – akbota.kadyrbekova@gmail.com*

## **ANALYSIS OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE ON MANUFACTURE OF RUBBER CRUMB TILES IN KAZAKHSTAN**

**Abstract.** The article presents an analysis of the investment attractiveness of an enterprise of rubber crumb tiles production in Kazakhstan. Analysis of investment potential carried out by calculating the main investment indicators in the process of financial modeling.

**Keywords:** rubber tile production, crumb rubber, investment potential, investment project.

## АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПЛИТОК ИЗ РЕЗИНОВОЙ КРОШКИ В КАЗАХСТАНЕ

*Актуальность выбранного направления производства*

Количество изношенных шин в мировом масштабе достигает 25 миллионов тонн ежегодно, и эта цифра постоянно растет. Лишь 23 % из этого числа перерабатываются для каких-либо целей: благодаря пиролизу есть возможность получения энергии из переработанных шин, либо при помощи измельчения резины в крошку использовать в составе дорожного покрытия.

Остальная часть изношенных шин складывается или утилизируется вместе с бытовыми отходами, что является

нежелательным с экологической точки зрения, так как большинство шин производятся из синтетического каучука, который в свою очередь состоит из нефти, а нефть, как всем известно, является огнеопасным ресурсом, не подлежащим биологическому разложению. [1]

Примером катастрофического влияния на экологию может служить пожар, случившийся в Испании в 2016 году, когда властям пришлось эвакуировать 9 тысяч жителей муниципалитета Сесена, расположенном в 35 километрах к югу от Мадрида, из-за пожара на свалке автомобильных шин в количестве 100 000 тонн шин. [2]



*Рис. 1. Возгорание склада изношенных шин в муниципалитете Сесена, Испания 2016 год. [3]*

Согласно Казахстанской ассоциации по управлению отходами «KazWaste», объем изношенных шин в Казахстане достигает 100 000 тонн ежегодно. За 2016 год компаниями было переработано лишь 14 367 тонн, что составляет 13-15% от общего количества. В целом, валовая производственная мощность всех предприятий по переработке

утилизированных шин составляет меньше 60 000 тонн, что свидетельствует о перспективах функционирования на данном сегменте рынка. [4]

С 1 января 2016 года в Республике Казахстан, действует принцип расширенных обязательств производителей – (далее РОП). На основании приказа Министра энергетики

Республики Казахстан от 25 декабря 2015 года № 761, РОП взимает плату за утилизацию изношенных шин в размере 37 тенге за килограмм, при условии, что производитель должен утилизировать не менее 30% от квартального объема реализованной продукции. [5]

На официальном сайте РОП представлен реестр компаний-переработчиков, куда направляются

утилизированные шины. Всего в Казахстане зарегистрировано 17 компаний, расположенных в девяти регионах, однако в реестре РОП не числится ни одной компании-переработчика, в Акмолинской области, на территории, где базируется анализируемое автором предприятие, которое будет располагаться недалеко от г. Астана. [6]

**Таблица 1.**

**Реестр компаний - переработчиков оператора РОП. [6]**

Вид отхода: использованные шины		
1	ТОО «Экошина»	Южно-Казахстанская область
2	ТОО «ДорстройСервис»	Кызылординская область
3	ТОО «Inter Rubber Recycling»	Павлодарская область
4	ТОО «Soltustik Rubber Recycling»	Северо-Казахстанская область
6	ТОО «КазРемШина»	Карагандинская область
7	ТОО «Ecoindustry»	Карагандинская область
10	ТОО «Q-Recycling»	Алматинская область
11	ТОО «Агротехмаш»	Костанайская область
12	ТОО «КазТрансРеал»	Восточно-Казахстанская область
13	ТОО «Биотоп»	Восточно-Казахстанская область
14	ТОО "ЭкоСервисарман"	Алматинская область
15	ТОО "Экортерра"	Мангистаусткая область
16	ТОО "Акеу-Т"	Карагандинская область
17	ТОО "Ж-Курылыс"	Восточно-Казахстанская область

**Инвестиционные затраты**

Для реализации проекта по производству плит из резиновой крошки предполагается привлечение заёмного капитала в размере: 93 656 715 тг., что составляет 0,75% от общих

инвестиционных затрат (124 875 620 тенге). Привлечение заёмного капитала планируется по ставке 18% на 10 лет.

В целом, инвестиционные затраты выглядят следующим образом:

**Таблица 2.**

**Инвестиционные затраты**

Наименование	Стоимость, тг.
Инвестиции в земельные участки, тг. [7]	22 000 000
Инвестиции в здания, сооружения, технологическое оборудование, тг.	93 385 820
<i>в т.ч.</i>	
<i>линия по переработке автомобильных шин в резиновую крошку, тг. [8]</i>	<i>49 385 820</i>
<i>линия по производству резиновых плиток 500x500мм., тг. [9]</i>	<i>30 000 000</i>



здание, ремонт, тг. [10]	14 000 000
Инвестиции в оборудование и прочие активы, тг.	9 489 800
Инвестиции в финансовые активы, тг.	0
Оплата расходов будущих периодов, тг.	0
Прирост чистого оборотного капитала, тг.	
Выручка от реализации активов, тг.	0
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности, тг.</b>	<b>124 875 620</b>

Для производства необходимо приобрести земельный участок площадью 1000 кв. метров, который, предположительно, будет расположен в Алматинском районе города Астана, на улице Маркова 15. На земельном участке планируется построить здание ангарного типа и провести ремонтные работы стоимостью 14 000 000, приобрести умную пожарно-охранную систему, персональные компьютеры.

Как видно из таблицы 2, наибольшую часть инвестиционных расходов составят инвестиции в технологическое оборудование, а именно: линия по переработке автомобильных шин в резиновую крошку мощностью 350кг./час стоимостью 49 385 820, и линия по производству резиновых плиток размером 500x500мм. Стоимостью 30 000 000тг.

Линия переработки резины состоит из:

- Станка предварительной резки;
- Станка для вырывания бортового кольца и резки шин на части;
- Установки дробления резины;
- Наклонного ленточного транспортера;
- Установки измельчения резиновой крошки;

- Вибрационного просеивателя;
- Наклонного ленточного конвейера;
- Вибрационного сита;
- Пневмотранспортера;
- Пылеуловителя;
- Комплекта патрубков и воронок для отсоса текстиля.

Количество необходимого оборудования для переработки изношенных шин в резиновую крошку обуславливается тем, что помимо резины, в шине содержится бортовое кольцо, а также текстильный и металлический корд в размере 20% и 10% от веса шины соответственно. [9]

Следующим этапом производства является изготовления плиток из резиновой крошки, для которого используется вышеуказанная линия по производству резиновых плиток.

«В комплект оборудования входят:

- Тележки для пресс-форм: 10 шт.
- Смеситель для приготовления сырьевой массы: 6 шт.
- Стойка для миксера: 6 шт
- Стол формовочный: 1 шт.
- Стол металлический для раскладки: 6 шт.
- Пресс-формы: 100 шт.
- Весы: 4 шт.

- Инструменты для работы и монтажа: 1 комплект.
- Сушильная камера 5000\*5000мм: 1 шт.
- Пресс гидравлический PG-9ti с контролем давления: 1 шт.
- Пульт управления температурой: 1 шт.
- Датчик температуры: 1 шт.
- Вытяжка: 1 шт.
- Сырье для пробной партии продукции: 1 комплект.
- Технологический паспорт, технология и рецептура, обучающие видеоматериалы: 1шт».[10]

Данное оборудование рассчитано для производства 100 кв. метров резиновой плитки за восьмичасовой рабочий день, что учтено в производственных мощностях компании.

Далее, готовую продукцию необходимо будет упаковать для погрузки в транспортные средства, для этого предполагается приобрести погрузчик, стоимостью 4 900 000 тг. и деревянные поддоны (750тг. за штуку), так как 1 кв. метр резиновой плитки весит 8 кг. С учетом того, что деревянный поддон рассчитан для груза весом 1000кг, было рассчитано необходимое количество поддонов. Наконец, готовая и упакованная продукция при помощи погрузчика будет загружаться в газель (4 300 000тг.), либо перевозиться на склад.

Таблица 3

## Основные расчетные материалы, в тг.

Год	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Выручка	53 279 768	132 484 458	163 154 948	169 681 146	201 678 162	209 745 289	238 873 223	248 428 152	258 365 278	268 699 889
Себестоимость	35 857 080	86 056 992	100 399 824	100 399 824	114 742 656	114 742 656	125 651 250	125 651 250	125 651 250	125 651 250
<b>Валовая прибыль</b>	<b>17 422 688</b>	<b>46 427 466</b>	<b>62 755 124</b>	<b>69 281 322</b>	<b>86 935 506</b>	<b>95 002 633</b>	<b>113 221 973</b>	<b>122 776 902</b>	<b>132 714 028</b>	<b>143 048 639</b>
Коммерческие расходы	13 878 000	13 345 238	11 232 988	11 232 988	11 319 988	11 319 988	11 386 738	11 386 738	11 386 738	11 386 738
Управленческие расходы	3 953 616	4 121 856	3 970 056	3 970 056	3 970 056	3 970 056	3 970 056	3 970 056	3 970 056	3 970 056
Проценты по кредиту	14 804 057	14 662 392	13 599 899	11 899 912	10 199 925	8 499 937	6 799 950	5 099 962	3 399 975	1 699 987
Прибыль до налогообложения	-15 212 985	14 297 981	33 952 181	42 178 366	61 445 538	71 212 652	91 065 229	102 320 146	113 957 259	125 991 858
<b>Налоги</b>	<b>7 329 971</b>	<b>3 072 934</b>	<b>5 325 166</b>	<b>5 465 908</b>	<b>6 378 368</b>	<b>6 579 450</b>	<b>7 417 959</b>	<b>7 674 094</b>	<b>7 945 835</b>	<b>8 233 065</b>
Налог на имущество и земельный налог	7 196 772	2 079 301	430 518	375 474	328 023	287 092	251 763	221 249	194 877	172 069
Налог на прибыль (для ИП 3%)	133 199	993 633	4 894 648	5 090 434	6 050 345	6 292 359	7 166 197	7 452 845	7 750 958	8 060 997
<b>Чистая прибыль</b>	<b>-22 542 956</b>	<b>11 225 047</b>	<b>28 627 015</b>	<b>36 712 458</b>	<b>55 067 170</b>	<b>64 633 201</b>	<b>83 647 270</b>	<b>94 646 052</b>	<b>106 011 424</b>	<b>117 758 793</b>
Амортизация	15 887 000	13 967 193	12 777 909	11 008 753	9 490 218	8 186 185	7 065 807	6 102 730	5 274 436	4 561 675
Капитальные вложения	5 295 667	4 655 731	4 259 303	3 669 584	3 163 406	2 728 728	2 355 269	2 034 243	1 758 145	1 520 558
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	<b>-22 542 956</b>	<b>-11 317 909</b>	<b>17 309 106</b>	<b>54 021 564</b>	<b>109 088 735</b>	<b>173 721 936</b>	<b>257 369 206</b>	<b>352 015 258</b>	<b>458 026 682</b>	<b>575 785 474</b>

Таблица 4

*Денежные потоки от финансовой деятельности*

	1 мес.	2-12 мес.	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Поступления собственного капитала	31 218 905										
Целевое финансирование											
Средства от инвесторов строительства											
Поступления кредитов	93 656 715										
Возврат кредитов		-787 031	-2 361 094	-9 444 375	-9 444 375	-9 444 375	-9 444 375	-9 444 375	-9 444 375	-9 444 375	-9 444 375
Лизинговые платежи											
Выплата дивидендов											
<b>Итого денежный поток от финансовой деятельности</b>	<b>124 875 620</b>	<b>-787 031</b>	<b>-2 361 094</b>	<b>-9 444 375</b>	<b>-9 444 375</b>	<b>-9 444 375</b>	<b>-9 444 375</b>	<b>-9 444 375</b>	<b>-9 444 375</b>	<b>-9 444 375</b>	<b>-9 444 375</b>

Таблица 5

*Инвестиционные показатели при разных системах налогообложения*

	ИП с упрощенным режимом	Общая система налогообложения	Разница, тг.
<b>Рыночная стоимость инвестиционного проекта, тг.</b>	304 152 357	243 304 001	60 848 357
<b>Внутренняя ставка доходности, доля</b>	0,2392	0,1906	0,0486
<b>Индекс прибыльности</b>	2,2412	1,9484	0,2928
<b>Дисконтированный срок окупаемости, лет</b>	3 года	4 года	1 год
<b>Доля собственных средств</b>	0,2500	0,2500	0

	ИП с упрощенным режимом	Общая система налогообложения	Разница,тг.
Доля заемных средств	0,7500	0,7500	0
Доходность собственного капитала	0,3152	0,3152	0
Доходность заемного капитала	0,1800	0,1800	0
WACC	0,1943	0,1943	0

На основе расчета общего дисконтированного денежного потока и дисконтированной терминальной стоимости была вычислена предполагаемая рыночная стоимость компании в размере 304 152 357 тг. при условии, что компания будет осуществлять деятельность по специальному налоговому режиму на основе упрощенной декларации. Если же для инвестиционного проекта будет применяться общая система налогообложения, то рыночная стоимость проекта уменьшится на 60 848 357 тг., внутренняя ставка доходности уменьшится на 4,86%, индекс прибыльности также уменьшится, на 0,2928. Данные различия обусловлены тем, что при упрощенной декларации вместо налога на прибыль используется ставка в виде трех процентов от выручки, также, для упрощенной декларации характерна меньшая ставка налога на имущество – 0,5%, а при общей системе налогообложения – 1,5%.

Налоговое законодательство Республики Казахстан находится на стадии формирования. Абсолютно новый Налоговый кодекс вступил в силу с января 2018 года. На практике часто возникают

ситуации, при которых трактовка налогового законодательства налоговыми органами отличается от трактовки налогоплательщиками. Таким образом, имеет место высокий налоговый риск, результатом которого может быть отток денежных ресурсов из предприятия. Рекомендуется использование специального налогового режима по тому что налоговый учет проще.

Согласно налоговому законодательству предельный доход для ИП равен 57 812 496 в 2018 году, (то есть 2044 \*28 284 МРЗП). Минимальный размер заработной платы (МРЗП) ежегодно увеличивается, таким образом, предельный доход тоже увеличится.

В последующие годы выручка планируется в объеме, значительно превышающем предельный доход для ИП. Рассматриваются варианты привлечения партнеров, которые имеют право на часть прибыли. Партнерам предлагается зарегистрироваться как ИП.

Принимая во внимание, что проект прибыльный и актуальный, проект может быть реализован.

**Библиографический список**

1. Информационный портал // Утилизация и переработка отходов. Режим доступа: <http://vtorothodi.ru/pererabotka/pererabotka-rezinovyx-pokryshek>
2. Информационный портал 24.kz. Режим доступа: <http://24.kz/ru/news/obrazovanie-i-nauka/item/119833-evakuiruyut-9-tys-chelovek>
3. Информационный портал correspondent.net. Режим доступа: <https://korrespondent.net/world/3682551-pozhar-na-svalke-shyn-v-yspanyu-tysiachy-evakuyrovany>
4. Информационный портал caspianworld.com. Режим доступа: <https://static.caspianworld.com/speech/eco/2017/conf/BaikulovShynbolat.pdf>
5. Информационный портал adilet.zan.kz. Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/origins/V1500012669>
6. Официальный интернет-ресурс оператора расширенных обязательств производителей Республики Казахстан. Режим доступа: <https://recycle.kz/>
7. Продажа земельного участка 1000 кв. метров в г.Астана. Режим доступа: <https://krisha.kz/a/show/46356708>
8. Продажа линии по переработки резины. Режим доступа: <https://kz.all.biz/liniya-pererabotki-reziny-lpr-500-g8194488RU>
9. Продажа линии по производству плиток из резиновой крошки. Режим доступа: <http://sale.stroi-ekoblok.kz/product/10-oborudovanie-dlya-izgotovleniya-rezinovoy-plitki>
10. Объявление о строительстве ангаров разного назначения. Режим доступа: <https://astana.flagma.kz/stroitelstvo-angarov-raznogo-naznacheniya-o1965872.html>

*Тлеугулова Асем Айбековна  
магистратура экономического факультета  
Казахстанского филиала МГУ им. М.В. Ломоносова  
адрес электронной почты - tleugulova\_asem@mail.ru*

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ И КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МАКАРОННЫХ ИЗДЕЛИЙ ПРЕМИУМ-КЛАССА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

**Аннотация.** В статье рассмотрена структура инвестиционных затрат на открытие цеха по производству макаронных изделий премиум-класса в Казахстане, описан производственный цикл и обоснование основных статей затрат. В заключении проведена калькуляция себестоимости готовых макаронных изделий.

**Ключевые слова:** производство макаронных изделий, технологический процесс производства макаронных изделий, инвестиционные затраты, калькуляция себестоимости.



*Tleugulova Assem Aibekovna  
Graduate of economic faculty Kazakhstan  
Branch of Moscow state University M.V. Lomonosov  
e-mail- tleugulova\_asem@mail.ru*

**THE INVESTMENT COSTS AND COST PRICE OF PREMIUM CLASS PASTA  
PRODUCTION IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

**Abstract.** The paper describes the structure of investment costs for opening a workshop of the premium-class pasta production in Kazakhstan and provides production cycle and the substantiation of the main cost items. Moreover the cost price of finished pasta was calculated in conclusion.

**Keywords:** production of pasta, technological process of pasta production, investment costs, calculation.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ И КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МАКАРОННЫХ ИЗДЕЛИЙ ПРЕМИУМ-КЛАССА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В современных условиях производство макаронных изделий является одним из ключевых направлений развития обрабатывающей пищевой промышленности в Республике Казахстан, закрепленных в государственных стратегических документах[1]. Однако емкость казахстанского рынка не стимулирует производителей к открытию такого рода предприятий в силу низкой конкурентоспособности по сравнению с зарубежными аналогами. Преимущества высокого качества пшеницы в республике и относительной ее дешевизны могут стать стимулами к диверсификации сельскохозяйственного производства и частичного импортозамещения отечественными компаниями отрасли производства макаронных изделий.

Статистические данные предшествующих периодов свидетельствуют о снижении потребления казахстанцами хлеба и кондитерских изделий, при параллельном росте доли макаронных изделий и лапши в ежедневном рационе. За три квартала 2017 года на внутреннем рынке Казахстана было реализовано около 567,9 тыс. тонн хлеба, тортов и иных кондитерских изделий. Данный показатель на 1,7% меньше, чем было продано за аналогичный период 2016 года.

Наряду с этим наблюдается рост объема потребления кондитерских изделий длительного хранения и макарон. Так, печенье и сухарей в 2017 году реализовано на 0,7% больше, чем в предшествующий период. Однако макаронных изделий продано на 13,1% больше, или 134,6 тысяч тонн (см. Рисунок 1).



**Рис. 1. Реализация на внутреннем рынке Республики Казахстан хлебобулочных, кондитерских изделий и макарон за 2012-2017 годы, тыс. тонн.[2]**

В целях удовлетворения данного объема спроса на макаронные изделия увеличилось не только внутреннее производство, но и существенно возрос

импорт рассматриваемой продукции. Так, за 9 месяцев 2017 года в страну было импортировано порядка 31,1 тыс. тонн макарон, лапши и аналогичных изделий. По сравнению с объемами импорта за аналогичный период 2016 года количество выросло на 45,8%. На этом фоне доля

импорта макаронных изделий в РК увеличилась до 20,3% с 16,3%.

Однако местные производители также существенно нарастили выпуск макаронных продуктов питания: за год прирост составил 11,1% (см. Рисунок 2).



**Рис. 2. Ресурсы макарон, лапши, кускуса и аналогичных мучных изделий в Республике Казахстан за 2011-2017 годы, тыс. тонн.**

Таким образом, актуальность данного исследования подтверждается недостаточностью предложения макаронных изделий отечественными производителями наряду с высоким потенциалом развития данной отрасли и преимуществами в избытке сырья и его высоком качестве. Проект направлен на открытие небольшого производства макаронных изделий из твердых сортов премиум-класса по итальянской технологии на территории Республики Казахстан.

**Организационно-правовые аспекты бизнеса**

На начальном этапе открытия цеха по производству макаронных изделий, необходимо зарегистрироваться в качестве

субъекта предпринимательском деятельности: товарищества либо индивидуального предпринимателя. Последняя форма имеет некоторые преимущества в сфере налогообложения, однако может ограничивать в последующем наращивании масштабов производства. Государственная пошлина для создания данных правовых форм предпринимательства равна нулю, а также может быть осуществлена онлайн на сайте электронного правительства[3].

В процессе регистрации необходимо указать код ОКЭД ГК РК 10730 - Производство макаронных изделий[4]

**Производственное помещение**

Основными требованиями к производственному помещению должны



*1. Подготовка муки.* Процесс производства макаронных изделий начинается с этапа подготовки муки. Данная фаза, как правило, включает взвешивание, смешивание, просеивание и магнитную очистку основного ингредиента. Смешивание различных партий муки позволит улучшить качество готовых изделий посредством контроля их влажности и микроклимата.

Инородные частицы, которые могут находиться в сырье (ворсинки, веточки, нитки, кусочки бумаги, мучные комки) подлежат извлечению.

Далее на этапе магнитной очистки происходит удаление металлических примесей, которые могут попасть в муку в силу особенностей сельскохозяйственного производства.

*2. Приготовление теста.* По способу приготовления макаронное тесто — это наиболее простая разновидность мучных изделий. Основным ингредиентом макаронных изделий премиум класса является мука из твердых сортов пшеницы и вода. Однако в планируемом цехе также присутствует производство цветных (овощных) и безглютеновых макаронных изделий, что дополнительно затребует добавления в базовую рецептуру овощных концентратов (томат, шпинат, тыква, брокколи и т.д.) и безглютеновой муки.

Далее происходит процесс дозирования и смешивания ингредиентов и дальнейший замес теста в тестомесителях

непрерывного действия. Современное оборудование для производства макаронных изделий позволяет производить замес теста и его пресс в одном станке.

*3. Разделка сырых макаронных изделий.* Процесс осуществляется после прессовки готового теста, которое подлежит обдуву, резке на отдельные изделия и их раскладке. Обдувка осуществляется для предотвращения слипания макарон и для более точной резки. Сформированные и подсушенные макаронные изделия подлежат продолжительному высушиванию в специализированных сушильных шкафах.

*4. Упаковка и хранение готовых макаронных изделий.* Перед фасовкой готовая продукция должна быть выдержана не менее 4-5 часов в картонных коробках, после чего ее можно упаковывать. В нашем производстве используется гидротермическая технология охлаждения, которая позволяет приступить к процессу упаковке непосредственно после сушки изделий.

Основные линии сбыта продукции разделены нами на два направления: ретейл-линия и заведения общественного питания (рестораны, бары и т.д.). В первом случае в качестве упаковки используются картонные коробки объемом 490 грамм, во втором случае для оптовых покупателей — целлофановые пакеты объемом 5 кг.

Упаковка поставляется местными производителями тары и тарных материалов.

Развесные изделия помещают исключительно в транспортную тару: картонные ящики, которые предварительно выстилаются чистой оберточной бумагой. Укладывают упакованные макаронные изделия в ящики достаточно плотно, а зазоры заполняют бумагой.

Для достижения высокого качества выпускаемой продукции будут наняты опытные технологи, которые будут следить за технологическим процессом и составом продукции.

В целом, процесс производства макаронных изделий премиум-класса заключается в высоком качестве, сопоставимом со знаменитыми итальянскими брендами, на основе сырья отечественных производителей.

#### ***Закупка патента и оборудования для производства макаронных изделий***

Основным активом, требующимся для производства макаронных изделий высокого качества, является патент на его производство. Так как прогнозируемое производство макарон будет являться неким аналогом европейской продукции на внутреннем рынке, то возникает необходимость в покупке итальянской технологии в форме патента. Оценочная

стоимость патента составляет 18 250 000 тг.

В настоящее время ассортимент продукции машиностроительных заводов по производству оборудования для производства макаронных изделий достаточно широк и охватывает достаточно большой диапазон цен. Оборудование представлено как популярными иностранными марками, отличающимися высокой ценой, так и более бюджетными аналогами, например российскими и китайскими. В нашем случае производство макарон премиум-класса будет осуществляться по итальянской технологии, поэтому необходима закупка оборудования именно итальянских марок, имеющих европейский сертификат качества, что позволит сэкономить на будущих затратах на ремонт и техническое обслуживание.

В структуре производственных организационных единиц присутствуют два подразделения: технологических цех, осуществляющий непосредственное производство макаронной продукции, а также технологическая лаборатория, в функции которой входит контроль качества производимой продукции.

Цех основного производства имеет три технологические линии: изготовление коротких макаронных изделий (fusille, conchiglie, farfalle), длинных макаронных изделий (spaghetti, fettuccine), а также

«листовых» макаронных изделий (лазанья, сочни для приготовления бесбармака).

Процесс фасовки и упаковки готовых изделий аналогичен для каждого вида макарон, тем самым требует лишь одной автоматической фасовочной линии.

Структура затрат на оснащение лаборатории и технологической линии по выпуску макаронной продукции оборудованием представлена в Таблице 1.

**Таблица 1**

**Структура инвестиционных затрат на оснащение цеха по производству макаронных изделий**

Наименование	Количество, ед.	Цена за ед., тг.	Стоимость, тг.
Макаронный цех (3 линии)			
Просеиватель муки центробежный ПМ-900М	3	591 000	1 773 000
Пресс для макаронных изделий с тестомесом	3	811 874	2 435 621
Сушильный шкаф EQ-03SW для сельскохозяйственной продукции	3	1 100 000	3 300 000
Автоматизированная линия для фасовки сыпучих продуктов	1	5 872 000	5 872 000
Орг. техника для производственного персонала	8	119 990	959 920
Прочее оборудование для основного производства	1	300 000	300 000
Лаборатория			
Лабораторное оборудование	1	10 000 000	10 000 000
<b>Итого инвестиции в основное производство:</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>24 640 541</b>

Данное оборудование позволяет производить широкий ассортимент макаронной продукции (всего около 500 разновидностей), что в последующем даст возможности расширения ассортимента продукции и масштабов производства. Переход вакуумного прессы на изготовление другого вида макаронной продукции осуществляется посредством замены матрицы в течение нескольких минут. При работе в две смены в день (по 8 часов) потенциальная мощность всего производственного цеха составит 4146 тонн в год, что соответствует порядка 3% объема внутреннего рынка.

Амортизация начисляется линейным методом, ставка амортизации составляет 5% в год.

Таким образом, ориентировочная величина затрат на покупку оборудования составит 24 640 541 тг.

**Покупка запасов для целей производства**

Процесс производства теста для макаронных изделий относительно прост и требует не большой номенклатуры сырья и материалов. Список основных видов сырья, необходимых для приготовления макаронных изделий представлен ниже (см. Таблицу 2).

Таблица 2

**Необходимость в оборотном капитале**

Сырье и материалы	Количество, тонн	Цена за 1 тонну, тенге	Итого стоимость в год, тенге
Мука	2 902	78 000	226 393 440
Яйцо	415	170 000	70 488 800
Продукты овощные концентрированные	104	620 000	64 269 200
Прочее	104	200 000	20 732 000
<b>Итого в год:</b>			<b>381 883 440</b>
<b>Итого на полгода:</b>			<b>190 941 720</b>

Для первоначальной бесперебойной работы цеха необходимы материалы на полгода. Они и войдут в первоначальные инвестиции в оборотный капитал в сумме 190 941 720 тенге.

**Затраты на оплату труда работников**

Для эффективной и качественной работы цеха требуются квалифицированный персонал, способный обеспечить высокое качество производимой продукции. Ориентировочные расходы на оплату работников представлены ниже (см. Таблицу 3).

Таблица 3

**Затраты на оплату труда работников**

Работники	Количество, чел.	Месячный оклад, тг.	Фонд оплаты труда, тг.	Социальные отчисления (9,5%), тг.	Обязательное медицинское страхование (1,5%), тг.	Итого общие затраты на персонал, тг.
<b>Основное производство</b>						
Погрузчик	3	80 000	240 000	22 800	3 600	266 400
Фасовщик	3	68 000	204 000	19 380	3 060	226 440
Оператор	6	95 000	570 000	54 150	8 550	632 700
Грузчик	4	77 000	308 000	29 260	4 620	341 880
Технолог	2	150 000	300 000	28 500	4 500	333 000
Заведующий цехом	3	120 000	360 000	34 200	5 400	399 600
Заведующий складом	1	81 000	81 000	7 695	1 215	89 910
Инженер оборудования	2	180 000	360 000	34 200	5 400	399 600
<b>Итого по основному производству:</b>	<b>24</b>	<b>851 000</b>	<b>2423000</b>	<b>230 185</b>	<b>36 345</b>	<b>2 689 530</b>
<b>Управленческий персонал</b>						
Директор	1	250 000	250 000	23 750	3 750	277 500
Бухгалтер	2	120 000	240 000	22 800	3 600	266 400
Системный администратор	1	120 000	120 000	11 400	1 800	133 200
<b>Итого по управленческому персоналу:</b>	<b>4</b>	<b>490 000</b>	<b>610 000</b>	<b>57 950</b>	<b>9 150</b>	<b>677 100</b>
<b>Итого в месяц:</b>	<b>28</b>	<b>-</b>	<b>3 033 000</b>	<b>288 135</b>	<b>45 495</b>	<b>3 366 630</b>

Необходимо отметить, что фонд оплаты труда работников основного

производства формирует себестоимость произведенной продукции, а расходы на



заработную плату управленческого персонала входят состав административных затрат.

Суммируя, можно сделать вывод, что ежемесячные расходы на оплату труда работников основного производства составят 2 689 530 тг., данная сумма будет

входить в себестоимость готовой продукции.

**Прочие затраты производства**

Проанализируем структуру прочих затрат на производство макаронных изделий, основу которых составляют ежемесячные коммунальные платежи (см. Таблицу 4).

**Таблица 4**

**Прочие затраты на производство макаронных изделий**

Прочие расходы	Количество, услуг	Цена, тг.	Стоимость в год, тг.
Электроэнергия	1	2 000 000	24 000 000
Водоснабжение	1	2 000 000	24 000 000
Уборка территории	1	1 000 000	12 000 000
Текущий ремонт	1	10 000 000	120 000 000
Прочие общепроизводственные расходы	1	35 000 000	420 000 000
Итого:	-	50 000 000	600 000 000

Суммируя, ежемесячные прочие расходы производства макаронных изделий составят ориентировочно 50 000 000 тг.

**Калькуляция себестоимости производства макаронных изделий**

Для исчисления себестоимости готовых макаронных изделий, суммируем

все затраты на производство в месяц. Далее рассчитаем себестоимость 1 тонны путем деления общей себестоимости производства на месячную мощность производства. На последнем шаге определим себестоимость 1 кг макаронных изделий. Ниже представлен расчет себестоимости производства макаронных изделий премиум-класса (см. Таблицу 5).

**Таблица 5**

**Расчет себестоимости готовых макаронных изделий**

Затраты	Стоимость, тг.
Прямые материальные затраты	31 823 620
Прямые трудовые	2 689 530
Общепроизводственные затраты	51 015 794
<b>Итого:</b>	<b>85 528 944</b>
<b>Итого себестоимость 1 тонны:</b>	<b>247 527</b>
<b>Итого себестоимость 1 кг:</b>	<b>248</b>

Подводя итог, следует отметить, что ключевыми преимуществами инвестиционного проекта по производству макаронных изделий премиум-класса на территории

Республики Казахстан являются относительная дешевизна и высокое качество сырья и материалов, несложность производственного процесса, а также дороговизна зарубежных аналогов.

**Библиографический список.**

1. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы. Режим доступа: <https://strategy2050.kz/ru/page/gosprog3/>
2. Единый бизнес-портал для предпринимателей Казахстана «Территория бизнеса». Режим доступа: <http://business.gov.kz>.
3. Информационный Интернет ресурс «ВПроизводство.ру». Режим доступа: <https://vproizvodstvo.ru/wp-content/uploads/2017/07/shem.jpg>
4. Официальный Интернет-ресурс Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. Режим доступа: <http://stat.gov.kz>.
5. Официальный Интернет-ресурс «Электронное правительство Республики Казахстан». Режим доступа: <http://egov.kz>.

*Алысбаева Айдана  
магистратура экономического факультета  
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова  
адрес электронной почты – aidana071295@mail.ru*

## **АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕРВИСА ПО ДОСТАВКЕ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ В Г. АСТАНЕ**

**Аннотация.** В статье проведен анализ и оценка инвестиционной привлекательности сервиса доставки здорового питания в городе Астана.

**Ключевые слова:** сервис по доставке здорового питания, инвестиционный проект, инвестиционные затраты, инвестиционный потенциал.

*Alpysbaeva A.*  
*graduate of economic faculty Kazakhstan*  
*branch of Moscow state University. M. V. Lomonosov*  
*e-mail – gulnurabdullaeva@yandex.ru*

## **ANALYSIS OF INVESTMENT POTENTIAL OF THE HEALTHY MEAL DELIVERY SERVICE IN ASTANA**

**Abstract.** The article analyzes and evaluates the investment`s potential of the healthy meal delivery service in Astana.

**Keywords:** healthy food delivery service, investment project, investment costs, investment potential.

## АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕРВИСА ПО ДОСТАВКЕ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ В Г. АСТАНЕ

В нашем все более занятом и хаотичном мире всегда есть место для бизнеса по доставке еды, предлагающего альтернативу пицце, гамбургерам, суши, ведь еда – неотъемлемая потребность человеческого организма. А правильное питание – основа здоровья, составляющего человеческое счастье, к которому все так стремятся.

За последнее десятилетие человечеством все больше осознается необходимость поддержания здорового образа жизни. Все больше правительственных и неправительственных организаций уделяют внимание данной проблеме, врачи продолжают предупреждать о необходимости защищать себя от болезней. Здоровье - это не просто отсутствие болезни, а благосостояние, физическое и психологическое благополучие, производительность и хорошая самооценка. Понятие здоровья в современном обществе распространяется на все сферы жизни. Оно постепенно трансформируется в товар, символ статуса. Современная наука подтверждает, что при сбалансированной диете обеспечивается долгосрочное здоровье. Более двух третей населения мира умирает от хронических инфекционных заболеваний, к чему прямое отношение имеет плохое питание. Здоровый образ жизни, вкупе со

сбалансированным питанием, может помочь предотвратить такие болезни как сердечно-сосудистые заболевания, ожирение, рак и диабет. Все вышеперечисленные факторы доказывают, что сервис по доставке здорового питания имеет большой потенциал для роста. Кроме того, причина, по которой такое предприятие имеет высокие шансы на успех, состоит в том, что люди, строго придерживающиеся здорового образа жизни, как правило, очень преданны своим идеалам, поэтому, с большой вероятностью, они могут стать постоянными клиентами, поскольку диета является неотъемлемой частью их дисциплин.

Сервис по доставке здорового питания в Астане может значительно облегчить жизнь занятого населения столицы, поскольку теперь больше не придется каждый день подсчитывать калории, беспокоиться за разнообразие рациона, тратить время на покупку продуктов и приготовление еды. Все это можно сделать теперь быстро с помощью данного сервиса, просто оформив заказ на сайте. Удобно использовать услугу подписки на определенный срок, к примеру, на месяц. В таком случае, правильное питание будет поставляться регулярно клиенту в определенное время в течение 30 дней.

На сайте сервиса по доставке здорового питания будет представлено меню, предлагающее заказчику варианты выбора различных программ питания с определенными наборами калорий, в соответствии с его актуальной диетой.

Организовать сервис по доставке здорового питания в Астане не представляется сложным, поскольку здоровье нации всегда находится в приоритете для каждого государства, ведь оно повышает качество жизни населения, стимулируя социально-экономическое развитие страны в целом. Кроме того, Республика Казахстан всячески поддерживает и стимулирует малый и средний внутри страны. Посредством

Фонда предпринимательства «ДАМУ» можно получить выгодный кредит для данного предприятия под низкую ставку в 8,5% в год [1].

**Инвестиционные затраты**

Общественное питание - отрасль, в которой эффективнее работают малые предприятия и отсутствуют в производстве сложные технологические процессы. На примере многих аналогичных российских предприятий по доставке еды, можно отметить, что реализация данного проекта не потребует большого стартового капитала.

Инвестиционные затраты представлены следующим образом:

**Таблица 1**

**Денежные потоки от инвестиционной деятельности**

Инвестиционная деятельность	Затраты
<b>Инвестиции в аренду недвижимости</b>	<u>9 000 000 ₸</u>
Инвестиции в здания, сооружения, технологическое оборудование	
<b>Инвестиции в оборудование и прочие активы</b>	<u>520 008 ₸</u>
Инвестиции в финансовые активы	
Оплата расходов будущих периодов	
<b>Прирост чистого оборотного капитала</b>	<u>150 000 ₸</u>
Выручка от реализации активов	
<b>итого CF от инвестиционной деятельности</b>	<b>9 670 008 ₸</b>

Для организации деятельности потребуется коммерческое помещение. При помощи специальных информационных платформ для проекта было подобрано такое помещение в городе Астана площадью 99 кв. метров, которое сдается под бизнес в аренду по цене 250 000 тенге в месяц (9 000 000 тенге на срок в 3 года). Его преимущество

заключается в удобном расположении в центре города в комплексе, состоящем из 7 семи зданий: 6 из них – жилые дома, а последний – бизнес-центр, внутри которого расположен фитнес-зал и сп-салон, что привлечет потенциальных клиентов [2].

Также потребуется специальное кухонное и офисное оборудование, чистый

оборотный капитал в 150 000 тенге для закупки пластиковых контейнеров для упаковки пицци [3].

Ниже показана детальная структура инвестиционных затрат на оборудование в

соответствии с ценами, представленными коммерческой сетью магазинов бытовой техники и электроники «Mechta» [4].

Таблица 2

*Инвестиционные затраты на оборудование, в тг*

Оборудование для офиса:	Затраты
Ноутбук	94 990 ₸
Принтер	46 990 ₸
Кассовый аппарат	75 000 ₸
<b>Крупная кухонная техника:</b>	
Холодильная камера	98 990 ₸
Газовая плита	49 990 ₸
<b>Мелкая кухонная техника:</b>	
Микроволновая печь	18 990 ₸
Блендер	8 792 ₸
Мясорубка	15 192 ₸
Соковыжималка	7 192 ₸
Кухонные весы	4 490 ₸
Пароварка	10 392 ₸
Разделочные столы	39 000 ₸
Посуда	50 000 ₸
<b>Итого</b>	<b>520 008 ₸</b>

Как видно из таблицы, для закупки оборудования необходимо 0,52 млн. тг. В целом, размер инвестиций составит 9 670 008 тенге. Из них доля собственного капитала находится на уровне 0,6, а заемного – 0,4.

Таблица 3

*Структура капитала*

Собственные средства, в долях	0,6
Заемные средства, в долях	0,4

Как уже отмечалось выше, заемные средства в размере 3 868 003 тенге будут привлечены посредством Фонда предпринимательства «Даму» под 8,5% сроком на 1 год.

Таблица 4

*Денежные потоки от финансовой деятельности*

Период	1 мес.	2 мес.	...	13 мес.
Поступления собственного капитала	5 802 005 ₸			
Целевое финансирование				
Средства от инвесторов				



Период	1 мес.	2 мес.	...	13 мес.
строительства				
Поступления кредитов	3 868 003 ₹			
Возврат кредитов		-322 334 ₹	...	-322 334 ₹
Лизинговые платежи				
Выплата дивидендов				
<b>Итого CF от финансовой деятельности</b>	<b>9 670 008 ₹</b>	<b>-322 334 ₹</b>	<b>...</b>	<b>-322 334 ₹</b>

Таблица 5

*Денежные потоки от операционной деятельности*

Период	1 год	2 год	3 год
Выручка	23 156 280 ₹	49 615 200 ₹	55 134 000 ₹
Себестоимость продаж	12 190 740 ₹	19 846 080 ₹	16 540 200 ₹
Валовая прибыль (убыток)	10 965 540 ₹	29 769 120 ₹	38 593 800 ₹
Коммерческие расходы	2 315 628 ₹	4 961 520 ₹	5 513 400 ₹
Управленческие расходы	1 157 814 ₹	2 480 760 ₹	2 756 700 ₹
Прибыль (убыток) от продаж	<b>7 492 098 ₹</b>	<b>22 326 840 ₹</b>	<b>30 323 700 ₹</b>
Проценты к уплате	175 806 ₹	2 283 ₹	0 ₹
Прибыль (убыток) до налогообложения	<b>7 316 292 ₹</b>	<b>22 324 557 ₹</b>	<b>30 323 700 ₹</b>
Текущий налог на прибыль	18 291 ₹	55 811 ₹	75 809 ₹
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>7 298 001 ₹</b>	<b>22 268 746 ₹</b>	<b>30 247 891 ₹</b>
Чистая прибыль нарастающим итогом	7 298 001 ₹	29 566 747 ₹	59 814 638 ₹

Таблица 6

*Инвестиционные показатели*

Чистая приведенная стоимость	39 686 526 ₹
Внутренняя ставка доходности	61%
Срок окупаемости	5 месяцев
Дисконтированный срок окупаемости	5 месяцев
Индекс прибыльности	4,1
Доля собственного капитала	0,6
Доля заемного капитала	0,4
Ставка дисконтирования	18,7%

Путем суммирования дисконтированных денежных потоков была получена величина чистой приведенной стоимости. На основе анализа данных, приведенных в таблице 5,

можно сделать вывод, что данный проект является достаточно выгодным для инвестора. Как видно, чистая приведенная стоимость денежного потока в разы превышает величину необходимых

инвестиций, уровень дохода на один инвестированный тенге составляет 4,1. Срок окупаемости наступает на 5-ый месяц функционирования предприятия, что является сравнительно хорошим

показателем для данной отрасли. В целом, можно сказать, что сервис по доставке правильного питания в городе Астана привлекателен с инвестиционной точки зрения.

**Библиографический список**

1. Информационный портал Damu.kz. Режим доступа: <https://www.damu.kz/12138>
2. Информационный портал Krisha.kz Режим доступа: <https://krisha.kz/a/show/23910038>
3. Информационный портал Satu.kz. Режим доступа: <https://satu.kz/Odnorazovye-kontejnery-pischevye-plastikovye.html?sort=price>
4. Информационный портал Mechta.kz. Режим доступа: <https://www.mechta.kz/search/index.php?q=%D0%BD%D0%BE%D1%83%D1%82%D0%B1%D1%83%D0%BA&s=%C2%A0>

*Киселёва Алина Юрьевна  
Магистратура экономического факультета  
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова  
Адрес электронной почты – info@esm-invest.com*

## **ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТКРЫТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МАКАРОННЫХ ИЗДЕЛИЙ В КАЗАХСТАНЕ**

**Аннотация.** В статье представлена оценка инвестиционной привлекательности открытия предприятия по производству макаронных изделий по итальянской технологии в Казахстане. Показатели эффективности проекта были рассчитаны исходя из финансовой модели, включающей денежные потоки от трех видов деятельности. Приведено обоснование целесообразности открытия данного предприятия с учетом тенденций производства и потребления макаронных изделий на рынке Казахстана.

**Ключевые слова:** производство макарон из твердых сортов пшеницы, технология производства пасты группы «А», производство макаронных изделий в Казахстане, инвестиционные затраты, показатели эффективности проекта.

*Kisselyova A.U.  
Masters' degree of faculty of economics  
Kazakhstan branch of M.V. Lomonosov Moscow State University  
Email address– info@esm-invest.com*

## **ASSESSMENT OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF OPENING A COMPANY FOR THE PRODUCTION OF PASTA IN KAZAKHSTAN**

**Abstract.** The article presents an assessment of the investment attractiveness of opening a company for the production of pasta using Italian technology in Kazakhstan. Investments project's performance indicators are calculated based on the financial model, which includes cash flows from the three types of business activities. It is given the justification for the opening this enterprise, taking into account the trends in the production and consumption of pasta in the market of Kazakhstan.

**Keywords:** production of pasta from durum wheat, technology for the production of pasta group "A", production of pasta in Kazakhstan, investment costs, project performance indicators.

## ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТКРЫТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МАКАРОННЫХ ИЗДЕЛИЙ В КАЗАХСТАНЕ

Макаронные изделия (или как их называют итальянцы – паста (pasta)), плотно вошли в рацион питания современного человека. Они широко применяются как в повседневном домашнем питании, так и в ресторанном бизнесе. Разнообразная форма этих продуктов позволяет интересно комбинировать их с другими продуктами и готовить широкий ассортимент вкусных блюд. Макароны долго хранятся, легко и быстро готовятся, отличаются высокой питательной ценностью и привлекают своей демократичной ценой. Все макаронные изделия подразделяются на три группы. Группа «А» – макароны из твердых сортов пшеницы. Группа «Б» – из мягкой стекловидной муки. Группа «В» – из мягкой хлебопекарской муки. Несмотря на то, что по составу макароны из мягких и твердых разновидностей пшеницы существенно не отличаются, наибольшую ценность для организма, непременно, представляет паста из твердых сортов пшеницы. Ее преимущества можно охарактеризовать следующим образом:

- во-первых, ее гликемический индекс ниже, чем у пасты из мягких сортов пшеницы. Это означает, что она усваивается медленнее, и ее употребление в пищу дает долгое ощущение сытости организму.

- во-вторых, за счет относительно низкого гликемического индекса, так называемые «медленные сахара» сгорают постепенно, но практически в полном объеме. Это позволяет не только качественно насытить организм, но и избежать набора избыточной жировой массы.

- в-третьих, по пищевой ценности в макаронных изделиях из твердых сортов больше белка и клетчатки. Белок является строительным материалом для роста мышечной массы, а клетчатка нормализует работу кишечника.

- в-четвертых, паста группы «А» может похвастаться наличием таких полезных элементов, как калий, фосфор, магний, железо и витамины группы В.[1]

Все эти преимущества подтверждают большую роль макаронных изделий группы «А» в рационе питания человека и, как следствие, обеспечивают им высокую конкурентоспособность на рынке. Именно благодаря их полезным свойствам они так популярны среди спортсменов и диетологов. Поскольку в современном обществе наблюдается явная тенденция к популяризации здорового образа жизни и правильного питания, то производство качественной и полезной пасты является заведомо выгодным и перспективным видом бизнеса.

## Описание технологии производства макаронных изделий

Процесс производства пасты состоит из пяти основных этапов: подготовка сырья, приготовление и прессование теста, разделка сырых изделий, сушка макарон, упаковка и хранение. [2]

*Подготовка сырья.* Основное сырье для производства пасты – мука из твердых сортов пшеницы (дурум). В первую очередь, приобретенная мука проверяется лабораторией на качество: цвет, влажность, клейковина, крупность, зольность. Затем она просеивается, проходит очистку от металломагнитных примесей и поступает в производство. Если же предприятие обладает мукомольным цехом, то исходным сырьем будет являться твердая пшеница, которую необходимо предварительно перемолоть на специальном оборудовании.

*Приготовление и прессование теста.* В тестомеситель загружают определенную порцию муки и постепенно добавляют воду. Во время замеса происходит набухание крахмальных зерен и белков крупки, а также равномерное распределение влаги по всей массе теста. Тесто замешивается в течение 8 – 10 минут. Далее уплотненное тесто прессуется в шнековой камере.

*Разделка сырых изделий.* Тесто подается к матрице и продавливается через ее отверстия. Выходящие из матрицы изделия обдуваются воздухом: это

препятствует слипанию макаронных изделий.

*Сушка макарон.* Сушка – наиболее длительный и ответственный этап производства, поскольку от интенсивности сушки зависит качество готового продукта. Во время сушки уменьшается размер макарон за счет потери влажности с 28% до 12%. Чрезмерная сушка может привести к растрескиванию готовых изделий. Средняя продолжительность сушки составляет 8 – 9 часов.

*Упаковка и хранение.* Операция по расфасовки готовой продукции в упаковки осуществляется на фасовочно-упаковочном автомате. Упакованная продукция поступает на склад, где она укладывается на стеллажи.

## Производство макаронных изделий в Казахстане

Долгое время большими любителями и знатоками макарон во всем мире были итальянцы. Однако сегодня кулинарные итальянские традиции стали очень популярны и в других странах, и Казахстан не является исключением. По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК в 2017 году реализация макаронных изделий на внутреннем рынке составила 134,6 тысячи тонн, что на 13,1% больше, чем в 2016 году.[3] Рост спроса обусловлен слабым ростом цен на данную продукцию: Индекс потребительских цен на макароны в 2017 г. составил 101,8%. В условиях растущего

спроса импорт увеличился сразу на 47%. В среднем, за последние три года наблюдался рост производства макаронных изделий на уровне 7%, а доля населения, потребляющая их, составляет 97%. [3]

Большая доля данного рынка представлена отечественными производителями. В частности, лидирующую позицию занимают отечественные макароны марки «Султан» - 25,4% рынка. [4] Выбор потребителей обусловлен такими факторами, как узнаваемость бренда и низкая цена. Цена за упаковку макарон составляет 165-170 тенге. Однако качество макарон не сопоставимо с качеством импортных аналогов (преимущественно итальянских). Развесная не брендинговая продукция занимает только 10% рынка. Это свидетельствует о том, что казахстанцы предпочитают фасованную продукцию, а также большее внимание уделяют качеству. Помимо «Султана» можно выделить такие казахстанские марки, как «Mamma Mia», «Цесна», «Molto Buono», «Belle Pasta», «Кэмми». Что касается российских производителей, то в магазинах можно встретить макароны следующих марок: «МАКФА», «Доброедея», «Ролтон», «Barilla» (российское производство). В целом их доля на рынке составляет около 16%. Стоимость российской продукции варьируется от двухсот до пятисот тенге.

Итальянская и немецкая пасты являются наиболее дорогими. Их стоимость в среднем составляет 800 тенге, однако они отличаются и более высоким качеством.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что казахстанский рынок насыщен макаронной продукцией в достаточной степени. Однако отечественные производители применяют, в основном, ценовые методы конкуренции, стараясь предложить минимальную цену потребителям, при этом пренебрегая качеством. Зарубежная же продукция, напротив, более качественна, но ее стоимость не сопоставима с предпочтениями и финансовыми возможностями среднестатистического казахстанца. Поэтому мы имеем возможность создать новую рыночную нишу (около 3% всего рынка) и завоевать потребителей за счет:

- высокого качества (производство по итальянской технологии);
- цены ниже импортной (300 – 400 тенге);
- экологически чистой и привлекательной упаковки;
- активной маркетинговой стратегии по продвижению и сбыту.

#### Инвестиционные затраты

В первую очередь необходимо отметить, что открытие бизнеса по производству макарон по итальянской технологии потребует большого



стартового капитала. Инвестиционные затраты выглядят следующим образом:

**Таблица 1**

*Инвестиционные затраты, тенге*

Наименование	Количество	Цена за ед.	Стоимость
Завод	1	350 000 000	350 000 000
Просеиватель муки центробежный ПМ-900М	3	591 000	1 773 000
Пресс для макаронных изделий с тестомесом	3	811 874	2 435 621
Сушильный шкаф EQ-03SW для сельскохозяйственной продукции	3	1 100 000	3 300 000
Автоматизированная линия для фасовки сыпучих продуктов	1	5 872 000	5 872 000
Орг техника для произв персонала	8	119 990	959 920
Прочее оборудование для основного производства	1	300 000	300 000
Лабораторное оборудование	1	10 000 000	10 000 000
<b>Итого инвестиции в основное производство</b>			<b>24 640 541</b>
Патент	1	18 250 000	18 250 000
<b>Итого инвестиций в нематериальные активы</b>			<b>18 250 000</b>
Орг техника для упр персонала	5	119 990	599 950
Прочее оборудование управленческого персонала	1	300 000	300 000
<b>Итого инвестиций для управленческого персонала</b>			<b>899 950</b>
Инвестиции в прирост собственного оборотного капитала			190 941 720
<b>Итого инвестиционные затраты</b>		<b>584 732 211</b>	

Наиболее затратными статьями являются: инвестиции в здание и чистый оборотный капитал. Приобретение готовой промышленной базы является необходимым условием, поскольку для хранения муки и готовой продукции необходимы большие складские помещения. Инвестиции в прирост чистого оборотного капитала рассчитаны исходя из ежегодной потребности в сырье и материалах. Проект подразумевает запуск трех макаронных линий на полностью автоматизированном оборудовании производства Италии и Южной Кореи общей мощностью в 4146 тонн в год. Оборудование основного производства

включает: просеиватели муки, прессы для макаронных изделий с тестомесом, сушильный шкаф для сельскохозяйственной продукции, автоматизированная линия для фасовки и упаковки сыпучих продуктов, организационная техника для производственного персонала. Также важнейшей составляющей инвестиционных затрат является приобретение патента на производство пасты по итальянской технологии. Покупка патента позволит сориентировать производственный процесс на продвижение инноваций и, тем самым, поднимет авторитет будущего бизнеса.

Итого, как видно из Таблицы 1, для запуска производства необходимо 584 732 211 тенге. Проект планируется финансировать преимущественно за счет заемного капитала (70%). Данный бизнес

проект полностью соответствует требованиям Фонда развития предпринимательства «Даму», поэтому имеется возможность получить кредит в данном фонде под ставку 6,5%. [5]

**Основные расчеты**

**Таблица 2**

*Денежные потоки от операционной деятельности, тенге*

Год	2019	2020	2021	2022	...	2027	2028
Выручка	704 874 693	1 582 068 092	1 782 746 073	2 187 368 962		3 801 812 566	3 953 885 068
Себестоимость	422 924 816	949 240 855	1 069 647 644	1 312 421 377		2 281 087 539	2 372 331 041
<b>Валовая прибыль</b>	<b>281 949 877</b>	<b>632 827 237</b>	<b>713 098 429</b>	<b>874 947 585</b>		<b>1 520 725 026</b>	<b>1 581 554 027</b>
Коммерческие расходы	35 243 735	79 103 405	89 137 304	109 368 448		190 090 628	197 694 253
Управленческие расходы	21 146 241	47 462 043	53 482 382	65 621 069		114 054 377	118 616 552
Проценты по кредиту	0	24 166 495	20 064 842	17 404 311		4 101 653	1 441 121
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>225 559 902</b>	<b>482 095 294</b>	<b>550 413 901</b>	<b>682 553 757</b>		<b>1 212 478 368</b>	<b>1 263 802 101</b>
Налоги	62 858 666	108 406 559	127 238 780	153 371 409		257 879 617	267 849 020
Налог на имущество (1,5%)	5 759 186	0	5 168 500	4 873 157		3 396 443	3 101 100
Налог на землю (6,27% и 0,58%)	11 987 500	11 987 500	11 987 500	11 987 500		11 987 500	11 987 500
КПН (20%)	45 111 980	96 419 059	110 082 780	136 510 751		242 495 674	252 760 420
<b>Чистая прибыль</b>	<b>162 701 236</b>	<b>373 688 736</b>	<b>423 175 121</b>	<b>529 182 348</b>		<b>954 598 752</b>	<b>995 953 080</b>
Амортизация	9 844 762	19 689 525	19 689 525	19 689 525		19 689 525	19 689 525
Капитальные вложения	3 281 587	6 563 175	6 563 175	6 563 175		6 563 175	6 563 175
изменение СОК	0	46 681 137	54 363 665	109 612 341		39 611 962	41 196 441
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	<b>169 264 410</b>	<b>340 133 948</b>	<b>381 937 805</b>	<b>432 696 358</b>		<b>928 113 139</b>	<b>967 882 989</b>

**Таблица 3**

*Денежные потоки от инвестиционной деятельности, тенге*

Инвестиционная деятельность	2019
Инвестиции в землю (2 га)	500 000
Инвестиции в здание (завод)	350 000 000
Инвестиции в оборудование основного производства	24 640 541
Инвестиции в нематериальные активы (патент)	18 250 000
Инвестиции в оборудование управленческого персонала	899 950
Прирост чистого оборотного капитала (запасы)	190 941 720
Выручка от реализации активов	0

Инвестиционная деятельность	2019
Оплата расходов будущих периодов	0
Инвестиции в финансовые активы	0
Инвестиции в прочее оборудование и прочие активы	0
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности</b>	<b>584 732 211</b>

Таблица 4

*Денежные потоки от финансовой деятельности, тенге*

Год проекта	2019	2020	2021	2022	...	2027	2028
Поступление собственного капитала	175 419 663						
Целевое финансирование							
Средства от инвесторов в строительство							
Поступление кредитов	409 312 548						
Возврат кредита	0	-81 862 510	-40 931 255	-40 931 255		-40 931 255	-40 931 255
Лизинговые платежи							
Выплата дивидендов	-11 389 086	-26 158 211	-29 622 258	-37 042 764		-66 821 913	-69 716 716
<b>Итого денежный поток от финансовой деятельности</b>	<b>573 343 125</b>	<b>-108 020 721</b>	<b>-70 553 513</b>	<b>-77 974 019</b>		<b>-107 753 167</b>	<b>-110 647 970</b>

Таблица 5

*Показатели эффективности проекта*

NPV, тенге	4 518 005 158
IRR	51,96%
WACC	14,74%
Простой период окупаемости, лет	3
Дисконтированный период окупаемости	4
Индекс рентабельности инвестиций	6,727
Рентабельность собственного капитала (2022)	33,92%
Рентабельность собственного капитала (2028)	15,73%
Рентабельность инвестированного капитала (2022)	38,69%
Рентабельность инвестированного капитала (2028)	19,98%

На основе суммарных денежных потоков была рассчитана чистая приведенная стоимость проекта (NPV). Все показатели свидетельствуют о высокой прибыльности данного проекта. Первоначальные инвестиции окупятся на четвертый год функционирования

предприятия. Индекс рентабельности инвестиций показывает, что суммарные дисконтированные доходы от проекта превзойдут первоначальные вложения в 6,7 раз. Внутренняя норма доходности (IRR) также значительно превышает средневзвешенные затраты на капитал

(WACC). Вложившись в данный проект, инвестор будет получать доходность не

менее 30% в краткосрочной перспективе, и около 15% - в долгосрочной.

### Библиографический список

1. Информационный портал mjusli.ru. Режим доступа:  
[https://mjusli.ru/gotovim\\_vkusno/budem-znat/makaronnye-izdeliya](https://mjusli.ru/gotovim_vkusno/budem-znat/makaronnye-izdeliya)
2. Официальный сайт торгового дома «Атлан». Режим доступа: <http://www.altan.ru/factory>
3. Официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. Режим доступа: <http://stat.gov.kz>
4. Официальный сайт компании ISAS. Режим доступа: <http://isas.kz/markets/>
5. Официальный сайт Фонда развития предпринимательства «Даму». Режим доступа:  
<https://www.damu.kz/>

*Ерекеш Акылбек  
магистратура экономического факультета  
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова  
адрес электронной почты – a.k\_a@mail.ru*

## **АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА УСТАНОВКИ ЗАМКНУТОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ ДЛЯ РАЗВЕДЕНИЯ ДУНАЙСКОГО ТАЙМЕНЯ В ГОРОДЕ ЧИМКЕНТЕ**

**Аннотация.** В статье проведен анализ инвестиционного потенциала установки замкнутого водоснабжения для разведения дунайского тайменя в городе Чимкенте.

**Ключевые слова:** инвестиционный проект, таймень, водоснабжение.

**Yerekesh A.**

*graduate of economic faculty Kazakhstan  
branch of Moscow state University. M. V. Lomonosov  
e-mail – a.k\_a@mail.ru*

**ANALYSIS OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF THE INSTALLATION OF A  
CLOSED WATER SUPPLY FOR THE BREEDING OF THE DANUBE TAIMEN IN  
CHIMKENT**

**Abstract.** The article analyzes the investment potential of the installation of a closed water supply for breeding Danube taimen in the city of Chimkent.

**Keywords:** investment project, taimen, water supply.

## АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА УСТАНОВКИ ЗАМКНУТОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ ДЛЯ РАЗВЕДЕНИЯ ДУНАЙСКОГО ТАЙМЕНЯ В ГОРОДЕ ЧИМКЕНТЕ

Таймень – рыба семейства лососевых, насчитывает несколько видов, ведущих пресноводный образ жизни.

Таймень обладает вкусным, сочным и нежным мясом розового цвета, в котором содержатся важные для человеческого организма вещества (в расчете на 100 г мяса тайменя): легкоусвояемые белки (18,9 г); витамин В3 (2,9 мг); цинк (0,7 мг), сера (175 мг) и др.

Регулярное употребление тайменя в пищу снижает риск онкологических и гипертонических заболеваний, нормализует метаболизм и уровень холестерина в крови, укрепляет иммунную и сердечно-сосудистую системы [1].

Предпосылками для инициации проекта стали:

1. Устойчивый рост потребления рыбы в Казахстане.
2. Значительный рост (на 17% в 2017 г. по сравнению с 2016 г.) экспорта казахстанской рыбы на рынки стран СНГ и Китая.
3. Высокий потенциал для импортозамещения рыбной продукции на казахстанском рынке.
4. Быстрый, широко распространяемый рост технологий, позволяющих уйти от высоких затрат на энергоснабжение и производство на

основе установок замкнутого водоснабжения для разведения рыбы.

Отмечается соответствие данного проекта потребностям казахстанской экономики (государственным программам и другим документам, направленным на развитие национальной экономики).

Выпуск и обеспечение страны продовольствием есть одна из основ существования самодостаточного и независимого государства; эта задача соответствует приоритетам Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017–2021 годы [2].

Сейчас в Казахстане показатель потребления рыбной продукции стабильно возрастает, однако слабое развитие отечественной аквакультуры, не соответствующее ее потенциальным возможностям, пока неспособно удовлетворить возрастающие потребности населения в высококачественных рыбных продуктах.

Выращивание рыбы в установках замкнутого водоснабжения весьма перспективно и находит все большее распространение во внутриконтинентальных странах. Это в первую очередь связано с тем, что при строительстве рыбоводных замкнутых



систем возможно до минимума сократить потребление чистой воды, что особенно актуально для засушливых регионов.

Внутреннее потребление рыбы в Казахстане. Уровень душевого потребления рыбы в Казахстане пока остается на невысоком уровне. Сравнение демонстрирует следующее: ВОЗ рекомендует потребление рыбы в количестве не менее 16 кг на человека в год, по данным статистики, среднемировое значение достигло 20 кг в год на человека, тогда как средний казахстанец потребляет чуть более 2,5 кг рыбы в год [3].

### **Технология производства продукции**

Выращивание товарного тайменя в условиях оборотного водоснабжения включает в себя следующие производственные циклы.

1. Получение и сортировка посадочного материала.

В качестве посадочного материала предполагается использование икры дунайского тайменя и подрощенного малька тайменя (примерно 15–20 г), переведенного на активное питание комбикормами. Икра дунайского тайменя созревает в течение 30–40 дней, прежде чем из нее начнут вылупляться личинки тайменя. Данная схема позволяет сократить цикл оборота рыбоводных емкостей и сократить риски, связанные с отходом малька на ранней стадии.

2. Выдерживание малька в карантине (в течение 6–7 дней).

Поступающего малька необходимо выдержать в отдельных от других рыб бассейнах для выявления больных и зараженных особей. Это позволяет избежать заражения основной массы рыб на производстве.

3. Рассадка малька согласно размеру и навеске.

Мальки дунайского тайменя растут в течение 10–12 месяцев, пока они не достигнут возраста сеголетки. Данную операцию необходимо проводить в течение всего периода выращивания рыбы. Это позволяет рационально использовать корма, плавно регулировать нормы кормления и учитывать скорость роста и прирост биомассы в целом.

4. Определение суточного расхода кормов.

Для определения суточной нормы кормления проводится выборочный обвес рыбы в каждом рыбоводном бассейне, но не более 10% от общего количества рыб в данном бассейне. Затем проводится перерасчет общей биомассы, после чего согласно таблицам кормления выводится масса корма, которую необходимо внести в течении суток. Контрольный обвес рыбы производят не чаще одного раза в десять дней.

5. Кормление.

Корм вносится в рыбоводные бассейны равномерными порциями.

Рыбовод визуально контролирует поедаемость корма и, в случае необходимости, вносит корректировки.

#### 6. Отбор товарной рыбы.

Отбор товарной рыбы осуществляется по достижении ее навески 1500 г. Такой массы дунайский таймень достигает через 3 года после вылупления тайменя из икры. Отобранные особи пересаживаются в отдельные бассейны, где они выдерживаются в чистой воде в течение 3–4 суток. В это время желательно отказаться от применения комбикорма и кормление проводить натуральными кормами.

7. Отгрузка товарной рыбы, которую планируется осуществлять через 3 года после вылупления тайменя из икры.

Перевозка товарной рыбы проводится в спец. транспорте, оборудованном емкостями для перевозки живой рыбы. Отгружаемая рыба перевешивается и пересчитывается [4].

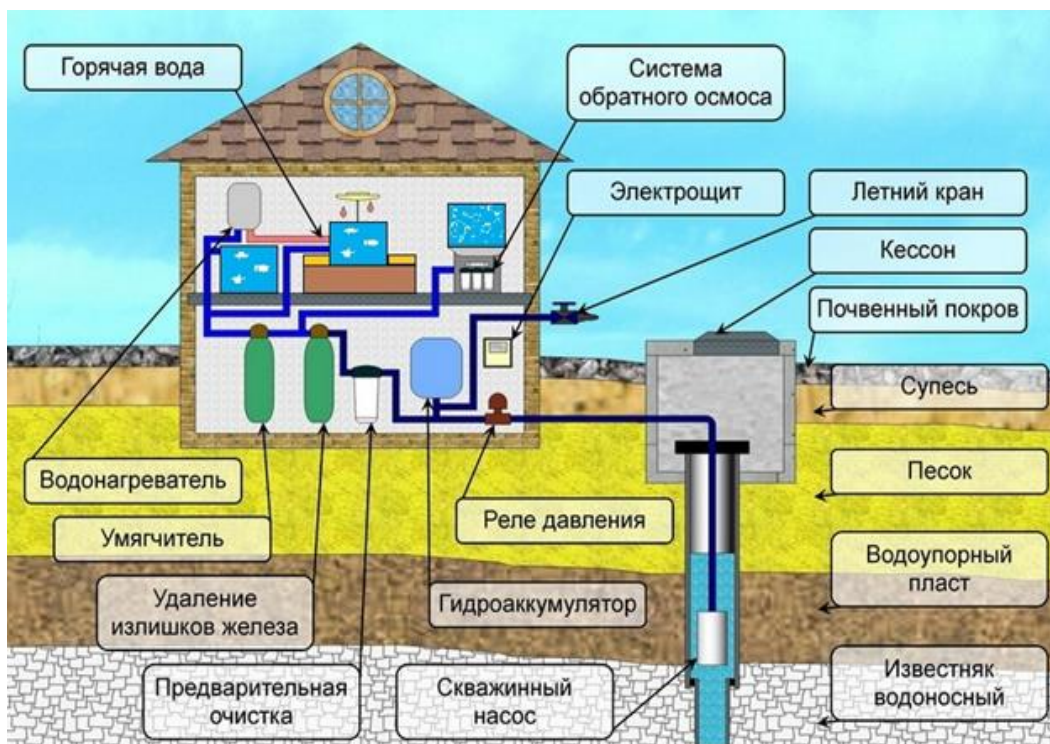
Достаточно высокий уровень рентабельности рыбоводного комплекса

достигается путем непрерывного круглогодичного использования производственных площадей в режиме замкнутого водоснабжения.

Состав технологической установки замкнутого водоснабжения для разведения дунайского тайменя

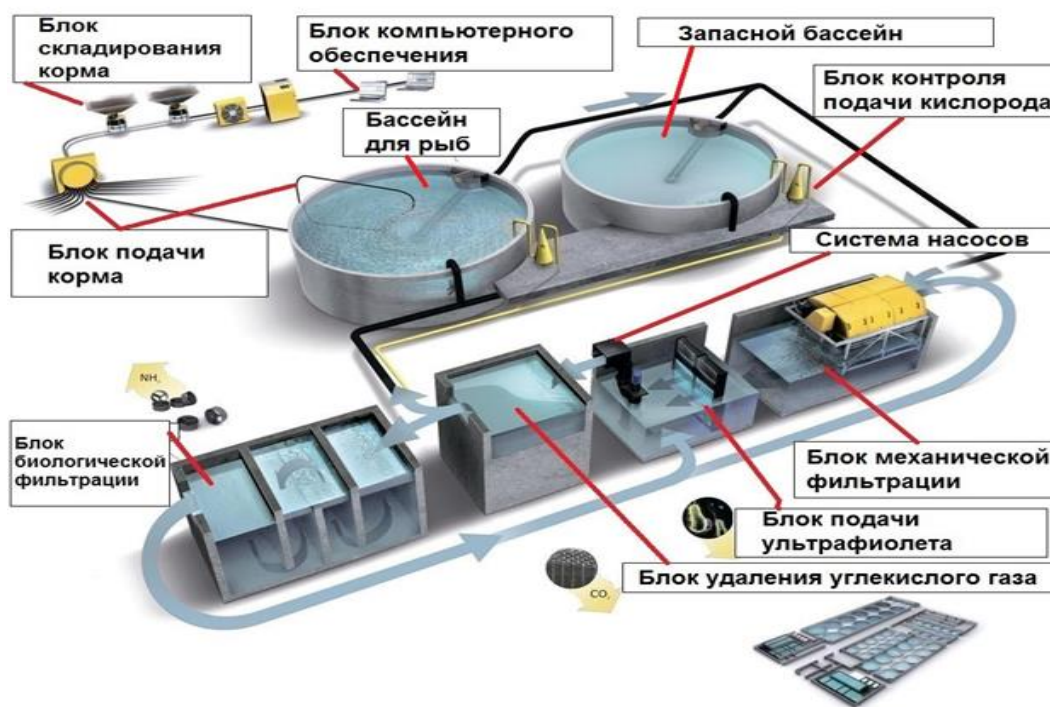
Для обеспечения комплекса необходимым объемом воды уже устроены артезианские скважины. Для обеспечения бесперебойного снабжения комплекс водоснабжения возведены водонапорная башня Рожновского, резервные емкости, станции водоподготовки.

Начальное заполнение бассейнов осуществляется водой из собственной артезианской скважины. В дальнейшем каждый модуль только подпитывается водой в необходимом технологическом объеме, основная же часть поступает после регенерации. Регенерация оборотной воды состоит в изъятии из воды токсичных продуктов метаболизма гидробионтов в виде органических загрязнений.



**Рис. 1. Схематичный наружный вид артезианской скважины, водопровода и здания с установкой замкнутого водоснабжения для разведения дунайского тайменя**

Основным рыбоводным бассейном для содержания и подращивания малька тайменя рекомендуется использовать стеклопластиковые бассейны типа «ИЦА-2» или их более дешевые аналоги из листового полипропилена «РБ-4».



**Рис. 2. Схема блоков в составе установки замкнутого водоснабжения для разведения дунайского тайменя**

Стадии технологического процесса установки замкнутого водоснабжения (УЗВ)

1. Набор, подогрев и аэрация воды в резервуарах с рыбой.
2. Зарыбление.

3. Кормление рыбы.
4. Механическая очистка воды.
5. Биологическая очистка воды.
6. Подогрев, аэрация, обработка воды ультрафиолетовым излучением, возврат воды в систему УЗВ.

Таблица 1

**Сводная таблица по оборудованию**

№	Наименования элементов оборудования	Характеристика	Кол-во, штук	Срок поставки, месяцев	Сумма, руб.
<b>Технологическое оборудование</b>					
1	Рыбоводные емкости	стеклопластик объемом = 14 м <sup>3</sup>	60	2	<b>12 000 000</b>
2	Лотки для молоди	стеклопластик объемом = 0,9 м <sup>3</sup>	32	2	
3	Биофильтр	напорный, 950 м <sup>3</sup> /м <sup>2</sup>	4	2	
4	Механический фильтр	барабанного типа	6	3	
5	УФ-лампы	трубчатый, нерж.	12	1	
6	Теплообменник	трубчатый, нерж. сталь	4	1	
7	Устройство для сортировки рыбы	автомат	2	3	
8	Генератор кислорода	абсорбция 95% O <sub>2</sub>	1	2	
9	Электрогенератор	дизель, 17 кВт, 3 фазы	1	1	
<b>Вспомогательное оборудование</b>					
1	Котел газовый	75 кВт, двухконтурный	1	1	<b>5 450 000</b>
2	Оборудование водоподготовки	20 м <sup>3</sup> /ч подготовленной воды	1	2	
3	Компрессор холодильный	на 60 м <sup>3</sup> , охлад. до -6°С	2	2	
4	Компрессор воздушный	поршневой, с фильтром	4	1	
5	Комплект пластиковых труб	полная обвязка и охват производственного комплекса	1	1	
6	Насосное оборудование	общее кол-во насосов – 18 шт.	18	1	
7	Оборудование электрощитовой	комплект	1	1	
8	Мебель и оргтехника	комплект	1	1	
9	Телефонизация	комплект	1	1	
<b>Общие затраты на оборудование составляют, руб.</b>					<b>17 450 000</b>

**Источники, формы и условия финансирования**

Структура финансирования проекта рыбоводного комплекса с выделением

основных статей затрат представлена в нижеследующей таблице.

Таблица 2

**Структура финансирования**

№	Наименование источников и направлений финансирования инвестиционных издержек	Объем средств, руб.	Доля, %
<b>1.</b>	<b>Собственные средства инициатора проекта – всего, в том числе:</b>	<b>18 000 000</b>	<b>25,35%</b>
1.1	оплата строительно-монтажных работ (СМР), оборудования	10 000 000	
1.2	закупка оборотных средств	8 000 000	
<b>2.</b>	<b>Кредитные средства (всего), в том числе:</b>	<b>53 000 000</b>	<b>74,65%</b>
2.1	оплата строительно-монтажных работ (СМР), оборудования	53 000 000	
2.2	закупка оборотных средств	0	
	<b>Всего собственных и заемных средств</b>	<b>2 212 091</b>	<b>100,00%</b>

Доля участия инициатора в проекте составляет 18 млн. руб., что составляет 25,35% от общего объема инвестирования. За счет собственных средств финансируется 10 млн. руб. строительно-монтажных работ, покупка технологического оборудования, а также 8 млн. руб. – для пополнения первоначальных оборотных средств.

В рамках проекта планируется привлечение кредита для финансирования части капитальных затрат.

Условия предоставления займа по инвестиционному кредиту.

Вид займа – банковский кредит.  
 Величина займа – 53 млн. руб.  
 Годовая процентная ставка – 8% годовых.  
 Погашение основного долга – в соответствии с графиком платежей.

Оценка экономической эффективности проекта  
 Основные показатели эффективности настоящего проекта представлены в нижеследующей таблице.

Таблица 3

**Показатели эффективности**

Показатели эффективности проекта	Ед. изм.	Значение
Простой срок окупаемости (PBP)	лет	6
Дисконтированный срок окупаемости (DPBP)	лет	6
Точный простой срок окупаемости (PBP)	лет	5,41
Точный дисконтированный срок окупаемости (DPBP)	лет	5,95
Чистая приведенная стоимость (NPV)	руб.	93 629 857
Внутренняя доходность проекта (IRR)	%	57%
Индекс прибыльности инвестиций (PI)		1,32

При заложенном в расчетах уровне доходной и расходной частях, инвестиционных затрат проект необходимо признать как финансово состоятельный с достаточной степенью инвестиционной привлекательности.

Проведенные расчеты показали следующие результаты.

1. Проект окупается в сроки, характерные в целом для рыболовецкой отрасли. Простой срок окупаемости проекта составляет 6 лет.
2. Чистая приведенная стоимость (NPV) проекта составляет 93 629 857 руб.
3. Внутренняя норма рентабельности за тот же период составляет (IRR) 57%.

4. Сальдо денежного потока нарастающим итогом начиная с 6-го года реализации проекта и далее на протяжении горизонта планирования становится положительным, это подтверждает тот факт, что проект обладает достаточной степенью запаса прочности.

5. Срок возврата заемных средств – 5 лет с момента выдачи первого транша.

6. Поступления от реализации покрывают текущие затраты, что позволит предприятию своевременно рассчитаться по своим текущим обязательствам.

Итоговая таблица с расчетом стоимости проекта

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Период	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>1. Операционная деятельность</b>										
Объем производства, кг дунайского тайменя	0	99 600	107 900	116 200	124 500	132 800	141 100	149 400	157 700	166 000
Цена единицы продукции с учетом удорожания, руб. за 1 кг дунайского тайменя	0	1 100	1 155	1 213	1 273	1 337	1 404	1 474	1 548	1 625
<b>Выручка, руб.</b>	<b>0</b>	<b>21 912</b>	<b>99 700</b>	<b>49 322 543</b>	<b>71 341 535</b>	<b>97 658 634</b>	<b>128 759 580</b>	<b>165 173 488</b>	<b>207 476 254</b>	<b>256 294 196</b>
Себестоимость, руб.	0	11 013	50 109	24 789 510	35 856 255	49 083 230	64 714 565	83 016 195	104 277 565	128 813 463
Коммерческие расходы, руб.	0	175	798	394 580	570 732	781 269	1 030 077	1 321 388	1 659 810	2 050 354
Управленческие расходы, руб.	0	646	646	2 941	1 455 015	2 104 575	2 880 930	3 798 408	4 872 618	6 120 549
Проценты по кредиту, руб.	0	3 851 333	3 003 333	2 155 333	1 307 333	459 333				
Общие расходы, руб.	0	3 863 168	3 054 886	27 342 365	39 189 336	52 428 407	68 625 571	88 135 991	110 809 993	136 984 366
Прибыль до налогообложения, руб.	<b>0</b>	<b>-3 841 256</b>	<b>-2 955 187</b>	<b>21 980 178</b>	<b>32 152 199</b>	<b>45 230 227</b>	<b>60 134 009</b>	<b>77 037 498</b>	<b>96 666 261</b>	<b>119 309 830</b>
Налог на прибыль (20%), руб.	0	0	0	4 396 036	6 430 440	9 046 045	12 026 802	15 407 500	19 333 252	23 861 966
Налог на имущество (1,5%), руб.	0	1 065 000	1 065 000	1 065 000	1 065 000	1 065 000	1 065 000	1 065 000	1 065 000	1 065 000
Прочие налоги, руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Денежный поток от операционной деятельности, руб.</b>	<b>0</b>	<b>-4 906 256</b>	<b>-4 020 187</b>	<b>16 519 142</b>	<b>24 656 759</b>	<b>35 119 182</b>	<b>47 042 207</b>	<b>60 564 998</b>	<b>76 268 009</b>	<b>94 382 864</b>
<b>2. Инвестиционная деятельность</b>										
Инвестиции, руб.	-71 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности, руб.</b>	<b>-71 000 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

**3. Финансовая деятельность**

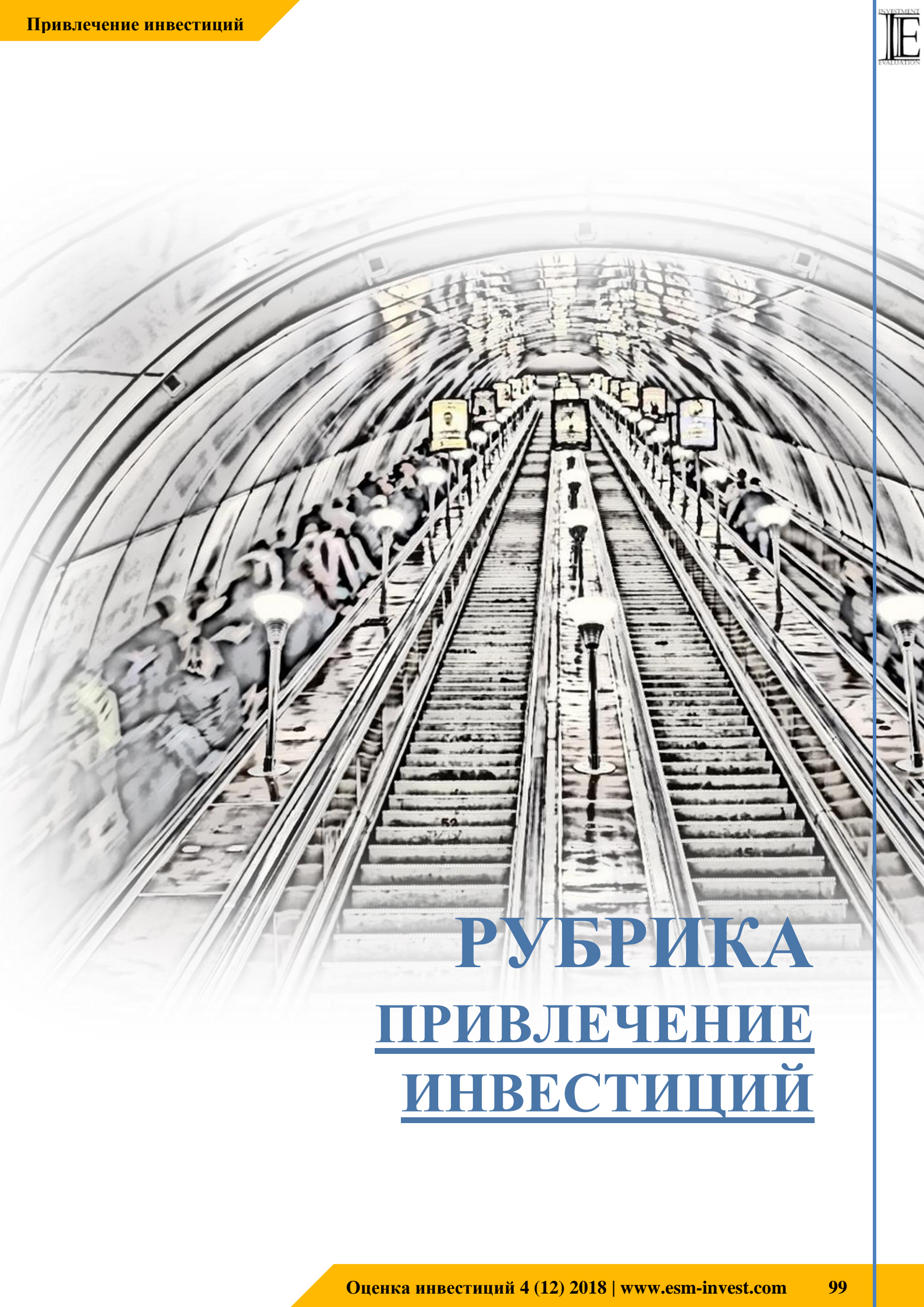
Поступления собственного капитала, руб.	18 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступления кредитов, руб.	53 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов, руб.	0	10 600 000	10 600 000	10 600 000	10 600 000	10 600 000	0	0	0	0
<b>Денежный поток от финансовой деятельности, руб.</b>	<b>71 000 000</b>	<b>-10 600 000</b>	<b>-10 600 000</b>	<b>-10 600 000</b>	<b>-10 600 000</b>	<b>-10 600 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Общий денежный поток, руб.</b>	<b>0</b>	<b>-15 506 256</b>	<b>-14 620 187</b>	<b>5 919 142</b>	<b>14 056 759</b>	<b>24 519 182</b>	<b>47 042 207</b>	<b>60 564 998</b>	<b>76 268 009</b>	<b>94 382 864</b>
<b>Общий денежный поток нарастающим итогом, руб.</b>	<b>0</b>	<b>-15 506 256</b>	<b>-30 126 443</b>	<b>-24 207 300</b>	<b>-10 150 542</b>	<b>14 368 640</b>	<b>61 410 847</b>	<b>121 975 845</b>	<b>198 243 854</b>	<b>292 626 718</b>
Ставка дисконтирования	0,13									0,15
Общий дисконтированный денежный поток, руб.	0	-12 058 753	-10 026 425	3 579 725	7 496 764	11 531 674	19 510 654	22 151 522	24 599 258	26 845 438
Общий дисконтированный денежный поток нарастающим итогом, руб.	0	-12 058 753	-22 085 179	-18 505 453	-11 008 689	522 986	20 033 639	42 185 162	66 784 420	93 629 857
Терминальная стоимость, руб.	2 814 480 756									
Текущая терминальная стоимость, руб.	800 051 088									
<b>Рыночная стоимость инвест. проекта, руб.</b>	<b>893 680 946</b>									
Дисконт.. множитель	0,939	0,828	0,730	0,644	0,568	0,501	0,442	0,389	0,343	0,303
Ставка капитализации для реверсии	0,10									



4. Оценка эффективности инвестиционного проекта	
Чистая приведенная стоимость проекта (NPV), руб.	93 629 857
Внутренняя норма доходности (IRR)	57,04%
Индекс прибыльности инвестиций (PI)	1,32
Простой срок окупаемости, лет	6
Дисконтированный срок окупаемости, лет	6
Точный простой период окупаемости, лет	5,41
Точный дисконтированный период окупаемости, лет	5,95

**Библиографический список**

1. Таймень: ценная рыба семейства лососевых [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://poklev.com/vidy-ryb/presnovodnye/tajmen>.
2. Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017–2021 годы.
3. Обзор рыбоводческой отрасли Казахстана [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://365-tv.ru/index.php/analitika/kazakhstan/1166-obzor-rybovodcheskoj-otrasli-kazakhstana>.
4. Официальный Интернет-ресурс Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz>.



# РУБРИКА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

*Каримжанова Айжан*  
*магистратура экономического факультета*  
*Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова*  
*адрес электронной почты – aizhankarimzhanova20@gmail.com*

## **АНАЛИЗ РЫНКА СЕРВИСА ДОСТАВКИ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ В АСТАНЕ**

**Аннотация.** В статье проведен анализ тренда здорового питания в Казахстане и сервиса доставки здорового питания в городе Астана.

**Ключевые слова:** сервис доставки здорового питания, здоровый образ жизни, правильное питание.

*Karimjanova A.*  
*graduate of economic faculty Kazakhstan*  
*branch of Moscow state University. M. V. Lomonosov*  
*e-mail – aizhankarimzhanova20@gmail.com*

**ANALYSIS OF THE HEALTHY FOOD DELIVERY  
SERVICE MARKET IN ASTANA**

**Abstract.** The article analyzes the trend of healthy food in Kazakhstan and healthy food delivery service in Astana.

**Keywords:** healthy food delivery service, healthy lifestyle, proper nutrition

## АНАЛИЗ РЫНКА СЕРВИСА ДОСТАВКИ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ В АСТАНЕ

Доставка здорового питания является актуальной на сегодня нишей для бизнеса, так как решает сразу две проблемы современности. Первая, все более ускоряющийся темп жизни и в связи с ним недостаток времени на процесс готовки из-за повышенной занятости, что приводит к тому, что большинство людей прибегают к перекусам, которые не всегда полезны.

Согласно исследованию McKinsey, последние данные которого приводит The New York Times, сейчас на глобальном уровне рынок доставки продуктов оценивается в €100 млрд, что составляет 1% от общего рынка продуктов питания и 4% от рынка продуктов, продаваемых через рестораны и фастфуд-сети (в 2016 году показатель составлял \$83 млрд). Как указывает издание, этот рынок «уже повзрослел» в большинстве стран, общий годовой темп его роста оценивается всего в 3,5% в течение следующих пяти лет, однако он до сих пор привлекает крупных игроков.[1]

В 2017 году обороты рынка доставки еды в Казахстане достигнут отметки в 9,4 млрд тенге, то есть 25 млн долларов, сообщает Insight Media со ссылкой на аналитиков компаний Burger King Kazakhstan и foodpanda.kz.

По данным foodpanda.kz, в 2013-2014 годах число заказов увеличивалось на 20-30% в год, в 2015 – на 45%. В 2016 году

рост заказов в некоторых месяцах достигал уже 55%.

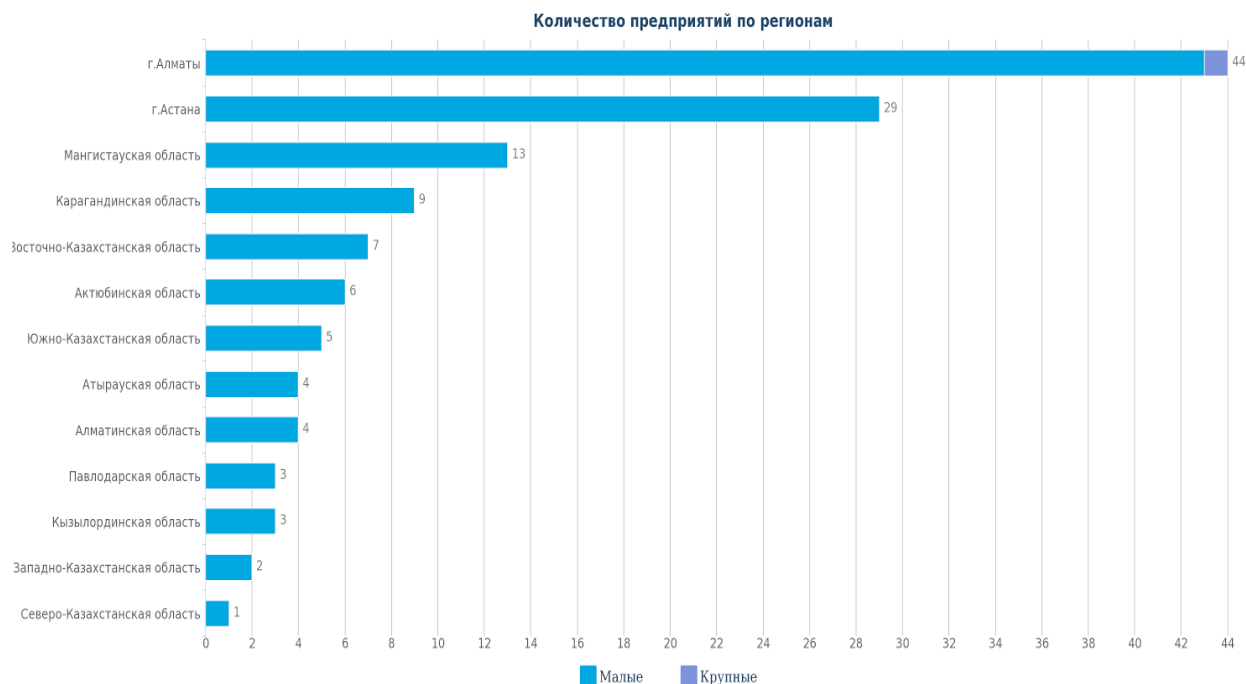
Самым динамично растущим сегментом рынка доставки еды признали Quick service restaurants – рестораны быстрого обслуживания.

Участники рынка отмечают, что сервисам заказа еды присуща сезонность. В холодное время года популярность доставки возрастает в среднем на 12%. С октября по февраль наблюдается общий рост заказов. Также их количество возрастает в выходные и праздничные дни. В период православного поста и месяца Рамадан количество заказов заметно сокращается.

Ключевая аудитория, заказывающая еду на дом или в офис, – это молодые люди в возрасте 20-35 лет, преимущественно офисные работники. Средний чек по Казахстану – 3500-5000 тенге.

Часть ресторанов в Казахстане имеют собственный сервис доставки еды. Другие предпочитают работать через онлайн-агрегаторы. Среди последних около 40% занимает foodpanda.kz, и её доля растёт.

В целом, как отмечают аналитики, в стране растёт популярность заказов через Интернет: если в 2013 году на долю онлайн-оплаты приходилось менее 7% рынка, то на данный момент их доля превышает 23%. 130 компаний занимаются доставкой пищи на заказ.[2]



**Рис. 1. Количество компаний по доставке пищи на заказ, Казахстан, декабрь 2017.**  
Источник: модуль “Организации”, KazDATA

Отсюда вытекает второе, культ здорового тела и привлекательной внешности как никогда пропагандируется СМИ и социальными сетями, а как известно корректировка рациона питания первый шаг на пути к отсутствию лишнего веса и проблем со здоровьем. Все больше людей осознают, что молодость можно продлить приложив необходимые усилия и соблюдая дисциплину. Все это открыло путь для сервисов доставки правильного питания, которые наиболее популярны в мегаполисах по вышеназванным причинам, а также все-таки они доступны для населения с доходом выше среднего.

Астана тоже не осталась в стороне и в течение последних нескольких лет на рынке появились подобного рода услуги. Эта отрасль только набирает обороты и предоставляет широкий потенциал новым участникам.

С каждым годом приверженцев здорового образа жизни в Казахстане становится все больше. В погоне за хорошей физической формой люди не только проводят время в тренажерных залах, но и стараются придерживаться принципов правильного питания. Опрос молодежи в возрасте 14-29 лет определил следующие жизненные цели, в которых как мы видим принимать здоровую пищу является в приоритете.[3]

## Жизненные цели, региональный срез

№	Область	Показатели				
		1.	Астана	Хорошо выглядеть 90,4%	Быть независимым 88,5%	Принимать здоровую пищу 75%
2.	Алматы	Хорошо выглядеть 87,6%	Брать ответственность на себя 82,5%	Принимать здоровую пищу 81,4%	Состоять в браке 78,4%	Быть независимым 78,4%
3.	Алматинская	Быть независимым 100%	Брать ответственность на себя 100%	Состоять в браке 98,2%	Получить высшее образование 96,5%	Принимать здоровую пищу 95,6%
4.	Акмолинская	Принимать здоровую пищу 92,5%	Хорошо выглядеть 87,5%	Быть независимым 85%	Получить высшее образование 82,5%	Сделать карьеру 70%
5.	Актюбинская	Принимать здоровую пищу 88,2%	Быть независимым 86,3%	Брать ответственность на себя 84,3%	Получить высшее образование 78,4%	Хорошо выглядеть 78,4%
6.	Атырауская	Брать ответственность на себя 100%	Принимать здоровую пищу 97%	Состоять в браке 94%	Хорошо выглядеть 91,2%	Быть независимым 91,2%
7.	Восточно-Казахстанская (ВКО)	Брать ответственность на себя 85,3%	Быть независимым 85,3%	Хорошо выглядеть 80%	Получить высшее образование 74,7%	Сделать карьеру 74,7%
8.	Жамбылская	Сделать карьеру 80,6%	Брать ответственность на себя 72,6%	Получить высшее образование 69,4%	Принимать здоровую пищу 67,7%	Хорошо выглядеть 62,9%
9.	Западно-Казахстанская (ЗКО)	Хорошо выглядеть 86%	Получить высшее образование 83,3%	Сделать карьеру 75%	Брать ответственность на себя 72,2%	Состоять в браке 72,2%
10.	Карагандинская	Принимать здоровую пищу	Состоять в браке 94,7%	Хорошо выглядеть 93,4%	Получить высшее образование	Сделать карьеру 80,3%

Рис. 2. Жизненные цели молодежи РК. Источник: информационный портал -

[https://tengrinews.kz/kazakhstan\\_news/molodej-astane-ozabochena-svoey-vneshnostyu-sravneniyu-282853/](https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/molodej-astane-ozabochena-svoey-vneshnostyu-sravneniyu-282853/)

Тренд на здоровый образ жизни дальновидные инвесторы уловили еще 5 лет назад. Именно тогда наряду с ростом рынка фитнес-услуг стали развиваться и службы доставки правильного питания. На данный момент в республике насчитывается порядка 50 компаний, специализирующихся на доставке здоровой еды. При этом основная доля приходится на Астану и Алматы, в то время как в регионах эта сфера бизнеса до сих пор не насыщена.

Еда по подписке. Это когда вы к примеру оформляете подписку на неделю - и каждый день, в специальной упаковке вам на дом доставляют свежие и подготовленные для приготовления необходимые продукты для блюда, которые вы заранее выбрали.

Такая бизнес-модель решения проблемы приема пищи появилась сравнительно недавно, но быстро завоевала и продолжает завоевывать любовь потребителей по всему миру. В 2015 году выручка от продажи составила



более \$1 млрд по всему миру. В 2016 \$1,5 млрд. Причем на США приходилось 40%. Goldman & Sachs прогнозирует рост отрасли к 2020 году между \$3 и \$5 млрд.

Отрасль быстро растет. И на то есть веские причины. Еда по подписке - прекрасно решает проблему потребления пищи. Ведь именно в этом случае, человек получает сразу много выгод:

1. Вкусно и полезно. Качественные продукты и разнообразное меню. Можно постоянно пробовать различные блюда. Это очень удобно. И все - не выходя из дома.

2. Экономия на продуктах. Потребитель получаете продуктов ровно столько, сколько нужно для приготовления порции. Никаких остатков продуктов не остается и не выбрасывается.

3. Экономия времени на приготовлении. Так как уже все подготовлено: взвешено и очищено, остается только приготовить по инструкции (которая прикладывается к доставке) и подать к столу.[3]

Зачастую в течение рабочего дня у современного человека не остается времени подумать о своем питании, которое напрямую влияет на состояние здоровья и общее самочувствие. Но как это изменить? Информационно-аналитический центр СК «Kompetenz» провел опрос и его специалисты определили, что 14% офисных сотрудников Алматы и Астаны уверенно «говорят нет» фастфуду.

В опросе приняли участие офисные сотрудники города Алматы и Астаны в возрасте от 24 до 53 лет, работающие в финансовой сфере. Среди них мужчины – 52%, женщины – 48%.

В результате опроса было определено, что за прошлый год 13% офисных работников Алматы и Астаны приняли и воплотили в жизнь решение полностью отказаться от фастфуда, при этом большинство из них также начали регулярно делать по утрам зарядку. Еще 20% постарались ограничить потребление жареного и жирного, 6% отказались от алкоголя или стали употреблять его только по праздникам.[4]

Правильное питание требует подготовленности, осмысленности и, конечно, времени, чтобы приготовить нужные блюда. Здоровый рацион должен быть в первую очередь сбалансированным, самостоятельно разобраться в этом достаточно сложно. Однако предприимчивые бизнесмены уже придумали выход. На рынке Астаны функционируют такие сервисы доставки правильного питания, как Healthy meal, Eat & Fit, Health Project. Стоимость правильных блюд незначительно отличается от предлагаемых в меню обычных кафе и ресторанов, а программы сбалансированного питания с расчетом калорийности на 21 день стоят в среднем от 100 тысяч тенге и выше.

Таблица 1

Средний чек по сервисам доставки здорового питания в Астане. Составлено автором на данных социальной сети Instagram

Действующие фирмы в отрасли	
Названия	Средний чек*, тг
Правильное питание в Астане	98800
Eat & Fit	125000
Health Project	88200
Healthy Meal	100000
Hemingway Healthy Club	124000
<b>Итого, средний чек за день</b>	<b>5105</b>

\* на 21 день

Очень большой ажиотаж вызвала продукция Energy Diet. Ее концепция заключается в полной замене всех приемов пищи коктейлями с разными вкусами. Мнения об эффективности и пользе таких программ расходятся. Большинство людей, увлеченных ЗОЖ, остаются верны правильному сбалансированному питанию. А спортсмены и активно занимающиеся фитнесом люди добавляют в свой рацион

специальное спортивное питание – белковые коктейли, батончики и другое.[5]

Учитывая вышеизложенное, можно смело предположить, что новым игрокам однозначно найдется место в сфере доставки здорового питания в Астане. Мода на ЗОЖ открыла дорогу данному бизнесу. Необходимыми условиями достижения эффективности проекта являются правильное определение целевой аудитории и политики продвижения услуг.

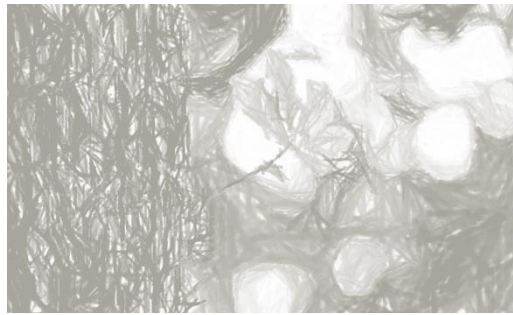
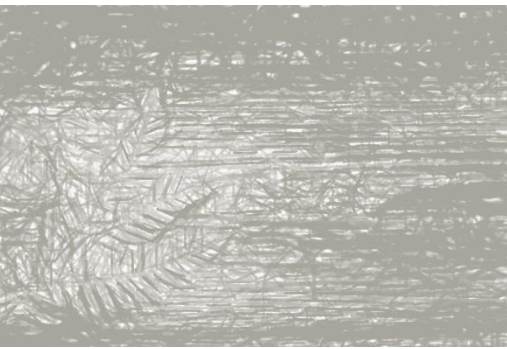
**Библиографический список**

1. Информационный портал Рамблер. Режим доступа:  
<https://news.rambler.ru/other/37989929-onlayn-eda-servisy-dostavki-nabirayut-populyarnost-i-kapitalizatsiyu/>
2. Информационный портал InformБЮРО. Режим доступа:  
<https://informburo.kz/novosti/rynok-dostavki-edy-v-kazahstane-vyros-pochti-na-dva-milliarda-tenge.html>
3. Информационный портал Marketingcenter. Режим доступа:  
<http://www.marketingcenter.kz/2017/12-18-opros-obschepit.html>
4. Информационный портал Zakon.kz. Режим доступа: <https://kaz.zakon.kz/4918537-kto-v-almaty-i-astane-otkazalsya-ot.html>
5. Информационный портал Ratatet.namba.kz. Режим доступа:  
<http://ratatet.namba.kz/news/read.php?id=2285751>



- ✓ Инвестиционное **проектирование**
- ✓ Экономическое и финансовое **моделирование**
  - ✓ **Разработка** ТЭО и бизнес-плана
  - ✓ **Оценка** инвестиционных проектов
    - ✓ **Оценка** собственности
    - ✓ **Оценка** бизнеса
- ✓ **Оспаривание** кадастровой стоимости
  - ✓ **Разработка** экономического программного обеспечения

[www.otsenk.ru](http://www.otsenk.ru) | [cepes@list.ru](mailto:cepes@list.ru) | +7 (495) 726-50-92



## Онлайн-сервис Финансовый Анализ

Система анализа финансового состояния предприятия по данным бухгалтерской отчетности, доступная для удобной работы через браузер

- ✓ **Вертикальный** анализ
- ✓ **Горизонтальный** анализ
- ✓ Анализ финансовой **устойчивости**
- ✓ Анализ **рентабельности**
- ✓ **Интерактивные и настраиваемые** графики и диаграммы

[www.cepes-invest.com](http://www.cepes-invest.com) | [support@esm-invest.com](mailto:support@esm-invest.com) | +7 (495) 726-50-92

