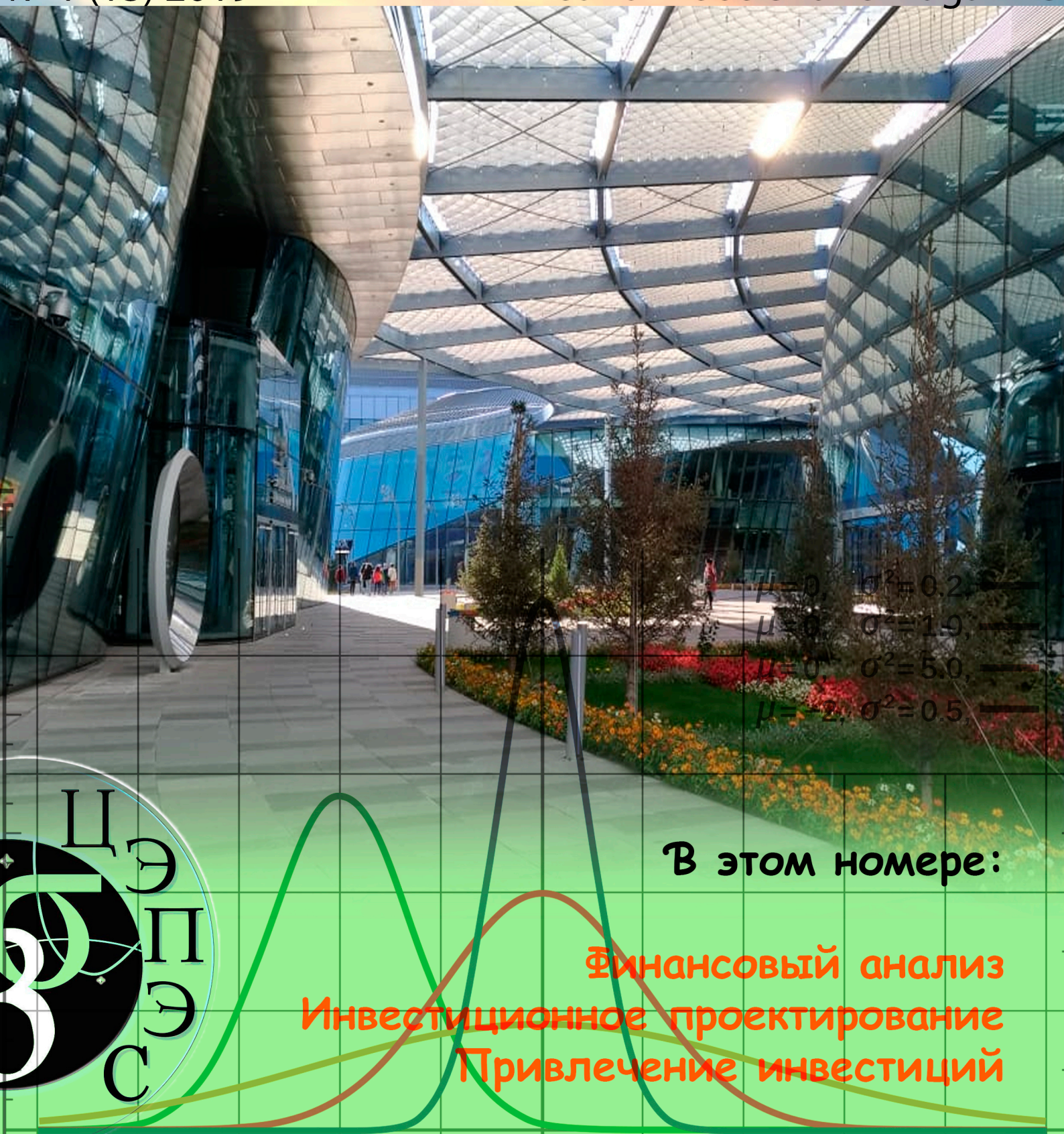


ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ»

№ 1 (13) 2019

Economic scientific magazine



В этом номере:

Финансовый анализ
Инвестиционное проектирование
Привлечение инвестиций

Выпуск №1 (13) 2019 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 L.

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 Казахстанского 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 Казахстанского 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 Казахстанского 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 Казахстанского 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.

Похильный 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.

Пьетро 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», 2019.

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

Электронная почта: 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 №1 (13) 2019 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 Goldburg Investments LTD.

Ignatov S.N., Candidate of Economic Sciences, managing director of Goldburg 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, 2019

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

E-mail: 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 тринадцатый номер журнала «Оценка инвестиций»!

Мы продолжаем публиковать на страницах журнала статьи наших постоянных авторов, а также новые материалы, связанные с проблемами инвестирования.

Кроме того, по просьбе уважаемых коллег из экономического факультета Казахстанского филиала МГУ им. М.В. Ломоносова мы продолжили публикацию студенческих статей. Каждый человек, прошедший школу МГУ, может оформить свои идеи, мысли или коммерческие расчеты в виде законченного творческого труда – статьи, изобретения или полезной модели. И пусть порой это не вполне совершенный результат – мы даем возможность представить его заинтересованной публике для обсуждения, критики или просто познания.

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

Открывают рубрику «Привлечение инвестиций» статья д.ю.н., доцента Исламбека Рустамбекова и Диёрбека Кимсанова «Правовые реформы в сфере улучшения инвестиционного климата Узбекистана» и обзорная статья нашего постоянного автора Малеванной Н.В. о новых инвестиционных инструментах.

Кроме того, в этой рубрике обсуждаются новые для столицы Казахстана города Нурсултан (Астаны) темы инвестиций. Динамичное развитие Республики, рост благосостояния населения, особенно в столице, диктует развитие нетрадиционных сервисов, что, несомненно, отражается в выборе тем исследований и в студенческой среде. Это темы, прежде всего, для малого и среднего бизнеса, как, например, создание и развитие кофеен или кальянных в столице, создание и развитие крафтовых пивоварень.

Студентами поднята также тема развития конного туризма, как дальнейшее совершенствование традиционной для Казахстана отрасли коневодства. Эта тема исследовалась студентами и с позиций инвестиционного проектирования и с позиций привлечения инвестиций.

В рубрике «Финансовый анализ» студентами были представлены результаты финансового анализа инвестиционных проектов, относящихся к сектору малого и среднего бизнеса, к примеру, производство мультифакторной косметики или проект горного туризма. 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 мультифакторной косметики. Был оценен инвестиционный потенциал установки замкнутого водоснабжения для разведения дунайского тайменя в городе Чимкенте.

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
Леаркина Надежда Константиновна

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

Рубрика Привлечение инвестиций	9
Правовые реформы в сфере улучшения инвестиционного климата Узбекистана	10
Обзор популярных инвестиционных инструментов апрель 2019.....	17
Анализ рынка кофе в Казахстане и прогноз объема продаж.....	28
Анализ рынка пива в Республике Казахстана и создание крафтовой пивоварни в городе Алматы	35
Анализ инвестиционного потенциала предприятия по предоставлению услуги конного туризма в Алматинской области	44
Анализ рынка кальяна в Астане	51
Рубрика Финансовый анализ.....	57
Финансовый анализ предприятия по производству мультифакторной косметики.....	58
Финансовый анализ инвестиционного проекта верховых прогулок по горной местности..	66
Рубрика Инвестиционное проектирование	77
Анализ инвестиционного потенциала предприятия по производству мультифакторной косметики в Казахстане.....	78
Оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционных затрат открытия современной пекарни в стиле «Бекерай» в городе Астана	90
Изучение рынка, анализ затрат и доходов на открытие базы по конному туризму в городе Алматы	99
Финансовый анализ инвестиционного проекта по разведению дунайского тайменя в установке замкнутого водоснабжения в городе Чимкенте (Казахстан, Туркестанская область)	106



РУБРИКА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Исламбек Рустамбеков

Начальник управления

Министерства юстиции

Республики Узбекистан,

д.ю.н., доц.

адрес электронной почты – i.rustambekov@adliya.uz

Диёрбек Кимсанов

Начальник отдела

Министерства юстиции

Республики Узбекистан

адрес электронной почты – d.kimsanov@adliya.uz

ПРАВОВЫЕ РЕФОРМЫ В СФЕРЕ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА УЗБЕКИСТАНА

Аннотация. в статье авторами рассмотрены проводимые правовые реформы в Республике Узбекистан, направленные на улучшение бизнес среды и инвестиционного климата. В частности, раскрыты правовые гарантии, предоставляемые иностранным инвесторам, а также нововведения в законодательстве направленные на создание благоприятных условий для инвестирования и введения бизнеса. В статье показано, что в Узбекистане принимаются кардинальные меры по усилению гарантий для иностранных инвестиций, их широкого привлечения в экономику страны и повышению позиций страны в международных рейтингах ведения бизнеса.

Ключевые слова: инвестиции, защита инвестиций, гарантии иностранным инвесторам, прав иностранных инвесторов, свободные экономические зоны, малые промышленные зоны.

Islambek Rustambekov
Head of the Department
at Ministry of Justice
of the Republic of Uzbekistan,
DSc., prof.
e-mail - i.rustambekov@adliya.uz

Diyorbek Kimsanov
Head of the Unit
at the Ministry of Justice
of the Republic of Uzbekistan
e-mail - d.kimsanov@adliya.uz

LEGAL REFORMS IN THE SPHERE OF IMPROVING OF THE INVESTMENT CLIMATE OF UZBEKISTAN

Annotation: in the article, the authors reviewed ongoing legal reforms in the Republic of Uzbekistan which is aimed at improving the business environment and investment climate. In particular, the legal guarantees provided to foreign investors, as well as innovations in the legislation aimed at creating favorable conditions for investment and the introduction of business are analyzed. The article shows that cardinal measures are being taken in Uzbekistan to strengthen the guarantees for foreign investments, for their broad involvement in the country's economy and directed on raising the country's position in international business rankings.

Keywords: investments, protection of investment, guarantees for foreign investors, rights of foreign investors, free economic zones, small industrial zones.

ПРАВОВЫЕ РЕФОРМЫ В СФЕРЕ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА УЗБЕКИСТАНА

Последние несколько лет Республика Узбекистан широко развивает свой инвестиционный потенциал, бизнес среду и инвестиционный климат. В Узбекистане создана широкая система правовых гарантий и льгот для иностранных инвесторов, разработана целостная система мер по стимулированию деятельности предприятий с иностранными инвестициями.

Все иностранные инвесторы, а также их инвестиции в республике законодательно защищены и гарантированы государством.

Национально-правовой основой регулирования инвестиционной деятельности в Республике Узбекистан являются Законы Республики Узбекистан «Об иностранных инвестициях», «Об инвестиционной деятельности», «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов», «О свободных экономических зонах», а также ряд нормативно-правовых актов, принимаемых в форме решений Президента Республики Узбекистан и постановлений правительства.

Этими и другими актами установлены правовые гарантии, предоставлены более 380 льгот и преференций, предусмотренных в более 70 нормативно-правовых актах.

В частности, более 70 льгот предусмотрены в налоговой, более 50 в таможенной, более 50 в банковской сферах и более 40 льгот и преференций предусмотрены в сфере иностранных инвестиций.

Согласно нормам национальных законов для иностранных инвестиций в Республике Узбекистан установлен национальный режим, предусматривающий предоставление иностранным инвестициям условий не менее благоприятных, чем соответствующие условия для инвестиций, осуществляемых юридическими и физическими лицами Республики Узбекистан.

Государство гарантирует и защищает права иностранных инвесторов, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории Республики Узбекистан. В случае если последующее законодательство Республики Узбекистан ухудшает условия инвестирования, то к иностранным инвесторам в течение 10 лет с момента инвестирования применяется законодательство, действовавшее на дату инвестирования. Иностранный инвестор имеет право по своему усмотрению в уведомительном порядке применять те положения нового законодательства, которые улучшают условия его инвестирования.

Законодательством предусмотрен уведомительный порядок использования десятилетней гарантии. Так, при наступлении ухудшения условий инвестирования иностранный инвестор уведомляет соответствующий уполномоченный орган о применении гарантии.

Кроме того, в некоторых случаях иностранным инвесторам могут быть предоставлены дополнительные гарантии и меры защиты прав при инвестировании в приоритетные отрасли и проекты, обеспечивающие устойчивый экономический рост, укрепление и расширение экспортного потенциала республики, проекты в сфере малого предпринимательства.

В рамках создаваемого инвестиционного климата и развивающейся бизнес среды, следует особо отметить Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по кардинальному улучшению инвестиционного климата в Республике Узбекистан», который был принят 1 августа текущего года. Документ предусматривает реализацию мер, направленных на кардинальное улучшение инвестиционного климата, повышение доверия инвесторов в последовательности государственной политики в данном направлении.

Данным Указом впервые установлен принцип защиты доверия

государству, который предусматривает механизмы защиты добросовестных инвесторов и субъектов предпринимательства от непредсказуемости административных действий должностных лиц.

Указом Президента усилены правовые инструменты по защите собственника. В частности, усовершенствован порядок изъятия земельных участков для государственных и общественных нужд.

Так, раньше в законодательстве не было конкретизировано, в каких случаях земельные участки могут быть изъяты для государственных и общественных нужд. Т.е. не было конкретного описания понятия «государственные и общественные нужды», что приводило к его расширительному толкованию.

В целях исключения разночтений при применении норм закона, установлены конкретные случаи, при которых допускается изъятие земельных участков для государственных и общественных нужд.

Еще одно новшество Указа в вопросах изъятия земельного участка заключается в том, что теперь снос объектов недвижимости при изъятии земельных участков разрешается после открытого обсуждения с лицами, чьи земельные участки планируется изымать, а также полного возмещения рыночной стоимости недвижимого имущества и

убытков, причиненных собственникам в связи с изъятием.

При ведении предпринимательской деятельности одним из наиболее важных вопросов является возможность получения земельных участков под различные инвестиционные проекты.

Механизм реализации прав на земельные участки кардинально пересмотрен и упрощен. Введен механизм их реализации через аукцион, проводимый в сети Интернет.

Также, планируется подготовка предложений по поэтапной приватизации земельных участков и внедрению в экономический оборот земельных участков в качестве объекта частной собственности.

До принятия Указа Президента одним из условий отнесения предприятий к категории предприятия с иностранными инвестициями являлся наличие доли иностранных инвестиций в размере не менее 30 % в уставном фонде. Это означало, что иностранный инвестор не мог пользоваться установленным благоприятным правовым режимом, если общая доля иностранных инвестиций в уставном фонде предприятия составляла менее 30 процентов.

С целью повышения привлекательности вложения инвестиций, минимальный размер доли иностранных инвестиций в уставном фонде предприятия

с иностранными инвестициями снижен до 15 %.

Также, отменено требование о наличии не менее одного иностранного юридического лица в уставном фонде предприятия с иностранными инвестициями. Данное новшество позволяет иностранным физическим лицам непосредственно создавать в Узбекистане предприятия с иностранными инвестициями.

В рамках создаваемого инвестиционного климата государство особое внимание уделяет созданию свободных экономических зон, а также малых промышленных зон и развитию их деятельности. Так, на сегодняшний день в Республике Узбекистан созданы 21 свободных экономических зон и 143 малых промышленных зон¹. Правовой режим созданных свободных экономических зон основывается на предоставляемых налоговых и таможенных льготах, а также широких возможностях для производства продукции и экспорта производимых товаров.

Для информации: в 2008 г. образована СЭЗ «Навои», в 2012 г. – СЭЗ «Ангрен» и в 2013 г. – СЭЗ «Джизак». В 2017 г. в республике создано 12 новых СЭЗ, в том числе СЭЗ «Ургут», «Гиждуван», «Коканд» и «Хазарасп» (№ УП-4931 от 12.01.2017 г.), СЭЗ «Чорвок» (№ УП-5273

¹ <https://sez.gov.uz/ru>

от 05.12.2017г.), а также 7 СЭЗ фармацевтического направления – СЭЗ «Нукус-фарм», СЭЗ «Зомин-фарм», СЭЗ «Косонсой-фарм», СЭЗ «Сирдарё-фарм», СЭЗ «Бойсун-фарм», СЭЗ «Бустонлик-фарм» и СЭЗ «Паркент-фарм» (№ УП-5032 от 03.05.2017 г.). В 2018 г. созданы еще 5 новых свободных экономических зон – СЭЗ «Сирдарё» (№ УП-5412 от 12.04.2018 г.), СЭЗ «Наманган» (№ УП-5517 от 20.08.2018 г.), СЭЗ «Балик ишлаб чиқарувчи» (№ ПП-3657 от 06.04.2017г.), СЭЗ «Бухоро-агро» (№ ПП-3843 от 10.07.2018 г.) и СЭЗ «Спорт» (№ УП-5368 от 05.03.2018г.). В 2019 году образована СЭЗ «Андижон-фарм» (№ УП- от 14.01.2019)

Созданы соответствующие международно-правовые правовые инструменты регулирования и правовой защиты инвестиционной деятельности.

Так, Республикой Узбекистан были подписаны такие основные конвенции как Вашингтонская конвенция 1965 г. (Узбекистан участвует с 25 августа 1995г.), Сеульская конвенция 1985 г. (Узбекистан участвует с 4 ноября 1993г.), Договор к Энергетической Хартии и Протокол к Энергетической Хартии по вопросам энергетической эффективности и смежным экологическим аспектам, подписанные в Лиссабоне в апреле 1995 г. (Узбекистан участвует с 22 декабря 1995г.) и др.

Также, в рамках деятельности по привлечению иностранных инвестиций,

Республика Узбекистан особое внимание обращает на заключение двусторонних договоров о поощрении и защите инвестиций (Bilateral Investment Treaties). На сегодняшний день общее количество действующих двусторонних договоров о поощрении и защите инвестиций составляет 48. В том числе между Российской Федерацией и Республикой Узбекистан заключен такой договор в новой редакции в 2013 году.

Кроме этого Республика Узбекистан имеет большое количество договоров в налоговой сфере между странами мира, которое привело к разработке целого ряда общепризнанных международных стандартов. Договоры, заключенные и заключаемые Узбекистаном, основаны на модели договора, разработанной ОЭСР.

На сегодняшний день в Республике Узбекистан действуют более 50 договоров об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налога на доход и капитал. Такие договоры касаются налога на доходы юридических лиц, налога на доходы физических лиц и налога на имущество. В соответствии со статьей 4 Налогового кодекса Республики Узбекистан вышеуказанные соглашения в качестве документа международного характера имеют приоритет над нормами национального законодательства. Следует отметить, что такое соглашение подписано

между Россией и Узбекистаном в 1994 году.

В результате проводимых работ в сфере создания благоприятной бизнес среды, постепенно улучшается рейтинг страны в различных индексах.

Так, в недавно опубликованном рейтинге Всемирного Банка «Doing Business 2018» Узбекистан зафиксировал улучшение своей позиции на 13 пунктов— с 87-го места в прошлом году на 74-е.

Это является одним из 10 самых лучших показателей в рейтинге по улучшению деловой среды.

Также, Узбекистан занял 11-е место среди стран мира по показателю «Регистрация предприятий» благодаря коренному совершенствованию порядка государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства, опередив по данному направлению такие развитые страны, как США, Япония, Франция,

Германия, Италия, Испания, Дания и другие.

Все это показывает, что бизнес-климат в Узбекистане быстро меняется в лучшую сторону, а экономика набирает темпы роста, ведение бизнеса становится значительно проще.

Следует отметить, что по итогам 2017 года объем освоенных иностранных инвестиций в экономику Узбекистана вырос в 1,4 раза и превысил 2,4 млрд. долларов США. При этом доля иностранных вложений в общем объеме инвестиций выросла до 20,4%.

Таким образом, Правительство Узбекистана ведет целенаправленную работу в целях создания и сохранения благоприятного инвестиционного климата, усиления гарантий для иностранных инвестиций и их широкого привлечения в экономику страны. Сегодня Узбекистан открыт для предложений и государство всячески поддерживает инвестиционную деятельность иностранных инвесторов.

*Малёваная Наталья Владимировна
консультант-методист Минфина РФ
Советник по личным финансам
адрес электронной почты – nat.malevanaya@mail.ru*

ОБЗОР ПОПУЛЯРНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

АПРЕЛЬ 2019

Аннотация. В статье рассмотрены три популярных инвестиционных инструмента, активно обсуждаемых на просторах интернета, а также вызвавших большой интерес потенциальных инвесторов.

Ключевые слова: инвестиции, капитал, деньги, инвестиционный фонд, краудфайдинг, пирамида, личные финансы, инвестиционный портфель.

Malevanaya N.V.
Guidance counselor of Ministry of Finance of the Russian Federation
Personal financial advisor
e-mail – nat.malevanaya@mail.ru

**REVIEW OF POPULAR INVESTMENT
INSTRUMENTS APRIL 2019**

Annotation. The article discusses three popular investment tools that are actively discussed on the Internet, as well as aroused great interest of potential investors.

Keywords: investments, capital, money, investment fund, crowdfunding, pyramid, personal finance, investment portfolio.

ОБЗОР ПОПУЛЯРНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

АПРЕЛЬ 2019

Ко мне часто обращаются потенциальные инвесторы, бывшие и текущие клиенты, а также читатели моего блога с разнообразными запросами на анализ того или иного инвестиционного инструмента.

Это неудивительно, ведь инвестиции предполагают расставание со своими деньгами на нередко неопределённый период. И каждый, кто решается на такой шаг, хочет быть максимально уверен в том, что его сбережения не вылетят в трубу, а принесут дополнительный доход.

В этой статье я расскажу о самых популярных запросах за первый квартал 2019 года.

Первым под прицел благодаря максимальному числу запросов на анализ попадает «Альфа-Поток» от Альфа банка.

Итак, Альфа-Поток справочно:

Сервис «Поток» — физические лица выдают займы бизнесу. Для заёмщика — деньги за 2 дня. Для инвестора — до 17.3% годовых². [1]

Заманчиво? Разбираемся.

Все, кто сразу вспомнили нашумевший Кэшберри, я с вами. Поэтому я первым делом начала изучение документов, представленных на сайте

² С момента проведения анализа заявленный процент доходности возрос до 22,3% по материалам сайта.

сервиса. Быстро заскучала от юридической терминологии... И решила просто проверить сервис на предмет соответствия признакам финансовой пирамиды.

- Выплата денежных средств участникам из денежных средств, внесённых другими вкладчиками.

Не доказуемо.

- Отсутствие лицензии ФСФР России (ФКЦБ России) или Банка России на осуществление деятельности по привлечению денежных средств.

Альфа-Поток входит в рабочую группу Центрального банка РФ и разрабатывает вместе с ЦБ законопроект по регулированию краудфайдинга в России.

Вот это меня смутило. На части сайта для заёмщиков Альфа-Поток фигурирует как краудфайдинговая платформа.

Для инвесторов — «Инвестиции в малый бизнес». С размытой формулировкой «Вы вкладываете собственные деньги в отобранные и предварительно проверенные «Потоком» компании и получаете за это высокий доход.» [1]

Но сам по себе краудфайдинг предполагает, что инвесторы понимают куда именно вкладывают деньги. Здесь ставлю Альфе минус за лукавство.

- Обещание высокой доходности, в несколько раз превышающей рыночный уровень.

Процент, который декларирует Поток — вполне приемлемый, которым козыряли в лучшие годы структурные продукты многих брокеров.

И все мы помним мифические 600% от Кэшберри.

- Гарантирование доходности (что запрещено на рынке ценных бумаг).

Поток ничего не гарантирует в части доходности. Цитата из регламента, выделенная красным цветом: «Инвестор самостоятельно инвестирует посредством Онлайн-сервиса, на свой страх и риск, Лицензиар (Альфа-Поток, моё примечание) не дает гарантий исполнения Заемщиком обязательств по Договору займа, не несет ответственности за его финансовое состояние.» [2]

- Массированная реклама в СМИ, интернете с обещанием высокой доходности.

Хотя Альфа и предъявляет потенциальным инвесторам публикации в федеральных СМИ, найти информацию о платформе довольно непросто. Среди самых раскрученных краудфайндинговых платформ Потока не встретить. [3] Хотя, предположу, что это такой маркетинговый ход.

- Отсутствие какой-либо информации о финансовом положении организации

Из открытых источников [4]:

ООО «Поток.Диджитал» создано 1 августа 2016 г. Его учредителем является АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «АЛЬФА-БАНК». Уставной капитал ООО составляет 104 044 000 руб. За последний год дважды выступало в роли истца в экономических спорах по гражданским правоотношениям. На 03.02.2019 сведения об участии организации в арбитражных процессах отсутствуют.

- Отсутствие собственных основных средств, других дорогостоящих активов.

Бухгалтерская отчетность есть только за 16-17 годы. Оба года компания показывала убыточность. И крупные вливания в уставной капитал. Я бы посмотрела 18... Но увидеть его можно будет только в сентябре–октябре.

По открытым данным никаких основных фондов или материальных резервов у компании нет.

- Отсутствие точного определения деятельности организации.

Здесь все юридически сухо и предельно точно изложено в многочисленных регламентах. Цитата: «Общество с ограниченной ответственностью «Поток.Диджитал» (ИНН 9701046627), являющееся стороной **Соглашения, предоставляющее Пользователю право использовать Онлайн-сервис.»** По сути, организация просто представляет доступ к принадлежащему ему онлайн сервису.

Ровно та же формулировка, которую публиковал Кэшберри.

Резюмирую: Я бы инвестировать не стала.

Во-первых, потому что я люблю понимать во что именно я вкладываю деньги. У меня был опыт вложения в структурный продукт, состав которого, как и здесь (куда идут деньги определяет Альфа), не был понятен. И в тот год из заявленных до 17% годовых я получила ровно 2%. Меньше, чем по банковскому депозиту, а деньги морозились год (по условиям продукта).

Во-вторых, существенный минус - возврат капитала и процентов по каждому займу растянут на полгода. Хотя кому не нужна ликвидность быстро, это даже не минус. Также можно вычесть из доходности НДФЛ, чтобы рассчитать реальную отдачу на капитал. Время — деньги

В целом, инструмент лично у меня заслужил доверие, но не лояльность.

Следующим по популярности запросов выступил инвестиционный фонд ICN.

Что ж, это конечно, не Альфа с его Потоком, рассмотрим.

Очень красивый сайт, из которого мы узнаем, что это американский ICN Holding, предлагающий целую линейку инвестиционных и финансовых продуктов:

- Фондовые счета,
- Инвестиционные счета ICN,

- Страхование жизни,
- Страхование здоровья,
- Банковские счета,
- Брокерские счета,
- Оффшорные стратегии,
- Организация и регистрация компаний и представительств,
- Недвижимость.

Условия инвестирования

Доходность: 12-30% в год (в зависимости от выбранных инвестиционных инструментов).

Вход: от 1250\$ — целевой инвестиционный Счет.

Ввод: в любое время без ограничений через валютный банковский перевод.

Особенности ввода: капитал зачисляется на счет, и начинает работать в течении календарного месяца. Все операции в долл. США.

Вывод: в компанию пишется распоряжение на перечисление определенной суммы на банковский счет. Компания отправляет валютным переводом средства. Ограничений на вывод нет.

Особенности вывода: вывести Капитал можно в любое время как %% так и сам Вклад. В компанию пишется распоряжение на перечисление определенной суммы на банковский счет. Вывод производится в течение календарного месяца. Допускается вывод только на реквизиты владельца счета.

Ссылка для регистрации: регистрация происходит путем подписания соответствующего договора на бумаге. (пишите в личные сообщения группы).

Особенности регистрации: обязательное письменное оформление соответствующих документов [5].

Сладкую бочку мёда обёртки инвестиционного фонда ICN немного разбавим неоднозначной информацией.

Совершенно непонятно откуда берется доходность в холдинге, отчеты о покупке ценных бумаг инвесторам не высылаются.

В отличие, например, от российских ПИФов, нарисованный на сайте график доходности движется всегда вверх. Хотя из меморандума следует, что деньги инвесторов инвестируются в акции или etf акций.

Если предположить, что деньги действительно попадают на биржу и имеется доходность, указанная на графике, то встает вопрос о высоких комиссиях:

\$15 за валютный перевод,

+\$1250 за открытие счета,

+ надбавка 4% от

проинвестированной суммы

+ ежегодная комиссия за

управление 1 % от проинвестированной суммы

+ ежегодная комиссия за

доверительное управление \$400 за второй год,

за 3, 4, 5- \$140/год,

за 6 год и следующие - \$60.

Несложные вычисления приводят к выводу, что чтобы покрыть комиссионные, сумма инвестиций должна быть не менее \$20 000 (что и рекомендует сам фонд). И инвестировать нужно не менее 5 лет.

Согласитесь, что \$20,000 огромная сумма для среднего инвестора, как мы помним вкладывать свой весь капитал в одну компанию очень рискованно.

Также за вывод денег нужно заплатить комиссию \$50 банкам. А еще в меморандуме есть несколько оговорок позволяющие затягивать с выводом денег. Готовьтесь, что крупные суммы можно ждать месяцами, а то и дольше.

Я не остановилась на официальной информации и нашла действующего инвестора этой организации. Проведя небольшой его опрос, мне удалось узнать следующее.

Назвать плюсы компании и объяснить систему её функционирования он отказался. Почему, думаю, вы и сами поймёте, когда прочтёте статью до конца. Зато очень активно (трижды) приглашал на семинары и тренинги компании. Аргументация была весьма и весьма занятной. Мол, если даже вам кто угодно сколь угодно подробно все объяснит, у вас все равно останутся сомнения. А эти мероприятия помогут все сомнения развеять.

Несколько слов о них:

1. Тренинг по управлению личными финансами. Он проводится в России и не позиционируется как мероприятие от ICN. Стоимость тренинга на сегодняшний день = 8,000 руб. + стоимость дороги до места проведения мероприятия.
2. Базовый семинар о компании и её функционировании. Проводится он за границей. На мероприятии присутствуют не только руководство холдинга, действующие инвесторы и крутые тренеры, но и юрист международного права, который с радостью ответит на любые возникающие у вас вопросы. Стоимость участи = EUR 500-600 + стоимость дороги до места проведения мероприятия.

Из значимых и существенных плюсов он отметил:

Хранение ваших денег на ваших личных счетах. То есть это изначально не английский способ инвестирования. К слову, открытие счёта обойдётся приблизительно в \$1,000.

Наличие у холдинга системы страхования всех счетов.

Наличие у холдинга истории и мощного аналитического отдела.

На мой вопрос о том, почему же другие инвесторы так активно (а порой даже напористо) предлагают присоединиться к их рядам, Я получила следующий ответ:

«В первую очередь это добрые намерения и желание быть полезным. Но возможно, у некоторых из тех, кто предлагает вступление есть желание немного на вас подзаработать. Ведь за каждого привлеченного клиента холдинг выплачивает своим инвесторам бонус.»

Интересно получается, правда?

Резюмирую: Я бы не стала связываться с компанией, процедуры которой мне непонятны.

Да, можно их понять, но для этого придётся потратиться на примерно 600-700 долларов +/-, а также дорогу до места проведения обоих мероприятий, которые со слов одного из инвесторов раскладывают все «по полочкам». Здесь возникает устойчивый стереотип секты, где члены оной ещё и заплатили за промывание собственных мозгов.

Я не приветствую распространение любого рода услуг старым добрым сетевым способом. Как ни заворачивай его во флёр ограниченного доступа, как ни старайся выставить экзотикой для избранных, он все также вводит в заблуждение, в результате которого на вас заработают, а вы будете вынуждены зарабатывать на других. В рамки моих ценностей это не вписывается. Поэтому спокойно прохожу мимо.

Кроме всего вышесказанного мне довелось побеседовать с некоторыми коллегами, кто сталкивался с этой корпорацией. Они категорически

отказались сотрудничать с ними вновь. Называя сотрудников холдинга цитата: «Мурзилками из ICN».

Но, если вас не пугают суммы, которыми предстоит оперировать, если вы не собираетесь вкладывать в холдинг ВСЕ свои сбережения и если вы готовы тратить время и деньги на вникание в вопрос, можете поучаствовать.

Как один из дополнительных консервативных источников дохода, такой холдинг вполне себе имеет место быть в портфеле. Но больше 10% от портфеля я бы держать в инструментах холдинга не советовала.

Третьим в моём обзоре стал на шумевший проект «путешествуй и зарабатывай» с романтическим названием INCRUISES.

Родом этот круизный клуб из США, в январе 2019 ему исполнилось 3 года. Специализируется наш объект на круизном отдыхе. [6]

Что предлагает Организация?

- Возможность приобретать круизы как минимум в 2 раза дешевле от цены самой круизной компании. Акции и скидки круизной компании члену клуба обойдутся ещё дешевле.

- Богатство выбора — более 5,500 круизов по всему миру.

- Ответственное руководство компании: не имеющий пятнен на своей репутации Майкл Хадченсон и его команда.

- 30-ти дневная 100% гарантия возврата средств за любые покупки.

- Хорошая работа службы поддержки

- Возможность стать членом клуба и получать ежемесячно от компании по 200 круизных долларов.

- Возможность зарабатывать благодаря выгодной партнерской программе

- Сообщество близких по духу людей. Возможность найти попутчика в любое путешествие.

Сладко-сладко-сладко! Кто не хотел бы путешествовать и зарабатывать?

Теперь о минусах, деликатно именуемых участниками проекта «условия

Все перечисленные преимущества доступны только членам клуба. Присоединиться к этому закрытому сообществу можно только по рекомендации партнера-челна клуба.

Ежемесячный членский взнос — \$100. Которые компания каждый раз превращает в 200 круизных долларов, которые в последствии вы тратите на свои же собственные путешествия.

Чтобы стать членом клуба, освободиться от ежемесячных взносов и просто получать от компании по 200 круизных долларов ежемесячно, нужно приобрести партнерскую лицензию за \$195 и пригласить не менее 5 человек.

Обозначенная программа клуба рассчитана на долговременное

сотрудничество. То есть предполагает участие в клубе более нескольких лет, чем больше, тем лучше.

Приобрести круиз вы можете только на себя. Вам всегда доступна только одна каюта, и вы там обязательно должны быть. Если вы хотите пригласить с собой друзей, есть возможность оплатить их путешествие вашими круизными долларами или их кредитными картами.

Все накопленные круизные доллары вы не можете потратить на 1 круиз. На счету в первые 5 лет членства всегда должны оставаться деньги — задел на следующее путешествие. Эти ограничения не касаются бесплатных членов клуба.

Резюмирую: Первое, что должно насторожить вас, это то, что компания зарегистрирована в США. Фактически вы вступаете в отношения с чужим законодательством.

Пользовательское соглашение на сайте — первый и главный документ к прочтению. Там чёрным по белому написано, что вы можете потерять все свои деньги в любой момент, и компания никаких обязательств на себя не берёт.

Компания может задержать ваши комиссионные или расторгнуть ваше «партнерство» из-за неправильного продвижения компании incruises, а также снять неопределенную сумму ваших круизных долларов в качестве возмещения убытков.

Круизный доллар является виртуальным «тугриком» и основным доказательством того, что это очередная пирамида. Обязательства перед вкладчиками по круизам со временем превысят количество денег в проекте. Это неизбежно.

Участники проекта утверждают, что одновременно бесплатно путешествовали на лайнерах по итогам 2017 года примерно 526.000 человек.

В то время как компания международного уровня имеющая оборот \$42 млрд, не может получить абсолютно бесплатные каюты даже для организаторов групп. У самых крупных и известных круизных компаний политика состоит в том, чтобы не давать бесплатные каюты, и это знают все те, кто как-то сопрячен с этим видом бизнеса.

Также участники умалчивают о том, что, если приглашенные вами 5 (у кого более, те меньше подвержены такому риску) друзей вдруг не заплатят свои взносы, вы теряете с бесплатным членство в клубе и должны или внести очередной \$100-ый взнос, или успеть пригласить до даты вашей выплаты такое количество человек, которые уплатят свои взносы в срок. Согласитесь, весьма агрессивная политика для классического бизнеса?

Ну, и наконец, давайте посмотрим правде в глаза. На кого рассчитано это предложение? Долговременное сотрудничество, регулярные поездки,

регулярные взносы... Вы готовы тратить \$1,200 ежегодно на продолжительные поездки? Вы вообще готовы ежегодно совершать круизы? У вас есть время, чтобы «работать со своей первой линией»?

У меня нет. У всего трудоспособного населения с наличием собственных конкретных целей и постоянной работы - НЕТ

Целевая аудитория компании - люди пенсионного и предпенсионного возраста и скучающие домохозяйки.

Пазл сложился. И те, и другие доверчивы, имею достаточно времени на «работу с первой линией», если интересуются путешествиями, то платежеспособны или лелеют мечту о «европейской пенсии».

Срок жизни любой пирамиды составляет плюс-минус 5 лет. Я уверена,

что в течение пары ближайших лет мы с вами будем наблюдать падение империи.

Конечно, каждый сам принимает решение о том, во что вкладывать свои деньги. Кому-то станет любопытно посетить, я уверена очень полезные, тренинги компании ICN; кто-то закроет глаза на непрозрачность инвестиций с Альфа-Поток; а кому-то придётся по вкусу мечта о круизных путешествиях.

Но не забывайте главного! Ответственность за ваши победы и промахи лежит всецело на ваших плечах. Откажитесь от инвестиций, если инструмент вызывает у вас хоть долю сомнения или вы не понимаете механизма его действия. Не ленитесь посвятить время на исследования потенциального объекта для инвестиций или обратитесь финансовому консультанту.

Библиографический список

1. Официальный сайт сервиса «Альфа-Поток» для инвесторов <https://investor.potok.digital/>
2. Регламент использования онлайн сервиса «Альфа-Поток» https://potok.digital/dogovor_v3/reglament.pdf
3. SVOEDEL0-KAK.RU - портал о вопросах, связанных с малым бизнесом.
<http://svoedelo-kak.ru/finansy/kraudfanding.html>
4. Независимый источник информации о российских организациях. <https://rusprofile.ru/>
5. Сайт инвестиционной группы компаний ICN Holding <http://usicn.com/ru/>
6. Сайт проекта Incruisers https://cruisesdiva_ru.incruises.com/partnership

*Ким Алина Юрьевна
магистратура экономического факультета
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова
адрес электронной почты – info@esm-invest.com*

АНАЛИЗ РЫНКА КОФЕ В КАЗАХСТАНЕ И ПРОГНОЗ ОБЪЕМА ПРОДАЖ

Аннотация. В статье проведен обзор казахстанского рынка кофе, в частности, г. Астана, выявлены преимущества открытия производства в данной отрасли, а также предложена методика ценообразования и прогноз выручки

Ключевые слова: инвестиционный проект, обзор рынка, производство кофе.

Kim A.U.

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

**ANALYSIS OF THE COFFE MARKET
IN KAZAKHSTAN AND SALES FORECAST**

Annotation. The article is devoted to the research of Kazakhstan coffee market. It identifies advantages of coffee sales and offers pricing methodology and sales forecast.

Keywords: investment project, marketing research, coffee production.

АНАЛИЗ РЫНКА КОФЕ В КАЗАХСТАНЕ И ПРОГНОЗ ОБЪЕМА ПРОДАЖ

Обзор перспектив развития рынка кофе
в г. Астана

Кофе – напиток, оборот которого занимает второе место в мировой торговле, что говорит о его высокой роле в мире. В

последние же годы напиток стал одним из символов глобализации. Казахстан, становясь все более развитой страной, не стал исключением, неподвластным тенденции роста спроса на рынке кофе.

Таблица 1

Динамика импорта кофе в Казахстане

Год	Импорт	
	тонн	тыс. долл. США
2010	302	2739
2011	409	3688
2012	405	4417
2013	486	5027
2014	533	5396
2015	571,5	4 100,40
2016	1 110,40	4 829,10

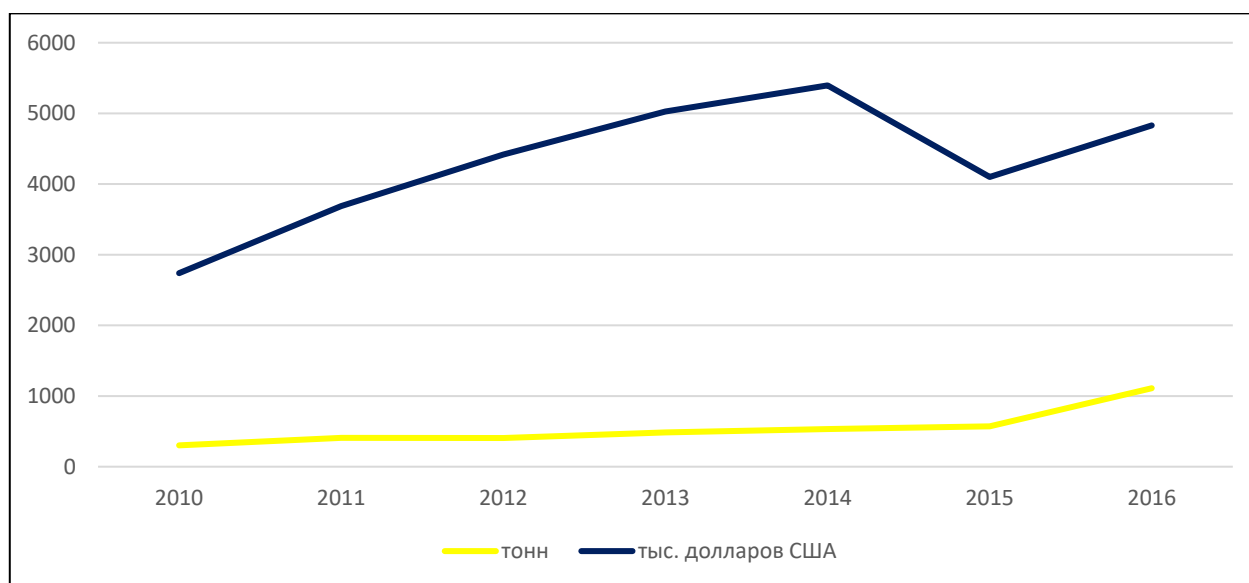


График 1. Динамика импорта кофе в Казахстане

Анализируя причины высокого спроса на кофе в Казахстане, в частности в г. Астана, можно выделить несколько факторов.

Рост ВВП – рост доходов – рост спроса на комфорт – рост потребления кофе

Таблица 2

ВВП РК ППС, млрд. долл. США

Год	ВВП ППС
2013	34,228
2014	39,624

2015	40,88
2016	44,35
2017	49,74

Таблица 3

«Динамика номинальных денежных доходов населения, тг»

	2013	2014	2015	2016	2017
Казахстан	56 453	62 271	67 321	76 575	83 053
г. Астана	92 605	109 866	128 956	130 335	137 143

Проведя корреляционный анализ между импортом кофе и номинальными доходами населения Республики Казахстан можно говорить о достаточно сильной положительной взаимосвязи импорта кофе

и доходами населения страны, более того важным здесь будет факт того, что на высокое значение коэффициента в большей степени повлияли доходы жителей города Астаны.

Таблица 4

«Корреляция между импортом кофе в Казахстан и номинальными денежными доходами населения РК»

	Импорт кофе, тонн	Доходы РК
Импорт кофе, тонн	1	0,92
Доходы РК	0,92	1

Таблица 5

«Корреляция между импортом кофе в Казахстан и номинальными денежными доходами населения жителей г. Астана»

	Импорт кофе, тонн	Доходы г. Астана
Импорт кофе, тонн	1	0,85
Доходы г. Астана	0,85	1

- 1) Рост студентов РК приезжающих из-за границы после окончания обучения
- 2) Иностранцы граждане, живущие и работающие в Республике Казахстан

- 3) Развивающееся проникновение в Казахстан западной потребительской культуры
- 4) Успешно реализованные франшизы иностранных брендовых компаний (Costa, Starbucks, Marrone rosso и др.)
- 5) Рост городского населения

Таблица 6

Динамика городского населения

	2013	2014	2015	2016	2017
Казахстан	9 433 575	9 837 025	10 035 577	10 250 102	10 423 569
г. Астана	814 419	852 803	872 584	972 692	1 030 577

Обзор основных конкурентов

На основе данных 2gis на октябрь 2018 года в Астане насчитывается 192 кофейни. Из них основными конкурентами можно выделить следующие 6 заведений, где главным конкурентом по качеству

кофе можно выделить Costa Coffee. Более того, деятельность открываемой кофейни схожа с вышеуказанным заведением: приготовление кофе и продажа уже готовой съедобной продукции.

Таблица 7

Основные конкуренты на кофейном рынке по результатам опроса

Название кофейни	Кол-во	Средний чек
Coffee boom	7	3000
Espresso Bar	2	3000
Hot Spot Food&Coffee	1	3000
Bon Bon	1	4000
Costa Coffee	6	2000
Starbucks	6	2000

Конкурентные преимущества новой кофейни:

- 1) Более низкие цены
- 2) Расположение в центре города (левый берег)

- 3) Новые виды кофейных напитков с различными натуральными добавками
- 4) Профессиональный персонал
- 5) Современный дизайн и домашний уют



Рисунок 1. Предполагаемый дизайн кофейни

Прогноз объема продаж

Определив место на рынке, важно рассчитать предполагаемую выручку:

Таблица 8

Предполагаемые объем продаж, цена, выручка

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Объем продаж чашек	21 600	28 800	36 000	39 600	41 400	43 200	46 800

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
кофе, шт							
Цена, тг.	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Коэффициент роста (цены)	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02
Цена с учетом роста	1 020	1 061	1 115	1 183	1 255	1 344	1 454
Выручка, тыс. тг.	22 032	30 563	40 137	46 839	51 950	58 060	68 041

Таблица 9

Расчет себестоимость чашки кофе

Наименование	Себестоимость, тг
Прямые материальные затраты	95
Затраты на труд	184
Затраты на аренду помещения	174
Итого	453

В результате при расчетах себестоимости была использована ее доля в размере 50 % от выручки в 2019-2020 гг.

и дальнейшее ее снижение до 45% в результате увеличения объема продаж.

Таблица 10

Прогнозируемая валовая прибыль от продажи кофе

Год	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Выручка, тыс. тг.	22 032	30 563	40 137	46 839	51 950	58 069	68 040
Себестоимость, тыс. тг.	11 016	15 281	18 061	21 078	23 378	26 131	30 618
Валовая прибыль, тыс. тг	11 016	15 281	22 075	25 761	28 573	31 938	37 422

Таким образом, с учетом вышеисследованного анализа рынка кофе Казахстана, показавшего уверенно растущий спрос, и прогнозируемого размера выручки, обусловленного ростом спроса, можно говорить о хороших предпосылках для открытия данного

бизнеса в г. Астана. С учетом существующей доли насыщенности рынка данной продукцией, эффективность реализации проекта во многом будет определена выбранной маркетинговой стратегией.

Библиографический список

1. Информационный портал Комитета по статистике МНЭ РК. Режим доступа <http://stat.gov.kz>;
2. Информационный портал РБК. Режим доступа <https://marketing.rbc.ru/research/40046/>
3. Информационный портал Крыша. Режим доступа <https://krisha.kz/arenda/pomeshhenija/kazakhstan/>
4. Информационный портал LS. Режим доступа <https://lsm.kz/prodazhi-chaya-i-kofe-v-kazahstane-budut-rasti--analitiki>
5. Информационный портал НН. Режим доступа <https://hh.kz/search/vacancy?text=%D0%B1%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B0&area=40>

*Гарафутдинова Эльмира Ринатовна
магистратура экономического факультета
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова
адрес электронной почты – info@esm-invest.com*

АНАЛИЗ РЫНКА ПИВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАНА И СОЗДАНИЕ КРАФТОВОЙ ПИВОВАРНИ В ГОРОДЕ АЛМАТЫ

Аннотация. В статье проведен обзор казахстанского рынка пива, выявлены преимущества открытия производства в данной отрасли, а также предложена методика ценообразования и прогноз выручки.

Ключевые слова: инвестиционный проект, обзор рынка, производство пива.

Garafutdinova E.R.

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

ANALYSIS OF THE BEER MARKET IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN AND THE CREATION OF A CRAFT BREWERY IN THE CITY OF ALMATY

Annotation. The article provides an overview of the Kazakhstan beer market, identifies the advantages of starting production in this industry, and also suggests a pricing methodology and revenue forecast.

Keywords: investment project, market review, beer production.

АНАЛИЗ РЫНКА ПИВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАНА И СОЗДАНИЕ КРАФТОВОЙ ПИВОВАРНИ В ГОРОДЕ АЛМАТЫ

Обзор рынка малоалкогольных напитков на территории Республики Казахстан

На третьем месте по популярности стоит пиво, уступая только воде и чаю. В честь янтарного пенистого напитка устраивают фестивали и различные состязания, а в России даже основали Партию любителей пива, так же в Казахстане существует действующий Союз Пивоваров.

Сегодня содержание этилового спирта в этом слабоалкогольном питье составляет 3-6%, в крепких сортах — до 14%. Правда, одна американская компания выпускает пиво и более опьяняющее — с содержанием алкоголя в 27%.

По содержанию магния, меди, свинца, цинка, железа и кальция пиво может соревноваться со многими фруктовыми соками и даже с молоком. Все ценные элементы поступают в напиток из солода, который является кладом полезных веществ, в том числе и витаминов группы В, РР и С. Пиво также содержит хмелевую горечь, которая способствует выделению желудочного сока и подавлению нежелательных эффектов алкоголя. Его экстрактивные вещества обладают успокаивающим, болеутоляющим и даже дезинфицирующим действием. Польза от напитка наблюдается лишь при

употреблении не более одной кружки в день.

История пива берет начало в раннем неолите. Некоторые археологи даже полагают, что зерновые культуры стали выращивать вовсе не ради хлеба, а ради этого пенистого напитка. Химические остатки пива были обнаружены в Иране еще в 3500 г. до н.э., оно также упоминается в месопотамских и древнеегипетских источниках.

В настоящий момент на территории Республики Казахстан принято широко используется деление на «живое» и обычное пиво. При этом под «живым» понимается напиток, не прошедший стадию пастеризации, что, как считается, сохраняет его первоначальные вкусовые качества. По причине отсутствия этого этапа в технологическом цикле производства, «живое» пиво не подразумевает длительного хранения и оптимальный срок реализации сокращается до 7-10 дней. Производится оно, как правило, относительно небольшими пивоварнями регионального производства, дистрибуция осуществляется в рамках небольшой территории, чтобы исключить длительную по времени логистику, так же позволяет снизить издержки производства.

Пиво традиционное проходит полный производственный цикл, включая

пастеризацию, что позволяет добиться длительного срока хранения – до полугода, а в некоторых случаях и более.

Разделение рынка между «живым» и обычным пивом происходит с огромным преимуществом в пользу последнего, по различным оценкам от 90%/10% до 97%/3%. Тем не менее, именно «живое» пиво послужило причиной немалого ажиотажа в малом и среднем предпринимательстве пару лет назад, когда географическая плотность точек по его продаже превосходило все разумные пределы. За последние годы произошла естественная чистка этого направления, сформировался определенный баланс соотношения предприятий, производящих обычное пиво и тех, у кого в ассортименте преимущественное положение занимает «живое» или «крафтовое» пиво. [1]

Первоначальным фоном для развития рынка пивного производства является давление со стороны государственного регулятора (Министерство национальной экономики Казахстана – установлены ставки акциза на пиво и пивные напитки за 1 литр в 2017 году - 39 тенге/литр (прирост по сравнению к предыдущему году составит 50 %), в 2018 году - 48 тенге (прирост 23 %); в 2019 году - 57 тенге (прирост 18 %).

Кроме того, свое влияние оказал и запрет на продажу пива через нестационарные торговые точки – киоски, ларьки и т.п.

Так анализ рынка реализации пива показал, что процентное соотношение потребителей данного продукта на территории страны имеет следующее распределение:

- каждый день пиво покупают только 3% потребителей;
- раз в неделю - только каждый пятый потребитель пива (21%).
- 26 % казахстанцев покупают пиво 2-3 раза в месяц;
- 29% потребителей пива покупают раз в месяц и реже. [2]

Распределение производства неравномерно располагаются на территории Республики Казахстан. На сегодняшний день в Казахстане действует 102 пивоваренных предприятия различной мощности, суммарная мощность их превышает 30 млн. дал.

К ведущим предприятиям пивоварения относятся АО "Шымкентпиво", АО "Сусындар", АО "Пивзавод-1", ТОО "Динал", ТОО компания "Ак Нар" (Алматинская область), АО "Нуржанар" (Западно-Казахстанская область), ЗАО ИП "Эфес Карагандинский пивоваренный завод", АО "Усть-Каменогорский пивоваренный завод", АО "Роса" (Павлодарская область), ЗАО "Арай" и ТОО "Арасан" с Рудненским филиалом (Костанайская область). Указанные предприятия производят более 90% республиканского объема пива. [2]

Крафтовое пиво – достаточно новый тренд в мировом пивоварении, пришедший в Казахстан не более двух лет назад. На сегодняшний день общепринятым определением крафтового пива считается американское:

- Пивоварня должна быть малой и производить не более 6 млн. баррелей (703,8 млн. литров) в год
- Пивоварня должна быть независимой – не менее 75% ее капитала находятся в ее же собственности
- Пивоварня должна быть традиционной – основой пива является солод (не менее 50%), а использование добавок направлено только на усложнение и улучшение вкуса, но не на его облегчение и не вызвано желанием сэкономить на ингредиентах.

Отличительными особенностями крафтового пивоварения являются:

- инновационность (необычные вкусы, подходы),
- активная работа с сообществом (целевой аудиторией),
- индивидуальность (бренд и его ценность).

Крафтовое пиво «Чеширский Кит» имеет два сорта на начальном этапе производства: светлое и темное. При дальнейшем развитии, в течении трех лет при постоянном спросе, появятся следующие сорта: вишневое, крепленное,

ванильное (линейка для девушек), черничное, медовое, гречишное.

Пунктом реализации проекта «крафтовой» пивоварни выбран город Алматы, где среднедушевое производство пива 42,4 литра в год, что в 4,7 раза превышает среднереспубликанский уровень и свидетельствует о высокой конкуренции на этом региональном рынке пива. Но высокая конкуренция среди традиционного пива не является препятствием для «крафтового» пива. Реализация продукции будет осуществляться в барах, ресторанах, заведениями формата HoReCa, магазинах разливного пива различного сегмента, что позволяет снизить уровень конкуренции с учетом необычности предоставляемой продукции.

Предполагаемые объёмы продаж

Крафтовое пиво «Чеширский Кит» имеет два сорта на начальном этапе производства: светлое и темное. Расположение компании, спрос в выбранном для реализации регионе и особенности данного сегмента рынка позволяют предположить, что развитие компании будет осуществляться с достаточно хорошим потенциалом. При дальнейшем развитии, в течении трех лет при постоянном спросе, появятся следующие сорта: вишневое, крепленное, ванильное (линейка для девушек), черничное, медовое.

Таблица 1

№	Наименование	Крепость	Описание
1	Светлое	3-5%	Представляет собой прозрачный напиток золотистого цвета. <i>Поскольку оно практически не содержит солода, то и не обладает послевкусием.</i>
2	Темное	5%	Производится посредством спиртового брожения суслу из ячменного солода, хмеля, воды. В отличие от светлого пива, его производят из темного, или карамельного, солода. Благодаря такой технологии получается напиток приятного цвета с выраженным запахом и горьким послевкусием.
3	Дальнейшие сорта (вишневое, ванильное, черничное, медовое.)	3,5%	Отличаются от традиционных сортов ярко выраженным вкусом, исходящим из названия. Оставляет приятное послевкусие, обладает умеренной крепостью.

В данном проекте, с учетом особенностей предполагаемой продукции и спроса на ее аналоги, предполагается что создаваемое предприятие будет иметь мощность в 16000 литров в год, 50 литров в сутки. Так же учитывая специфику продукции, объем производства

приравнивается к объему продаж, исходя из анализа рынка. В ценообразовании имеют вес коммерческие, управленческие расходы, затраты на сырье и материалы.

Цена на продукцию в динамике с учетом роста темпа инфляции.

Таблица 2

Год	Цена с учетом роста, тенге	Цена с акцизом	Объем продаж	Выручка, тенге	Себестоимость	Валовая прибыль
1	1000,00	1048,00	1600	7000000,00	4 130 000,00	2 870 000,00
2	1040,00	1097,00	1600	9984000,00	5 690 880,00	4 293 120,00
3	1081,60	1147,60	1600	14601600,00	8 030 880,00	6 570 720,00
4	1124,86	1199,86	1600	17997824,00	9 538 846,72	8 458 977,28
5	1169,86	1253,86	1600	18717736,96	9 546 045,85	9 171 691,11
6	1216,65	1309,65	1600	19446446,44	9 538 558,75	9 927 887,68
7	1265,32	1367,32	1600	20245104,30	9 515 199,02	10 729 905,28
8	1315,93	1426,93	1600	21054908,47	9 474 708,81	11 580 199,66

В расчет заложен рост объема продаж в последующие годы, обусловленный ростом спроса.

С учетом насыщенности рынка отечественным производством данной продукции потребуются невысокие

коммерческие расходы, в которые включаются следующие элементы:

- расходы на создание и продвижение марки;
- расходы на рекламу;
- расходы на иные маркетинговые мероприятия.

Таблица 3

Год	1	2	3	4
Выручка	7 000 000,00	9 984 000,00	14 601 600,00	17 997 824,00
Себестоимость	4 130 000,00	5 690 880,00	8 030 880,00	9 538 846,72
Валовая прибыль	2 870 000,00	4 293 120,00	6 570 720,00	8 458 977,28
Коммерческие расходы	750 000,00	689 000,00	730 340,00	774 160,40
Управленческие расходы	500 000,	530 000,00	561 800,00	595 508,00

Таблица 3. Продолжение

Год	5	6	7	8
Выручка	18 717 736,96	19 466 446,44	20 245 104,30	21 054 908,47
Себестоимость	9 546 045,85	9 538 558,75	9 515 199,02	9 474 708,81
Валовая прибыль	9 171 691,11	9 927 887,68	10 729 905,28	11 580 199,66
Коммерческие расходы	820 610,02	869 846,63	922 037,42	977 359,67
Управленческие расходы	631 238,48	669 112,79	709 259,56	751 815,13

Конкурентно способность нашей продукции обуславливается несколькими факторами:

1. Высокая цена у конкурентов на аналогичную продукцию.

К сожалению, а для данного проекта данный факт является положительным, ведь в Алматы очень высокие цены на крафтовое пиво.

К примеру, в Киеве пиво стоит в полтора раза дешевле, чем в Москве. В Алматы на популярные российские сорта почти такая же цена, а где-то даже и выше. Если ознакомиться с закупочными ценами на продукцию известных российских пивоварен вроде Jaws, то в Алматы цены не на много ниже, чем в России. Объяснением разницы в цене может быть логистика, но транспортные издержки не могут так сильно влиять на ценник. Крафтовое пиво всегда было недешёвым продуктом, и это вполне объяснимо необычностью и малым числом производителей. Рано или поздно должны появиться места, которые будут

привлекать покупателей за счёт более низких цен. Когда рынок станет стабильным, и продавцам будет понятно, что существует постоянная аудитория покупателей на крафтовое пиво, они начнут конкурировать друг с другом по цене. [3]

2. Уникальность

В Казахстане почти не представлены отечественные виды крафтового пива, а существующие сильно завышают цены. Пиво «Чеширский Кит» будет громко говорить о своем происхождении и алматинцы поддержат своего отечественного производителя уникальность вкусовых качеств, продукции которого представляет собой совершенно новый и уникальный ассортимент высококачественного напитка по низкой цене. [4]

Несмотря на преимущество среди конкурентов, для обеспечения необходимого для функционирования и дальнейшего расширения компании,

планируется обширная маркетинговая деятельность.

Целью маркетинговой политики будет не однонаправленное движение на предполагаемых потребителей (бары, рестораны, специализированные магазины и т.д.), но и донесение до масс о данной продукции с описанием оригинальности ассортимента и его неоспоримых преимуществах на рынке среди остальных производителей похожей продукции, что

будет сопутствовать продвижению на основных точках сбыта.

В заключении анализа рынка, с учетом роста спроса, конкурентно способности данного предприятия, существуют хорошие предпосылки для успешного продвижения данного проекта на рынке Алматы, при соблюдении выбранной ценовой политикой продвижения компании на рынок.

Библиографический список

1. Информационный портал KAZInform. Режим доступа https://www.inform.kz/ru/minimal-nuyu-senu-na-alkogol-nazvali-v-kazahstane_a2988552
2. Информационный портал TNS Central Asia. Режим доступа <http://www.tns-global.kz/ru/publication/publ55.php>
3. Информационный портал The Village Казахстан. Режим доступа <https://www.the-village.kz/village/food/food-guide/57-to-beer-or-not-to-beer>
4. Информационный портал informБЮРО. Режим доступа <https://informburo.kz/interview/andrey-lipa-ya-proboval-kazahstanskoe-pivo-nodopit-ne-smog.html>

*Демеуов Нуржан
магистратура экономического факультета
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова
адрес электронной почты – nurzhan.kaz.astana@gmail.com*

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ УСЛУГИ КОННОГО ТУРИЗМА В АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье проведен анализ инвестиционного потенциала предприятия по предоставлению услуги конного туризма на юго-востоке Казахстана. Исследование проводилось на основе основных инвестиционных показателей и прогнозированием перспективности проекта. Инвестиционные показатели эффективности предприятия были написаны на основе финансовой модели и аргументации целесообразности открытия данного предприятия при новых тенденций повышения спроса на экстремальный вид туризма на рынке Казахстана, а именно в Алматинской области.

Ключевые слова: конный туризм, инвестиционный проект, инвестиционные показатели эффективности проекта, инвестиционный потенциал.

Demeuov N.

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

ANALYSIS OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE FOR THE PROVISION OF SERVICE OF EQUESTRIAN TOURISM IN ALMATY REGION

Annotation. The article analyzes the investment potential of the enterprise for the provision of service of equestrian tourism in Southeast region of Kazakhstan. The study based on the major marks and the forecasts of enterprise. The investment indicators were written by the main aspects of the financial model and the proof of the advisability of creating this enterprise, it shows the new trends in the increasing the demand for an extreme type of tourism in the market of Kazakhstan, specifically in Almaty region.

Keywords: equestrian tourism, investment project, investment indicators of efficiency of project, investment potential.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ УСЛУГИ КОННОГО ТУРИЗМА В АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Во всем мире туризм демонстрирует высокие показатели роста, способствует значительному улучшению условий жизни населения и устойчивому развитию страны. Благодаря туризму увеличиваются денежные поступления в страну, создаются новые рабочие места. В Казахстане же туризм находится на этапе своего становления. Наличие богатых природных ресурсов, исторических памятников и достопримечательностей пророчат уверенное будущее в условиях высокой конкуренции на мировом туристском рынке.

В современных реалиях туризм является одной из высокодоходных и динамично развивающихся отраслей мировой экономики. По данным Всемирной туристской организации (ЮНВТО) сфера туризма формирует 9% мирового ВВП, 6% мирового экспорта и также каждое 11-е новое рабочее место создается в туристической сфере. Для отдельных стран вклад туризма в национальную экономику еще более значителен. Динамику развития отрасли характеризует тот факт, что за последние 30 лет мировой поток туристов увеличился в 4 раза (с 278 млн. до 1 087 млн. человек). [1]

Республика Казахстан обладает высоким природно-климатическим, историческим, культурным потенциалом и

возможностями для качественного развития туристской отрасли и увеличения ее вклада в национальную экономику.

За годы независимости туристическая сфера Казахстана претерпела множество изменений. Так, был принят целый ряд законодательных актов и программных документов, регулирующих туристическую деятельность, что положительно отразилось не только на развитии самой отрасли, но и благоприятно сказалось на международном имидже страны. Среди основных программных документов назовем Закон Республики Казахстан «О туристской деятельности» от 13 июня 2001 года, Закон Республики Казахстан «Об особо охраняемых природных территориях» от 7 июля 2006 года и другие нормативно-правовые акты.

Особенно много внимания развитию туристской отрасли уделяется в последние годы. В 2017 году Правительством РК была утверждена Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года (Концепция) [6]. Принятие данной Концепции подчеркивает значимость туризма и служит ответственным шагом на пути к использованию имеющегося потенциала, а также к его дальнейшему наращиванию. Ранее, в 2010 году, была принята Программа по развитию перспективных

направлений туристской индустрии Республики Казахстан на 2010 - 2017 годы (Программа) [7]. Реализация этой Программы завершилась в 2017 году, и ее результаты послужат базисом для реализации задач, обозначенных в Концепции. Таким образом, создана нормативно-правовая база для полномасштабного развития туризма в РК. Однако, наряду с этим, в туристской отрасли существует ряд нерешенных проблем, которые требуют применения новых подходов к качественному развитию туризма.

Также Глава государства в своем выступлении отмечает, что экономическая интеграция позволит углубить культурные связи между народами. В XXI веке важнейшей составляющей национальных экономик становится культурный сегмент, включая историко-культурный, экологический и медицинский туризм. Следовательно, функционируя в рамках интеграционного объединения, Казахстану, помимо традиционных видов, необходимо способствовать развитию новых направлений национальной туристической сферы. Считаем, что туристические кластеры позволят повысить конкурентоспособность туристской отрасли Казахстана не только внутри страны, но и внутри интеграционного объединения.

Концепция направлена на реализацию основных принципов,

предусмотренных в рамках Плана нации - 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ Главы государства Н.А. Назарбаева (57, 86, 87 шаги), а также ключевых направлений диверсификации экономики, обозначенных в Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года, и стратегических направлений долгосрочного развития Казахстана до 2050 года в соответствии с Указом Президента Республики Казахстан от 17 января 2014 года № 732 «О Концепции по вхождению Казахстана в число 30 самых развитых государств мира».

Конный туризм в Республике Казахстан набирает обороты в последнее время. Раньше это казалось не выгодным проектом, а сейчас государство пытается содействовать в продвижении этого вида туризма. Особенно, данный вид туризма очень хорошо сочетается в Алматинской области, в предгорных местностях, возле горнолыжного курорта Шымбулак, расположенного на хребте Заилийского Алатау. Как раз, данная местность имеет огромное изобилие культурных, духовных ценностей, каждый турист вдохновляется нетронутой природой этих прекрасных мест.

Ведение такого рода проекта связанный с конным туризмом, вблизи ГК Шымбулак и урочища Кок Жайляу, показывает долгосрочную перспективу. К примеру ГК Шымбулак в год посещают

более 500 тыс. человек. И в основном, большинство туристов – нерезиденты. Если опираться на динамику посещаемости данных мест, то ежегодно цифры увеличиваются на 40%. То есть можно предположить что инвестиционный проект по конному туризму будет иметь достаточно клиентов для дальнейшей окупаемости проекта.

Инвестиционные затраты

Хочется учесть, что создание туристической услуги конного туризма в

Казахстане требует немалых инвестиционных затрат даже несмотря на то, что проект будет осуществляться при поддержке Управления Культуры и Sports Акимата Алматинской области в рамках программы «Рухани Жангыру» что означает в переводе (Духовное Возрождение).

Поскольку на деле все расходы сводятся к привлечению кадров, закупке лошадей, и т.д. хочется показать в таблице ниже:

Таблица 1

Инвестиционные затраты	млн. тг
Инвестиции в земельные участки	13 125 000
Инвестиции в здания, сооружения, технологические оборудования	5 539 984
Прирост чистого оборотного капитала	4 872 000
Инвестиции в первоначальный ФОТ	22 680 000
Инвестиции в биологические активы	14 000 000
Инвестиции в маркетинг	1 000 000
Итого CF от инвестиционной деятельности	61 216 984

Затраты пойдут изначально на покупку земли – 15 соток,

- плюс к этому 20 – лошадей, также на сооружение,
- и на маркетинговый ход и т.д.

Из 61 216984 тенге, 55 095 286 тенге планируется привлечь извне, то есть доля заемных средств будет составлять более 50%. из которых 55 095 286 тенге будет привлечено за счет кредита в банке второго уровня по ставке 8 % годовых. Собственные средства составляют 6 121 698 тенге.

В рассматриваемом проекте за счет заемных средств в размере 55 095 286

тенге покупаются все первоначальные биологические активы, покупка земли и прочие, остальные 6 121 698 тенге собственные, которые идут на постройку здания, оборудования, также на маркетинговый ход. Инвестиционный проект конного туризма прогнозировался на 8 лет.

Основные финансовые показатели:

Рыночная стоимость - 613 341 586

Срок окупаемости проекта составляет 5 лет, то есть в 2024 году предприятие планирует погасить долгосрочные займы и кредиты.

Дисконтированный срок окупаемости проекта – 6 лет и 1 месяц.

Таблица 2

Денежные потоки от операционной деятельности

	1	2	3	8
Выручка, тг	0	50 000 000	74 995 000	188 663 042
Себестоимость, тг	0	27 552 000	29 205 120	39 083 039
Валовая прибыль	0	22 448 000	45 789 880	149 580 003
управленческие расходы, тенге	0	1 000 000	1 499 900	3 773 261
Коммерческие расходы, тенге	0	1 000 000	1 499 900	3 773 261
Проценты по кредиту, тенге		4 407 623	3 577 938	
Прибыль до налогов	0	16 040 377	39 212 142	142 033 482
НАЛОГИ	0	3 340 551	7 952 349	28 466 809
КПН	0,2	3 208 075	7 842 428	28 406 696
Земельный налог, тг	0	43 425	43 425	43 425
Налоги на имущество, тг	0	89 051	66 496	16 688
Чистая прибыль, тг	0	12 699 826	31 259 792	113 566 672
Амортизация, тг	0	553 998	553 998	553 998
Капитальные вложения, тг		753 998	753 998	753 998
Изменение СОК	0	0	292 320	391 190
Денежный поток от операционной деятельности, тг	0	12 499 826	30 767 472	112 975 482

Таким образом, проект будет способствовать увеличению доли туризма в ВВП, созданию новых качественных и современных рабочих мест как в самой сфере туризма, так и во вспомогательных отраслях, внедрению мировых стандартов оказания услуг, строительства объектов инфраструктуры, повышению уровня

культуры обслуживания, квалификации и профессиональной подготовки работников туристической сферы, привлечению иностранных инвестиций и новых технологий, а также популяризации Казахстана и его достижений в пределах и за пределами Казахстана (за счет отзывов иностранных туристов).

Библиографический список

1. Официальный интернет-ресурс КИСИ www.kisi.kz
2. Комитет статистики МНЭ РК http://stat.gov.kz/faces/homePage.jsessionid=nDp0OFXXTY8J5DQGajsBLYzj6pPY4R02bFDwny31qyWkOywcLmc!620829825!1989318956?_afLoop=4405980180423340#%40%3F_afLoop%3D4405980180423340%26_adf.ctrl-state%3Ddk0ooh3z9_4
3. Фонд ДАМУ <https://www.damu.kz/programmi/programmy-dlya-nachi-nayushchikh-predprinimateley/>
4. Блог-платформа Your Vision <https://yvision.kz/post/799793>
5. Интернет-ресурс <https://www.kazpravda.kz/fresh/view/formiruetsya-kulturnii-tsentr>
6. Интернет-ресурс https://www.inform.kz/ru/glk-shymbulak-i-vsk-medeu-b-yut-rekordy-poseschaemosti_a2864801
7. Интернет-ресурс <https://kapital.kz/gosudarstvo/57276/za-god-poseshaemost-medeu-i-shymbulaka-vozroslo-vdvoe.html>

*Алтынбеков Ельнур
магистратура экономического факультета
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова
адрес электронной почты – yelnuraltyyn@gmail.com*

АНАЛИЗ РЫНКА КАЛЬЯНА В АСТАНЕ

Аннотация. В статье проведен анализ рынка кальяна в Астане. В статье также проанализированы основные кальянные заведения Астаны.

Ключевые слова: кальян, рынок кальяна, лаундж - бар.

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

THE ANALYSIS OF THE HOOKAH MARKET IN ASTANA

Annotation. The article analyzes the trend of the hookah market in Astana. The article also analyzes the main hookah institutions of Astana.

Keywords: hookah, hookah market, lounge bar..

Анализ рынка кальяна в Астане

История происхождения кальяна

В XXI веке кальян пользуется большим интересом особенно среди молодежи.

История происхождения кальяна это очень тяжелый вопрос, поскольку существует много различных версий. Остановимся на самых интересных.

Первая версия заключается в зарождении кальяна в Индии, который следом распространился на территорию Персии и Османской Империи. Народы, представляющие эти земли, имели курительное устройство, которое напоминает современное устройство кальяна. Судя по записям и археологическим раскопкам, кальяны того времени изготавливались из шахта – это кусок дерева, сосуд был сделан из кокосового ореха или тыквы.

Слово «кальян» не основное, например, в Турции его называют именами производными от арабского слова *nargila* – *nargile*, а в Греции называют *nargiles*. Само слово *nargila* означает кокос, потому что сосуд для кальяна раньше изготавливали из кокоса.[1]

Позже кальян в арабских странах начали называть шиша, что с персидского переводится как стекло. Таким образом, можно заключить, что Шиша появилась позднее, когда начали использовать стеклянную колбу вместо кокоса.

Считается, что первые очертания современного кальяна появились в Турции в XVIII-XIX веках, когда впервые шланги изготавливались из натуральной кожи, а шахты из металла.

С распространением кальяна, распространение получил и табак. Не каждый табак подходит для кальяна: на востоке принято курить черный табак. Сейчас культура кальяна изменилась, утрачивает свои корни, хоть и становится все больше популярней. Форма кальяна тоже изменилась, а вместо черного табака курят очищенный, то есть с низким содержанием никотина и нарезанный табачный лист, который смешан с ингредиентами. [2]

Анализ спроса на кальян в Астане

В Казахстане кальян начал набирать популярность с 1990-ых годов, когда казахстанцы начали выезжать в Турцию, Египет, где можно свободно попробовать кальян.

Владельцы кальянных клубов в Казахстане говорят, что рынок заполнен, но это зависит от региона. Чтобы вести бизнес в крупных городах Казахстана, в Астане и в Алматы, необходимо поработать над торговым предложением, желательно, чтобы предложение было уникальным, так как в Астане много кальянных со стандартным перечнем услуг.

Спрос на кальяны представлен целевой аудиторией, возрастной категории от 18 до 35 лет. Стоит также отметить, что люди старше 35 лет редко ходят именно в кальянные клубы, они предпочитают заказать кальян на дом или в ресторане. То есть кальянные клубы четко ограничивают свою аудиторию, целевая аудитория которых – это молодые активные студенты. Вечера предпочитают проводить время в интересной компании, играя в интеллектуальные игры и общаясь, любят курить кальян в тихом и уютном месте. [3]

Так как данная отрасль четко делит возрастную категорию, то необходимо учитывать и время суток, потому что от времени суток меняется и возрастная клиентура:

1. В дневное время (с открытия и до 18:00) основными клиентами являются студенты, возрастная категория от 18 до 24 лет
2. В вечернее время (с 18:00 до закрытия) клиенты меняются, вместо студентов кальяны заказывают работающие люди (от 24 до 30 лет)

Все крупные кальянные имеют аналогичный перечень услуг:

1. Маркетинговые услуги: акции, эксклюзивные предложения и розыгрыши, скидочные карты постоянным клиентам, использование мобильного приложения, чтобы с возможностью сделать заказ у администратора.
2. Широкий выбор табака
3. Оперативное обслуживание, индивидуальный подход к клиенту
4. Активно ведется продвижение в социальных сетях. Где и ведется диалог с клиентами
5. Реклама от популярных личностей. [4]

Анализ кальянных заведений в Астане

В данном бизнесе имидж решает все, высокого уровня сервис и качество продукции основа имиджа. Благодаря имиджу клиенты данной отрасли только увеличиваются.

Кальянные клубы в Астане представлены несколькими лаундж – барами: Шишка, Мята, Khan El-Khalili, Jin lounge bar, Lafa, Bro Hookah Lounge, MayFair. Каждый из них запоминается неповторимым дизайном, специфичным вкусом табака, в целом кальяна и блюдами, которые подают к кальяну. [5]

Таблица 1

Анализ кальянных заведений в Астане

Сегмент	Позиция на рынке	Сильные стороны	Слабые стороны
Заведения в Астане, которые	Фактически являются лидерами в данном	Хорошая площадка для потребления кальяна, дополнительные оборудования	Очень высокая цена на

Сегмент	Позиция на рынке	Сильные стороны	Слабые стороны
ориентируются на кальянную продукцию	сегменте. Обладают очень сильными позициями	для воспроизведения музыкальной продукции и игровой индустрии. Так же имеют свою кухню или заказ готовой еды. Хорошее качество сервиса.	предлагаемые товары и услуги. Плохо проветриваемые помещения.
Центры продаж кальяна и табака	Занимают сильные позиции на рынках, причем позиции стремятся укреплять	Хорошо налаженная доставка; низкая цена продаваемой продукции; агрессивные конкурентные стратегии; прямые выходы на потребителей. Потребитель имеет возможность приобрести кальян один раз и пользоваться бесплатно в течение длительного времени.	Низкое качество продукции, которое продолжает ухудшаться; введены определенные запреты и ограничения на поставку продукции из Китая.
Другие сервисы доставки кальяна	Деятельность ориентирована для клиентов, которые предпочитают кальян в домашних условиях.	Продукция уступает по качеству большинству заведений; себестоимость низкая; Всегда имеется минимальное количество потребителей	Правила пожарной безопасности

* Таблица составлена автором

Проанализировав рынок кальяна можно сделать следующие выводы:


1. В целом рынок кальяна Астаны только развивается быстрыми темпами: с помощью зарубежных партнеров, а также с помощью социальных сетей. Если в начале двухтысячных годов в Астане не было так много кальянных клубов, то уже сейчас появились целые сети лаундж-баров. На современном этапе спрос на кальян большой. Объясняется это расслабляющим эффектом кальяна, кальян является необходимым атрибутом в каком-либо праздновании, молодежь воспринимает кальян как безопасную замену сигаретам, также себестоимость кальяна невысокая, поэтому цены на кальян доступны

большинству населения. Такая цена объясняется тем, что необходимое импортируемое сырье представлено на отечественном рынке с довольно невысокими ценами. Это влияет на себестоимость, которая остаётся довольно низкой

2. С учетом ситуации на рынке, характеризующейся растущим спросом, существуют хорошие предпосылки для открытия данного бизнеса в Астане. С учетом неполной насыщенности рынка данной продукцией, эффективность проекта во многом будет определяться выбранной политикой продвижения товара на рынок.

Библиографический список

1. История происхождения кальяна. Режим доступа: <http://kalyan-expert.ru/kalyan-history.html>
2. Бубнов Е.А. Влияние различных факторов на формирование качества курительного изделия для кальяна // Известия высших учебных заведений. Пищевая технология. 2011. №1. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-razlichnyh..>
3. Зачем молодым нужны кальяны. Режим доступа: https://www.dp.ru/a/2009/10/28/Zachem_molodim_nuzhni_kalja
4. Бизнес кальянной. Режим доступа: <https://www.beboss.ru/bplans/43-hookah>
5. Подбор заведений. Режим доступа: <https://www.beboss.ru/bplans/43-hookah>

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 above the city. The image has a soft, faded appearance, blending into the white background of the page.

РУБРИКА ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Турдакынов Ернур Багдатович
магистратура экономического факультета
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова
адрес электронной почты – turdakynov_e@mail.ru

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МУЛЬТИФАКТОРНОЙ КОСМЕТИКИ

Аннотация. В статье проведен финансовый анализ предприятия по выпуску косметологической продукции с факторами роста. Продукт представляет собой крем на основе белковых факторов роста для ускоренного заживления шрамов после пластических операций.

Ключевые слова: финансовый анализ производства мультифакторной косметики в Казахстане, показатель рентабельности, ликвидность, финансовая устойчивость.

Turdakynov Y.B.
graduate of economic faculty Kazakhstan
branch of Moscow state University. M. V. Lomonosov
e-mail – turdakynov_e@mail.ru

FINANCIAL ANALYSIS OF A COMPANY FOR THE PRODUCTION OF MULTIFACTORIAL COSMETICS

Abstract. The article conducted a financial analysis of enterprises for the production of cosmetic products with growth factors. The product is a cream based on protein growth factors for accelerated healing of scars after plastic surgery.

Keywords: financial analysis of the production of multifactor cosmetics in Kazakhstan, profitability, liquidity, financial stability.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МУЛЬТИФАКТОРНОЙ КОСМЕТИКИ

Предприятие по производству косметики еще не запущено и находится на стадии разработки, покупка сырья для производства продукции имеет высокую стоимость, однако уже получены опытные образцы крема.

Производство косметики инновационного характера, который уже зарекомендовал себя на рынке США, Китая и Южной Кореи представляет собой перспективное направление для инвестиций. Для проведения финансового анализа, считаем изначально рассмотреть базовые условия и предпосылки, к тому же наше предприятие имеет ряд особенностей в производстве, географии размещения и привлечения инвестиций.

Во-первых, предполагается, что в силу инновационности нашего проекта, изначально средства мы предполагаем получить от государства. Акимат города Астаны ежегодно проводит мероприятия направленные на поддержку малого и среднего бизнеса в сфере инновации, причина обусловлена проблемой экономики сырьевой направленности Республики Казахстан. В рамках поддержки государства нам будут выделены денежные средства в размере 1986 тыс.руб. Все цифры будут представлены в рублях, так как целевым рынком сбыта будет город Москва.

Во-вторых, само оборудование для производства крема с факторами роста имеет очень высокую цену. Для производства продукции будет использована бизнес площадка "Назарбаев Университета". Технопарк с оборудованием размещен в прилегающей территории университета. Предприятие имеет круглосуточный доступ к оборудованию, однако взамен предприятие будет рекламировать "Назарбаев Университет" как университет будущего. Общая стоимость оборудования без уплаты налогов обходится в 76 900 тыс.руб., что является относительно объективной причиной затруднения в привлечении инвестиций в условиях кризиса.

В-третьих, основным рынком сбыта будет город Москва, так как в рамках Евразийского экономического союза отсутствуют таможенные барьеры и сам рынок Москвы самый крупный на постсоветском пространстве. По исследованиям маркетологов, ежегодно рынок косметологии Москвы растет 25% ежегодно.

В-четвертых, продукция предприятия будет ориентирована на люкс-сегмент рынка, что предполагает неэластичный спрос по цене.

Сумма полученного гранта от государства не позволяет предприятию

выйти на достаточную производственную нагрузку. Затраты в первом году существования предприятия составляют только на сырье 5101 тыс.руб., так же к крупным затратам отнесены реализация маркетинговых стратегий предприятия. Общая сумма затрат на 2019 год составила 11293 тыс.руб. В связи с необходимостью, предприятие на первый год берет кредит в Алтын банке на сумму 3349 тыс. руб. под 15% годовых. А так же будут привлечены денежные средства инвестора в размере 5958 тыс.руб.

В первый год работы предприятия полученная выручка в размере 7897 тыс.руб. будет израсходована на погашение кредита, дивиденды выплачиваться не будут. Размер чистой прибыли будет отрицательным и составит 781 тыс.руб. В подтверждение можно привести показатели низких ликвидностей.

С ростом чистой прибыли показатели ликвидности показывают постоянный

рост, так коэффициент текущей ликвидности на 2019 год показывал очень низкое значение 6%, то к 2023 году ликвидность выросла до 55%.

Причиной роста ликвидности к 2023 году является рост чистой прибыли, так, если в 2019 году чистая прибыль составила около 120 тыс.руб., то в 2023 чистая прибыль составила 131 млн.руб.

Так как изначально не было значительных затрат на приобретение основных средств, технологии производства размещены на площадке бизнес кластера, то соотношение собственного и заемного капиталов менялось в пользу предприятия, а не инвестора. К тому же следует отметить о кредите на сумму 3349 тыс.руб., который был взят на 60 месяцев и планируется закрытие на 2023 год, хотя у предприятия появляется возможность досрочного погашения.

Финансовая устойчивость

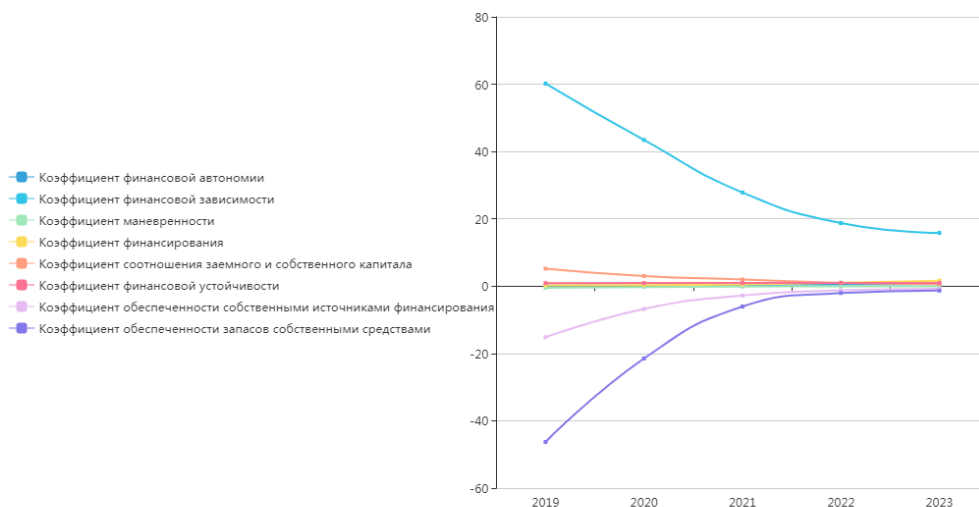


График 1. Финансовая устойчивость. Составлено автором: <http://www.esm-invest.com/>

С учетом вышесказанного можно перейти к анализу финансовой устойчивости предприятия. Как мы видим в представленном графике 1, динамика коэффициента финансовой автономии показывает тенденцию роста с 0,16 до 0,62 за пять лет. То же самое можно сказать и о

коэффициенте финансовой зависимости предприятия, за пять лет показатель снизился на 75%. Еще большую положительную динамику показывает коэффициент соотношения заемного и собственного капиталов, снижение показателей составило с 5,18 до 0,61.

Таблица 1

Относительные коэффициенты финансового анализа

Показатель	2019	2020	2021	2022	2023
Ликвидность					
Коэффициент текущей ликвидности	0.06	0.13	0.26	0.44	0.55
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	30.75	26.12	19.41	23.41	31.08
Финансовая устойчивость					
Коэффициент финансовой автономии	0.16	0.25	0.33	0.5	0.62
Коэффициент финансовой зависимости	60.2	43.43	27.82	18.75	15.81
Коэффициент маневренности	-0.47	-0.25	-0.14	-0.05	-0.03
Коэффициент финансирования	0.19	0.33	0.5	1.01	1.64
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	5.18	3	2	0.99	0.61
Коэффициент финансовой устойчивости	0.92	0.93	0.94	0.95	0.96
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	-15.18	-6.77	-2.8	-1.25	-0.82
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	-46.3	-21.5	-6.06	-2.03	-1.31

Показатель	2019	2020	2021	2022	2023
Показатели рентабельности (%)					
Рентабельность продаж	12.93	48.11	58.18	61.81	64.35
Рентабельность производства	14.85	92.71	139.13	161.82	180.52
Рентабельность оборотных активов	16.8	27	47.6	68.14	82.2
Рентабельность внеоборотных активов	92.18	138	363	515	633
Рентабельность инвестиций	9.04	18.03	33.12	52.51	59.64
Рентабельность активов (ROA)	97.08	127.5	176	195	227
Рентабельность собственного капитала (ROE)	11.41	37.23	214	422.54	488.18
Рентабельность инвестированного капитала (ROCE)	9.04	121.03	383.12	526.51	593.64

*Составлено автором: <http://www.esm-invest.com/>

Анализ коэффициентов рентабельности можно наглядно увидеть на графике 2. По графику можем отчетливо видеть рост всех коэффициентов рентабельности, однако стоит учитывать небольшую длительность периода нашего анализа, так на пятый год предприятие в рамках работы бизнес кластера имеет ограничения по

производственным мощностям и скорее всего в дальнейшем возникнет необходимость в закупке собственного оборудования для производства, аренде помещения и прочих расходов, которых предприятию удалось обойти в первые пять лет. Однако положительным моментом является уже наработанная схема производства и сбыта.

Показатели рентабельности (%)

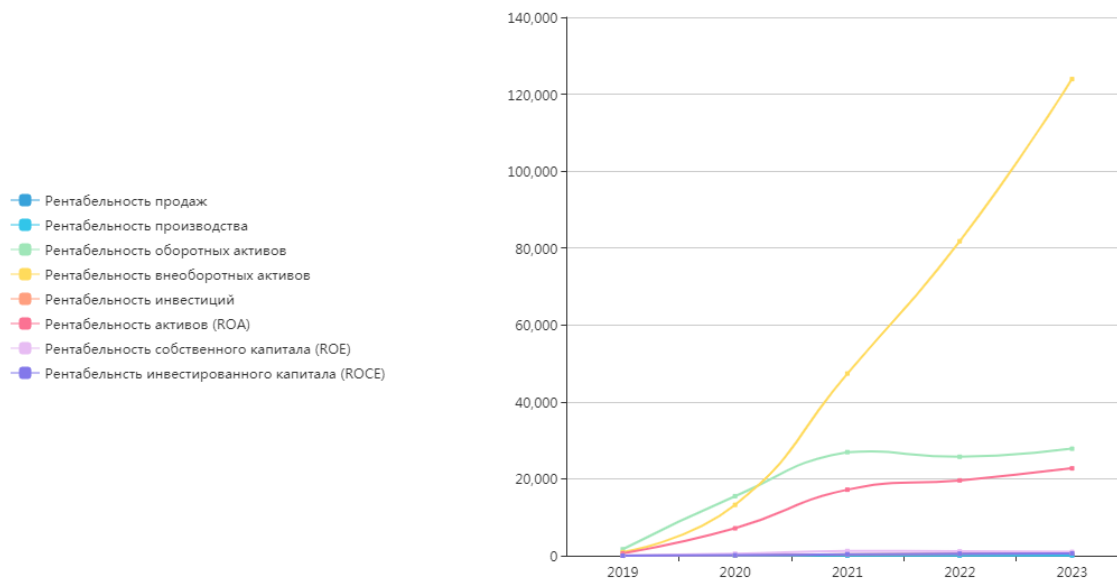


График 2. Показатели рентабельности
 Составлено автором: <http://www.esm-invest.com/>

Чистая приведенная стоимость (NPV) предприятия за пять лет составила 55205 тыс.руб. Внутренняя норма доходности (IRR) 29,8%. Срок окупаемости предприятия (PP) составила 3,5 года, а дисконтированный срок окупаемости (DPP) 4,4 года.

Подводя итоги финансового анализа предприятия по производству косметики с белковыми факторами роста можно сказать следующее:

1. Хороший срок окупаемости проекта 3,5 года, однако, в первый год существуют риски ликвидности и рентабельности. Имеет положительную динамику финансовой устойчивости.

2. Проведенный анализ выявил, что предприятие имеет положительную

тенденцию роста, однако следует уделять внимание и на развитие предприятия. Производственных мощностей предприятия может не хватить на удовлетворение растущего спроса на продукцию. У предприятия имеются внутренние источники для реинвестирования, а так же возможно выхода на рынки и других городов России, в будущем вполне вероятно выйти на перспективный рынок Индии.

3. Рынок сбыта имеет тенденцию роста вне зависимости от санкций или колебаний макроэкономических показателей в силу своей специфики. Проведенный финансовый анализ отражает недооценку данной отрасли инвесторами.

Библиографический список

1. Официальный сайт «Фонд развития предпринимательства «Даму»
https://www.damu.kz/programmi/programmy-dlya-deystvuyushchikh-predprinimateley/detail.php?ELEMENT_ID=4242
2. Шадрина В.О. Специфика реализации косметевтики в РФ // Бизнес-образование в экономике знаний. 2016. №3. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/spetsifika-realizatsii-kosmetsevtiki-v-rf>
3. Плахин А.Е., Сибиряев А.С. Международный опыт организации инновационных кластеров // Вестник НГИЭИ. 2017. №1. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/mezhdunarodnyu-opyt-organizatsii-innovatsionnyh-klasterov>
4. Кузякова Л.М., Умнова О.А., Бутова О.А. Анализ современного рынка парфюмерно-косметической продукции и особенности форм ее продвижения на рынке // Сборник научных трудов Всероссийского научно-исследовательского института овцеводства и козоводства. 2013. №1. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-sovremennogo-rynka-parfyumerno-kosmeticheskoy-produktsii-i-osobennosti-form-ee-prodvizheniya-na-rynke>

*Канат Назерке Канаткызы
магистратура экономического факультета
Казахстанского филиала МГУ им. М.В. Ломоносова
адрес электронной почты - info@esm-invest.com*

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ВЕРХОВЫХ ПРОГУЛОК ПО ГОРНОЙ МЕСТНОСТИ

Аннотация. В данной статье рассматривается финансовый анализ инвестиционного проекта горного туризма. Проводится вертикальный и горизонтальный анализ прогнозного бухгалтерского баланса, анализ финансовой устойчивости и коэффициентов рентабельности.

Ключевые слова: финансовый анализ, показатель рентабельности, ликвидность, финансовая устойчивость, Казахстан.

Kanat N.K.

*Graduate of economic faculty Kazakhstan
Branch of Moscow state University M.V. Lomonosov
e-mail- info@esm-invest.com*

FINANCIAL ANALYSIS OF THE INVESTMENT PROJECT OF HORSEBACK RIDING IN THE HIGHLANDS

Abstract. This article discusses the financial analysis of the planned enterprise. A vertical and horizontal analysis of the balance sheet, an analysis of financial stability and margins are carried out.

Keywords: financial analysis, profitability, liquidity, financial stabilit, Kazakhstan.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ВЕРХОВЫХ ПРОГУЛОК ПО ГОРНОЙ МЕСТНОСТИ

Финансовый анализ инвестиционного проекта верховых прогулок по горной местности

В настоящее время конкурентоспособность предприятия основывается на эффективности их функционирования. В связи с этим приобретает огромное значение проведение постоянного финансового анализа предприятия.

Целью данной научной работы является проведение финансового анализа инвестиционного проекта горного туризма.

Объектом исследования является инвестиционный проект горного туризма на территории Казахстана.

Исходной базой финансового анализа является прогнозная финансовая отчетность организации.

На основе анализа отечественной и зарубежной литературы [1, 2], финансовый анализ состоит из нескольких направлений, которые представлены на рисунке 1.

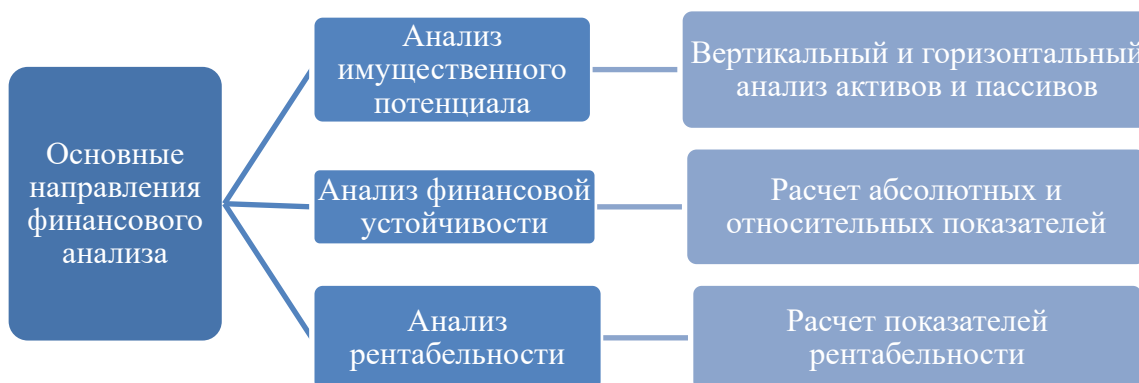


Рисунок 1. Основные направления финансового анализа

Анализ имущества предприятий включает вертикальный анализ и горизонтальный анализ активов и пассивов бухгалтерского баланса предприятия.

Результаты анализа структуры активов показаны на рисунках 2, 3 и 4. Анализ структуры активов инвестиционного проекта горного туризма показал, что денежные средства за 2023-2025 гг. займут большую часть активов, 74,6%, 84,2% и 87,7% соответственно. Это показывает высокую ликвидность

предприятия. Доля внеоборотных активов с каждым годом будет уменьшаться и в 2025 год будет составлять всего 2,9%, из которых стоимость земельного участка составляет 2,6%, а основные средства 0,3%.

Основные средства не увеличиваются, так как не планируется приобретение основных средств кроме как в начале инвестиционного проекта и снижение их стоимости произойдет из-за амортизации (Таблица 1).

Предприятие будет сильно зависима от оборотных активов, так как их доля будет увеличиваться с 94,5% до 97% с 2023 года до 2025 года. В структуре оборотных активов есть биологические активы, доля которых также будут

уменьшаться. Согласно таблице 1, уменьшение будет происходить из-за обесценения стоимости лошадей, купленных в начале инвестиционного проекта.

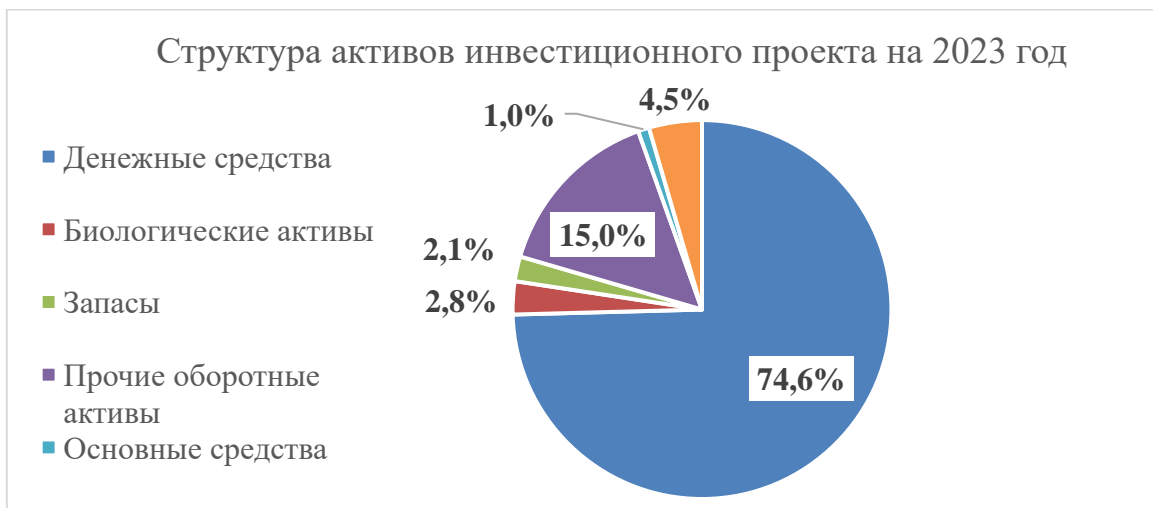


Рисунок 2. Структура активов инвестиционного проекта за 2023 год

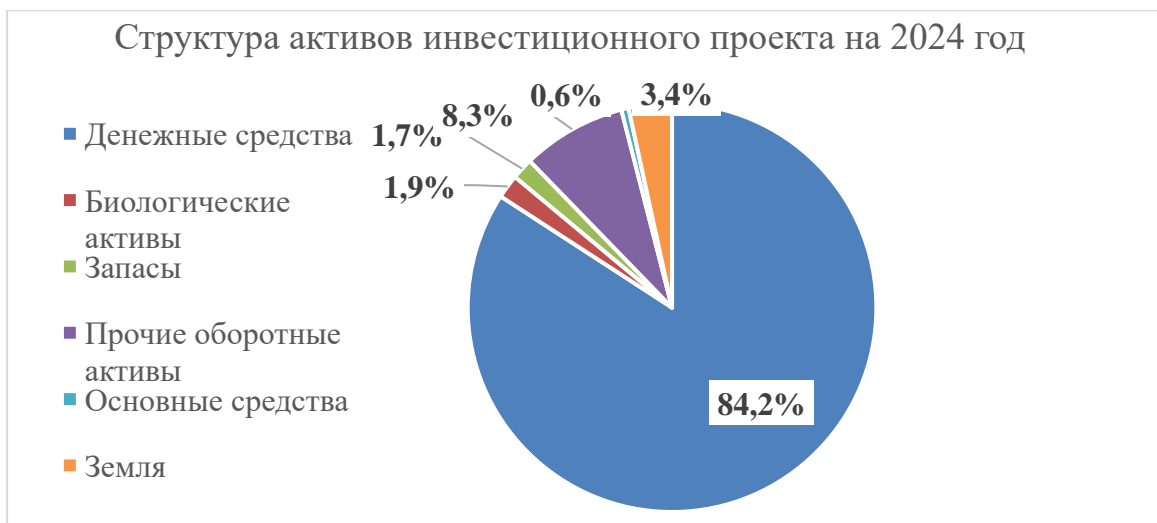


Рисунок 3. Структура активов инвестиционного проекта на 2024 год

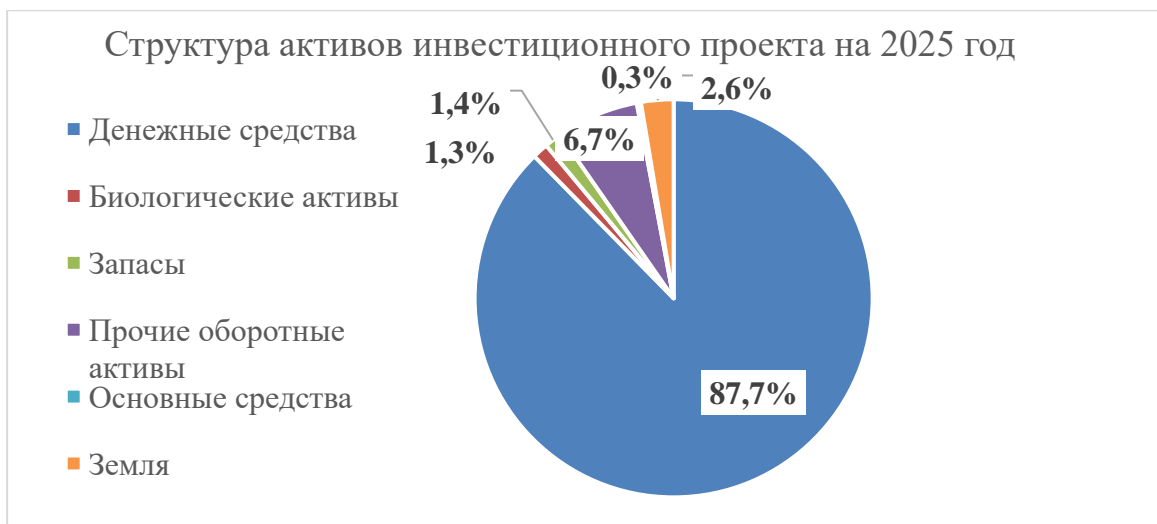


Рисунок 4. Структура активов инвестиционного проекта на 2025 год.

Анализ структуры пассивов, представленные на рисунках 5, 6 и 7 за 2023-2025 года показал, что у предприятия большую часть будет занимать собственный капитал, в 2023 год в состав войдут долгосрочные обязательства, а в 2024-2025 годы источником формирования активов будет только собственный капитал. Отсюда можно сказать, что в 2024 году предприятие планирует погасить долгосрочные займы и кредиты. Стоимость уставного капитала не меняется, но уменьшается его доля в

составе пассивов за счет большого увеличения нераспределенной прибыли. На увеличение доли собственного капитала повлияет увеличение нераспределенной прибыли на 40% в 2024 году и 30% в 2025 году (Таблица 1), но тут можно отметить, что предприятие получившую прибыль накапливает и она не участвует в обороте предприятия, такая же ситуация с денежными средствами. Предприятие теряет упущенную возможность заработать еще больше, вложив свободные денежные средства.

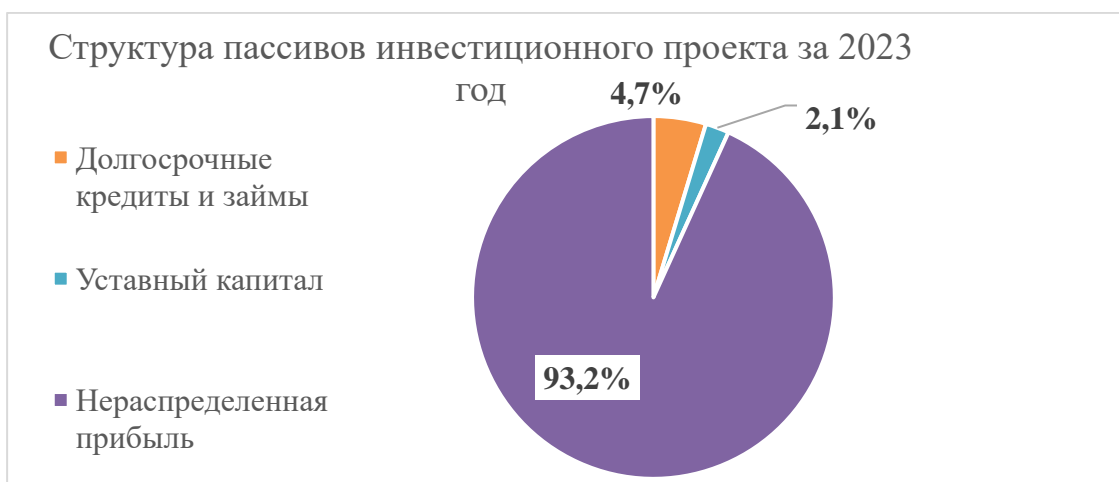


Рисунок 5. Структура пассивов инвестиционного проекта за 2023 год

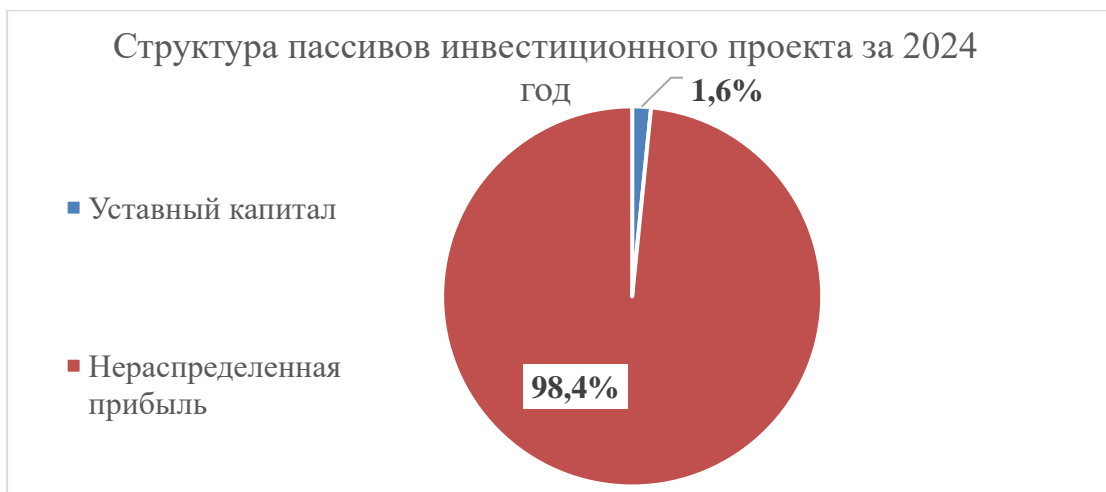


Рисунок 6. Структура пассивов инвестиционного проекта за 2024 год



Рисунок 7. Структура пассивов инвестиционного проекта за 2025 год

В общем, можно сказать, что стоимость собственного капитала будет увеличиваться за анализируемый период, и соответственно, стоимость имущества предприятия на 32% и 30% в 2024-2025 годы соответственно. На основе горизонтального анализа (таблица 1)

видно, что увеличение денежных средств на 49% в 2024 году и 35% в 2025 повлияло на увеличение стоимости имущества. Отсутствие краткосрочных обязательств может говорить, что предприятие будет являться абсолютно ликвидным.

Таблица 1

Горизонтальный анализ активов и пассивов инвестиционного проекта за 2023-2025 гг.

Статьи баланса	2023	2024	2025	Темп прироста 2024/2023	Темп прироста 2025/2024
Денежные средства	216 712 298	323 276 138	436 251 620	49%	35%
Биологические активы	8 201 166	7 229 571	6 396 775	-12%	-12%
Запасы	6 150 788	6 519 835	6 911 025	6%	6%
Прочие оборотные активы	43 619 883	31 734 419	33 321 214	-27%	5%

Статьи баланса	2023	2024	2025	Темп прироста 2024/2023	Темп прироста 2025/2024
<i>Итого текущих активов</i>	274 684 135	368 759 963	482 880 634	34%	31%
Основные средства	2 769 992	2 215 994	1 661 995	-20%	-25%
Земля	13 125 000	13 125 000	13 125 000	0%	0%
<i>Итого постоянных активов</i>	15 894 992	15 340 994	14 786 995	-3%	-4%
<i>Итого активов</i>	290 579 127	384 100 957	497 667 629	32%	30%
Итого краткосрочных обязательств	0	0	0	0%	0%
Долгосрочные кредиты и займы	13 611 057	0	0	-100%	0%
<i>Итого долгосрочных обязательств</i>	<i>13 611 057</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>-100%</i>	<i>0%</i>
Уставный капитал	6 121 698	6 121 698	6 121 698	0%	0%
Нераспределенная прибыль	270 846 371	377 979 259	491 545 931	40%	30%
<i>Итого собственный капитал</i>	<i>276 968 070</i>	<i>384 100 957</i>	<i>497 667 629</i>	<i>39%</i>	<i>30%</i>
<i>Итого пассивов</i>	<i>290 579 127</i>	<i>384 100 957</i>	<i>497 667 629</i>	<i>32%</i>	<i>30%</i>

Для определения типа финансовой устойчивости воспользуемся формулами, представленными в источниках [3, 4] и произведем расчет в таблице 2.

Таблица 2

Расчет абсолютных показателей финансовой устойчивости инвестиционного проекта за 2023-2025 гг.

№	Показатели	2023	2024	2025
1	Источники формирования собственных средств, тг.	276 968 070	384 100 957	497 667 629
2	Внеоборотные активы, тг.	15 894 992	15 340 994	14 786 995
3	Наличие собственных оборотных средств СОС (1-2), тг.	261 073 078	368 759 963	482 880 634
4	Долгосрочные обязательства, тг.	13 611 057	0	0
5	Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования оборотных средств (3+4), тг.	274 684 135	368 759 963	482 880 634
6	Краткосрочные кредиты и займы, тг.	0	0	0
7	Общая величина основных источников средств (5+6), тг.	274 684 135	368 759 963	482 880 634
8	Общая сумма запасов, тг.	6 150 788	6 519 835	6 911 025
9	Излишек, недостаток собственных оборотных средств (3-8), тг.	254 922 290	362 240 128	475 969 609
10	Излишек, недостаток собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов (5-8), тг.	268 533 347	362 240 128	475 969 609
11	Излишек, недостаток общей величины основных источников финансирования запасов 7-8	268 533 347	362 240 128	475 969 609
	Трехфакторная модель	1,1,1	1,1,1	1,1,1

Примечание: составлено автором

Расчитав абсолютные показатели финансовой устойчивости в таблице 2, был выведен показатель S, так называемая трехфакторная модель типа финансовой устойчивости. Этот показатель свидетельствует, что у предприятия наблюдается абсолютная финансовая устойчивость за анализируемый период.

Собственные оборотные средства находятся в излишке за весь анализируемый период, что и послужило причиной абсолютной финансовой устойчивости за 2023-2025 гг. А именно, образовался излишек общей величины основных источников финансирования запасов.

Расчет трехкомпонентного показателя типа финансовой устойчивости, к сожалению, недостаточен для полной оценки финансовой устойчивости предприятия. В дополнение всеу необходимо рассчитать относительные показатели, которые указаны в источниках [2, 5, 6]:

Таблица 3

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости инвестиционного проекта за 2023-2025 гг.

Коэффициенты финансовой устойчивости	2023	2024	2025	Рекомендуемое значение
Коэффициент финансовой автономии	0,95	1	1	0,6-0,7
Коэффициент финансовой зависимости	0,05	0	0	0,3-0,4
Коэффициент маневренности	0,94	0,96	0,97	0,2-0,5
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	0,05	0	0	0,6-0,7

Коэффициент финансовой автономии показывает долю собственного капитала в валюте баланса. На данном предприятии собственный капитал составляет 95%, 100% и 100% на 2023-2025 годы соответственно. Как было уже отмечено, увеличение произойдет из-за погашения долгосрочного кредита предприятия. Необходимо отметить, что погашение всех обязательств происходит на 7 год существования проекта, то есть в долгосрочном периоде. За анализируемый период финансовая устойчивость инвестиционного проекта будет расти, и в случае требования погашения всех обязательств предприятие сможет с ними расплатиться.

Коэффициент финансовой зависимости – это обратный показатель

коэффициента автономии, характеризует уровень зависимости предприятия от сторонних займов. Значение данного показателя за весь анализируемый период не превышает рекомендуемое значение, что демонстрирует о снижении уровня и даже отсутствия внешних займов в финансировании инвестиционного проекта горного туризма на территории Казахстана.

Следующий показатель - коэффициент маневренности характеризует долю собственных оборотных средств в структуре собственного капитала. Данный показатель составит 0,94, 0,96 и 0,97 в 2023-2025 гг. соответственно. Положительное значение данного коэффициента говорит о финансовой независимости предприятия

от заемного капитала и низком риске неплатежеспособности. Излишек собственных оборотных средств и послужило причиной положительной тенденции коэффициента маневренности.

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала характеризует финансовую устойчивость предприятия, и показывает, сколько заемных средств приходится на единицу собственного капитала. По расчетам данного коэффициента, из таблицы 3 видим, что его значения за 2023-2025 годы не превышает нормативное значение и

даже не достигает его. Если конкретизировать каждое значение, то на единицу собственного капитала приходится 0,05 заемного капитала в 2023 году. Данные значения говорят об устойчивом финансовом состоянии, но также наблюдается высокая концентрации собственного капитала.

Последний этап нашего финансового анализа – это расчет коэффициентов рентабельности. Результаты расчетов можно увидеть в таблице 4.

Таблица 4

Расчет коэффициентов рентабельности инвестиционного проекта за 2023-2025 гг.

Показатели	6	7	8
Выручка	167 909 436	177 984 002	188 663 042
Себестоимость	34 783 765	36 870 791	39 083 039
Чистая прибыль	100 183 359	107 132 887	113 566 672
Стоимость оборотных активов	274 684 135	368 759 963	482 880 634
Стоимость внеоборотных активов	15 894 992	15 340 994	14 786 995
Стоимость собственного капитала	276 968 070	384 100 957	497 667 629
Рентабельность реализованной продукции или услуги	288%	291%	291%
Рентабельность активов, %	34%	28%	23%
Рентабельность внеоборотных активов, %	630%	698%	768%
Рентабельность оборотных активов, %	36%	29%	24%
Рентабельность собственного капитала, %	36%	28%	23%
Рентабельность продаж, %	60%	60%	60%

Проанализировав, можно сделать следующие выводы:

Рентабельность реализованной продукции показывает, сколько прибыли от реализации продукции приходится на 1 тенге полных затрат. На данном предприятии она будет увеличиваться с каждым годом. Это говорит о том, что

спрос на данную услугу по сравнению с 2023 годом увеличится.

Рентабельность активов показывает качество управления активами предприятия. Данный показатель снизился до 28% в 2024 году и 23% в 2025 году, т.е. это тот процент прибыли, получаемой предприятием с каждого тенге

авансированного на формирование активов.

Следующим показателем является рентабельность внеоборотных активов, он характеризует величину прибыли, приходящейся на каждый тенге внеоборотных активов. Наилучшее значение данного показателя наблюдается в 2025 году, равное 768%. Увеличение данного коэффициента означает увеличение рентабельности долгосрочных активов, т.е. с 1 тенге вложенного в активы предприятия получает 6,3, 6,98 и 7,7 тенге чистой прибыли соответственно в 2023-2025 годы. На эти изменения, возможно, повлияет снижение стоимости основных средств за счет амортизации в 2023-2025 годы.

Рентабельность оборотных активов на данном предприятии за 2013 год демонстрирует высокое значение, равное 83%. Повышенное значение данного коэффициента говорит о том, что оборотные средства предприятия использовались эффективно.

Рентабельность собственного капитала важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, так как он показывает, насколько эффективно используется вложенный в дело капитал. Для инфляционных экономик, таких как казахстанская,

показатель должен быть выше 10-12%. В случае инвестиционного проекта горного туризма на территории Казахстана, показатель в 2023-2025 годы соответствует рекомендуемому значению и составляет 36%, 28% и 23% соответственно.

Последним показателем является рентабельность продаж. Этот коэффициент показывает, какую сумму чистой прибыли получает предприятие с каждой 1 тг. проданной продукции, т.е. сколько средств остается у предприятия после покрытия себестоимости продукции, выплаты процентов по кредитам и уплаты налогов. Исходя из таблицы 4, предприятие будет возвращать более половины затрат (60 %).

Таким образом, на основе проведенного финансового анализа можно сделать следующие выводы:

Денежные средства предприятия в 2023-2025 будут занимать большую часть активов, за счет чего будет увеличиваться и стоимость имущества.

По анализу финансовой устойчивости предприятие будет иметь абсолютную финансовую устойчивость и ликвидность из-за отсутствия краткосрочных обязательств.

Показатели результативности показывают, что проект будет приносить прибыль, которая будет равно почти половине затрат.

Библиографический список

1. Любушин, Н.П. Экономический анализ. Контрольно-тестирующий комплекс: учеб. пособие / Н.Э. Бабичева, Н.П. Любушин. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 159 с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 374 с.
3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности. — Москва: Финансы и статистика, 2011. — 338 с.
4. Ермолович Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - Мн.: БГЭУ, 2012. — 421 с.
5. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. Информационное обеспечение. Анализ рыночной активности. Ипотека. Портфельный анализ. — СПб.: ПИТЕР, 2005. — 629 с.
Есмагулова Н.Д. Финансовый анализ. — Кокшетау: КГУ, 2009, — 86 с



РУБРИКА ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

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

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МУЛЬТИФАКТОРНОЙ КОСМЕТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. В статье представлен анализ инвестиционного потенциала предприятия по производству мультифакторной косметики в Казахстане. Анализ проводится на основе расчета основных инвестиционных показателей и рассмотрения перспективности проекта. Показатели эффективности проекта были рассчитаны исходя из финансовой модели, также было приведено обоснование целесообразности открытия данного предприятия с учетом тенденций производства и потребления макаронных изделий на рынке Казахстана.

Ключевые слова: производство мультифакторной косметики, факторы роста, инвестиционный проект, инвестиционные затраты, показатели эффективности проекта, инвестиционный потенциал.

Kadyrbekov T.

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

ANALYSIS OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE FOR THE PRODUCTION OF MULTI-FACTOR COSMETICS IN KAZAKHSTAN

Abstract. The article presents an analysis of the investment potential of the enterprise for the production of multi-factor cosmetics in Kazakhstan. Analysis based on the calculation of the main results and the solution of the project prospects. The project performance indicators were calculated on the basis of the financial model, and the rationale for the expediency of opening this enterprise was also given, taking into account the trends in the production and consumption of pasta on the Kazakhstan market.

Keywords: production of multifactor cosmetics, growth factors, investment project, investment costs, project performance indicators, investment potential.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МУЛЬТИФАКТОРНОЙ КОСМЕТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

Роль косметических средств в жизнедеятельности человека

История использования косметики человечеством начинается ещё со времен Древнего Египта, когда во время проведения ритуалов люди использовали в качестве подводки для глаз пепел, свинец и даже ртуть, чем жители подчеркивало особенную значимость данного процесса для них. Первым дезодорантами принято считать плоды цератонии, которые втирались в тело священника. Позже плоды какао заменили плоды цератонии. Эта процедура в те времена была позволена только священникам и другим важным персонам. Со временем человечество стало использовать различные масла для увлажнения кожи, изготовленные из животного жира лосьоны для ухода за кожей, также хну для нанесения татуировок и для других целей. Отдельно можно выделить извлечение масла и его дальнейшую ароматизацию.[1]

С развитием технологического прогресса модернизируется и совершенствуется сама косметическая индустрия. Если в средневековье ограниченные знания человека о правильном использовании той или иной косметики не позволяли ему всегда избегать последствий в виде ущерба своему здоровью, то на современном этапе скорость передачи информации и современное регулирование, требования к

косметическим средствам существенно страхуют человека от неверного использования косметических средств.

Косметические средства всегда сопровождали человека в его жизнедеятельности: они использовались в лечебных целях, выступали в роли инструмента самовыражения, ну и, разумеется, украшали внешность. Сегодня косметика является объектом внимания в основном представительниц прекрасного пола. С помощью качественного макияжа можно акцентировать внимание на положительных чертах лица и скрыть его недостатки.

Классификация косметики

Существует Ассоциация Независимых Экспертов, центральный офис которой находится в Швейцарии. Данная ассоциация занимается вопросами классификации косметики, а также вопросами подробного аналитического описания различных её видов. Согласно данной классификации косметические средства разделяются на несколько категорий:

- 1) Mass Market. Это косметика, производящаяся огромными партиями, в основе которой лежат растительные ингредиенты невысокого качества. Цены являются соответственно относительно невысокими. К представителям данного класса

- можно отнести Herbina, AVON, Faberlic, Oriflaine, E.L.Erman;
- 2) Middle Market. Предполагает использование природных биологически активных веществ, а не растительных консервантов. Более высокий класс, а именно средний, позволяет производить продукцию более высокого качества. Данный класс представлен следующими компаниями: LANCOME, L'OREAL, REVLON, BOURJOIS, Mary Kay;
- 3) Lux. Продукция более высокого качества, которую можно смело назвать “продукцией новых технологий”, поскольку её разработка и воздействие на кожу человека предполагают более углубленное изучение. Производители имеют свои научно-исследовательские лаборатории, где проводятся данные исследования. В косметике класса люкс биологически активные компоненты составляют порядка 70%-80%, консерванты используются только натуральные, а растительное сырьё берется только наивысшего качества. Представители данного класса: Nina Ricci, Saint Laurent, Helena Rubinstein, Elizabeth Arden.[2]

Демографическая сегментация рынка косметических изделий по назначению

- Косметика для женщин;
- Косметика для мужчин;
- Косметика для подростков;
- Косметика для детей.

Классификация косметических изделий по воздействию на кожу – Защитная, Питательная, Гидратирующая, Очищающая, Стимулирующая, Замещающая).[2]

Согласно проекту касательно предприятия по производству мультифакторной косметики в Казахстане, данная косметика относится к люкс сегменту. Также она входит в категорию космецевтики, то есть лечебной косметики. За исключением детей проект не нуждается в демографической сегментации по назначению, поскольку использование мультифакторной косметики противопоказано детям до 14 лет. В остальном мультифакторная косметика подойдет как для женщин, так и для мужчин с подростками. Что касается классификации изделий по воздействию на кожу, то мультифакторная косметика относится к стимулирующей.

Технология производства мультифакторной косметики

Создание отечественной биологической космецевтической продукции высокого качества является актуальной и важной задачей.

Решить эту задачу помогут предлагаемые технологии производства продукции.

Технические решения проекта основываются на современных технологиях обработки и хранения, соответствуют действующим нормам и правилам и обеспечивают безопасную эксплуатацию зданий и сооружений при соблюдении мероприятий по охране труда, техники безопасности, взрыво- и пожаробезопасности.

Основными производителями оборудования для косметической отрасли традиционно являются Германия (BOSH, Kilian, Fette), Швейцария (Huber, Zanazi), Италия.

Поставкой специального оборудования занимаются представительства крупных зарубежных компаний (Nemofarm, KRKA, Pliva).

В 2014 году Назарбаев Университет при поддержке государства проводил церемонию открытия Технопарка. Деятельность Технопарка направлена на коммерциализацию и поддержку проектов, одобренных его руководством. Технопарк, общей площадью более 2000 квадратных метров будет размещать на своей территории высокотехнологичные инновационные компании, создаваемых как при Назарбаев Университете, так и на стороне также в случае одобрения руководства. Он представляет собой многофункциональное здание с гибким назначением помещений под различные

типы исследований и производств, преимущественно инженерного, биохимического и телекоммуникационного характера. Технопарк будет осуществлять работы, связанные с физическим воплощением результатов научных исследований, подлежащих коммерциализации через предоставление офисных и производственных помещений, оснащение оборудованием и помощь в создании опытных образцов, а также организацию площадки для производства, модификации, тестирования и внедрения передовых энергосберегающих технологий.[3]

Проект производства мультифакторной косметики со всей сложностью технологии производства идеально подходит для протекции технопарком. Особенную помощь оказывает именно закуп технопарком оборудования для самого производства мультифакторной косметики на бесплатной для проекта основе.

Переходя непосредственно к самому производственному процессу имеет смысл описать основу самого состава мультифакторной косметики, белковые факторы роста.

Белковые факторы роста – это особые белки, которые дают сигнал клеткам активно выполнять основные функции: стимулировать рост клеток, их деление, локальный иммунный ответ, отвечать за сигналы к дифференцировке,

подавлять пролиферацию (разрастание ткани организма путем размножения клеток делением), контролировать клеточный баланс. Всего существует более сотни различных цитокинов (групп гормоноподобных белков и пептидов), каждый из которых играет важную роль в

теле человека. Благодаря белковым факторам роста ученые научились специально «включать» восстановительные процессы в организме.

Далее в таблице описан сам процесс производства и получения мультифакторной косметики.

Таблица 1

Общая схема производства мультифакторной косметики

№	Наименование этапа
1	Подготовка исходного сырья
2	Доведение субстрата крови крупного рогатого скота (коров) до нужной кондиции
3	Получение раствора препарата и крови крупного рогатого скота в соответствии с разработанной рецептурой
4	Сушка влажного гранулята крови и тканей КРС
5	Выделение белковых факторов роста и цитокинов из плазмы крови посредством градиентного ультрацентрифугирования крови, благодаря которому происходит осаждение некоторой части факторов роста на стенках центрифуги
6	Выделение белковых факторов роста (фибробластов, фактора роста эндотелия) из органов и тканей крупного рогатого скота (коров) при помощи мембранной хроматографии
7	Заморозка факторов роста и цитокинов до минус 80°С и помещение их в вакуумную камеру
8	Смешение белковых факторов роста и цитокинов с кремовой основой – субстратом; проверка на цитотоксичность кремовой основы по отношению к факторам роста
9	Проверка качества и безопасности крема в отделе технического контроля
10	Розлив крема в баночки
11	Расфасовка, маркировка, упаковка

Производство косметики в Республике Казахстан

Согласно данным Комитета по статистике РК по состоянию на 19 сентября 2017 года в РК было зарегистрировано 27 предприятий с основным видом экономической деятельности «Производство парфюмерных и косметических средств». Данные предприятия расположены в 9 регионах РК, наибольшее число

предприятий, относящихся к данному ОКЭД расположены в г. Алматы (10 единиц). Все зарегистрированные предприятия являются малыми с численностью работников до 50 человек.

За первое полугодие 2017 года объем производства данной товарной позиции составил 1,1 тыс. тонн с темпом роста к соответствующему периоду предыдущего года 90,3%. [5]

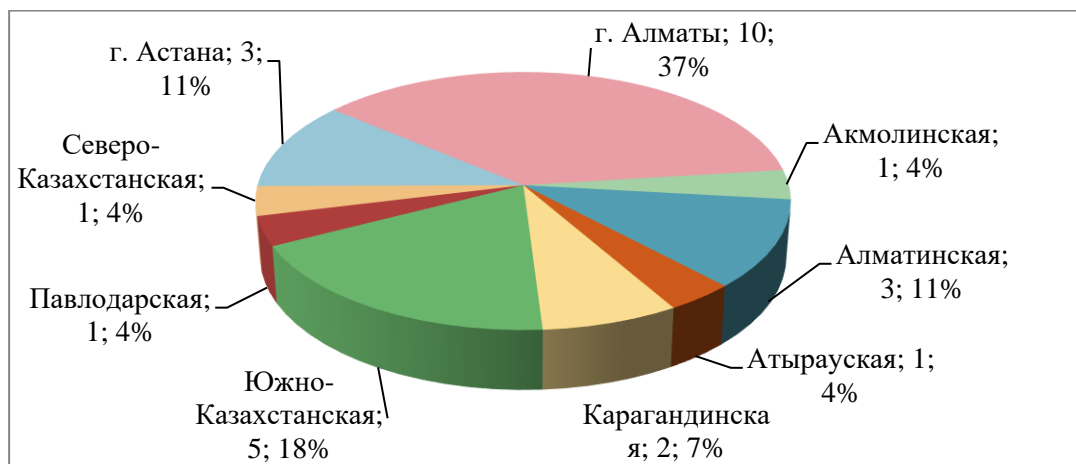


График 1. Количество зарегистрированных предприятий с основным видом деятельности «Производство парфюмерных и косметических средств» по состоянию на начало сентября 2017 года (единиц, доля в %)

При этом речь идет о производстве парфюмерии шампуней, лаков для волос, препаратов для завивки или укладки. 91% объема производства шампуней, лаков для волос и средств для укладки производится предприятиями Костанайской области, на долю предприятий г. Алматы приходится 6% объема производства. Данная продукция производится только в 4-х регионах республики (1% в Алматинской

области и 2% в Павлодарской). Также отечественные производители могут предложить зубные порошки и пасты, предназначенные для чистки зубов, средства для бритья, дезодоранты и средств от пота, составы для принятия ванн, однако на рынке нет ни одного аналогичного отечественного производителя мультифакторной косметики.[5]

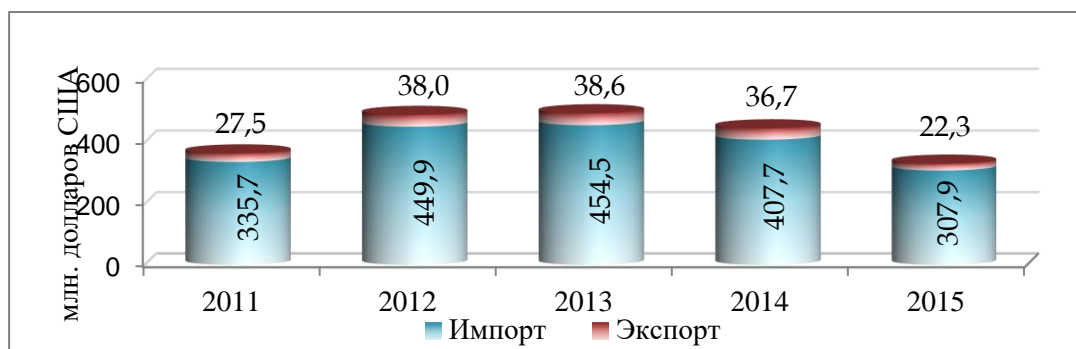


График 2. Стоимостной объем экспорта и импорта косметических изделий Республики Казахстан

На графике 2 представлено соотношение экспорта и импорта косметических средств Республики. Как видно, импорт в разы превышал экспорт в прошлые годы. Важно отметить, что такая тенденция сохраняется и по сей день, но объёмы импорта снова

показали рост, а его снижение в 2015 году было связано в первую очередь со снижением курса национальной валюты. В 2016 тенденция ослабления курса тенге продолжилась, однако в 2017 году курс

стабилизировался и импорт вновь стал

демонстрировать рост.

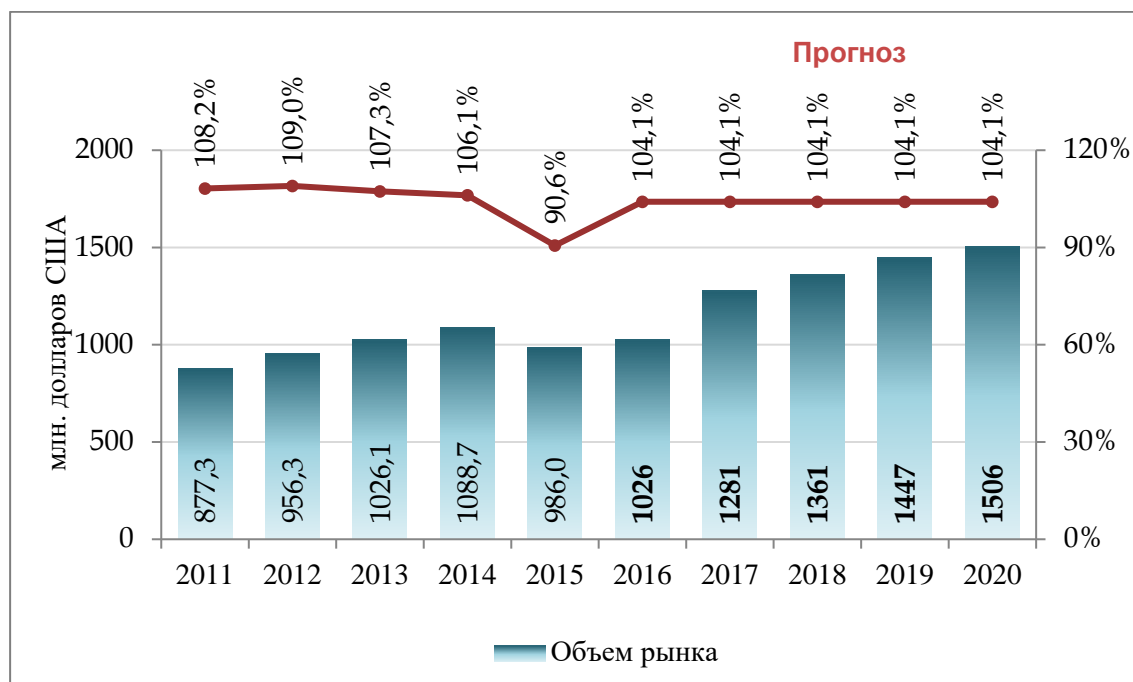


График 3. Объем рынка косметических изделий Республики Казахстан. Источник: на основе анализа DAMU Research и данных маркетингового агентства РБК Research

Согласно экспертной оценки к 2020 году объем косметического рынка достигнет 1,5 млрд. долларов США со среднегодовым темпом прироста 104,1%.

Производство косметических продуктов в Казахстане слабо представлено, этот сегмент замещается российской недорогой косметикой.

Основные тенденции рынка косметики говорят о ежегодном увеличении его емкости. Лидерами, как и прежде, остаются иностранные компании.

Рынок косметики Казахстана в настоящее время превышает триллионы тенге. Эксперты сообщают, что ранее на декоративную косметику приходилась основная доля потребительского спроса. Теперь стабильно растет спрос на косметику по уходу за кожей.

Емкость рынка косметических изделий РК в 2017 году составил 1,1 млрд. долларов США и вырос по сравнению с предыдущим годом на 4,1%. На ближайшие 2 года тенденция прироста оценивается в 4-5%.

На косметическом рынке Казахстана за последнее десятилетие произошли значительные изменения. Рынок растет быстрыми темпами, хотя глобальные экономические изменения также повлияли на страну. Ежегодный прирост рынка красоты остается привлекательным, также как в России и других странах, находящихся в активной экономической динамике.

Инвестиционные затраты

Необходимо отметить, что открытие производства мультифакторной косметики

в Казахстане требует немалых инвестиционных затрат даже несмотря на то, что проект будет осуществляться при поддержке Технопарка Назарбаев Университета, которая будет осуществляться в бесплатном предоставлении площадки и

оборудования, которые, соответственно, не будут отражаться в данной таблице. Поскольку фактически все затраты сводятся к найму персонала, транспортировке и закупке сырья, отразим их в следующей таблице:

Таблица 2

Инвестиционные затраты

Наименование	Значение
Затраты на персонал	107,8 млн тенге
Затраты на транспортировку	3,63 млн тенге
Затраты на закупку сырья	20,59 млн тенге
Затраты на упаковку	0,7 млн тенге
Итого	132,72 млн тенге

Из 132,72 млн тенге 51,19 млн планируется привлечь извне, то есть доля заемных средств будет составлять 38,56%, из которых 18,42 млн тенге будет привлечено за счет кредита в Алтын банке по ставке 16% годовых [4], 32,77 млн тенге потребуется от инвестора.

Остальная часть приходится на собственный капитал, из которого 10,9 млн тенге будет получено в результате получения государственного гранта Национальной палаты предпринимателей «Атамекен».[6]

Таблица 3

Денежные потоки от операционной деятельности

Год	Базовый год	1	2	3	Постпрогнозный
Выручка, млн тенге	982,68	1430,8	2083,27	3033,29	
Себестоимость, млн тенге	343,94	429,24	624,98	909,99	
Валовая прибыль, млн тенге	638,74	1001,56	1458,29	2123,3	
Коммерческие расходы, млн тенге	98,27	143,077	208,32	303,32	
Управленческие расходы, тенге	49,13	71,54	104,159	151,66	
Прибыль до налогообложения, млн тенге	491,34	786,94	1145,804	1668,31	
Налоги, млн тенге	108,097	173,129	252,08	367,03	
Налоги на прибыль, млн тенге	9,83	15,741	22,92	33,37	
Налог на имущество, млн тенге	98,27	157,39	229,163	333,48	
Чистая прибыль, млн тенге	383,24	613,811	893,72	1301,28	
Амортизация, млн тенге	0,97	0,97	0,97	0,97	
Капитальные вложения, млн тенге	0,97	0,97	0,97	0,97	
Изменение собственного оборотного капитала, млн тенге		-549,29	228,36	332,5	
Денежный поток, млн тенге		64,52	1122,09	1633,79	4006,66
Ставка дисконтирования, млн тенге	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45

Год	Базовый год	1	2	3	Постпрогнозный
Дисконтированные денежные потоки, млн тенге		53,58	642,65	645,31	1790,16
Рыночная стоимость, млн тенге				3131,71	
Рыночная стоимость, дисконтированная на 3 года назад, млн тенге				1236,98	
Рыночная стоимость инвестиционного проекта, млн тенге				1235,74	

Поскольку продукт относится к сегменту люкс, логичным было бы рассмотрение варианта расширения рынка сбыта. Поскольку Казахстан находится в тесных взаимоотношениях с Россией и между странами предполагается свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы в рамках Евразийского Экономического Союза [8], имеет смысл выбрать именно российский рынок для расширения. Это обусловлено его гораздо

большой ёмкостью, а также рост спроса на косметические средства, даже несмотря на экономический кризис.

Из данных отметим, что рыночная стоимость, дисконтированная на 3 года назад и рыночная стоимость инвестиционного проекта в своих величинах практически совпали и составили почти 225 и 224,5 млн тенге соответственно.

Таблица 4

Показатели эффективности проекта

Чистая приведенная стоимость	303,63 млн тенге
Внутренняя норма доходности	29,8%
Срок окупаемости, лет	3,5
Дисконтированный срок окупаемости, лет	4,4
Индекс рентабельности инвестиций	6,34

Путем использования суммарных денежных потоков была рассчитана чистая приведенная стоимость данного проекта. Все показатели внушают оптимизм и показывают о высокой прибыльности данного проекта. Первоначальные инвестиции окупятся спустя почти четыре с половиной года после начала функционирования предприятия. Суммарные дисконтированные доходы от проекта превзойдут первоначальные вложения в 6,34 раза.

Несмотря на столь высокие показатели у данного проекта есть существенные риски. Во-первых, риск вытеснения с рынка иностранными производителями товаров-заменителей мультифакторной косметики. Однако здесь следует отметить, что рынок Казахстана и России в рамках ЕЭС облагает таможенными пошлинами товары, импортируемые из третьих стран, в том числе и косметические товары, что увеличивает цены товаров иностранных производителей на территории Союза.

Этот факт уменьшает их конкурентные преимущества и позволяет увеличиваться продажам, ценам, выручки и прибыли мультифакторной косметики, производимой в Казахстане. Во-вторых, большую роль сыграла возможность получения площадки и оборудования в Технопарке города Астана, что существенно сократило затраты проекта и позволило добиться таких впечатляющих

цифр. А в дополнении к еще хоть и не столь великой, но все же значимой суммы от государственного гранта, вклад государственной поддержки оценивается как большой. Степень обоснования проекта на территории Технопарка, а также возможность воспользоваться всеми сопутствующими выгодами, воздействует на успешность проекта.

Библиографический список:

1. Интернет портал о пластической хирургии и косметологии Wellady. Режим доступа: <http://www.wellady.ru/rol-kosmetiki-v-zhizni-cheloveka/>;
2. Агентство Маркетинговых и Социологических исследований “DAMU Research Group”. Режим доступа: <https://almaty.hh.kz/employer/138392>;
3. Официальный сайт Назарбаев Университета. Режим доступа: <https://nu.edu.kz/ru/news-ru/na-territorii-nazarbaev-universiteta-v-ramkah-ofitsialnoj-tseremonii-otkrytiya-tehnoparka-sostoyalas-prezentatsiya-nauchnogo-parka-nazarbaev-universiteta-astana-business-campus>;
4. Официальный сайт Алтын банка. Режим доступа: <http://www.altynbank.kz/>;
5. Официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан stat.gov.kz. Режим доступа: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/publicationsPage?_adf.ctrl-state=hro4y8409_37&_afLoop=4170533808967363#%40%3F_afLoop%3D4170533808967363%26_adf.ctrl-state%3D13u5qwusi2_4;
6. Официальный сайт Национальной палаты предпринимателей “Атамекен”. Режим доступа: <http://atameken.kz/>;
7. Интернет портал рекомендаций к косметическому пользованию и товарному ассортименту kosmetista. Режим доступа: <https://kosmetista.ru/>;
8. Договор о Евразийском Экономическом Союзе. Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31565247#pos=4;-163.

*Пак Евгения Александровна
магистратура экономического факультета
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова
адрес электронной почты – zheniyapak@gmail.com*

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЗАТРАТ ОТКРЫТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ПЕКАРНИ В СТИЛЕ «БЕКЕРАЙ» В ГОРОДЕ АСТАНА

Аннотация. В статье представлена оценка инвестиционной привлекательности пекарни в стиле «Бекерай» в г. Астана на основе анализа рынка хлебобулочных изделий и основных конкурентов при условии открытия пекарни в новом районе города. Более того, автор представляет подробный анализ структуры инвестиционных затрат, необходимых для реализации проекта, в стоимостном выражении. Выводы о целесообразности открытия пекарни основаны также на основе расчета предполагаемой выручки с учетом потенциального объема рынка.

Ключевые слова: хлебобулочные изделия, инвестиции, пекарня, выручка, производственное оборудование, производство, затраты.

Pak E.A.

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

**ASSESSMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS AND INVESTMENT
COSTS FOR OPENING A MODERN BAKERY IN THE STYLE OF «BEKERAI»
IN ASTANA**

Abstract. The article presents us the assessment of the investment attractiveness of a bakery in the style of «Bekeray» in Astana based on the analysis of bakery market and main competitors in this sphere, suggesting that the the bakery will be open in a new area of the city. Moreover, the author introduces a detailed analysis of the structure of investment costs, which are necessary for the project implementation. Conclusions about the feasibility of opening a bakery are based on the calculation of estimated revenue, taking into account the potential volume of the market. The article will be of interest to students of economics and individual businessmen, who plan to open bakery.

Keywords: bakery products, investments, bakery, revenue, production equipment, production, costs.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЗАТРАТ ОТКРЫТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ПЕКАРНИ В СТИЛЕ «БЕКЕРАЙ» В ГОРОДЕ АСТАНА

Хлебопекарная промышленность относится к одной из важнейших отраслей пищевой промышленности, уровень развития которой затрагивает жизнь всего населения. Особенно важно развитие данной отрасли для Казахстана в рамках стремления страны обеспечить продовольственную безопасность путем обеспечения внутреннего рынка собственной продукцией по важному ассортименту товаров, среди которых хлеб занимает первое место. Потенциал

развития данной отрасли высок в связи с низкой стоимостью основного производственного сырья – пшеничной муки. Это связано с тем, что Казахстан является крупным экспортером пшеницы и производителем муки. Из таблицы 1, представленной ниже, видно, что производство муки достаточно для покрытия как собственного спроса, так и экспорта. Рынок муки является насыщенным, в связи с чем стоимость муки низкая.

Таблица 1

Производство, импорт и экспорт отдельных видов продукции пищевой промышленности Казахстана в 2017 г., тонн

№	Продукты	Производство	Импорт	Экспорт
1	Мясо и мясо птицы, пищевые субпродукты	930 290,3	186 000,4	11 589,9
2	Рыба, ракообразные и моллюски переработанные и консервированные	33 665,0	47 419,9	19 115,6
3	Соки фруктовые и овощные	168 523,9	34 166,0	1 547,4
4	Плоды и орехи консервированные и переработанные	1 862,0	158 557,7	14,899,4
5	Масла растительные	283 218,0	160 608,5	44 035,6
6	Продукты молочные	728 492,0	155 180,9	17 055,9
7	Мука	3 462 307,0	9 628,4	1 809 427, 6

Источник: АО «Рейтинговое агентство Регионального Финансового Центра города Алматы» (РА РФЦА). Анализ основных экономических показателей пищевой промышленности РК 2017г. С 17.

На продукцию пекарни будет предъявлен спрос, о чем свидетельствует анализ потребления домашних хозяйства г. Астаны, представленной в таблице 2.

Таблица 2

Структура потребления продуктов домашними хозяйствами Астаны

	кг						
	2017		2012	2013	2014	2015	2016
	Все ДХ	Астана					
Хлебопродукты и крупные изделия	133,69	108,99	124,2	124,5	126,1	129,8	130,7
Мясо и мясопродукты	69,122	71,97	65,9	69,6	70,8	73,2	73,2
Рыба и морепродукты	10,698	7,98	10,4	10,8	10,8	10,8	10,8
Молочные продукты	237,74	263,84	227,6	225,6	225,6	234,0	235,2
Яйца, штук	168,478	186,64	150	156	156	164	164

**Источник: составлено автором на основе данных Официального Интернет-ресурса Министерства Национальной Экономик РК. Комитета по Статистике. Официальная статистическая информация. Оперативные данные. Уровень жизни населения. Режим доступа: http://stat.gov.kz/faces/publicationsPage/publicationsOper?_adf.ctrl-state=smg4950zo_25&_afLoop=4040191720608523&visibleScreen=no&page_id=publicationsOper*

Открытие кондитерского кафе именно в Астане актуально в связи с дешевизной муки в Акмолинской области по сравнению с другими регионами страны, так как данная область характеризуется высоким уровнем развития сельского хозяйства, в частности, выращивания пшеницы. И основной производитель муки – холдинг «Цесна» располагается в г. Астана.

Пекарня нового типа в стиле «Бекерай» в Астане является перспективным вложением средств в связи с отсутствием на рынке прямых конкурентов. Стиль «Бекерай» подразумевает мини-пекарню в сочетании с мини-кафе. Это атмосферное, уютное место, где можно насладиться свежей выпечкой, представленной широким ассортиментом.

Предлагаемое место открытия подобной пекарни – по адресу г. Астана,

Есильский район, ул.Сыгнак-Туран, коммерческое помещение площадью 282 кв. м. в новом жилом комплексе ЖК «Сеул». Для доказательства актуальности открытия пекарни в данном районе автором проведен анализ потенциального объема рынка и конкурентов.

Оценка объема рынка осуществляется посредством модели РАМ, ТАМ, САМ, СОМ:

1. РАМ (Potential Available Market) – потенциальный объем рынка;
2. ТАМ (Total Addressable Market) – общий объем целевого рынка;
3. САМ (Served/Serviceable Available Market) – доступный объем рынка;
4. СОМ (Serviceable & Obtainable Market) – реально достижимый объем рынка.

Таблица 3

Пояснение к модели анализа объема рынка

Показатель	Пояснение	Оценка
PAM	Население г. Астаны, чел.	1 045 137
TAM	Население г.Астана в возрасте от 15 лет и старше, чел.	567 491
SAM	Население г.Астана ежедневно употребляющие хлебобулочные изделия, чел.	453 992
SOM	Население г. Астана, проживающие в Есильском районе, ул.Сыгнак-Туран, ЖК «Сеул» и в радиусе 5 км от него.	Сам ЖК «Сеул» представлен 8 блоками, это 1302 квартиры. В среднем в 1 квартире 2 человека. Это 2604 чел. В радиусе 0,8-1 км от него находится ЖК «Зеленый квартал», представленный 624 квартирами. Это еще приблизительно 1248 чел. В сумме с жителями ЖК «Сеул» это 3852 чел. Мы предполагаем, что них 80% человек – гарантированно наши клиенты. Это 3081 чел.

Вывод: Реально достижимый район и, как следствие, отсутствию объема целевого рынка составляет 3081 конкурентов поблизости.

чел. Подробный анализ конкурентов

Привлекательность предлагаемого приведен ниже: месторасположения заключается в новизне

Таблица 4

Анализ конкуренции в Есильском районе, ул.Сыгнак-Туран, г. Астана

Возможные конкуренты	Детерминанты					
	Качество	Местонахождение	Уровень цены	Ассортимент	Репутация фирмы	Атмосфера
1) «Amelie's bakery	Высокое качество Домашние ингредиенты для выпечки Всегда свежая продукция	г. Астана, Есильский район, ул.Сыгнак-Туран	Средний	Большой ассортимент хлебобулочных, кондитерских изделий и выпечка	Новая	+ Атмосферное место, соответствующее статусу «пекарня», «кафе»; Качественный ремонт
2) «2 Bro's Bakery»	Низкое качество продукции	Ул.Енбекшилер 17 (непосредственный конкурент)	Выше среднего	Позиционируют себя как «Пекарня», «Кофейня», но в меню преобладают основные блюда, полный бар алкоголя, а	Известная	-

Возможные конкуренты	Детерминанты					
	Качество	Местонахождение	Уровень цены	Ассортимент	Репутация фирмы	Атмосфера
				также присутствует кальян		
3) «Астыкжан» (супермаркет)	Свежая продукция	Ул.Бейсековой, 3 (9 км.); Ул. Акжол, 31 (10 км).	Средний	Широкий ассортимент хлебобулочных изделий	Известная	- недостаточная чистота самого помещения
4) «La Tartine	Не всегда свежая выпечка, в частности хлебобулочные изделия	ТРЦ Keruen City Forte Bank Nazarbayev University ТЦ «Евразия-3»	Выше среднего	Широкий ассортимент	Известная	В целом, атмосфера уютная, однако располагаются эти пекарни, в основном внутри ТЦ, что уже свидетельствует о «нарушении» атмосферы
5) «Астана», «Спутник» («Елизавета»)	Свежая продукция, высокое качество	Ул.Кенесары, 37	Выше среднего	В основном сладкая выпечка: торты и пирожные	Известная	-маленькое помещение внутри супермаркета, шумно
6) «Тәп-татті»	Свежая, среднее качество	Ул.Кунаева,14 Ул.Петрова,25 Валиханова,13 Иманова, 12 Мангили ел,51	Средний	Торты, пирожные	Известная	-дешевый ремонт

* Источник: составлено автором

Таким образом, перспективность открытия пекарни в данном районе не вызывает сомнений.

Однако помимо анализа рынка важным является и анализ необходимых затрат для открытия такого рода пекарни.

Стоимость помещения по указанному ранее адресу площадью 282 кв.м. в черновой отделке составит 110 000 000 тг. Капитальный ремонт данной площади составит 7500 000 тг, а стоимость услуг

дизайнера торгового зала составит 350 000 тг.

Высокой стоимостью помимо помещения характеризуется и производственное оборудование.

Перечень необходимого производственного оборудования с ценами представлен ниже в Таблице 5.

Как видим, общая стоимость только производственного оборудования составит 37 048 608 тг.

Таблица 5

Перечень необходимого производственного оборудования для пекарни с ценами на октябрь 2018 г.

Наименование	Кол-во	Цена, тг.	Стоимость, тг	Название компании, предоставляющей услуги/промежуточные товары
Миксер настольный	2	422699	845398	ТОО Торговый дизайн
Миксер ручной	3	175000	525000	ТОО Торговый дизайн
Блендер	3	13500	40500	ТОО Торговый дизайн
Расстоечный шкаф	2	1633825	3267650	ТОО Торговый дизайн
Пароконвек-томат	2	4871000	9742000	ТОО Торговый дизайн
Тестомес	2	2638000	5276000	ТОО Торговый дизайн

Наименование	Кол-во	Цена, тг.	Стоимость, тг	Название компании, предоставляющей услуги/промежуточные товары
Тестораскаточный станок	1	1411181	1411181	ТОО Торговый дизайн
Холодильники	6	421434	2528604	ТОО Торговый дизайн
Морозильные камеры	6	429853	2579118	ТОО Торговый дизайн
Столы производственные (из нержавеющей стали)	15	25860	387900	ТОО Торговый дизайн
Шкаф пекарский	3	561405	1684215	ТОО Торговый дизайн
Листы для выпечки багетов	10	6000	60000	ТОО Торговый дизайн
Гастроёмкость	20	2987	59740	ТОО Торговый дизайн
Хлебная печь	1	1350000	1350000	ТОО Торговый дизайн
Плита четырехкомфорочная	1	301443	301443	ТОО Торговый дизайн
Плита индукционная	1	652488	652488	ТОО Торговый дизайн
Мойки двухсекционные	1	62623	62623	ТОО Торговый дизайн
Мойки односекционные	5	34603	173015	ТОО Торговый дизайн
Вафельницы	1	1015174	1015174	ТОО Торговый дизайн
Мукопросеиватель	1	683153	683153	ТОО Торговый дизайн
Приточно-вытяжная система	1	2800000	2800000	ИП Levsoft
Бактерицидный шкаф для ножей	1	88406	88406	
Диспенсоры для спирта обработки рук	3	6000	18000	
Бактерицидная лампа	2	6000	12000	
Кофемолка	1	450000	450000	
Кофемашина	1	1035000	1035000	
Итого стоимость всего оборудования			37048608	Итого стоимость всего оборудования

Помимо данных расходов на непромышленного назначения, среди производственное оборудование которых наиболее важно следующее понадобится закупка оборудования (таблица 6):

Таблица 6

Оборудование для торгового зала с ценами на октябрь 2018 г.

Наименование	Кол-во	Цена	Стоимость
Витринное оборудование	1	1804379	1804379
Столы	6	25000	150000
Стулья	25	16000	400000
Кассовый аппарат	1	120000	120000
ПО для общественного питания R-keeper (Монитор, чековый принтер, касса)	1	1500000	1500000
Машина для развозки	1	1500000	1500000
Подставки под меню	8	2300	18400
Всего			5492779

Таким образом, общий объем необходимых инвестиций с учетом покупки здания помещения, его ремонта, стоимости оборудования, инвентаря производственного и непромышленного назначения, сырья и материалов на первые 3 месяца составит 167,5 млн. тг.

Однако несмотря на высокую стоимость проекта, риски, связанные с невозможностью сбыта продукции в связи с отсутствием спроса, отсутствуют, так как хлеб – продукт первой необходимости.

Предполагаемая выручка, исходя из потенциального объема рынка, а также

себестоимость, коммерческие и за каждый месяц первого полугодия управленческие расходы приведены ниже проекта.

Таблица 7

Выручка, себестоимость, чистая прибыль предприятия за первые полгода работы

	янв.19	фев.19	мар.19	апр.19	май.19	июн.19
Выручка	6 535 800	6 568 479	6 601 321	6 634 328	6 667 500	6 700 837
Себестоимость	3 254 618	3 254 618	3 254 618	3 254 618	3 254 618	3 254 618
Валовая прибыль	3 281 182	3 313 861	3 346 703	3 379 710	3 412 881	3 446 219
Коммерческие расходы	1 440 000	1 454 400	1 468 944	1 483 633	1 498 470	1 513 454
Управленческие расходы	1 246 000	1 246 000	1 246 000	1 246 000	1 246 000	1 246 000
% по кредиту	617 477	604 613	591 749	578 885	566 020	553 156
Прибыль до налогообложения	22 295	8 848	40 010	71 192	102 391	133 608
Налог на имущество, тенге (1,5%)	10 577	10 577	10 577	10 577	10 577	10 577
Налог на прибыль (20%)	-	1 770	8 002	14 238	20 478	26 722
Чистая прибыль, тенге	-32 872	- 3 499	21 431	46 376	71 336	96 309

*Примечание к таблице 7: налог на имущество рассчитан с учетом стоимости коммерческого помещения под проект в 110 000 000 тг. за 282 кв.м.

В коммерческие расходы включены расходы на продавцов-консультантов, кассиров, расходы на бесплатные дегустации, проводимые в качестве рекламной акции и проч. Автором делается предположение о том, что коммерческие расходы растут на 1% каждый месяц в первый год реализации проекта, так как именно от расходов на рекламу в первый год зависит выручка.

В управленческие расходы включены расходы на административно-управленческий персонал, офисные принадлежности и проч.

Вывод: несмотря на высокую стоимость проекта, он является целесообразным.

Библиографический список

1. АО «Рейтинговое агентство Регионального Финансового Центра города Алматы» (РА РФЦА). Анализ основных экономических показателей пищевой промышленности РК 2017г. С 17.
2. Официальный Интернет-ресурс Министерства Национальной Экономики РК. Комитета по Статистике. Официальная статистическая информация. Оперативные данные. Уровень жизни населения. Режим доступа: http://stat.gov.kz/faces/publicationsPage/publicationsOper?_adf.ctrl-state=smg4950zo_25&_afrcLoop=4040191720608523&visiblescreen=no&page_id=publicationsOper
3. Сайт ТОО «Торговый дизайн». Режим доступа: <https://www.t-d.kz/>
4. Сайт ИП «Levsoft». Режим доступа: <https://1stroitelny.kz/catalog/list/id/4d2168759172af4201ce0000?region=4d47b952ca37ec8d26000292>
5. Сайт «Доска объявлений OLX». Режим доступа: www.olx.kz
6. Официальный сайт компании UCS original software. Режим доступа: http://technologysolution.kz/?page_id=558&gclid=EAIaIQobChMIjOy_5Kj53QIVB7UYCh3Umg_wEAAAYAiAAEgIvIfD_BwE

Ағылшын Ануар
магистратура экономического факультета
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова
адрес электронной почты – anuar42@mail.ru

ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА, АНАЛИЗ ЗАТРАТ И ДОХОДОВ НА ОТКРЫТИЕ БАЗЫ ПО КОННОМУ ТУРИЗМУ В ГОРОДЕ АЛМАТЫ

Аннотация. В статье представлен анализ рынка услуг туристической отрасли города Алматы, сравнение затрат и доходов фирмы, специализирующейся на конном туризме. Показатели эффективности проекта были рассчитаны исходя из финансовой модели, также было приведено обоснование целесообразности открытия данной фирмы с учетом тенденций спроса на данный рынок и макроэкономической политики правительства Казахстана.

Ключевые слова: конный туризм, анализ рынка, анализ доходов, анализ затрат, показатели эффективности проекта, спрос на туризм.

Agilshin A.

*graduate of economic faculty Kazakhstan
branch of Moscow state University. M. V. Lomonosov
e-mail – anuar42@mail.ru*

MARKET RESEARCH, ANALYSIS OF COSTS AND REVENUES FOR OPENING A BASE FOR EQUESTRIAN TOURISM IN THE ALMATY

Abstract. The article presents an analysis of the services market of the tourism industry in Almaty, a comparison of the costs and revenues of a company specializing in equestrian tourism. The project performance indicators were calculated on the basis of the financial model, and the rationale for the expediency of opening this company was also given, taking into account trends in demand for this market and the macroeconomic policy of the Government of Kazakhstan.

Keywords: equestrian tourism, market analysis, income analysis, cost analysis, project performance indicators, tourism demand.

ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА, АНАЛИЗ ЗАТРАТ И ДОХОДОВ НА ОТКРЫТИЕ БАЗЫ ПО КОННОМУ ТУРИЗМУ В ГОРОДЕ АЛМАТЫ

Состояние туристического сектора

в г. Алматы

На текущий момент времени считается выгодным открытие бизнес-проектов, связанных с услугами на территории г. Алматы. Следует отметить высокий спрос на деятельность, связанную с туризмом в городах республиканского значения Республики Казахстан. Это можно объяснить и высоким уровнем доходов лиц, проживающих на территории данных городов (139600 тенге ежемесячно, на 50 тысяч выше среднего значения на территории Республики Казахстан) и выгодным для развития туризма географическим положением (мягкий климат, ряд национальных парков и горная местность), и высокой заинтересованностью государства в развитии сферы туризма (многочисленные национальные и отраслевые программы, связанные с поддержкой предпринимательства в данной отрасли). Но ключевым фактором при анализе была отмечена развитая туристическая инфраструктура в городе Алматы, которая максимально занижает транзакционные издержки как населения, так и производителей данного рода услуг. [1]

Основные и потенциальные конкуренты

Следует отметить, что наша компания занимает нишу на стыке конных прогулок и мягкого туризма, которая является инновационной для Республики Казахстан. Благодаря этому, наша компания пока не имеет прямых конкурентов и может устанавливать цены согласно своей монопольной власти. Минусом данного решения является достаточно низкий уровень спроса на наши услуги (даже при максимальном уровне развития наша компания рассчитывает лишь на 5% посетителей крупнейшего туристического центра страны Шымбулак). Но следует отметить, что низкий объем спроса послужит и определенного рода защитой нашей монополии, ввиду незаинтересованности в выходе на этот рынок прочих туристических компаний и компаний сферы развлечения. [2]

Потенциальными конкурентами нашей компании можно отметить различные компании, предлагающие схожие (но не абсолютно аналогичные) услуги и отнимающие часть нашего потенциального спроса.

Таблица 1

Расходы предприятия на 2018 год (1-ый период)

Затраты	Стоимость затрат (тенге)
Лошади [3]	14 000 000 [4]
Земельный участок [5]	13 125 000 [6]

Конюшня, ее строительство [7]	2 726 000
Денник 4*4	2 105 600
Инвентарь	413 384
Мебель для комнаты приема	295 000
Маркетинг	1 000 000
Комбикорм (в год) [8]	3 000 000 [9]
Сено (в год) [10]	1 872 000 [11]
Заработная плата (в год)	22 680 000
Коммерческие расходы (в 1 год)	1 000 000
Управленческие расходы (в 1 год)	1 000 000
Амортизация	272 600

Ключевые факторы расходной части анализа, на которые необходимо обратить внимание:

1) Сравнительно низкая стоимость земельного участка

2) Отсутствие затрат на получение лицензий и справок от различного рода государственных служб, прохождение обследования лошадьми и прочее

Данные факторы связано с поддержкой государства по предпринимательской программе «Алматы Туризм» и обеспечением наиболее лояльных для нашего бизнеса условий. Помимо данного снижения расходов государство оказывает поддержку в получении кредита (размер кредита для нашей компании составляет 8% годовых, остальной размер кредитной ставки покроем государство), а также налоговые льготы в виде заниженной ставки земельного налога (28,95 тенге против положенных 44) и отсутствие НДС. [12]

3) Сравнительно высокая стоимость лошадей. В теории, возможно, было

купить лошадей за более низкую цену, но это означало бы более низкую ее производительность, более короткий срок жизни и меньшую эффективность в использовании за счет плохой физической формы (были закуплены верховые лошади, специально обученные и приспособленные к горной местности).

4) Сравнительно низкая себестоимость конюшни и низкая стоимость ее построения. Был выбран особый способ постройки, в котором срок работы постройки сознательно жертвуется ради скорости и дешевизны ее построения.

5) Высокий уровень заработной платы сотрудников (наиболее значительная величина в Таблице 1).

Для оплаты всех необходимых статей расхода будет привлечен кредит под 8% годовых в размере 55 095 286 тенге. Его погашение будет происходить в течение следующих 5 лет равными долями. Освоение данных средств будет произведено до начала оказания услуг нашей компанией и будет потрачено на

приобретение необходимых нам материалов, указанных выше.

Доля собственных средств в финансировании проекта составит 10%.

Себестоимость услуг будет рассчитываться из расходов периода, включающих постоянные расходы, составляющие 27 552 000 тг в год, включая заработную плату, сено и комбикорм для лошадей. Помимо этого расходы периода охватывают капитальные вложения в размере 472 600тг и расходы по процентам за кредит на сумму 55 095 286 тг. При этом выручка проекта составит 50 000 000 в первый год.

Итого проект будет показывать прибыль уже в первый год в размере 12 508 690.

Финансовая модель проекта рассчитана на 8 лет. Ставка дисконтирования рассчитана с помощью показателя средневзвешенной стоимости капитала. Чистый денежный поток от реализации проекта составит свыше 100 000 000 тг. Чистая приведенная стоимость (NPV) за 8 лет составит 992 813 478 тенге, Внутренняя норма доходности (IRR) = 51%.

Таблица 2

Операционный денежный поток								
Выручка, тенге	0	50 000 000	74 995 000	102 809 400	133 691 546	167 909 436	177 984 002	188 663 042
Себестоимость, тенге	0	27 552 000	29 205 120	30 957 427	32 814 873	34 783 765	36 870 791	39 083 039
Валовая прибыль	0	22 448 000	45 789 880	71 851 973	100 876 673	133 125 670	141 113 211	149 580 003
управленческие расходы, тенге	0	1 000 000	1 499 900	2 056 188	2 673 831	3 358 189	3 559 680	3 773 261
Коммерческие расходы, тенге	0	1 000 000	1 499 900	2 056 188	2 673 831	3 358 189	3 559 680	3 773 261
Проценты по кредиту, тенге	0	4 407 623	3 577 938	2 748 254	1 918 569	1 088 885	0	0
Прибыль до налогов	0	16 040 377	39 212 142	64 991 343	93 610 442	125 320 408	133 993 851	142 033 482
НАЛОГИ	0	3 340 551	7 952 349	13 089 631	18 808 760	25 137 049	26 860 963	28 466 809
Чистая прибыль, руб	0	12 699 826	31 259 792	51 901 712	74 801 682	100 183 359	107 132 887	113 566 672
Амортизация, руб.	0	553 998	553 998	553 998	553 998	553 998	553 998	553 998
Капитальные вложения,тенге	0	753 998	753 998	753 998	753 998	753 998	753 998	753 998
Изменение СОК	0	0	292 320	309 859	328 451	348 158	369 047	391 190
Денежный поток от операционной деятельности, руб	0	12 499 826	30 767 472	51 391 852	74 273 231	99 635 202	106 563 840	112 975 482
Инвестиционный денежный поток								
Инвестиции в земельные участки	13 125 000	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в здания, сооружения, технологические оборудования	5 539 984	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в прочее оборудование и прочие активы	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в финансовые активы	0	0	0	0	0	0	0	0
Оплата расходов будущих периодов	0	0	0	0	0	0	0	0
Прирост чистого оборотного капитала	4 872 000	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в первоначальный ФОТ	22 680 000	0	0	0	0	0	0	0
Выручка от реализации активов	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в биологические активы	14 000	0	0	0	0	0	0	0

	000							
Инвестиции в маркетинг	1 000 000	0	0	0	0	0	0	0
Итого CF от инвестиционной деятельности	-61 216 984	0	0	0	0	0	0	0
Собственные средства	6 121 698	0	0	0	0	0	0	0
Заемные средства	55 095 286	0	0	0	0	0	0	0
Финансовый денежный поток								
Поступление собственного капитала	6 121 698	0	0	0	0	0	0	0
Целевое финансирование	0	0	0	0	0	0	0	0
Средства от инвесторово строительства	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступление кредитов	55 095 286	0	0	0	0	0	0	0
Возврат тела кредитов	0	10 371 057	10 371 057	10 371 057	10 371 057	10 371 057	0	0
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0	0
Выплата процентов	0	0	0	0	0	0	0	0
Итого от финансовой деятельности	61 216 984	-10 371 057	-10 371 057	-10 371 057	-10 371 057	-10 371 057	0	0

Основные расчетные материалы

В процессе дальнейшей деятельности рассматривается планомерное увеличение количество оказываемых услуг, связанное с ростом спроса на продукцию при сохранении приблизительно того же уровня издержек на товары. Таким образом, прибыль в последующие годы (без учета рисков кризиса, снижения доходов населения и прочих происшествий, на которые мы повлиять не можем).

Таким образом, для открытия базы по конному туризму в Алматы необходимы относительно крупные затраты, которые, тем не менее, отбиваются уже на начальных этапах и значительным образом растут позднее. Из минусов данного бизнеса можно отметить очевидный потолок спроса на услуги и отсутствие возможности для дальнейшего расширения бизнеса в рамках данной отрасли.

Библиографический список:

1. Информационный портал Stat.gov.kz. Режим доступа:
http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersLivingStandart?lang=ru&_afLoop=4202780632671465#%40%3F_afLoop%3D4202780632671465%26lang%3Dru%26_adf.ctrl-state%3Dm5r26bawk_37
2. Информационный портал Taraz.adverno.kz. Режим доступа: <http://taraz.adverno.kz/offer-i-id-i-41408-i-prodam-otlichnogo-zherebtsa-donskoj-porody-rossija.html>
3. Информационный портал Olx.kz. Режим доступа:
<https://www.olx.kz/obyavlenie/chistokrovnaya-kobylya-zherebaya-loshadi-IDdLLak.html#5a625e7436>
4. Информационный портал Olx.kz. Режим доступа:
<https://www.olx.kz/obyavlenie/chistokrovnnye-loshadi-zherebtsy-aygyr-kunan-tay-at-kokpar-bayge-IDcsxkG.html#5a625e7436>

*Сеитов Санат Каиргалиевич
магистратура экономического факультета
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова
адрес электронной почты – sanatpan@mail.ru*

**ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО
РАЗВЕДЕНИЮ ДУНАЙСКОГО ТАЙМЕНЯ В УСТАНОВКЕ ЗАМКНУТОГО
ВОДОСНАБЖЕНИЯ В ГОРОДЕ ЧИМКЕНТЕ (КАЗАХСТАН,
ТУРКЕСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ)**

Аннотация. В данной научной работе представлены результаты финансового анализа проекта, предполагающего выращивание дунайского тайменя в рыбоводном комплексе на базе установки замкнутого водоснабжения в городе Чимкенте.

Ключевые слова: инвестиционный проект, установка замкнутого водоснабжения, финансовый анализ, ликвидность, рентабельность, финансовая устойчивость, платежеспособность.

Seitov S.K.

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

**FINANCIAL ANALYSIS OF THE INVESTMENT PROJECT ON DANUBE TAIMEN
BREEDING IN THE PLANT OF CLOSED WATER SUPPLY IN CHIMKENT CITY
(KAZAKHSTAN, TURKESTAN OBLAST)**

Abstract. The scientific work demonstrates the results of financial analysis of the project which supposes Danube taimen breeding in a fish-breeding complex on the basis of the plant of closed water supply in Chimkent city.

Keywords: investment project, plant of closed water supply, financial analysis, liquidity, profitability, financial stability, solvency.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО РАЗВЕДЕНИЮ ДУНАЙСКОГО ТАЙМЕНЯ В УСТАНОВКЕ ЗАМКНУТОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ В ГОРОДЕ ЧИМКЕНТЕ (КАЗАХСТАН, ТУРКЕСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ)

Ни для кого не секрет, что по своей питательной ценности рыбы семейства лососевых, к числу которых относится дунайский таймень, в значительной степени превосходят традиционное мясо большинства видов сельскохозяйственных животных [7]. Это вкупе с их вкусовыми качествами обеспечивает престижность дунайского тайменя на продовольственном рынке. Вместе с тем в последнее время на фоне общего загрязнения окружающей среды заметно увеличился спрос на здоровую, экологически чистую пищу, что применительно к Южному Казахстану, в первую очередь это относится к Чимкенту. По этой причине покупатель, готовый доплачивать за чистоту потребляемых продуктов, сегодня с высокой долей вероятности выберет именно экологически чистого дунайского тайменя. В большинстве регионов мира выращивать дунайского тайменя в естественных условиях сложно из-за природно-климатических условий или высокого уровня антропогенных загрязнений, снижающих качество продукции. По этой причине дунайский таймень – товар редкий и не из дешевого сегмента рыбной продукции [7], и он должен подаваться главным образом во время праздничных мероприятий. В казахстанских магазинах обычно встречаются более дешевые и

менее качественные породы лососевых из Норвегии, Китая с поврежденной в результате неоднократных заморозок клеточной структурой или российская рыба семейства лососевых, зачастую выращенная в условиях антропогенного загрязнения.

Население республики в общем потребляет примерно 43 тыс. тонн рыбы в год, при этом импортируя 32,5 тыс. тонн (или 76%), которые составляют \$48,7 млн. импортной рыбы [5]. В 2016 г., в связи с общим ухудшением экономических условий, потребление казахстанцами «здоровой» пищи снизилось, в том числе рыбы на 0,5%. Причиной этому стало сильное подорожание рыбы за 2016 г. [5].

О перспективах направленности на рестораны Чимкента говорит наличие спроса. В Чимкентской городской агломерации, в которой проживают около 1,8 миллионов человек [5], чтобы обеспечить рыбой все рестораны и другие подобные заведения, нужно порядка 370–400 тонн дунайского тайменя в год. Почти вся эта продукция в настоящее время импортная. Причем, учитывая высокий уровень жизни в городе и стремление чимкентцев к здоровому образу жизни, можно ориентироваться на более высокий ценовой сегмент.

Исходя из перечисленных выше факторов, можно отметить, что предполагаемый проект по искусственному выращиванию дунайского тайменя в рыбоводном комплексе имеет большие перспективы в плане прогнозирования финансовых потоков от деятельности такого предприятия. Для реализации данного проекта планируется государственная регистрация

юридического лица в организационно-правовой форме крестьянского (фермерского) хозяйства с наименованием «Саннис».

На рисунке 1 изображен товарный знак К(Ф)Х «Саннис», исключительные права на который возникнут после его регистрации в РГП «Национальный институт интеллектуальной собственности» (Казпатент) [6].



Рисунок 1. Товарный знак К(Ф)Х «Саннис»

Планируемая производственная мощность рыбоводного комплекса будет равной 166 тонн живого дунайского тайменя в год, что позволит занять приблизительно 7% рынка рыбной продукции в г. Чимкенте. Потребности в ценной красной рыбе на местном рынке значительно превосходят

производственные возможности установки замкнутого водоснабжения К(Ф)Х «Саннис».

На рисунке 2 отображен изготовленный автором макет территории рыбоводного комплекса К(Ф)Х «Саннис», снабженный подписями и пояснениями к элементам макета.

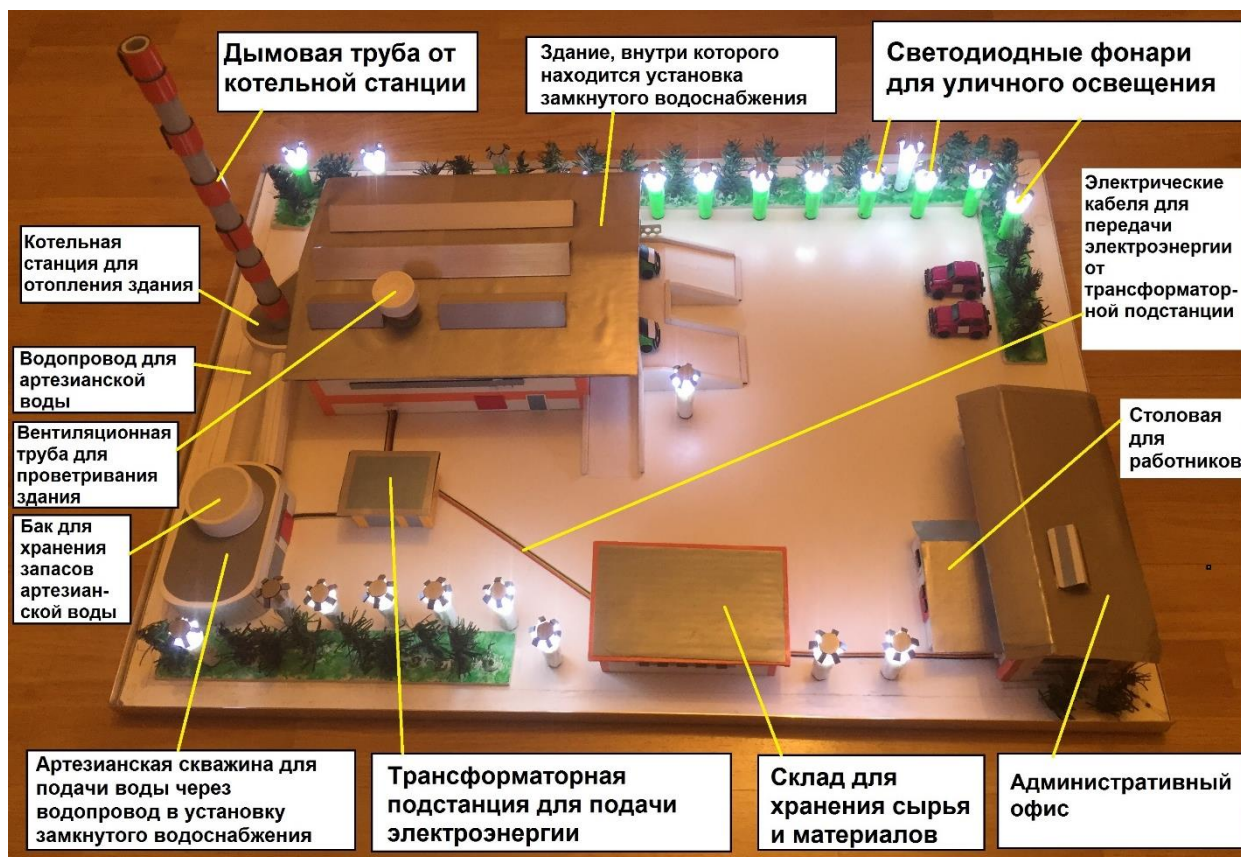


Рисунок 2. Схема территории рыбоводного комплекса К(Ф)Х «Саннис», специализирующегося на разведении дунайского тайменя в установке замкнутого водоснабжения (г. Чимкент)

Основным преимуществом данного производства перед существующими рыбными хозяйствами является применение технологии установки замкнутого водоснабжения (УЗВ), что позволяет выращивать рыбу круглогодично, не снижая норм кормления и без потери нагула массы рыбы в зимний период, когда в обычном прудовом хозяйстве (в природных условиях, на открытой воде) рыба практически останавливается в росте и теряет до трети своего веса [1].

Реализация настоящего проекта будет способствовать удовлетворению потребностей рынка г. Чимкента в деликатесной продукции – дунайском

таймене, а также получению приемлемой доходности на вложенные средства, созданию дополнительных рабочих мест.

В рыбноводном комплексе на базе установки замкнутого водоснабжения вылов дунайского тайменя из бассейнов для ресторанного и банкетного бизнеса в гостиничных комплексах будет происходить по мере необходимости, что будет определяться объемами продаж рыбы. Кроме того, в течение второго квартала (с конца апреля по июнь) проходит нерест дунайского тайменя [2]. Поэтому необходимо рассмотреть динамику объема продаж по кварталам для каждого из целевых сегментов.

Здесь важно учитывать, что потребление рыбы подвержено сезонности, а значит, продажи ресторанам будут происходить неравномерно в течение года. В расчетах мы исходили из того, что в г. Чимкенте за первый квартал будет продано 23% рыбы, за второй – 14%, за третий – 35% и за четвертый – 28%. Пик приходится на разгар туристического сезона. Мы предполагаем, что продажи в таком крупном городе, как Чимкент, будут происходить более равномерно, за счет более высокой доли населения с высокими доходами, которые посещают рестораны в

течение года, а также людей, посетивших город с целью деловой поездки.

Данные, полученные в ходе финансового моделирования деятельности К(Ф)Х «Саннис», позволяют рассчитать ряд важных показателей, позволяющих оценить финансовое состояние предприятия.

Рисунок 3 характеризует положительную динамику объемов выручки, которая будет отмечаться начиная с четвертого года реализации проекта.

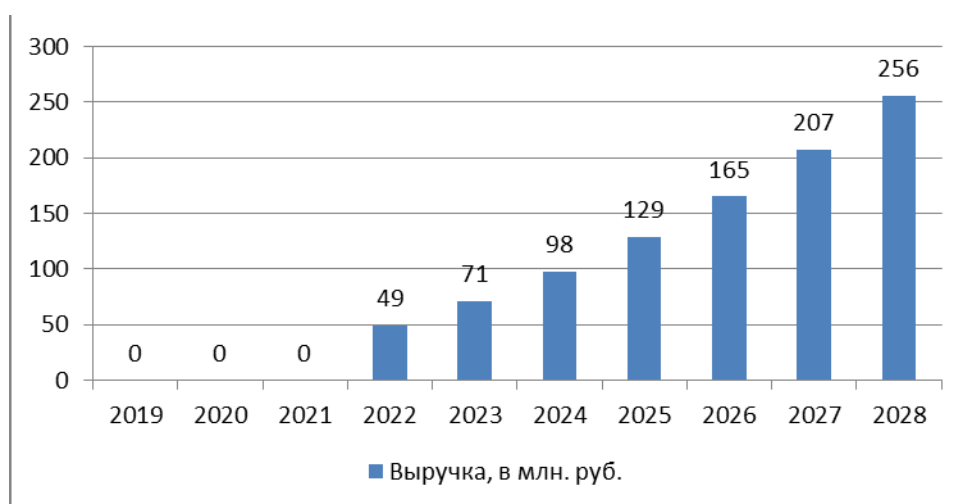


Рисунок 3. Динамика объемов выручки, в млн. руб.

К(Ф)Х «Саннис» имеет значительный потенциал для расширения производства, что и отражается на выручке в финансовой модели.

Рисунок 4 отражает динамику объемов общего денежного потока рыболовного комплекса.

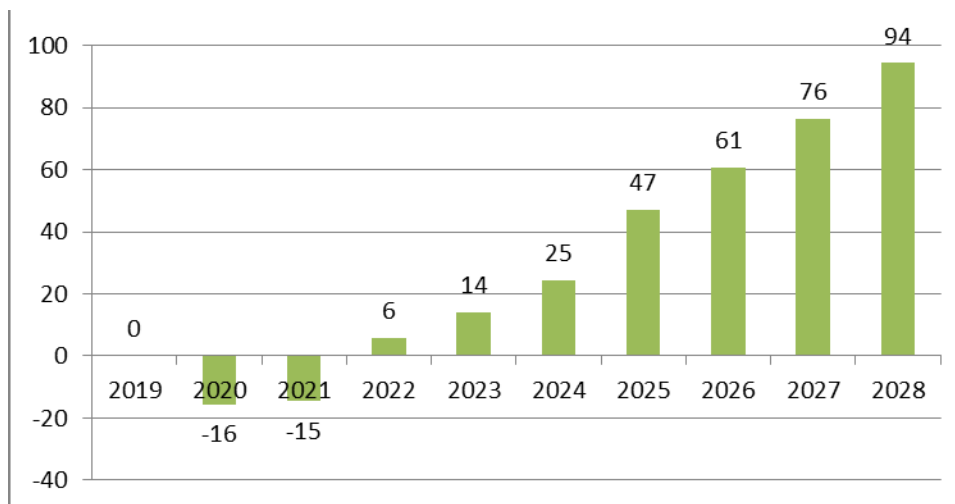


Рисунок 4. Динамика объемов общего денежного потока, в млн. руб.

Из вышепредставленной гистограммы видно, что фаза быстрого роста фермерского хозяйства начинается не с самого начала его работы, а лишь с момента начала полноценной загрузки мощностей после трех лет работы предприятия, когда большая часть поголовья дунайского тайменя наберет товарную массу.

По рисунку 5 можно наблюдать динамику объемов общего денежного

потока нарастающим итогом. Отсюда видно, что К(Ф)Х «Саннис» на шестом году проекта выйдет на окупаемость понесенных инвестиционных затрат, что релевантно по отношению к рыбоводческой отрасли в целом и соотносится со сроками окупаемости в среднем по данной подотрасли животноводства.

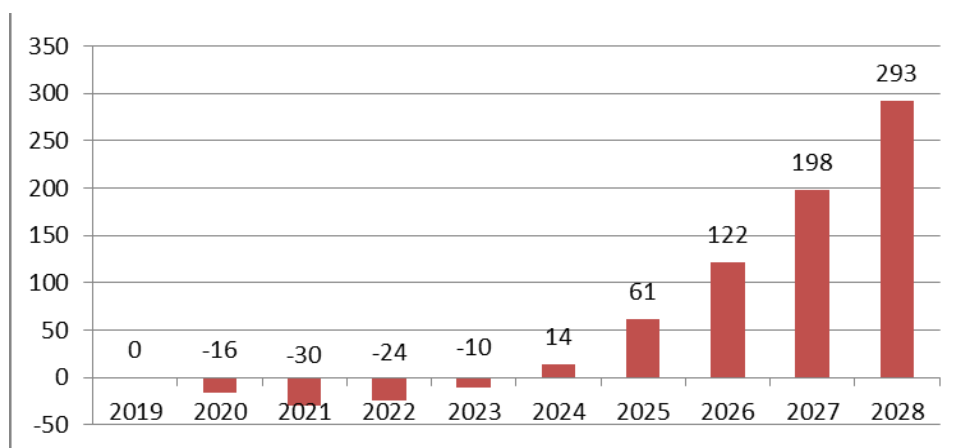


Рисунок 5. Динамика объемов общего денежного потока нарастающим итогом, в млн. руб.

Основная доля себестоимости приходится на закуп кормов для рыб [4], а также на потребление электроэнергии для нужд установки замкнутого

водоснабжения. Это объясняется типом производства. Рыбоводный комплекс имеет также относительно дорогие основные средства (особенно

биологические фильтры, аппараты Вейса для инкубации икры дунайского тайменя), при этом работает с дорогими мальками дунайского тайменя, использует энергоемкие насосы для обеспечения постоянной рециркуляции воды в системе замкнутого водоснабжения. Доля амортизации в структуре затрат незначительна, а после увеличения мощностей снижается практически до нуля. Относительная доля налогов уменьшается после введения новых мощностей, так как вырастают издержки на материалы. То же самое происходит и с оплатой труда, и с производственными расходами, так как их рост для обслуживания имеющихся мощностей меньше, чем затраты на дорогостоящие корма.

Поскольку К(Ф)Х «Саннис» планирует закупать икру и мальков на

Красноярском рыбноводном заводе, все прогнозы касательно себестоимости исходят из предположения о стабильности курса российского рубля по отношению к казахстанскому тенге. Изменение курса рубля может существенно изменить структуру и величину себестоимости, потому что существенная ее часть будет приходиться на рыбопосадочный материал, который будет закупаться на территории России.

Капитальные инвестиции в проект будут осуществляться перед запуском производства.

На основе финансового моделирования можно проанализировать структуру денежных потоков рыбноводного комплекса. Все положительные денежные потоки наблюдаются только от операционной деятельности К(Ф)Х «Саннис» (см. таблицу 1).

Таблица 1

Расчет денежного потока по операционной деятельности К(Ф)Х «Саннис»

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Период	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
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
Выручка, руб.	0	21 912	99 700	49 322 543	71 341 535	97 658 634	128 759 580	165 173 488	207 476 254	256 294 196
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

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Период	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Прибыль до налогообложения, руб.	0	-3 841 256	-2 955 187	21 980 178	32 152 199	45 230 227	60 134 009	77 037 498	96 666 261	119 309 830
Единый земельный налог (ЕЗН), 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, 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
Денежный поток от операционной деятельности, руб.	0	-4 906 256	-4 020 187	16 519 142	24 656 759	35 119 182	47 042 207	60 564 998	76 268 009	94 382 864

На основе изученной динамики изменения денежных средств К(Ф)Х «Саннис» можно сделать следующие выводы. Наблюдается увеличение как поступлений денежных средств, так и расходов денежных средств. Однако поступления за счет текущей деятельности превышают расходы, и это является положительной тенденцией. Более того, доли денежных средств от текущей деятельности как в статье поступлений, так и в статье расходов преобладают – это говорит о превалировании основного вида деятельности как в поступлениях, так и в расходах, иными словами, предприятие работает по своему основному профилю.

Денежные потоки от инвестиционной деятельности делятся на потоки, направленные на вложения в основные средства и на потоки, направленные на

вложения в оборотные активы. Если вложения в основные активы осуществляются всего один раз за весь прогнозный период, то вложения в оборотный капитал осуществляются постоянно, по мере расширения производства. Положительных денежных потоков от инвестиционной деятельности К(Ф)Х «Саннис» не будет иметь.

Потоки от финансовой деятельности также не отличаются большими перепадами. Начиная со второго года проекта, они стабильно отрицательные вплоть до седьмого года проекта из-за выплаты процентов по кредиту.

Согласно данным таблицы 2, рыночная стоимость бизнеса с датой оценки на конец 2028 г. составит более 2,15 млрд. руб.

Таблица 2

Оценка бизнеса К(Ф)Х «Саннис» на конец базового 2028 года

Показатели	Базовый период (2028 год)	Прогнозный период			Постпрогнозный период
		1 (2029 год)	2 (2030 год)	3 (2031 год)	
Выручка, руб.	256 294 196	326 305 861	415 442 554	528 928 639	
Себестоимость, руб.	128 813 463	164 001 326	208 801 427	265 839 534	
Валовая прибыль, руб.		162 304 535	206 641 126	263 089 105	
Коммерческие расходы, руб.		2 610 447	3 323 540	4 231 429	
Управленческие расходы, руб.		9 626 023	12 255 555	15 603 395	

Показатели	Базовый период (2028 год)	Прогнозный период			Постпрогнозный период
		1 (2029 год)	2 (2030 год)	3 (2031 год)	
Проценты по кредиту, руб.		0	0	0	
Прибыль до налогообложения, руб.		150 068 066	191 062 030	243 254 281	
Налог на имущество, руб.		425 250	378 000	330 750	
Единый земельный налог (ЕЗН), руб.		9 004 084	11 463 722	14 595 257	
Чистая прибыль, руб.		140 638 732	179 220 309	228 328 274	
Амортизация, руб.		3 150 000	3 150 000	3 150 000	
Капитальные вложения, руб.		3 150 000	3 150 000	3 150 000	
Изменение собственного оборотного капитала, руб.	2 929 077	3 500 583	4 456 835	5 674 304	
Денежный поток, руб.		137 138 148	174 763 474	222 653 970	
Ставка дисконтирования		0,13	0,13	0,13	0,13
Дисконтирующий множитель		0,939	0,828	0,730	0,778
Дисконтированный денежный поток, руб.		128 782 588	144 726 237	162 601 586	
Терминальная стоимость, руб.				2 205 728 100	
Текущая терминальная стоимость, руб.				1 715 329 052	
Долгосрочная задолженность, руб.					
Рыночная стоимость бизнеса, руб.	2 151 439 463				

С помощью онлайн-сервиса «Финансовый анализ» ООО «ЦЭПЭС» были осуществлены расчеты показателей и составлены диаграммы в данной работе [3].

Анализируя структуру активов К(Ф)Х «Саннис», можно выделить отмеченный усиление положительных изменений в сторону оборотных активов (см. рисунки 6 и 7).

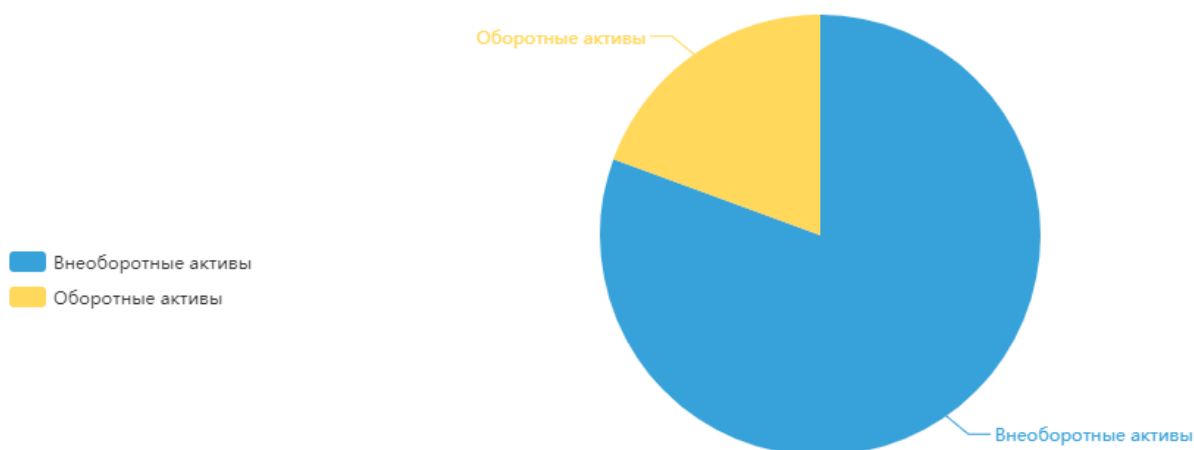


Рисунок 6. Структура активов К(Ф)Х «Саннис» в 2022 г.

Оборотные активы увеличиваются за прогнозный период к 2028 году в 1,9 раза, в то время как стоимость внеоборотных

активов к концу периода снижается на 18% по сравнению с первоначальной стоимостью (см. рисунок 7).

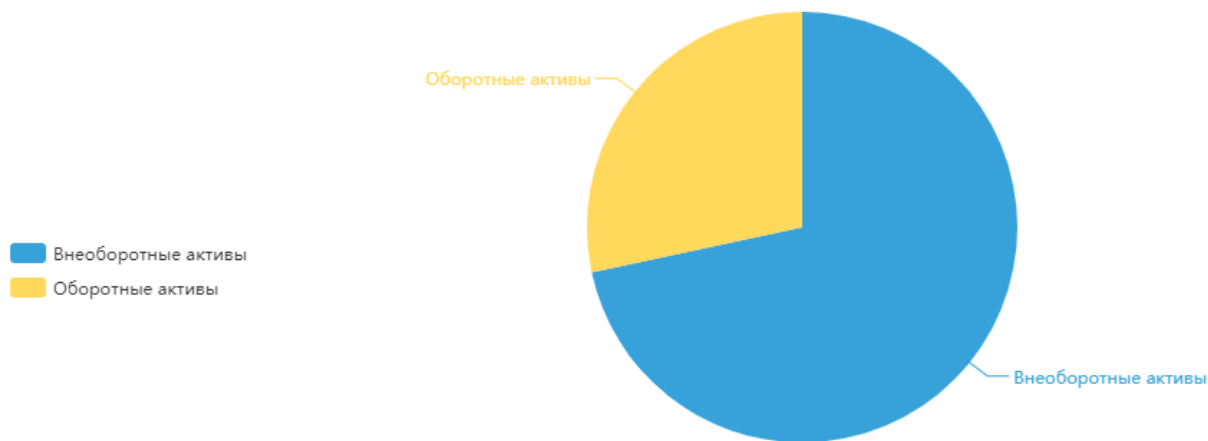


Рисунок 7. Структура активов К(Ф)Х «Саннис» в 2028 г.

Если динамика оборотных активов интуитивно понятна, то по поводу внеоборотных активов следует отметить, что они увеличиваются в стоимости в начале третьего года осуществления проекта, но к концу прогнозного периода, т.е. к 2028 г., большая часть основных средств в значительной мере амортизируется, что и приводит к уменьшению стоимости внеоборотных активов к концу прогнозного периода.

На основе анализа динамики изменения статей актива баланса К(Ф)Х «Саннис» можно сделать предварительные выводы. Темпы роста величины внеоборотных активов меньше темпов роста оборотных активов, а это при прочих равных условиях положительно влияет на финансовое положение предприятия. Это получится за счет ускорения в прогножном периоде оборачиваемости оборотных активов. Если обратить внимание на запасы, то можно заметить, что они с 2022 г. к 2028 г. увеличатся на 12,7% (рост производства), в то время как объем

продаж тоже увеличится, что обусловит увеличение выручки на 27,9%. Это свидетельствует о том, что оборачиваемость запасов увеличится, что выступает как положительная тенденция в деятельности К(Ф)Х «Саннис». Немаловажным будет заметить, что увеличение запасов на конец года в течение прогнозируемого промежутка времени говорит и о сезонности хода производства. Рост удельного веса денежных средств на конец отчетного периода также способствует соответствию К(Ф)Х «Саннис» характеристике устойчивого финансового состояния. Касательно дебиторской задолженности можно указать, что она возрастет на 3,8% с 2022 г. к 2028 г., но подобное изменение незначительно, чтобы давать основание утверждать о какой-либо тенденции. Тем не менее для повышения эффективности работы рыбоводному комплексу необходимо будет снижать дебиторскую задолженность путем мер по стимулированию ускоренной выплаты

долгов со стороны потребителей дунайского тайменя.

Проанализировав динамику изменения статей пассивов К(Ф)Х «Саннис», можно сделать следующие

выводы. Наблюдается увеличение источников за анализируемый период до 2028 г., причем увеличение происходит за счет собственного капитала (см. рисунки 8 и 9).

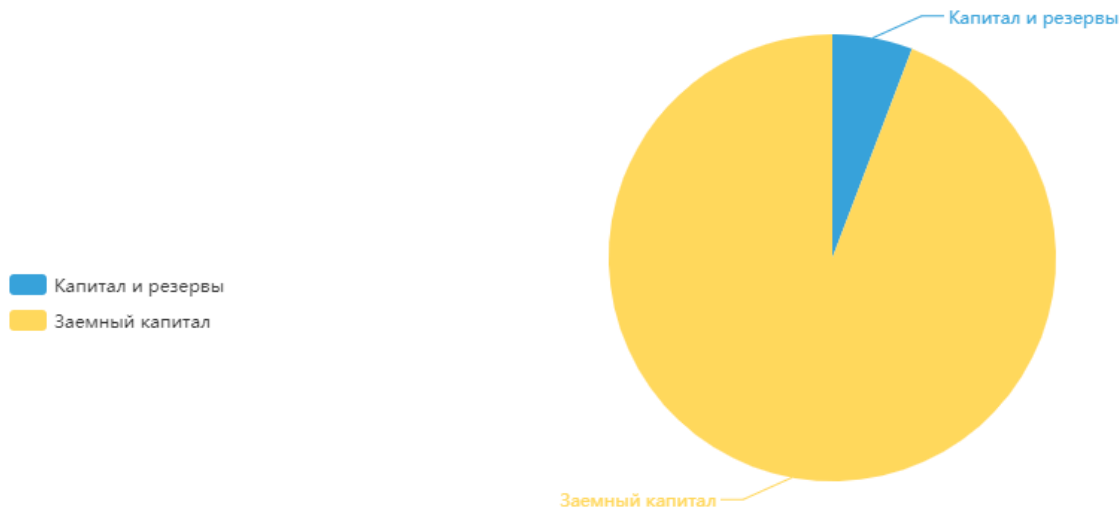


Рисунок 8. Структура капитала К(Ф)Х «Саннис» в 2022 г.

Это связано, в первую очередь, с погашением банковского кредита на шестой год действия проекта. По

состоянию на конец 2019 г. 25,35% активов будут сформированы за счет собственных средств.

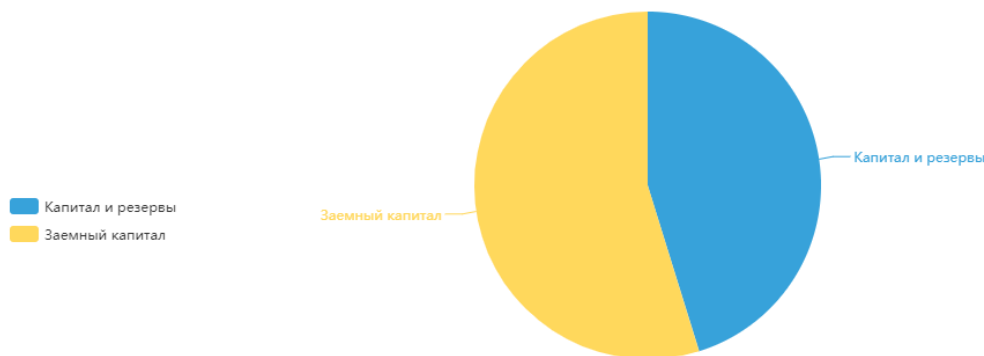


Рисунок 9. Структура капитала К(Ф)Х «Саннис» в 2028 г.

Доля собственного капитала повысится относительно 2022 г. на 34% в результате возрастания получаемой

прибыли в течение прогнозируемого отрезка времени до 2028 г.

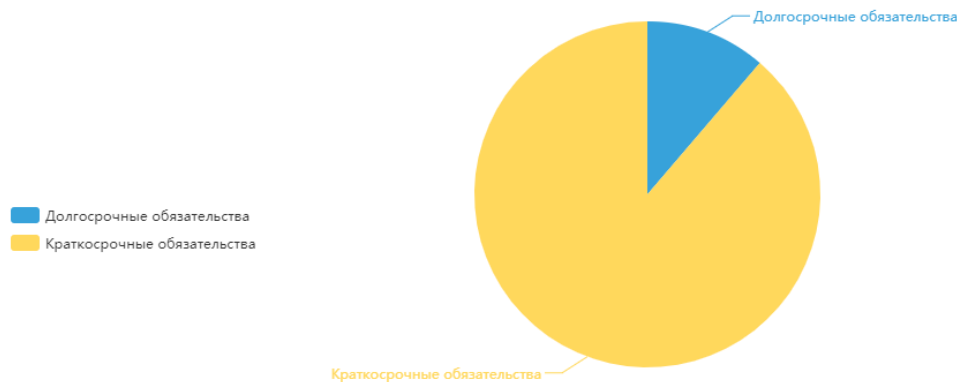


Рисунок 10. Структура заемного капитала К(Ф)Х «Саннис» в 2022 г.

Осуществление активной инвестиционной деятельности в 2019 г. обусловит временные трудности с чистым оборотным капиталом в 2019–2021 гг. Несмотря на это, К(Ф)Х «Саннис» будет своевременно расплачиваться по счетам (по банковскому займу). Благодаря положительной кредитной истории и репутации надежного партнера, К(Ф)Х «Саннис» будет иметь возможность

привлекать дополнительные заемные средства для своих инвестиционных программ и своевременно проводить реструктуризацию кредитного портфеля в случае возможного усиления кредитных рисков. Структура заемных средств к 2028 г. изменится в пользу увеличения доли долгосрочных обязательств (см. рисунки 10 и 11).

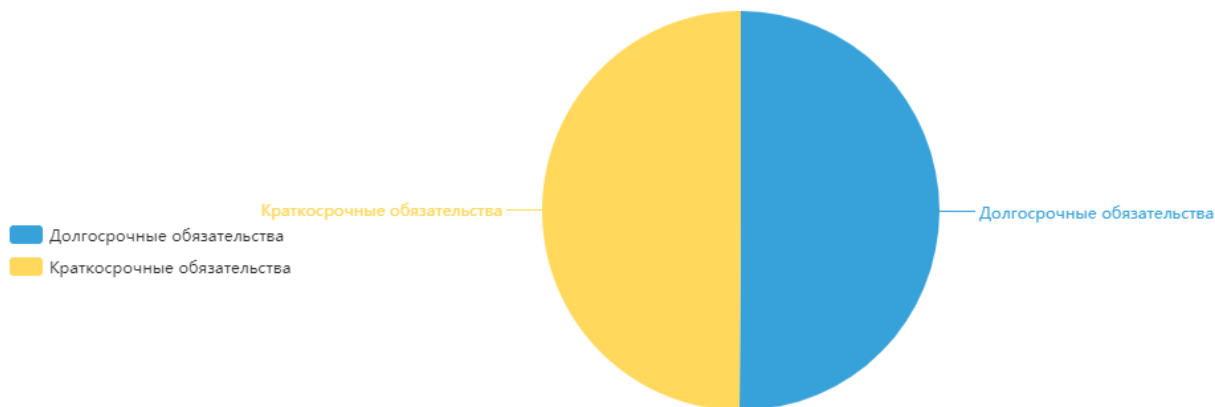


Рисунок 11. Структура заемного капитала К(Ф)Х «Саннис» в 2028 г.

Положительным моментом является наличие на конец 2022 г. внутригрупповых обязательств в составе задолженности К(Ф)Х «Саннис» по кредитам и займам. К 2028 г. от 2022 г. дефицит чистого

оборотного капитала сократится более чем в 2 раза.

Анализируя динамику изменения статей пассива предприятия К(Ф)Х «Саннис», можно сделать следующие выводы. Наблюдается увеличение

источников за анализируемый период, причем увеличение происходит за счет заемного капитала. По состоянию на конец 2019 г. 25,35% активов будут сформированы за счет собственных средств. Доля собственного капитала повысится относительно 2022 г. на 17 процентных пунктов к 2028 г. в результате ежегодного наращивания крупных объемов прибыли. Осуществление активной инвестиционной деятельности в 2019 г. обусловит временные трудности с чистым оборотным капиталом. Несмотря на это, К(Ф)Х «Саннис» будет своевременно расплачиваться по счетам за весь прогнозный период. Благодаря положительной кредитной истории и репутации надежного партнера, К(Ф)Х «Саннис» будет иметь возможность

привлекать дополнительные заемные средства для своих инвестиционных программ и своевременно проводить реструктуризацию кредитного портфеля. Структура заемных средств к 2028 г. изменится в пользу увеличения доли долгосрочных обязательств. Положительным моментом является наличие на конец года внутригрупповых обязательств в составе задолженности К(Ф)Х «Саннис» по кредитам и займам. К 2028 г. дефицит чистого оборотного капитала сократится более чем в 1,6 раза.

В приведенной ниже таблице 3 продемонстрированы результаты произведенных расчетов коэффициентов абсолютной, критической и текущей ликвидности и др. в динамике за 2022, 2025 и 2028 гг.

Таблица 3

Анализ показателей ликвидности К(Ф)Х «Саннис»

Показатели	Годы		
	На конец 2022 года	На конец 2025 года	На конец 2028 года
Коэффициент текущей ликвидности	11,21	14,05	20,17
Коэффициент быстрой ликвидности	9,76	12,78	20,00
Коэффициент абсолютной ликвидности	8,74	10,68	18,72
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,51	0,65	0,87
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,66	0,65	0,66

Столь большие значения при расчете показателей ликвидности обосновываются минимальным количеством краткосрочных обязательств при значительном наращивании величины свободных денежных потоков. Возрастание коэффициентов с 2022 г. обосновывается двукратным снижением

суммы краткосрочных обязательств вследствие окончания осуществления выплат по кредиту к 2025 г.

Коэффициент абсолютной ликвидности за 2022–2028 гг. возрастет на 9,98 и составит 18,72 за 2028 г. (что больше ограничения), иными словами, К(Ф)Х «Саннис» успешно погасит свои

краткосрочные обязательства. Рост показателя будет обеспечен увеличением величины денежных средств. Это положительно характеризует деятельность рыбоводного комплекса.

Коэффициент быстрой ликвидности возрастет за анализируемый период 2022–2028 гг. в 2 раза, что говорит о положительной тенденции, ведь дебиторская задолженность у предприятия высока, а рост данного коэффициента говорит, что в скором времени произойдет ее погашение, что даст возможность К(Ф)Х «Саннис» успешно погашать свои краткосрочные займы.

Коэффициент текущей ликвидности с 2022 г. повысится на 8,96 и составит 20,17 за 2028 г. Таким образом, предприятие достаточно обеспечено оборотными средствами для общего покрытия своих краткосрочных обязательств. Иными словами, по прогнозу, в отдаленной перспективе у предприятия имеется достаточная возможность покрывать свою задолженность. Чтобы дополнительно улучшить состояние предприятия, необходимо увеличивать денежные средства, краткосрочные денежные вложения и запасы.

Таблица 4

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости К(Ф)Х «Саннис»

Показатели	Годы		
	На конец 2022 года	На конец 2025 года	На конец 2028 года
Коэффициент финансовой автономии	0,54	0,66	0,80
Коэффициент финансовой зависимости	0,29	0,16	0,03
Коэффициент маневренности	0,55	0,65	0,70
Коэффициент финансирования	1,14	4,30	35,99
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	0,45	0,20	0,03
Коэффициент финансовой устойчивости	0,83	0,77	0,85
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,83	0,75	0,80
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	2,16	13,96	106,36

Выполняя оценку коэффициента соотношения заемных и собственных средств на 2022 г., можно уточнить, что очевидно превышение заемных средств. За указанный период 2022–2028 гг. он уменьшится на 0,42, то есть это соотношение увеличивается, что предстает в качестве позитивной тенденции (см.

таблицу 4). Иными словами, усиливается независимость предприятия от внешних кредиторов, что повышает финансовую устойчивость предприятия. Для дальнейшего повышения устойчивости финансового состояния К(Ф)Х «Саннис» можно увеличивать долю собственных средств.

Коэффициент маневренности увеличится с 2022 по 2028 гг. на 0,15.

Коэффициент финансовой автономии увеличится с 2022 по 2028 гг. на 0,26, что связано с ростом величины собственного капитала, в свою очередь вызванного увеличением объемов производства. Это необходимо для эффективной деятельности рыбоводного комплекса. Для дальнейшего улучшения необходимо способствовать увеличению собственного капитала и эффективности его использования.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами увеличится в 6,5 раза с 2022 по 2025 гг., что является благоприятной тенденцией, это говорит об отсутствии необходимости дальнейшего увеличения доли собственных средств. К(Ф)Х «Саннис» будет достаточно обеспечено собственными средствами для финансирования основной деятельности, а это положительным образом характеризует финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность рыбоводного комплекса.

Коэффициенты финансовой устойчивости за 2022–2028 гг.

подтверждают вывод о большой доле собственных средств в структуре источников предприятия. Как уже было сказано выше, это благоприятная тенденция, характеризующая независимость предприятия от внешних кредиторов, что укрепляет его финансовую устойчивость. Но, как уже упоминалось, рыбоводный комплекс в 2019–2021 гг. будет испытывать трудности с чистым оборотным капиталом.

Уменьшение коэффициента финансовой зависимости с 0,29 в 2022 г. до 0,03 в 2028 г. говорит об увеличении средств для финансирования текущей основной деятельности. Объемы производства возрастут, и фермерское хозяйство в слабой степени будет зависеть от внешних кредиторов. Между тем руководству предприятия будет рекомендоваться уделять особое внимание вопросу о резервировании некоторой суммы средств для возможности расширения объема производства. Это будет возможно при росте собственного капитала.

В таблице 5 приведены коэффициенты платежеспособности К(Ф)Х «Саннис» за 2022, 2025 и 2028 гг.

Таблица 5

Анализ коэффициентов платежеспособности К(Ф)Х «Саннис»

Показатели	Годы		
	На конец 2022 года	На конец 2025 года	На конец 2028 года
Коэффициент общей платежеспособности	1,25	1,59	1,91
Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам	1,45	1,70	1,83

За анализируемый прогнозный период динамика коэффициентов платежеспособности предприятия К(Ф)Х «Саннис» характеризуется следующими выводами.

Во-первых, наблюдается увеличение коэффициента общей платежеспособности в 2022–2028 гг. Во-вторых, наблюдается повышение платежеспособности по текущим обязательствам. Это связано со значительным увеличением денежных средств предприятием за анализируемый период (превышающим даже рост расходов денег). Это благоприятная тенденция. Это связано с преодолением временных трудностей К(Ф)Х «Саннис» с чистым оборотным капиталом начиная с 2022 г. Для дополнительного положительного изменения значения коэффициента рекомендуется снижать дебиторскую задолженность, что увеличит денежные средства, ведь рыбоводному

комплексу будет сложно сокращать свои расходы при росте объемов производства, а, следовательно, и затрат на сырье.

На основе баланса и отчета о прибылях и убытках рассчитаем показатели рентабельности инвестиционного проекта.

Одним из основных показателей является рентабельность продаж. Он показывает, какую сумму чистой прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции. На основе полученных данных о выручке и прибыли от продаж проведен расчет рентабельности продаж на прогнозный период. Таким образом, показатель рентабельности продаж позволяет оценить долю себестоимости в продажах. Как можно проследить из таблицы 6, рентабельность постоянно увеличивается за счет неизменной доли себестоимости в выручке и увеличения объемов продаж.

Таблица 6

Анализ показателей рентабельности К(Ф)Х «Саннис»

Показатели	Годы		
	На конец 2022 года	На конец 2025 года	На конец 2028 года
Рентабельность продаж	19,84%	20,83%	21,78%
Рентабельность производства	51,68%	51,68%	51,68%
Рентабельность оборотных активов	29,25%	51,91%	25,19%
Рентабельность внеоборотных активов	21,10%	76,64%	113,80%
Рентабельность инвестиций	17,88%	44,41%	49,76%
Рентабельность активов (ROA)	20,04%	30,15%	20,13%
Рентабельность собственного капитала (ROE)	18,65%	41,04%	21,82%

Показатели	Годы		
	На конец 2022 года	На конец 2025 года	На конец 2028 года
Рентабельность инвестированного капитала (ROCE)	17,88%	45,58%	49,81%

Значения показателей рентабельности собственного капитала (ROE) начинают отличаться начиная с 2025 г., так как кредит погашается полностью к концу 2025 г. Вследствие высокого значения нераспределенной прибыли, числящейся на балансе, рентабельность инвестиций и рентабельность собственного капитала (ROE) имеют столь высокие значения. Доходность активов (ROA) относительно

стабильна и является вполне приемлемой для инновационного проекта в сфере товарного рыбоводства.

Далее проанализируем значения показателей использования основных средств за прогнозный период. В таблице 7 представлены показатели фондоотдачи основных средств, коэффициент изношенности основных средств, а также оборачиваемость основных амортизируемых средств (в годах).

Таблица 7

Анализ коэффициентов использования основных средств К(Ф)Х «Саннис»

Показатели	Годы		
	На конец 2022 года	На конец 2025 года	На конец 2028 года
Фондоотдача	3,37	4,51	6,38
Коэффициент изношенности основных средств, %	10,28%	16,92%	30,27%
Оборачиваемость основных средств, лет	15,81	17,27	19,28

Столь высокие показатели фондоотдачи за 2022–2028 гг. объясняются структурой производства. К концу 2028 г. сильно увеличивается коэффициент изношенности основных средств. Это объясняется истечением срока пользования всех основных средств, приобретенных в начальный период, за исключением оксигенатора. Оборачиваемость основных средств складывается из индивидуальной оборачиваемости каждой единицы основных средств, умноженный на соответствующий вес (по стоимости) во всех основных средствах К(Ф)Х «Саннис».

Так как на балансе предприятия постоянно имеются составные блоки и модули в установке замкнутого водоснабжения с большим сроком службы (25 лет), то отклонение от этого значения вызывается не столько изношенностью оборудования, сколько полным выбытием к концу периода всех остальных основных средств на рыбоводном предприятии.

В качестве вывода можно указать, что по большинству из рассмотренных показателей в рамках проведенного финансового анализа инвестиционный проект по разведению дунайского тайменя в установке замкнутого водоснабжения в

г. Чимкенте окажется эффективным. Необходимо добавить, что многие вычисленные показатели показывают высокие положительные результаты начиная с шестого года осуществления данного проекта, после достижения срока окупаемости. Таким образом, так как именно продажа дунайского тайменя ресторанному и торговому бизнесу

является основным и наиболее перспективным направлением деятельности К(Ф)Х «Саннис», то полученные значения коэффициентов доказывают высокую финансовую устойчивость и приемлемый уровень рискованности данного инвестиционного проекта.

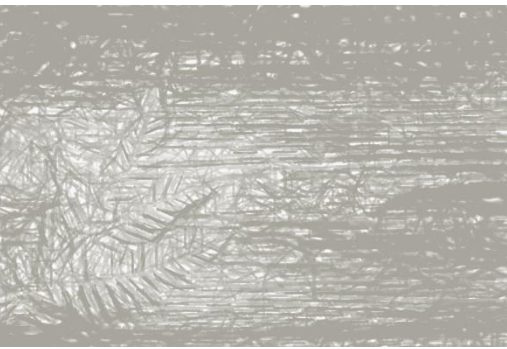
Библиографический список

1. Волкова А.Ю. Биология и экология осетровых при выращивании в садках на Европейском Севере: Дис. ... канд. биол. наук / Петрозаводск, 2006. – 111 с.
2. Обыкновенный таймень: описание, характеристики и интересные факты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fb.ru/article/351568/obyiknovennyiy-taymen-opisanie-harakteristiki-i-interesnyie-faktyi>.
3. Онлайн-сервис «Финансовый анализ» ООО «ЦЭПЭС». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cepes-invest.com/>
4. Остроумова И.Н. Биологические основы кормления рыб. – СПб: ГОСНИОРХ, 2001. – 372 с.
5. Официальный Интернет-ресурс Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz>.
6. Официальный Интернет-ресурс РГП «Национальный институт интеллектуальной собственности» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kazpatent.kz/ru>.
7. Хозяин водоема таймень – все самое интересное о рыбе-гиганте [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://fishelovka.com/fish/hozjain-vodoema-tajmen-vse-samoe-interesnoe-o-rybe-gigante>.



- ✓ 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 | cepes@list.ru | +7 (498) 601-44-41



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 | support@esm-invest.com | +7 (498) 601-44-41

