

УДК: 005.342.659.1

А.Б. Абельданова

PhD докторант Казахского экономического университета имени Т. Рыскулова, Казахстан, г. Алматы  
e-mail: aimasha\_06@mail.ru

### **Инновационное предприятие ТОО «RGB» как венчурный проект: структура бизнеса, риски, политика развития**

Переход народного хозяйства на качественно новый уровень на основе модернизации и технологического развития экономики Казахстана реализуем посредством расширения возможности участия в инновационных программах институтов финансирования и активизации деятельности частных инвесторов. Это создаст необходимые условия для финансовой поддержки инновационного сектора казахстанской экономики. Такая поддержка необходима, поскольку инновационная деятельность характеризуется высоким риском, возникающим практически на всех этапах жизненного цикла инновации, и неопределенностью конечных результатов. Эта неопределенность характерна не только для стадии создания и освоения инноваций, но и на этапе их использования. Немаловажным фактором является необходимость значительного привлечения финансовых ресурсов, срок возмещения которых весьма существенен в связи с большой длительностью инновационной составляющей жизненного цикла создаваемого объекта интеллектуальной собственности.

*Ключевые слова:* венчурное предприятие, венчурное финансирование, инновационный проект.

А.Б. Абелданова

### **ЖШС «RGB» инновациялық кәсіпорыны венчурлық жоба ретінде: бизнес құрылымы, тәуекелдері, кәсіпорынның даму саясаты**

Қазақстан экономикасының технологиялық дамуы мен модернизациялану негізінде халық шаруашылығының жаңа деңгейге өтуі негізгі қаржыландыру институттарының инновациялық бағдарламаларына қатысу мүмкіндігін кеңейту арқылы және жеке инвесторлардың қызметін белсендету арқылы іске асырылады. Бұл Қазақстан экономикасындағы инновациялық секторды қаржыландыру үшін негізгі шарттардың бірін құрайды. Инновацияның өмірлік циклінің барлық кезеңдерінде туатын жоғары тәуекелділік және ақырғы нәтижесі белгісіз болғандықтан бұл көмек өте қажет болып табылады. Бұл белгісіздік инновацияның өмірге келу және игеру кезеңіне ғана тән емес, қолдану кезеңі үшін де қажет. Қаржы қорларын тарту аса қажетті факторлардың бірі болып табылады, өтеу мерзімі жасалған зияткерлік меншік объектісінің өмірлік циклі инновациялық бөлімінің ұзақтығына тәуелді болып келеді.

*Түйін сөздер:* венчурлық кәсіпорын, венчурлық қаржыландыру, инновациялық жоба.

A.B. Abeldanova

### **Innovative enterprise RGB LLP as venture project: business structure, risks, policy of development**

Transition of a national economy to qualitatively new level on the basis of modernization and technological development of economy of Kazakhstan is possible by means of expansion of possibility of participation in innovative programs of institutes of financing and activization of activity of private investors. It will create necessary conditions for financial support of innovative sector of the Kazakhstan economy. Such support is necessary as innovative activity is characterized by the high risk arising practically at all stages of life cycle of an innovation, and uncertainty of the end results. This uncertainty is characteristic not only for a stage of creation and development of innovations, but also at a stage of their use. Important factor is need of considerable attraction of the financial resources which term of compensation is very essential in connection with the big duration of an innovative component of life cycle of created object of intellectual property.

*Key words:* venture enterprise, venture financing, innovative project.

К настоящему моменту в Казахстане уже сформирована соответствующая институциональная и законодательная база стимулирования инноваций и венчурного бизнеса. Венчурное финансирование демонстрирует инновационный подход в казахстанской инвестиционной сфере и, несмотря на сегодняшний малый объем, играет важную роль для развития перспективных секторов «новой экономики». Закон Республики Казахстан «Об инновационной деятельности» [1] регулирует отношения в сфере инновационной деятельности и определяет основополагающие принципы, направления и формы реализации государственной инновационной политики. При этом особое внимание обращается на быстроразвивающиеся направления, в частности информационно-телекоммуникационные технологии и электронику.

Целью «Программы по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005 – 2015 годы» [2] является формирование инновационной системы открытого типа, обеспечивающей создание конкурентоспособного конечного продукта на основе использования отечественного и зарубежного научного потенциала. Для законодательного обеспечения реализации Программы НИС был принят Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке инновационной деятельности» [3], предусматривающий меры государственного стимулирования инновационной деятельности. Несмотря на присутствие в стране фондов венчурного капитала, количество сделок по финансированию компаний высоких технологий пока крайне мало, основная часть сделок венчурных фондов приходится на обычный бизнес с хорошей отдачей. В заслугу фондам с западным капиталом здесь можно поставить то, что они первыми принесли в Казахстан новый инструмент финансирования экономики – не бюджетный и не банковский [4, 5, 6].

Компания ТОО «RGB» создана с целью упорядочить рынок вузовской рекламы, сделать его более организованным. Стратегия компании: стать самым надежным, ответственным и выгодным партнером для всех вузов г. Алматы по размещению рекламы. Основные преимущества рекламы в вузах сводятся к следующему.

Очень четкая сегментация по трем параметрам:

- целевая аудитория – студенты и преподаватели;
- направленность вуза (экономический, технический и т.д.);
- статус (рейтинг) вуза.

Высокая частота повторения контактов целевой аудитории с рекламным носителем (ввиду того, что студенты учатся 5 дней в неделю и «вынуждены» проходить по одним и тем же местам по несколько раз в день, переходя из аудитории в аудиторию).

Высокое качество контактов. Ввиду небольшого числа рекламных сообщений внутри вуза.

Контакт с аудиторией, которую сложно достать обычными медиа, – активные, молодые, подвижные, мало смотрящие телевизор.

Проект компании заключается в создании системы Indoor-TV в алматинских вузах. Установка плазменных панелей в количестве 1-2 штук в 1 здании. Объекты установки – вузы, в которых численность обучающихся студентов превышает 2000 человек.

Indoor TV – новое направление в рекламной индустрии. Отличительной особенностью Indoor TV является сочетание преимуществ телевидения и рекламных материалов. Основой таких систем является компьютер и устройство отображения информации – плазменная панель, ЖК-монитор или проектор. Динамическое изображение лучше воспринимается, чем статичное. Размещение мониторов и плазменных панелей, вместо плакатов и лайт-боксов, повышает эффективность использования площади. Широко применяют новые технологии и в Казахстане – «Рамстор», ТЦ «МЕГА Алматы» и т.д. Использование данного носителя в вузах – это первый шаг, который открывает новые перспективы на рынке рекламы.

Основные данные:

- среднее количество панелей на один вуз – 4 шт.
- общее количество необходимых панелей – 118 шт.
- формат рекламного носителя – Плазменная панель Fujitsu P63XHA40WS с диагональю экрана 63 дюйма.
- стоимость 1 панели – 330 000 тенге
- охват аудитории – 500 000 человек (целевая аудитория – студенты)
- продукт – рекламный видео спот из расчета 1 спот = 30 секунд.
- время вещания – 9:00 – 21:00

**Таблица 1** – Расчет стоимости

Время вещания	9.00:21.00
Количество часов	12 часов
Рекламный ролик (spot)	30 секунд
Рекламный блок (5 мин.)	10 спотов
Количество показов рекламного блока в день	144
Стоимость 1 спота в 1 вузе за месяц	10 000 тг.
Распределение рекламного блока	
Спот №1	Коммерческая реклама
Спот №2	Коммерческая реклама
Спот №3	Социальная реклама
Спот №4	Коммерческая реклама
Спот №5	Коммерческая реклама
Спот №6	Социальная реклама
Спот №7	Коммерческая реклама
Спот №8	Коммерческая реклама
Спот №9	Коммерческая реклама
Спот №10	Социальная реклама
Ежемесячный доход при 100% загрузке рекламного блока в 1 вузе	70 000 тг.
Годовой доход* при 100% загрузке рекламного блока в 1 вузе*	700 000 тг.

\*Исключаются 2 месяца каникул

**Таблица 2** – Прогноз прибылей и убытков – 1 год (тыс. тг.)

Статья/период	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 год
Доходы и расходы по обычным видам деятельности					
Выручка (нетто) от продажи товаров работ, услуг (за минусом НДС)	0,0	0,0	960	2340	3300
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	0,0	0,0	366	466	832
Валовая прибыль	0,0	0,0	594	1784	2468
Коммерческие расходы	30	30	30	30	120
Управленческие расходы					
Прибыль (убыток) от продаж	(350,9)	(375,9)	218,1	1498,1	989,4
Прочие доходы и расходы					
Проценты к получению	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Проценты к уплате	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Доходы от участия в других организациях	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прочие операционные доходы	0,0	0,0	366	466	832
Прочие операционные расходы	0,0	0,0	320	390	710
Внереализационные доходы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Внереализационные расходы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	(350,9)	(375,9)	264,1	1574,1	1111,4
Отложенные налоговые активы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Отложенные налоговые обязательства	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Текущий налог на прибыль	0,0	0,0	63,4	377,8	441,2
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	(360,9)	(375,9)	200,7	1196,3	670,2

*Технология продукта.* Цифровая рекламно-информационная система представляет собой мощный программно-аппаратный комплекс, позволяющий выполнять весь цикл операций, начиная от подготовки и публикации контента и заканчивая отчетами о вышедшей рекламе. Программное обеспечение InfoChannelDesigner 3 позволяет пользователям разрабатывать и планировать профессиональные мультимедийные ролики для практически любого типа приложений. Финансовый план реализации проекта.

Инвестиционные показатели проекта приведены в таблице 4.

Форма финансирования может существенным образом повлиять на финансовое положение компании:

- собственные средства отвлекаются от пополнения оборотных средств, снижается срочная ликвидность;

- долевые инвестиции укрепляют финансовое положение компании;

- краткосрочные заемные средства – ухудшают платежеспособность;

- долгосрочные заемные средства – не влияют на срочную ликвидность, но изменяют соотношение собственных и заемных средств.

Применение конкретной схемы финансирования влияет на баланс компании и на отчет о прибылях и убытках. В результате использования той или иной схемы финансирования компания двигается от одного типа структуры пассивов к другой. Оптимальный вариант для предприятия – использовать смешанную структуру финансирования.

Характеристика факторов, благоприятных для осуществления инвестиций:

- Наличие пакета договоров, оформленных на ТОО «RGB-beta».

- Инвестиции основателей компании в ТОО «RGB-beta» составляют 1,3 млн. тенге.

Схема финансирования ТОО «RGB» заключается в следующем:

**Таблица 3** – Прогноз прибылей и убытков – 2 год (тыс. тг.)

Статья/период	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	2 год
Доходы и расходы по обычным видам деятельности					
Выручка (нетто) от продажи товаров работ, услуг (за минусом НДС)	8280	96660	9660	10920	38520
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	566	666	766	851	2849
Валовая прибыль	8846	10326	10426	11771	41369
Коммерческие расходы	30	30	30	30	120
Управленческие расходы	370	370	370	370	1483
Прибыль (убыток) от продаж	8445	9925	10025	11370	39705
Прочие доходы и расходы					
Проценты к получению	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Проценты к уплате	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Доходы от участия в других организациях	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прочие операционные доходы	566	666	766	851	2849
Прочие операционные расходы	460	530	590	590	2170
Внереализационные доходы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Внереализационные расходы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	8551	10061	10201	11631	40444
Отложенные налоговые активы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Отложенные налоговые обязательства	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Текущий налог на прибыль	2052	2414	2448	2791	9706
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	6498	7646	7752	8839	30737

**Таблица 4** – Инвестиционные показатели проекта, тыс. тенге

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
CF	1478	33584	38760	38760	38760
PV CF	1366	29243	30667	26475	24068
PVInvest	22506	10354	0,00	0,00	0,00

**Таблица 5** – Диапазон финансирования проектов (млн. долл.)

Схема финансирования	Диапазон финансирования (млн. долл.)
Продажа доли «бизнес-ангелу»	0,005-0,5
Продажа доли венчурному фонду	0,1-5
Продажа доли инвестиционному фонду	0,5-100
Продажа доли стратегическому инвестору	10-200
Эмиссия акций	10-300
Финансирование из фондов поддержки предпринимательства, по грантам и т.д.	0,01-0,1
Кредиты банков	0,01-30
Эмиссия облигаций	5-300
Лизинг	0,01-20
Коммерческий кредит	0,005-5
Факторинг	0,05-5
Выпуск векселей	0,005-100
Проектное финансирование	5-1000

Инвестор осуществляет покупку 50% долей компании.

Инвестор обязуется осуществить кредитование компании на заранее определенных условиях и в заранее определенных объемах.

На определенном этапе возникает момент, когда партнеры (венчурный инвестор и предприниматель) расходятся. Не всегда инвестор выходит из проекта – может быть и обратная ситуация, когда выходить будет начальный владелец. В любом случае существует необходимость продумать схему выхода при принятии решения о совместной деятельности.

Продажа доли начального собственника инвестору.

Выход инвестора через продажу принадлежащей ему доли.

Выкуп самой компанией.

Выкуп менеджментом (МВО).

Выкуп начальным собственником.

Продажа стратегическому инвестору.

Проведение IPO.

Цена определяется исходя из ряда методик, которые используются на практике при оценке бизнеса.

Период (год)	1	2	3	4	5	T
CF	2619,993	12432,74	9617,57	30910,5	30,910,5	30910,5
Приведенная постпрогнозная стоимость						622319,00
Текущая стоимость доходов за каждый год прогнозируемого периода						55424,34
Итого						677743,34

Таким образом, прибыль инвестора будет включать процент за использование заемных средств, а именно – 6 154,00 тыс. тенге за первые

два года сотрудничества. В случае «выхода» после 5 года расчетная стоимость его доли (50%) составит 338871,67 тыс. тенге (приведенная стоимость).

**Литература**

- 1 Закон Республики Казахстан «Об инновационной деятельности».
- 2 Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005–2015 годы.
- 3 Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке инновационной деятельности».
- 4 Kester W.C. Today's Options for Tomorrow's Growth // Harvard Business Review, 1984, Vol. 62 March-April, P. 153-160.
- 5 Metrick A., Yasuda A., 2010. The Economics of Private Equity Funds // Review of Financial Studies, 2009, Vol. 23, P. 2303-2341.
- 6 Nichols A.N. Scientific Management at Merck: An Interview with CFO Judy Lewent // Harvard Business Review, 1994, January-February, P.91.

**References**

- 1 Zakon Respubliki Kazakhstan «Ob innovatsionnoy deyatel'nosti»
- 2 Programma po formirovaniyu i razvitiyu natsional'noy innovatsionnoy sistemy Respubliki Kazakhstan na 2005 – 2015 gody
- 3 Zakon Respubliki Kazakhstan «O gosudarstvennoy podderzhke innovatsionnoy deyatel'nosti»
- 4 Kester W.C. Today's Options for Tomorrow's Growth // Harvard Business Review, 1984, Vol. 62 March-April, P. 153-160.
- 5 Metrick A., Yasuda A., 2010. The Economics of Private Equity Funds // Review of Financial Studies, 2009, Vol. 23, P. 2303-2341.
- 6 Nichols A.N. Scientific Management at Merck: An Interview with CFO Judy Lewent // Harvard Business Review, 1994, January-February, P.91.