

Привлечение венчурного капитала в Казахстане

Руководство для бизнеса



Цель и содержание руководства

Мы рады представить вашему вниманию Руководство по привлечению венчурного капитала в Казахстане. Подготовка руководства ставит перед собой задачи представить основные черты актуального состояния венчурной экосистемы Казахстана и проследить её развитие во времени, а также сформулировать рекомендации по привлечению финансирования для стартап-компаний. Предоставляя данную информацию, мы стремимся улучшить доступ бизнеса к источникам финансирования и способствовать развитию рынка венчурного капитала в Казахстане.

Структура руководства

1 Венчурные инвестиции в Казахстане

Понятие венчурных инвестиций
Рынок венчурных инвестиций в Казахстане

2 Привлечение венчурных инвестиций

Порядок привлечения венчурных инвестиций
Подготовка пакета документа
Поиск вариантов финансирования

3 Венчурная экосистема в Казахстане

Инвестиционные фонды
Инкубаторы и акселераторы
Бизнес-ангелы
Мероприятия и нетворкинг
Astana Hub
Tech Garden
Nuris Cluster
МФЦА

3

1 Венчурные инвестиции в Казахстане

2 Привлечение венчурного капитала в Казахстане:
руководство для бизнеса

Венчурные инвестиции

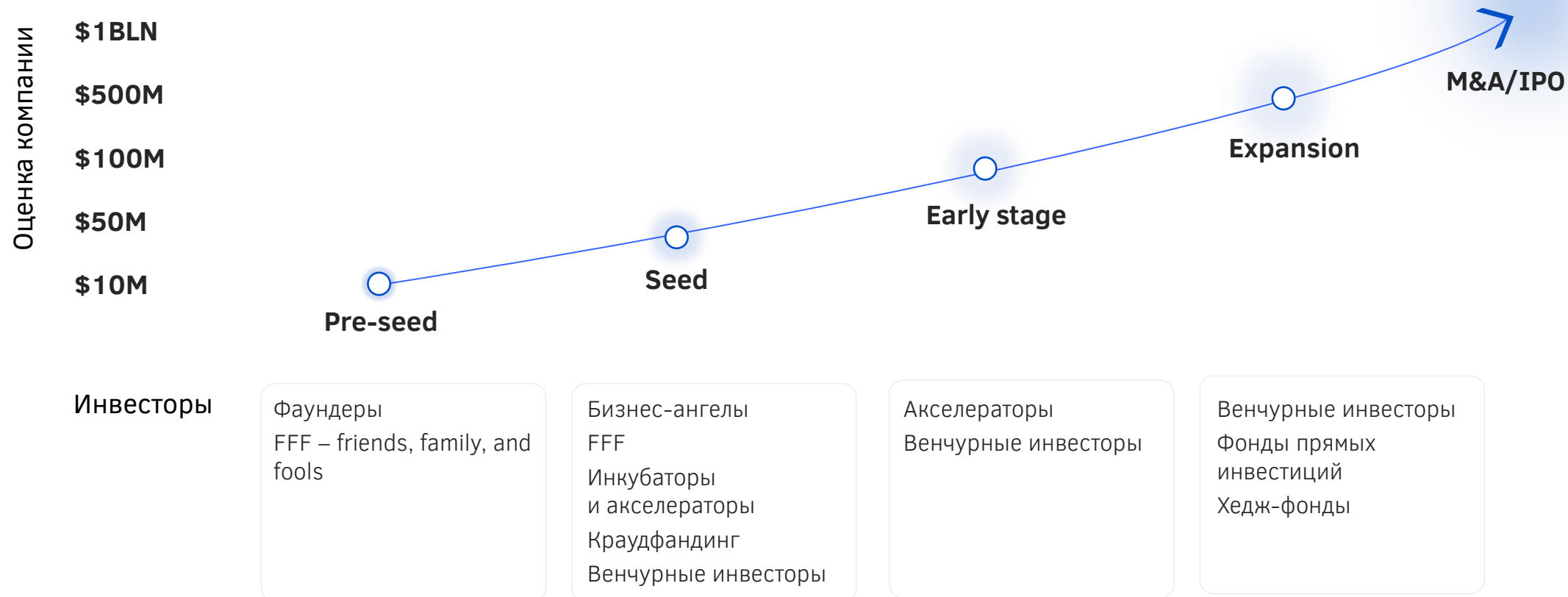
Венчурный капитал

Способ инвестирования в частный капитал компаний на ранней стадии с перспективами долгосрочного роста. Инвестирование может осуществляться в денежной форме, а также в форме технологического и управленческого опыта. Признаком венчурного механизма инвестирования является высокий уровень сопутствующего риска: бизнес может как многократно возрасти в стоимости, так и «умереть».

3

1

2



Рынок венчурных инвестиций в Казахстане

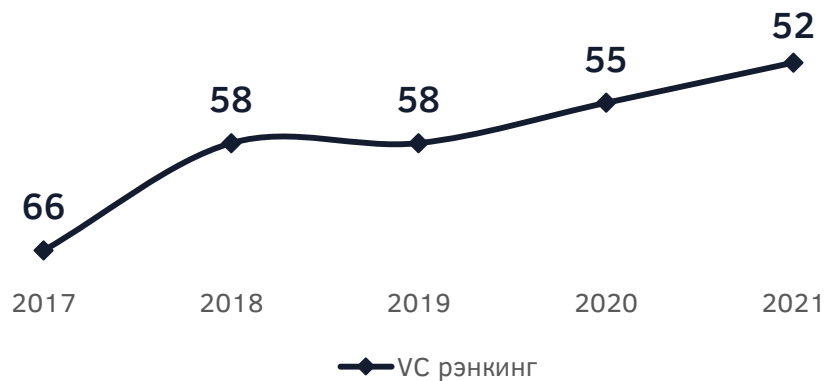
3
1
2

The Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Ranking

52 /125

Казахстан в рейтинге, 2021

Исторический рейтинг



Global Startup Ecosystem Index

73 /100

Казахстан в рейтинге, 2023

Исторический рейтинг



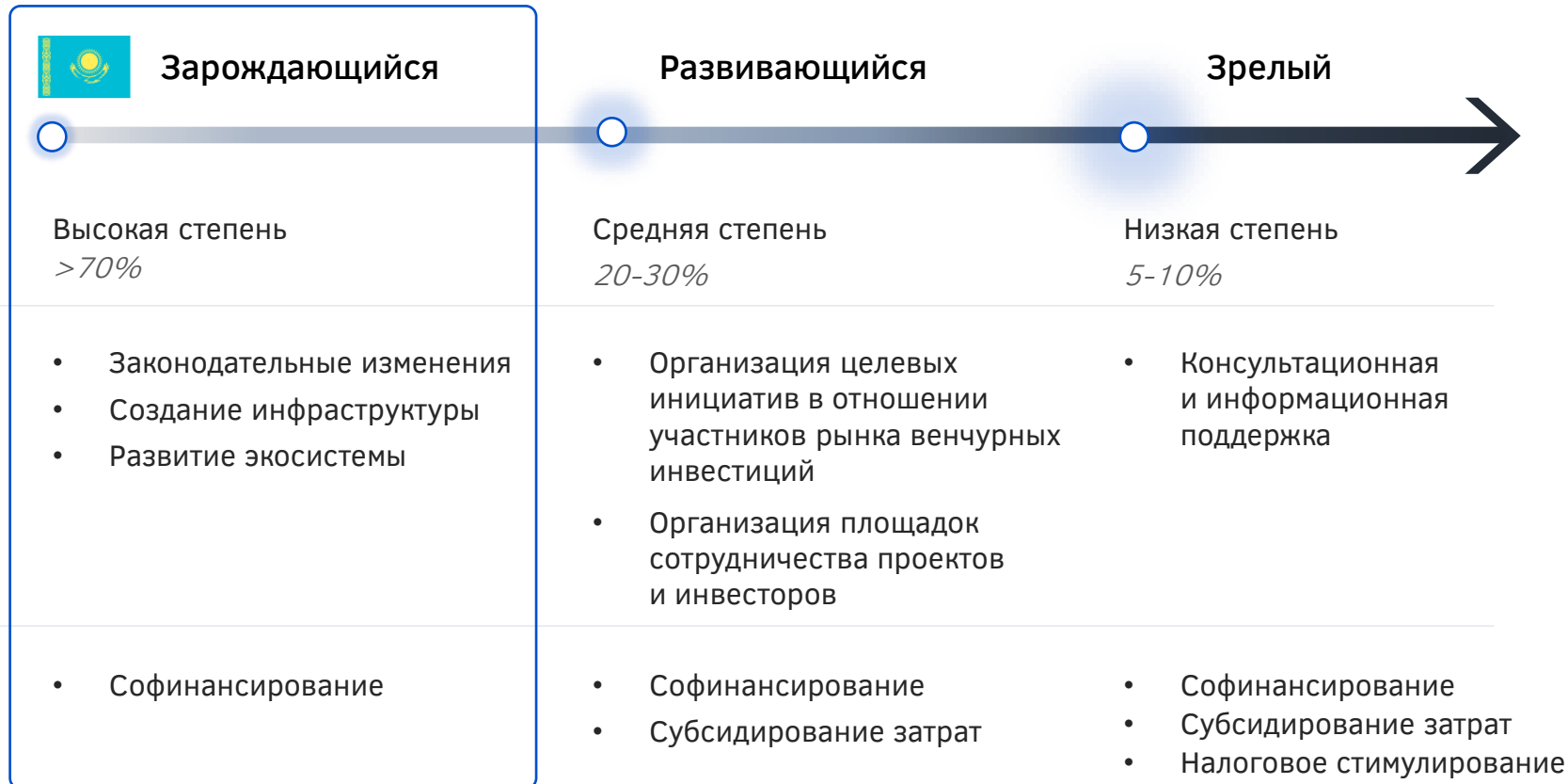
Рынок венчурных инвестиций в Казахстане

Стадия развития

3

1

2



Источник: Venture Capital Market Overview in Kazakhstan 2023, MOST

Рынок венчурных инвестиций в Казахстане

Этапы развития



Рынок венчурных инвестиций в Казахстане

3

Совокупные объем и число сделок венчурного инвестирования в 2018-2022

\$87 млн

объем сделок венчурного инвестирования

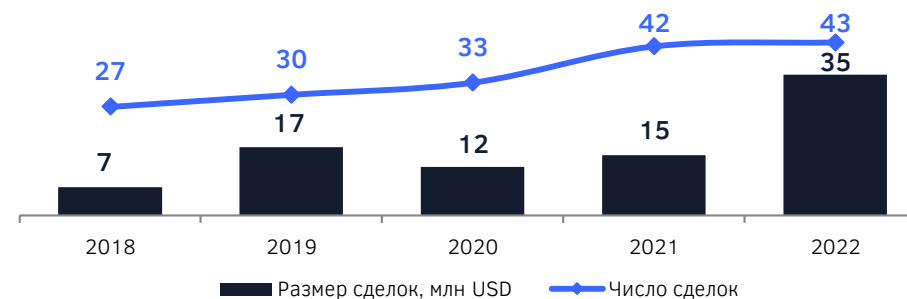
1

175

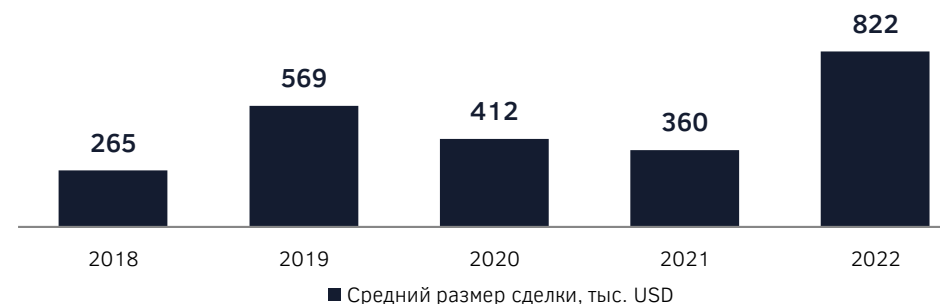
число сделок венчурного инвестирования

2

Размер и число сделок венчурного инвестирования в 2018-2022



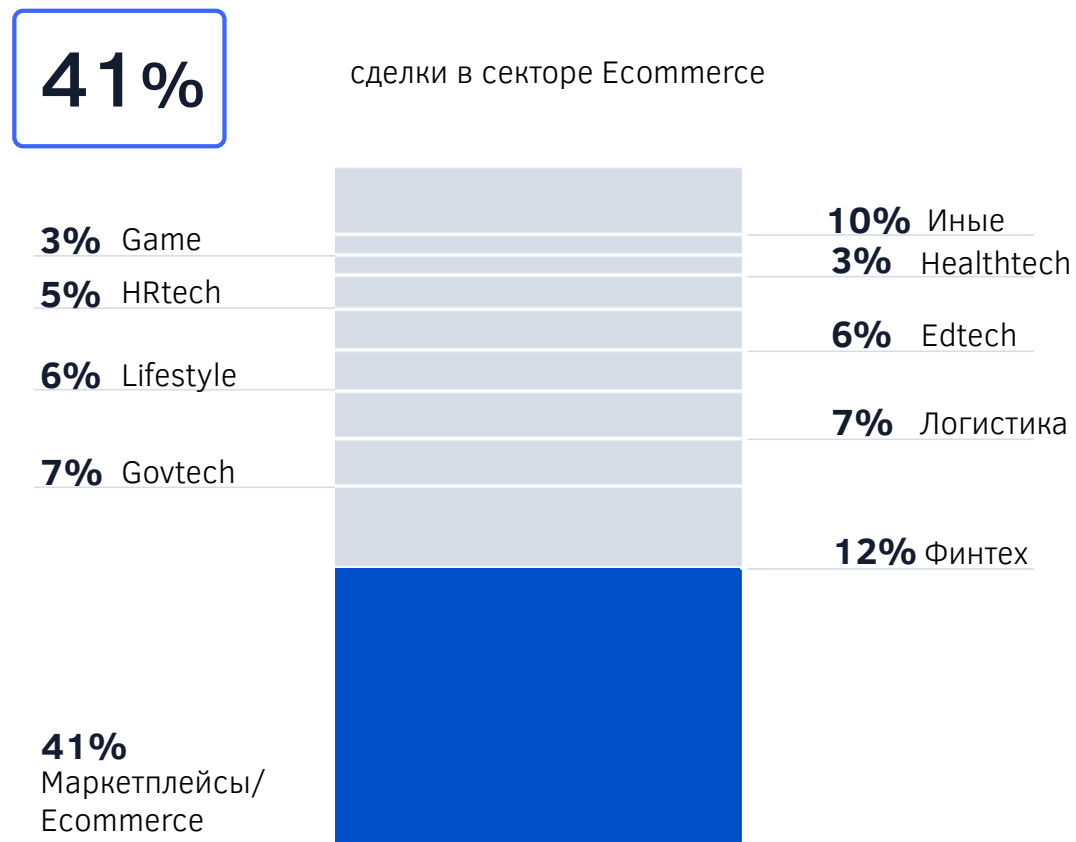
Средний размер сделки венчурного инвестирования в 2018-2022



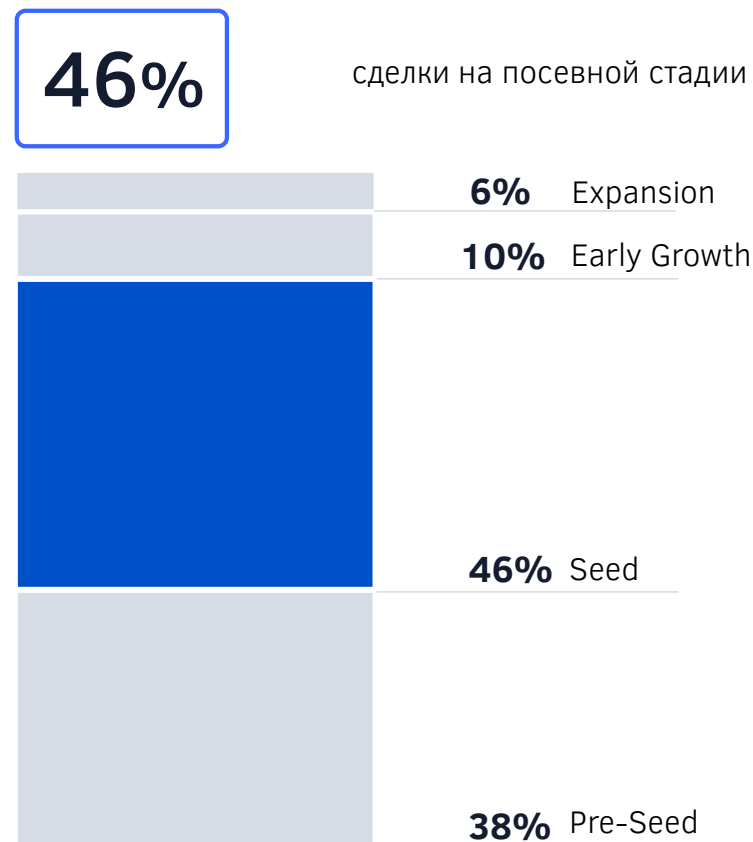
Рынок венчурных инвестиций в Казахстане

Структура рынка по секторам сделок, 2018-2022
(исходя из объема сделок)

3
1
2



Структура рынка по стадиям развития проектов,
2018-2022 (исходя из числа сделок)



Рынок венчурных инвестиций в Казахстане

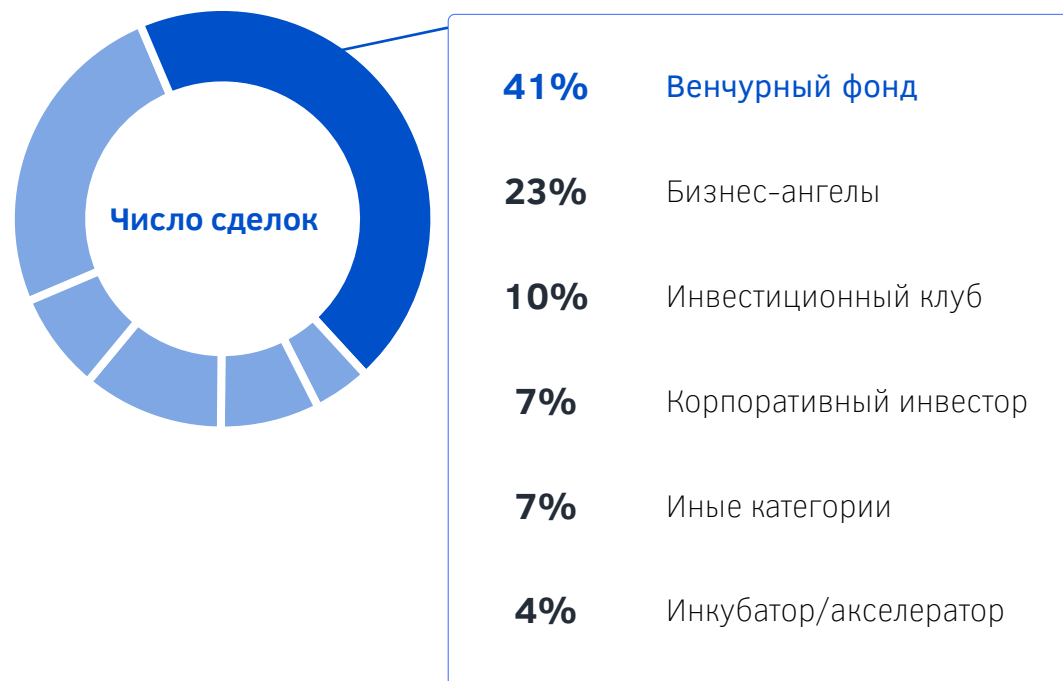
Структура сделок венчурного финансирования по типу инвестора

3

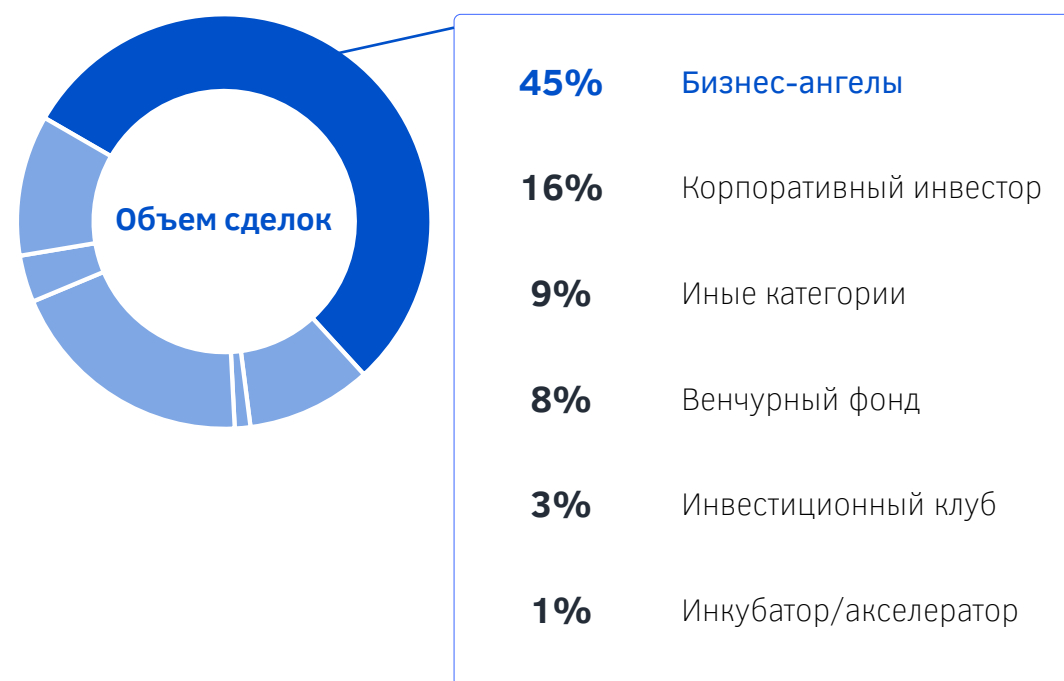
1

2

Структура сделок
(исходя из числа сделок)



Структура сделок
(исходя из объема сделок)



1

2 **Привлечение венчурных инвестиций**

3 Привлечение венчурного капитала в Казахстане:
руководство для бизнеса

Порядок привлечения инвестиций

1

- **Оценка бизнеса и определение размера требуемых инвестиций**
Формирование предположительной оценки стоимости бизнеса с целью понимания возможного объема инвестиций
- **Пакет документов**
Формирование пакета документов, включая питч-дек, с отображением финансового прогноза, анализа рынка, стратегии развития, др.
- **Список инвесторов**
Составление списка потенциальных инвесторов из разных категорий с соответствующим инвестиционным фокусом и видением развития бизнеса

≈ 12 мес.

2

- **Питчинг**
Представление своего проекта инвесторам посредством личных встреч, совместных контактов, медиаплатформ или на площадках конкурсов и мероприятий
- **Условия сделки**
Обсуждение условий сделки, включая оценку pre-money, оценку post-money, размер доли, роль инвесторов в органах управления, др.

1-6 мес.

2

- **Due Diligence**
Предметами оценки со стороны инвесторов могут стать: рынок и конкурентное положение, команда и корпоративная культура, финансовый и кадровый учет, текущие и потенциальные клиенты, договорные отношения, планы продаж и маркетинговая стратегия
- **Заккрытие сделки**
Подписание документов для официального завершения сделки: рамочное соглашение, договор купли-продажи акций или долей, корпоративный договор (акционерное соглашение), соглашение о конфиденциальности, др.

Порядок привлечения инвестиций

Подготовка пакета документов для инвестора

Ориентировочный перечень данных, необходимый инвестору для оценки инвестиционной возможности и принятия решения:

1

Базовые материалы

- Тизер/one-pager
- Питч-дек
- Финансовая модель

2

Дополнительные материалы

- Информация о клиентах и заключенных контрактах
- Описание технологического стека
- Бизнес-план (маркетинговый, операционный план)
- Биографии фаундеров
- Media Kit – статьи, интервью, упоминания

3



Выбирая проект для вложения, мы придерживаемся классических характеристик, интересующих инвесторов: бизнес-модель, наличие MVP, команда, объем рынка и финансирования, какие проблемы решает стартап и чем он лучше конкурентов [...] Мы не покупаем бизнес, мы покупаем слаженную команду людей с набором отношений и клиентов.

Тимур Турлов

Порядок привлечения инвестиций

Подготовка пакета документов для инвестора

1

1. Питч-дек

Подробная презентация проекта потенциальному инвестору



Рекомендуемая структура:

- Проблема и ее решение
- Достигнутые результаты (traction)
- Команда проекта
- Размер рынка и целевая аудитория, тренды рынка
- Потоки выручки и бизнес-модель для каждого потока
- Исторический анализ и прогноз финансовых показателей
- План развития проекта (roadmap)
- Предложение инвестору (условия сделки)

2

SEQUOIA

Структура питч-дека, предложенная американским венчурным фондом Sequoia Capital, отражающая отраслевые стандарты



- Цель проекта
- Проблема
- Решение
- «Почему сейчас?»
- Рыночный потенциал
- Конкуренты
- Бизнес-модель
- Команда
- Финансовые результаты
- Видение развития

3

Порядок привлечения инвестиций

Подготовка пакета документов для инвестора

1

2. Финансовая модель

Оцифрованная бизнес-модель компании, содержащая прогнозы операционных и финансовых показателей, таких как выручка, затраты, прибыль, денежные потоки на будущие периоды



Рекомендации по разработке:

- Обосновывать исходные данные, влияющие на результат деятельности проекта, а также прогноз роста выручки и размер инвестиций.
- Определить инструменты финансирования, учесть условия возврата инвестиций.
- Контролировать применимые налоги и льготные налоговые режимы.
- Использовать релевантные показатели эффективности. Например, целесообразные для анализа венчурным фондом показатели включают оценку проекта при входе и мультипликаторы при выходе.
- Предусмотреть различные сценарии реализации проекта, включая негативный, чтобы учесть все возможные статьи расходов.

2

3. Бизнес-план:

План ведения бизнеса с отражением основных этапов, перспектив и рисков, укрупненно раскрывающий информацию о компании-инициаторе, продукции и услугах, рынках сбыта, а также экономические расчеты ведения бизнеса




Рекомендуемая структура:

- Учитывать требования целевой аудитории бизнес-плана к оформлению документа.
- Использовать инструменты оформления и дизайна для акцентирования внимания на «выигрышных» данных и показателях.
- Не игнорировать анализ портретов клиентов, конкурентов, их рыночные предложения, качество сервиса, маркетинговую стратегию, SWOT-анализ.

3

Порядок привлечения инвестиций

Поиск вариантов финансирования



Составление списка инвесторов:

1

Источники инвестиций для изучения:

- Фонды прямых инвестиций (PE)
- Фонды венчурного капитала (VC)
- Бизнес-ангелы, их сообщества
- Инкубаторы и акселераторы
- Корпоративные инвесторы
- Государственные средства
- Банки



Источники для поиска:

- Участие в бизнес-мероприятиях и иной нетворкинг
- Готовые базы данных, подобные [Crunchbase](#), [PitchBook](#), [CB Insights](#), [Dealroom](#), др.
- Готовые списки инвесторов, например:
 - [Visible Connect Investors Database](#)
 - [300 Best Seed Venture Capital Firms in 2023](#)
 - [List of Venture Capital Firms and Private Equity Firms](#)



Критерии отбора инвесторов:

- Инвестиционный фокус:
 - Индустрия
 - География
- Размер инвестиционного чека
- Совпадение миссии и ценностей
- Формы участия в развитии стартапа (финансы, консалтинг, управление, иная экспертиза)
- Traction (наличие компаний схожего профиля в портфолио, успешные «экзиты», участие в follow-on раундах)

2

3

2

3 Венчурная экосистема в Казахстане

1 Привлечение венчурного капитала в Казахстане:
руководство для бизнеса

Венчурная экосистема в Казахстане

Инвестиционные фонды

2

3

1

Местные

Международные

Независимые



Финансируемые государством



Венчурная экосистема в Казахстане

Инкубаторы и акселераторы

2

Most Business Incubator



Astana Hub



Tech Garden.kz



Nuris Technopark



Terricon Valley



3

Digital Road Incubations



Стартап Инкубатор КБТУ



AlmaU Business Incubator



Taldykorgan business incubator "Seven"



"Smart-центр" Костанайского
регионального университета



1

Кокшетауский университет
им. Ш. Уалиханова



Бизнес-инкубатор Международного
Таразского инновационного
института им. Ш. Муртазы



Центр молодежного
предпринимательства
«Бизнес-Старт» при
Кызылординском университете
им. Коркыт ата



Международный казахско-турецкий
университет
имени Ходжи Ахмеда Ясави



Венчурная экосистема в Казахстане

Бизнес-ангелы

Согласно результатам исследования рынка венчурных инвестиций в Казахстане, проведенного MOST Ventures Fund в 2023 году, в **45% сделок** с венчурным капиталом в 2018-2022 гг., инвесторами выступали бизнес-ангелы.

2

3

1

| | | | |
|--|--|---|---|
| Мурат Абдрахманов 35+ проектов | Тимур Турлов 10+ проектов | Бахт Ниязов 23 проекта | Дана Блиева 9+ проекта |
| Талгат Исмаил 10+ проектов | Адиль Нургожин 9+ проектов | Ельжан Кушекбаев 85 проектов | Маргулан Сейсембаев 7+ проектов |
| Олжас Жиенкулов 13+ проектов | Тимур Худайбергенов Yandex Taxi , Uber | Нуржас Макишев Lyft, Robinhood, Beepi. Zoomcar, Bluesmar | Марат Толибаев QUODA, bai.kz. Inari, I-teka |

Иные источники привлечения инвестиций

Мероприятия и нетворкинг

2



Центрально-Евразийский венчурный форум для инвесторов и стартапов

венчурный форум, сочетающий панельные сессии, презентации и доклады, аллею стартапов, SpaceTech Battle, StartUp Pitch Session



Astana Finance Days

финансовая конференция евразийского региона, объединяющая представителей государственных органов, экспертов финансовой отрасли, инвесторов и руководителей бизнеса

3



Digital Almaty

площадка для обсуждения стратегий и трендов в сфере цифровых технологий, сочетающая в себе выступления спикеров мировых IT-компаний, выставку венчурных фондов, технопарков, битвы стартапов, ярмарку вакансий и др.

1



Digital Business Day

форум, объединяющий сообщество новаторов, представителей госсектора, корпораций и IT-компаний для обсуждения важных тем в сфере цифровых технологий



Go Viral

региональная площадка, позволяющая устанавливать связи между лидерами мнений, новаторами и творческими людьми стран Центральной Азии для обмена идеями и содействия в достижении целей, решении проблем, важных для них и их сообществ

Astana Hub

Описание режима

2

Astana Hub представляет собой кластер стартапов и компаний, работающих в сфере инноваций и высоких технологий. Международный технопарк создает условия для свободного развития казахстанских и зарубежных технологических компаний.

3

1



Упрощенный трудовой и визовый режим

Возможность привлечения иностранных сотрудников

- Неограниченное число привлекаемых иностранных сотрудников
- Отсутствие необходимости в получении разрешения на привлечение иностранной рабочей силы и освобождение от уплаты налогового сбора

Рабочая виза до 5 лет

- Возможность оформления для привлекаемых иностранных сотрудников рабочей визы продолжительностью до 5 лет



Налоговые льготы (ставка 0%)

- корпоративный подоходный налог (КПН)
- НДС по обороту товаров и услуг
- НДС на импорт товаров, ввезенных для использования при осуществлении приоритетных видов деятельности
- НДС по приобретению работ, услуг от нерезидента
- индивидуальный подоходный налог, подлежащий оплате работниками участника Технопарка
- дивиденды для резидентов (дивиденды для нерезидентов подлежат обложению по ставке 5%)
- доход нерезидента из источника в Республике Казахстан
- налог на роялти
- социальный налог

Astana Hub

Инфраструктура для содействия развитию бизнеса

2

Комплексная поддержка участникам Хаба оказывается путем организации бизнес-программ, образовательных курсов, грантовых программ, предоставления доступа к сервисам и ресурсам.

3



Techpreneurs

Программа оказания непрерывной поддержки стартап-проектам всех стадий с возможностью выбора отдельных услуг поддержки.



Startup Academy

Курс по технологическому предпринимательству для пошагового создания стартапа по методике Lean Startup (Бережливый стартап) по опыту мировых акселераторов.



Scalerator

Акселерационная программа по поддержке экспорта IT-услуг.



Seed Money

Программа по предоставлению финансирования стартапам, успешно завершившим акселерационную программу SilkWay Accelerator.

1

Astana Hub

Порядок регистрации в качестве участника

2

Онлайн-регистрация

Создание личного кабинета на портале и подача электронной заявки с необходимыми документами

Предварительное рассмотрение

Анализ документов и их возврат на доработку в случае несоответствия

Решение комиссии

Получение уведомления о решении комиссии в течение 15 рабочих дней с момента подачи

✓ Одобрение

- Заключение договора
- Получение свидетельства о регистрации
- Включение в Перечень зарегистрированных участников

✗ Отказ

Возможность повторной подачи

3

1



Статус резидента

● с даты в свидетельстве регистрации ————— ● до 1 января 2029 года

Tech Garden

Программы поддержки стартапов

В основе модели деятельности Tech Garden лежит **взаимодействие недропользователей и стартапов/инновационных компаний**. Целевой фонд Tech Garden формируется из обязательств недропользователей по финансированию и поддержке НИОКР.

2

3

1



Начинающий стартап



Промышленные туры на предприятия недропользователей и **стартап-баттлы**, во время которых можно презентовать свою идею и выиграть деньги



Продукт, которому нужен трекинг



Акселератор (**Acceleration 4.0**): возможность пилотирования проекта на площадке недропользователя сроком от 3-х месяцев



Продукт, готовый к тестированию



Программа финансирования стартапов 100 на 100: возможность получения финансирования в размере до \$100 тыс. для внедрения пилотных проектов на промышленных предприятиях



Проверенный продукт



Технологический марафон: возможность заключения контракта с недропользователем на внедрение продукта

Tech Garden

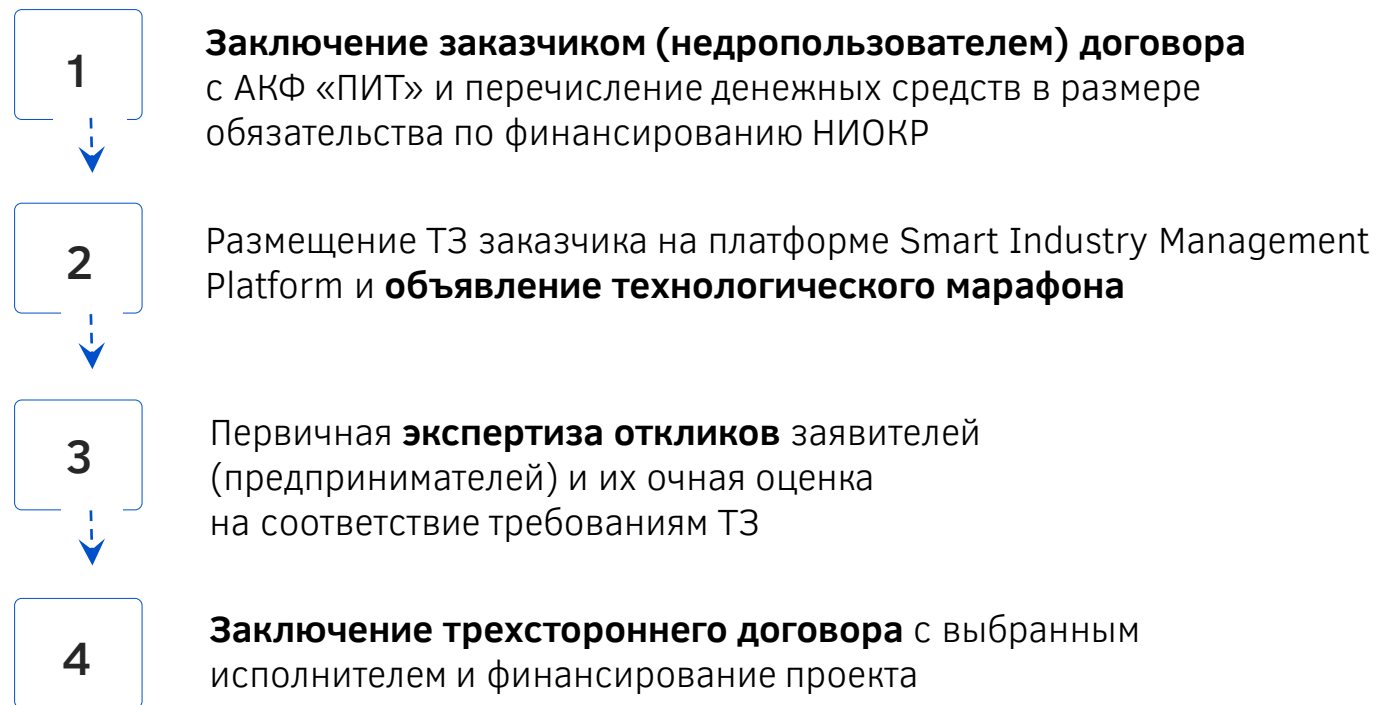
Программы поддержки стартапов

2

Процедура финансирования в рамках технологического марафона

3

1



Результаты работы



NURIS CLUSTER

Инновационный кластер Назарбаев Университета

ABC Incubation – комплексная программа для реализации инновационных бизнес-идей и проектов на ранней стадии.

12 недель

Финансовая поддержка лучших проектов

Персональный план развития и трекинг

Поддержка при создании прототипа

Образовательный модуль по основам бизнеса

Доступ к ресурсам NU

Нетворкинг

Quick Start XIV – программа бизнес-акселерации стартапа.

10 недель

Грант до 3 млн тенге (pre-seed финансирование для наиболее перспективных стартапов)

Индивидуальные консультации с трекером, менторами и отраслевыми экспертами

Доступ к партнерам и ресурсам NU

Пост-акселерационная поддержка

МФЦА

Описание режима

2

Международный финансовый центр «Астана» (МФЦА) – территория специального правового режима, установленного Конституционным законом Республики Казахстан «О международном финансовом центре «Астана».

3

Особый правовой режим, основанный на нормах общего права и привлекательный для иностранных инвесторов:

- Независимые институты для разрешения споров: суд МФЦА и Международный арбитражный центр
- Возможность применения инструментов английского права (конвертируемый заём)

Благоприятная бизнес-среда

- Множественность доступных организационно-правовых форм и видов деятельности
- Гибкие условия редомиляции на территорию МФЦА
- Минимальная регуляторная нагрузка
- Английский язык делопроизводства

1

Упрощенный трудовой и визовый режим

- Освобождение от обязанности получать разрешение на работу для иностранных граждан, специальный льготный визовый режим для сотрудников органов и участников МФЦА и членов их семей

Налоговые льготы

- Освобождение органов и участников МФЦА, а также их работников от налоговых выплат по ряду налогов на доходы и имущество сроком до 1 января 2066 года

МФЦА

Инфраструктура для содействия развитию бизнеса

2

Tech Hub отвечает за содействие развитию стартап-экосистемы, венчурного рынка, электронной коммерции, корпоративных инноваций и новых технологических направлений (GovTech, SatelliteTech, 4ПР и др.). Tech Hub проводит программы поддержки участников рынка (разработка руководств, проведение вебинаров, школ), содействует структурированию венчурных сделок и тестированию новых финтех-решений.

3

Программы поддержки

Содействие участию в локальных и международных программах поддержки (акселераторы, инкубаторы, др.)

Консультации

Доступ к консультациям в сфере финансовых технологий, по процедуре регистрации в МФЦА, привлечению инвестиций

Обучение

Доступ к онлайн-обучению и скидки на участие в мероприятиях

1

Коворкинг

Доступ к коворкингу

Нетворкинг

Возможность нетворкинга и создания партнерств

PR-поддержка

Освещение достижений компании в СМИ и социальных сетях

Дисклеймер

Руководство является результатом анализа и экспертной оценки ASER. Данные в основе настоящего документа получены из общедоступных источников, а также внутренних каналов информации. Несмотря на то, что мы приложили все усилия для обеспечения точности и полноты представленных данных, мы рекомендуем использовать руководство исключительно для информационных целей и не принимать важные стратегические решения по итогам ознакомления с содержанием документа.



Бизнес-планирование

Финансовое моделирование

Маркетинговые исследования

Стратегии развития

Сопровождение регистрации в качестве резидента Astana Hub

Привлечение финансирования

Сопровождение сделок M&A



050000, Республика Казахстан,
г. Алматы, ул. Жибек жолы 135, 5P



sales@asercapital.kz



+7 705 463 64 43