



MOST
Ventures

Экосистема MOST: как мы помогаем стартапам строить глобальные компании

Хамитов Алим PhD
MOST Holding
26 апреля 2022

Образование

- ТОО «Бизнес Инкубатор MOST» – инкубационные программы, менторские программы для стартапов ранних стадии.
- MOST Education Ltd. - Онлайн образовательные программы для технологических предпринимателей
- Собственная программа акселерации.



Венчурные инвестиции

1. MOST Investment Ltd. – Компания с лицензией на управление капиталами в МФЦА.
2. MOST Ventures Fund I Ltd. – Венчурный фонд объемом \$10M
3. UMay Angels Club Ltd. – Клуб Бизнес-ангелов
4. UMay Syndicate Fund Ltd. – Синдикатный фонд объемом до \$20M



Масштабирование

- Сеть амбассадоров и представителей в США, ЮВА, РФ, ЕС
- Совместные программы с международными игроками
- Демо дни для иностранных инвесторов
- Soft landing на целевых рынках за счет широкого нетворка



Инфраструктура и сообщество

1. MOST Hub Ltd. – agile пространства
2. Школа программирования
3. Сообщество резидентов, основателей стартапов.
4. Представители и программы для крупного бизнеса.

Экосистема MOST

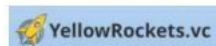
Наша миссия

«Создание частной экосистемы для технологических предпринимателей, инвесторов и корпорации в Центральной Азии. Предоставляя знания, инфраструктуру, инвестиции, акселерацию и возможности для масштабирования»

Интерес VC фондов к нашему региону



Scaling and Partners



Почему венчур. Почему Казахстан и Центральная Азия?

1

Человеческий капитал

Венчурные инвестиции в инновационные компании позволяют талантливым специалистам создавать стартапы здесь и масштабировать на весь мир, а не уезжать за границу в поисках первых инвестиции. Более 300 тыс. молодых людей уехало из страны за последние 5 лет.

2

Эффект на экономику

\$1 вложенный через венчурные инвестиции, дает эффект в \$5 для ВВП страны. По итогу 2021 г. объем VC в России составит почти \$2 млрд, 0,1% от ВВП, а в Украине 0,3% от ВВП это \$0,5 млрд. В Казахстане – около \$70 млн. В Центральной Азии к 2025 году прогнозируем \$200-300 млн. венчурных инвестиции.

3

Недокапитализация наших стартапов

Компании с Центральной Азии недооценены и недофинансированы в сравнении с компаниями США, Европы, Юго-Восточной Азии и других развивающихся стран на такой же стадии. Возможность кратного роста оценки проекта за счет выхода на зарубежные рынки.

4

Инженерные таланты и предпринимательское мышление

У нас много талантов, инженерное наследие в виде сильного образования в математике, инженерии, и науке. Бизнес ориентированное мышление основателей из ЦА, помогает быстрее выйти на продажи и нахождение Product Market Fit, дают преимущество для быстрого роста по сравнению с другими.

5

Первый «Единорог»

В Эстонии с населением около 2 млн. человек – уже 7 «единорогов». В Беларуси более 10 таких компаний. Более 15-ти миллиардных компаний с основателями из Украины. В Казахстане пока нет таких компаний. Но есть все предпосылки для появления таких историй «из гаража».

UMAY ANGELS CLUB

Сообщество ангел-инвесторов

[Стать инвестором](#)

[Найти инвестиции](#)



ОСНОВАТЕЛИ КЛУБА



Мират Ахметсадыков
Руководитель Umay Angels Club
управляющий партнёр
MOST Ventures



Мурат Абдрахманов
частный инвестор



Бахт Ниязов
частный инвестор



Адиль Нургожин
экс-Управляющий директор
холдинга «Байтерек»



Ануар Сейфуллин,
ген.директор в ABC
I2BF seed fund



Алим Хамитов
управляющий партнёр
MOST Ventures



Олжас Жиенкулов
CEO в Paladigm
Capital Pte Ltd



Елжан Кушекбаев
частный инвестор

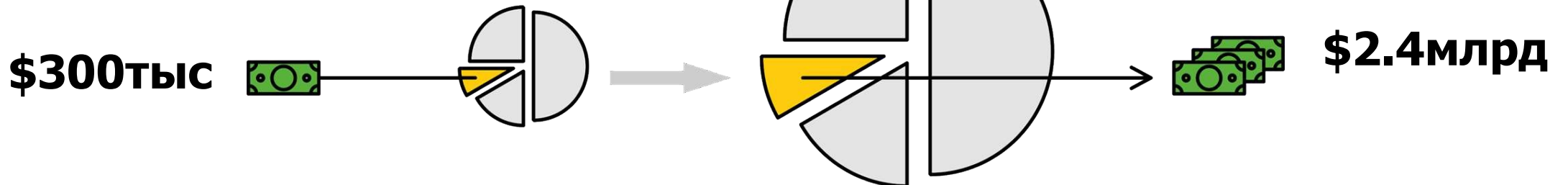


Талгат Исмаил
частный инвестор



Гарри Тан
Инвестировал \$300к в Coinbase
на посевной стадии, на момент
выхода его доля оценивалась
в \$2.4 млрд

8000x

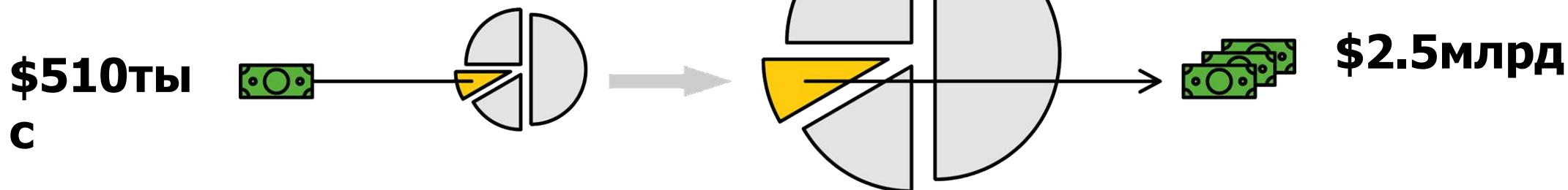




Роб Хэйс

Инвестировал \$510k в Uber на посевной стадии, на момент выхода его доля оценивалась в \$2.5 млрд

4902x



\$800 тыс. проинвестировано членами клуба за последние 6 месяцев

Pre-Seed

Цель инвестиций

- На малых деньгах подтвердить наличие спроса и БМ.
- Подтвердить возможность масштабирования БМ на малых объемах (сходимость Unit Economy хотя бы по одному из каналов)
- Proof-of-team

Внимание на:

- Способность команды сохранять сфокусированность и динамичность развития при проверке и поиске БМ.
- Валидность получаемых подтверждений спроса и работоспособности модели.

MOST Ventures Fund I

\$10m

+ fund size 10 million USD

AIFC

The fund was structured in AIFC, the management company "MOST Investment Ltd."



7 years

The term of the fund is seven years, it can be extended in case of long exits.

2 year

The investment period is two years, with an additional one year for additional funding.

Fund portfolio:

**namba
one**

CTOgram

SwayPay

ŪŪ

Seed

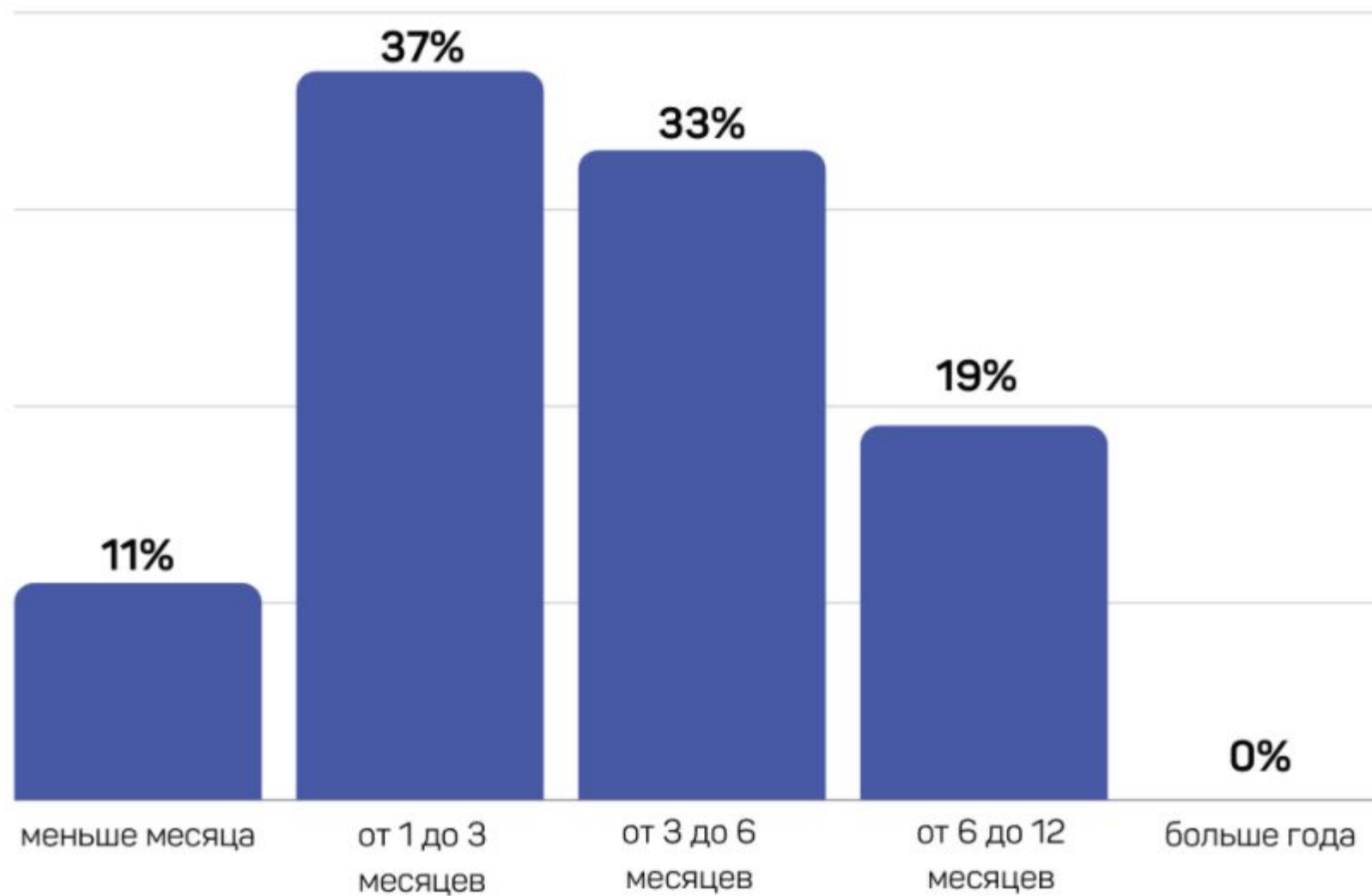
Цель инвестиций

- Подтвердить возможность масштабирования БМ на малых объемах (сходимость Unit Economics по всем ключевым каналам)
- Определить емкость и потенциал каналов привлечения клиентов и потолок развития проекта в существующем продуктовом решении.

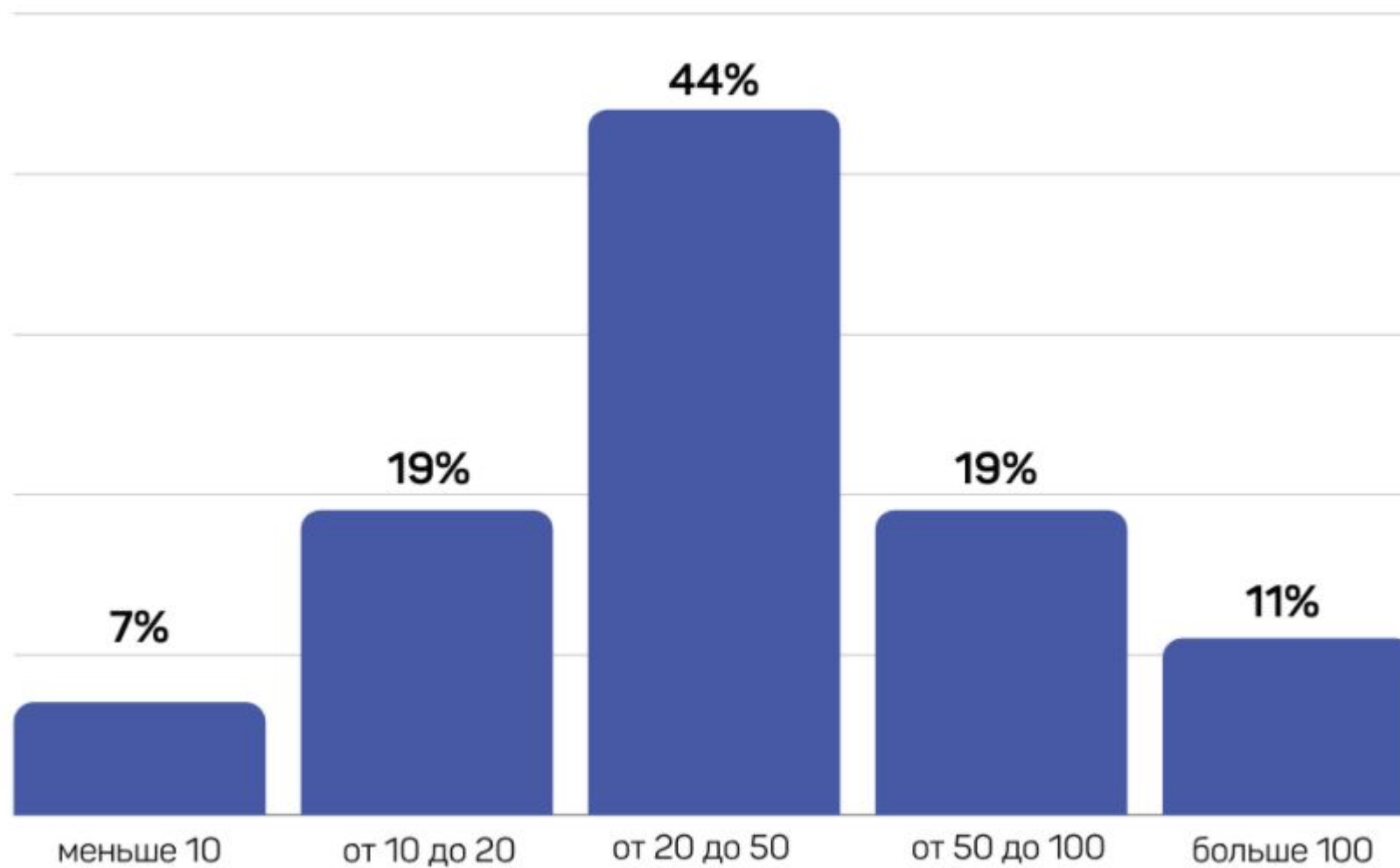
Внимание на:

- Способность команды сохранять сфокусированность и динамичность развития при проверке и поиске БМ.
- Способность фаундера исполнять функции CEO.
- Валидность получаемых подтверждений спроса и работоспособности модели.
- Ограничение потерь на тестирование рыночных гипотез.

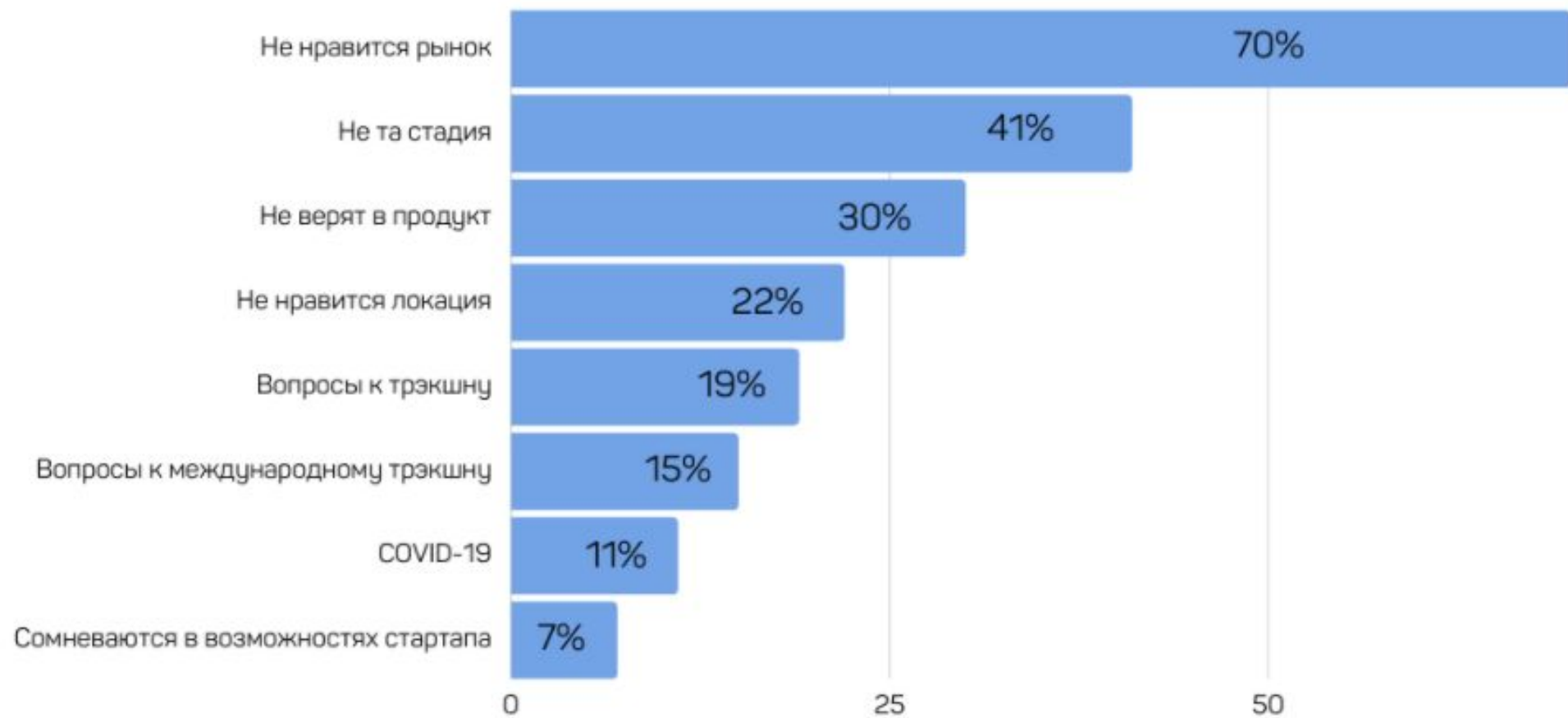
Сколько длился период сфокусированного фандрайзинга



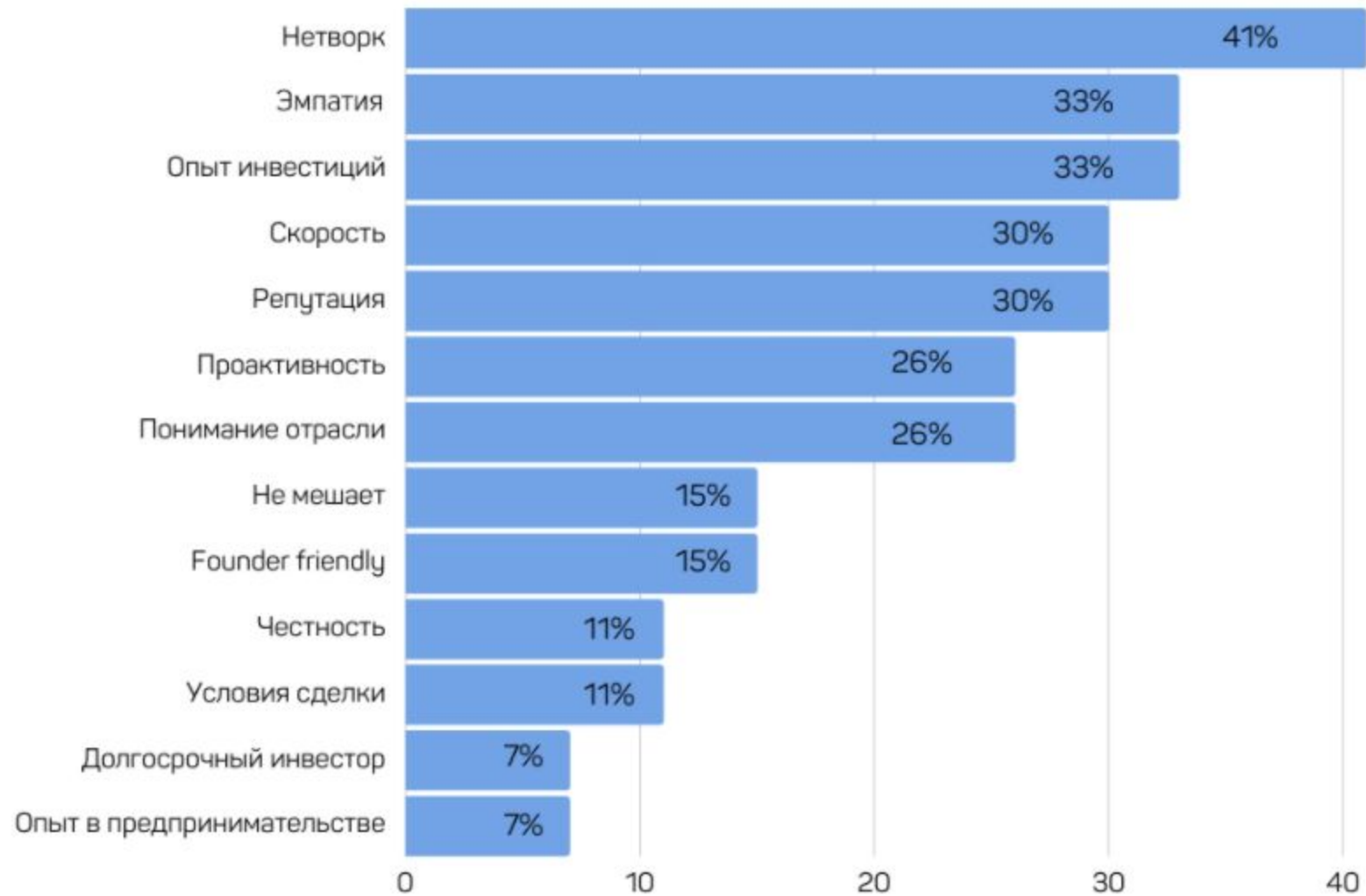
Со сколькими инвесторами вы общались?



Топ причин отказа

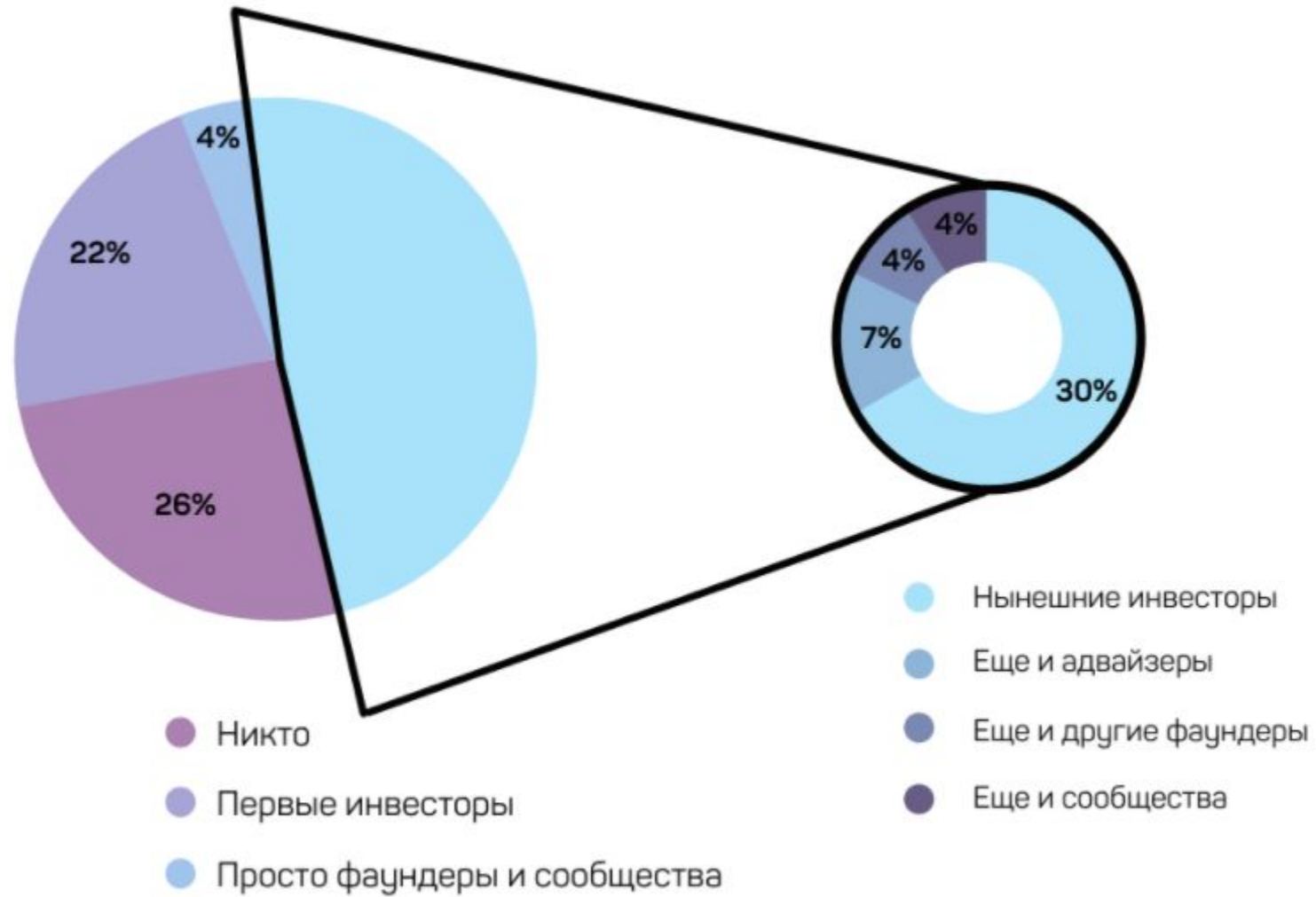


Лучшие качества инвесторов



Множественный выбор

Кто помогал вам привлекать инвестиции?



СПАСИБО



Алим Хамитов
CEO MOST Ventures
alim@mostfund.kz