



**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

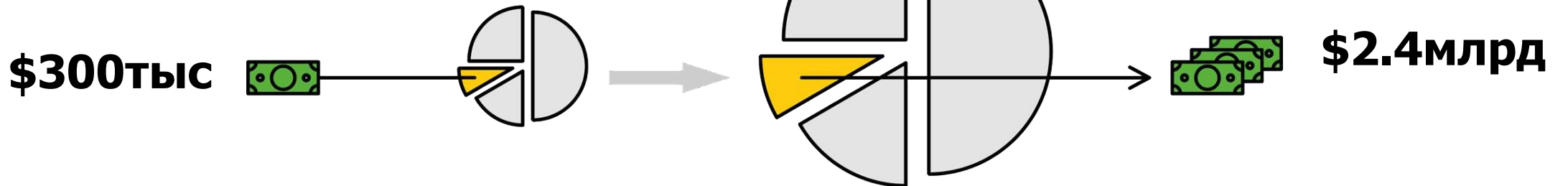


Талгат Исмаил  
частный инвестор



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

**8000x**

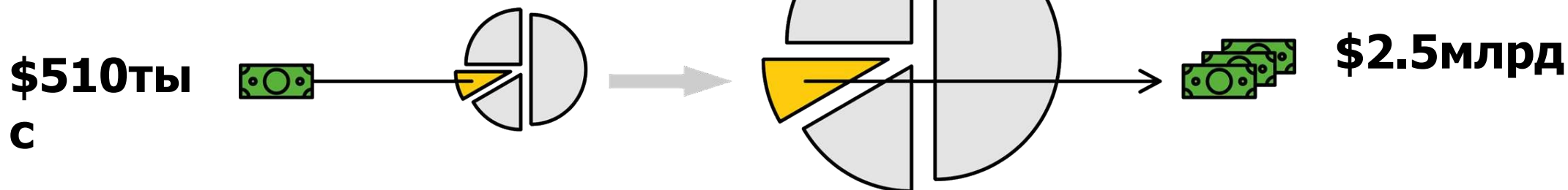




## Роб Хэйс

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

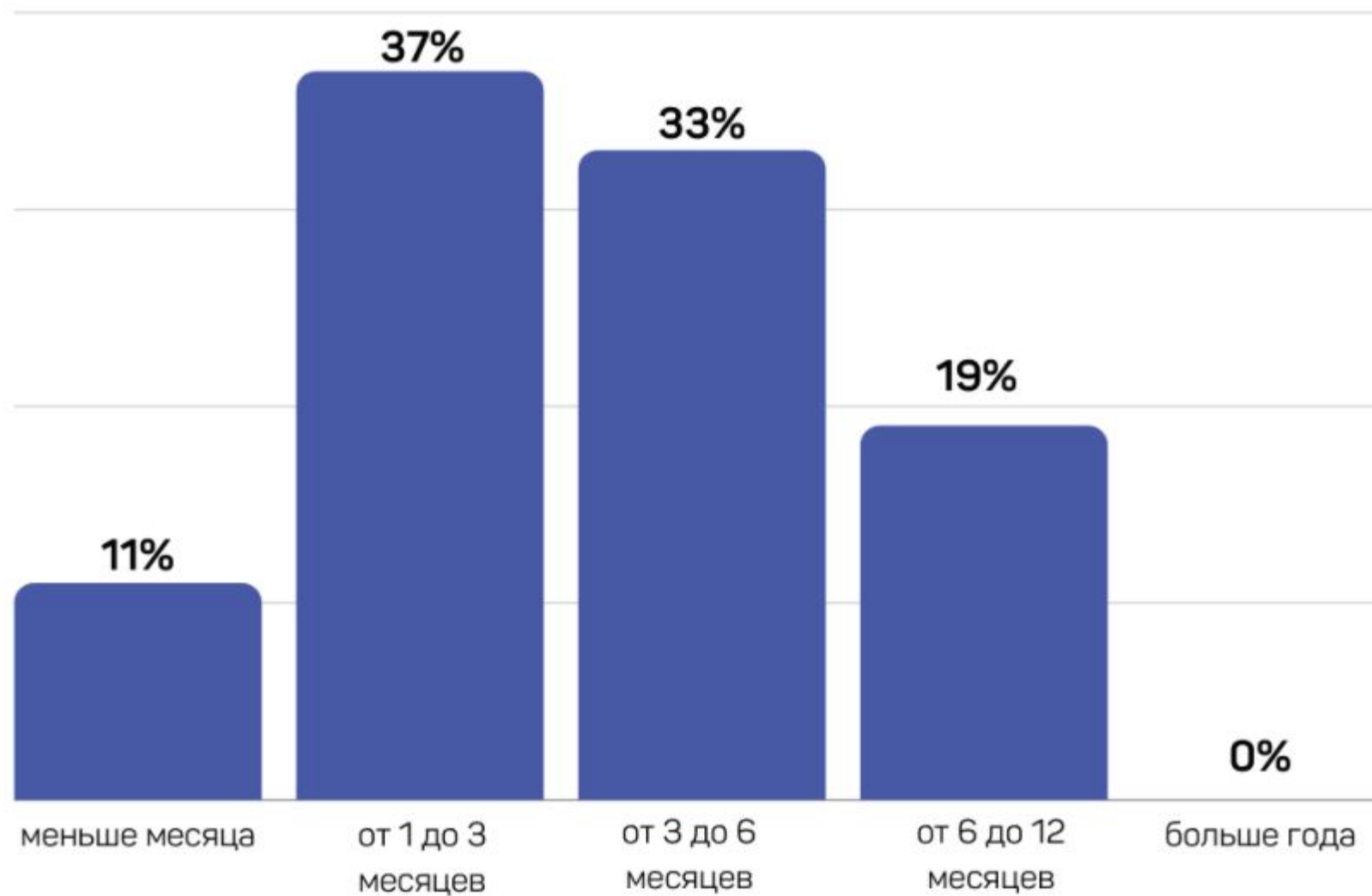
## Цель инвестиций

- 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.

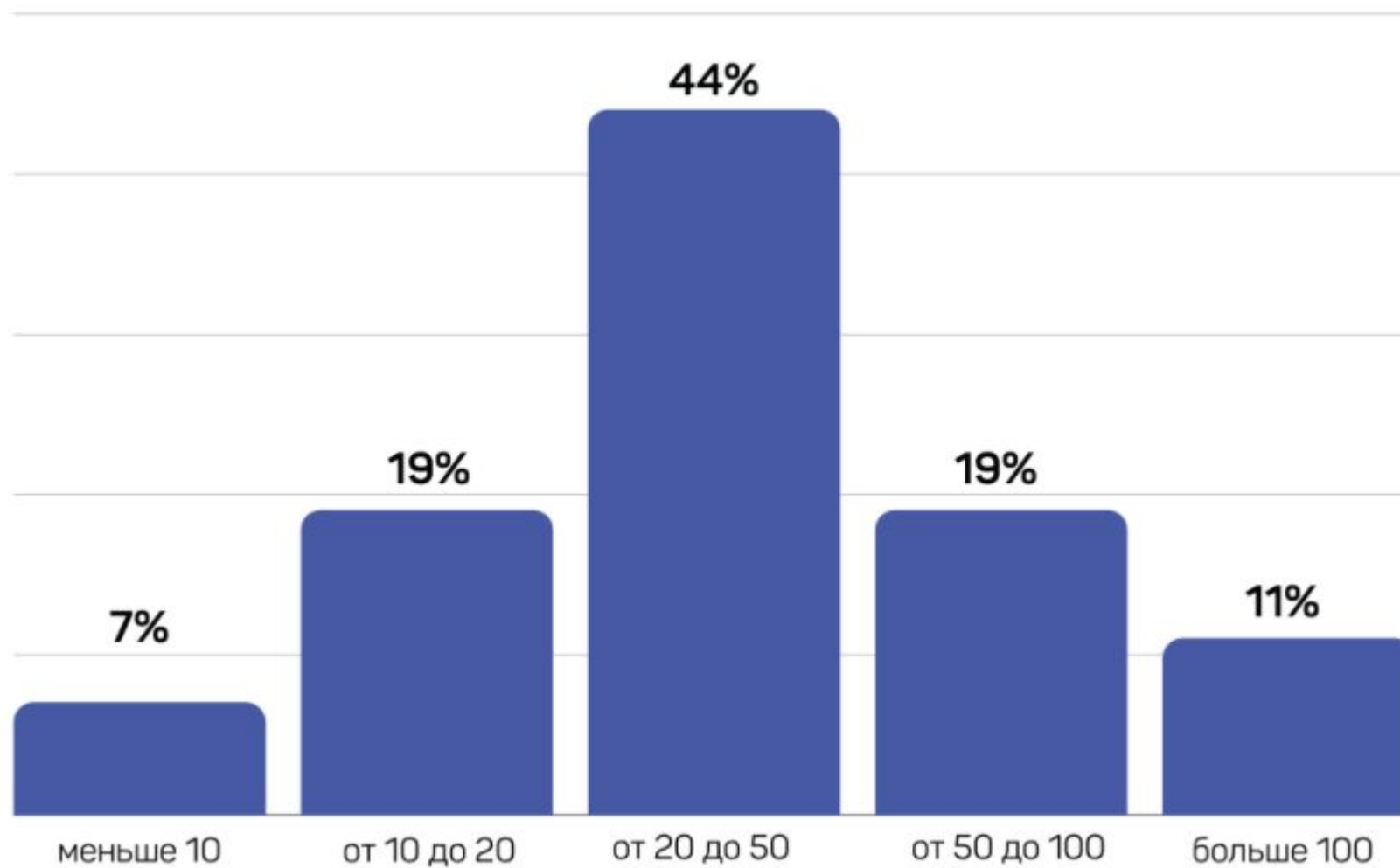
## Внимание на:

- 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.

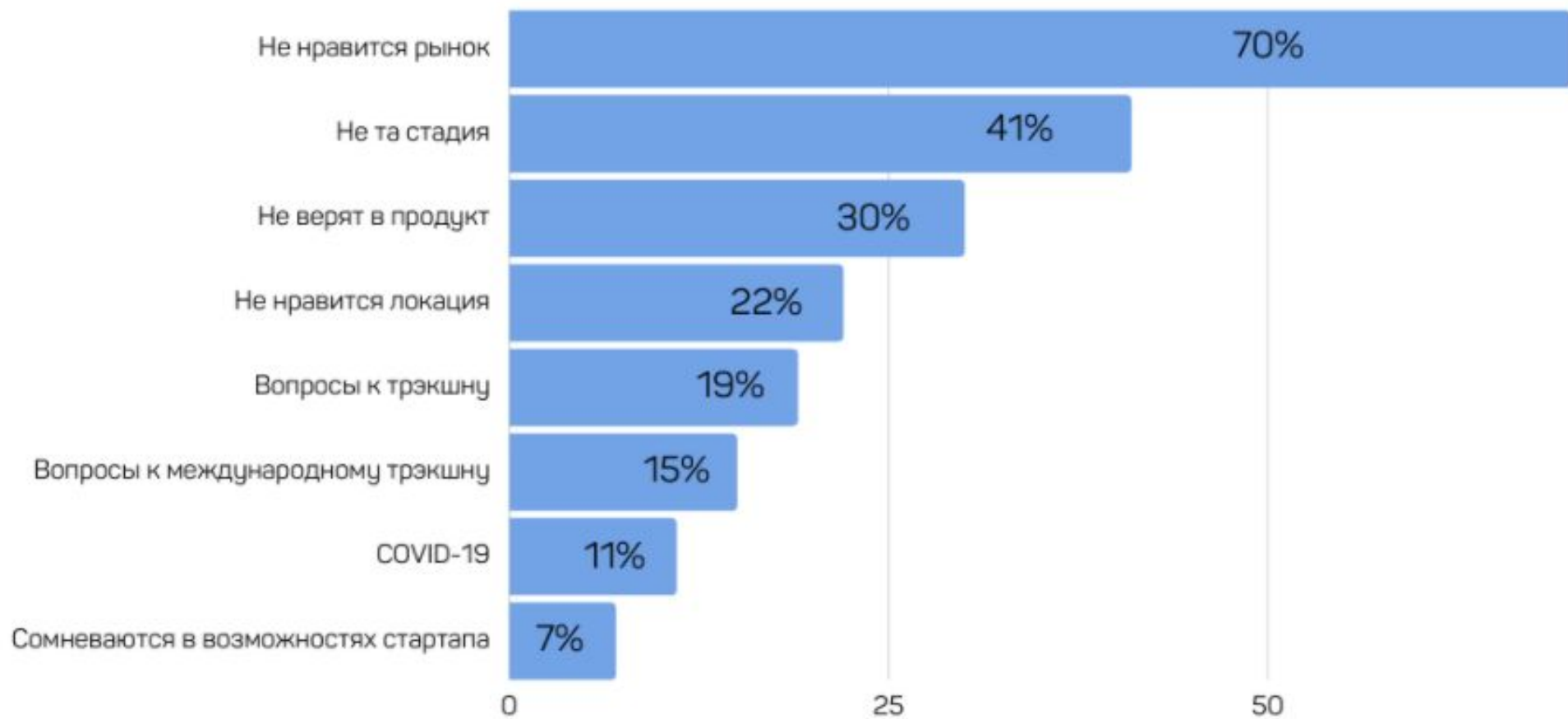
### Сколько длился период сфокусированного фандрайзинга



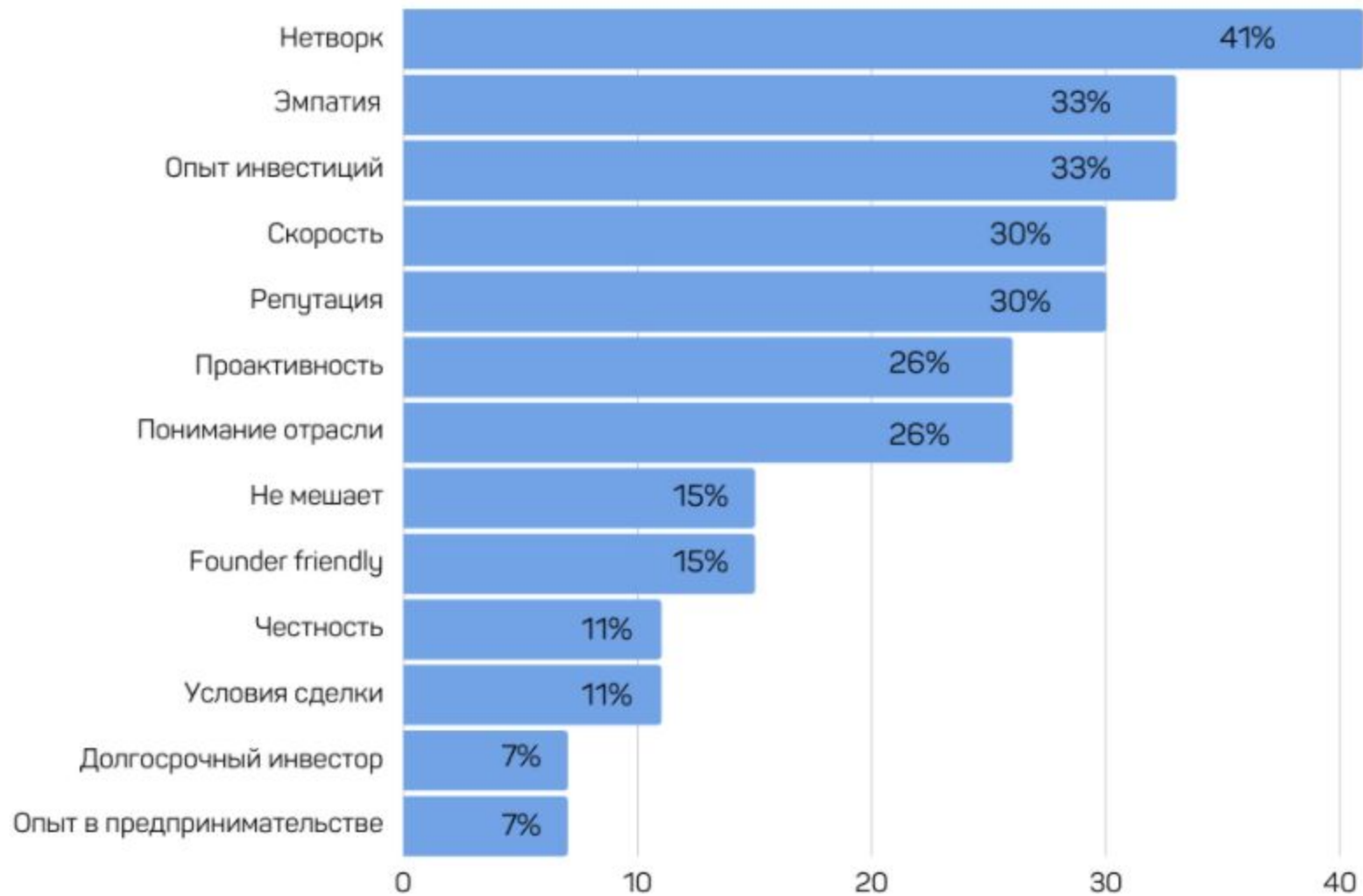
## Со сколькими инвесторами вы общались?



## Топ причин отказа



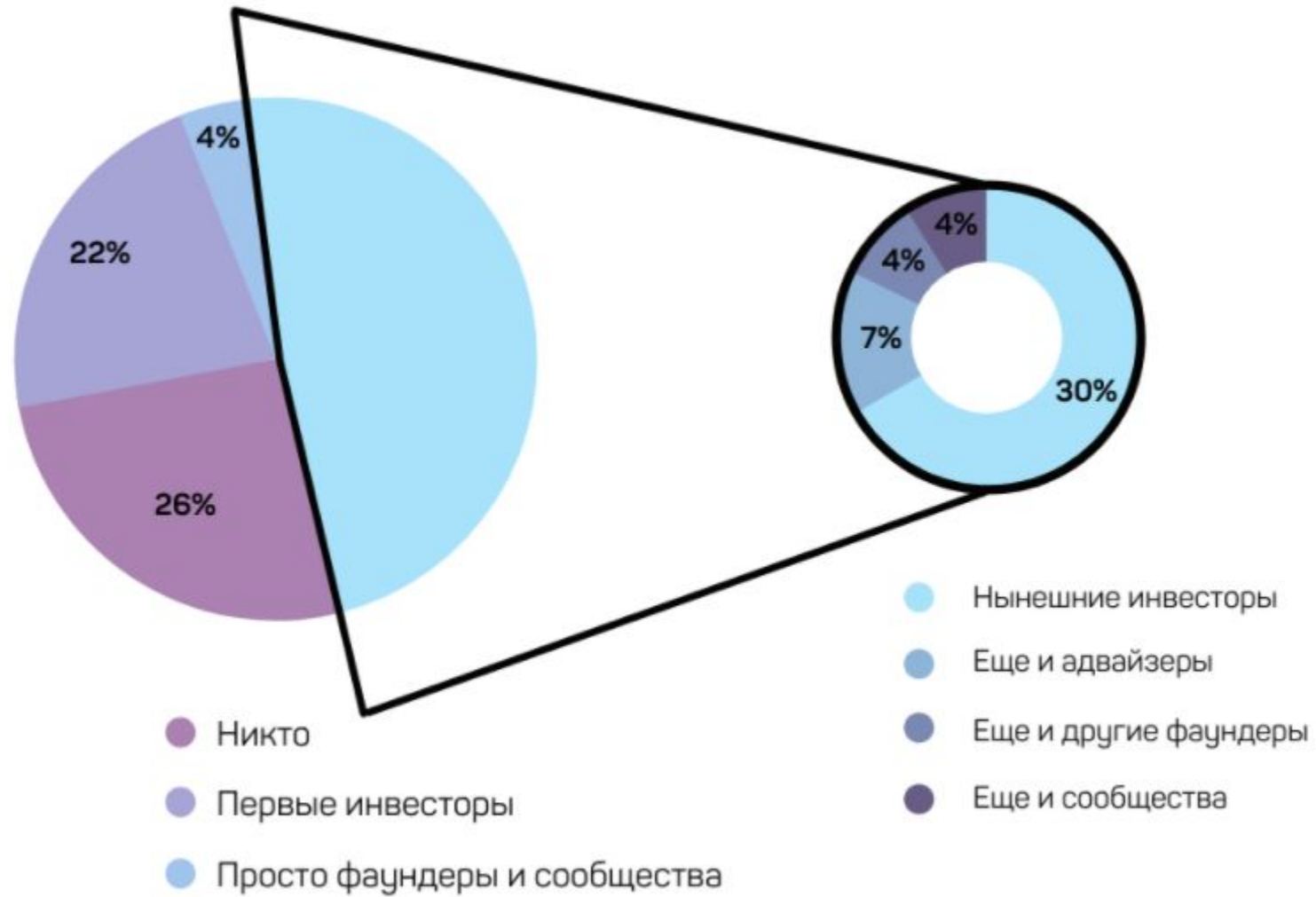
## Лучшие качества инвесторов



Множественный выбор



## Кто помогал вам привлекать инвестиции?



**СПАСИБО**



**Алим Хамитов**  
**CEO MOST Ventures**  
[alim@mostfund.kz](mailto:alim@mostfund.kz)