



Алматы қаласы  
**Цифрандыру**  
Басқармасы

# СТАРТАП И ВЕНЧУРНАЯ ЭКОСИСТЕМА АЛМАТЫ

при партнерстве



Июнь 2023г.

# СОДЕРЖАНИЕ

<a href="#">Обзор IT-рынка в Казахстане и Алматы</a>	7
<a href="#">Портрет стартапов Алматы</a>	17
<a href="#">Финансирование и венчурный капитал</a>	23
<a href="#">Корпоративные инновации</a>	29
<a href="#">Барьеры развития стартапов</a>	37
<a href="#">Запросы и рекомендации от IT-сообщества</a>	43
<a href="#">Приложение. Методология исследования</a>	47



# БЛАГОДАРНОСТИ

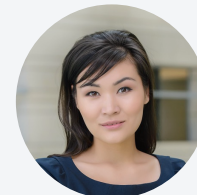
Выражаем благодарность за вклад в подготовке данного исследования (участие в интервью и предоставление информации) представителям корпоративного сектора и стартапов, отраслевым экспертам и инвесторам:

- **Баян Конирбаев**, Руководитель управления цифровизации Алматы
- **Андрей Беклемишев**, Региональный директор IDC в Центральной Азии и Азербайджане
- **Нуртай Абилгалиев**, Генеральный директор BTS Digital
- **Алексей Шаравар**, Директор по изменениям и IT Beeline Казахстан
- **Азиза Шужеева**, Президент НКО TechnoWomen
- **Константин Аушев**, Партнер, Руководитель технологической практики KPMG на Кавказе и в Центральной Азии
- **Бинур Жаленов**, Председатель правления АО «Национальная платежная корпорация» Национального Банка РК
- **Рафал Трэпка**, Генеральный директор Mastercard в Казахстане
- **Ернияз Заманбек**, Директор департамента развития новых бизнесов, Казахтелеком
- **Виталий Волянюк**, Директор, соучредитель казахстанского портала digitalbusiness.kz
- **Олжас Сатиев**, CEO TSARKA GROUP
- **Бейбут Жантурин**, Основатель и CEO Prosper Pay
- **Амирхан Омаров**, Основатель и CEO в Smart Parking Technologies
- **Адлет Мукашов**, Директор/со-учредитель Вериграм
- **Болатбек Оспанов**, CEO Smart Satu
- **Алим Хамитов**, Управляющий партнер MOST Ventures
- **Мират Ахметсадыков**, Управляющий партнер MOST Ventures
- **Каракоз Тасболатова**, COO Бизнес-инкубатор MOST

## Авторы исследования



**Павел Коктышев**  
Управляющий партнер  
MOST Ventures



**Айнур Жантурина**  
CEO RISE (Research, Insights & Studies in Eurasia), Партнер Fintech Consult в Казахстане



MOST – это частный Бизнес-инкубатор и венчурный фонд в Казахстане, который с 2011 г. поддерживает технологических предпринимателей, инвесторов и корпорации.

Наша миссия – построить технологическую экосистему для трансформации общества с целью роста благосостояния.

### Мы стимулируем взаимодействие в инновационной экосистеме через:

- поддержку технологических предпринимателей
- построение устойчивых партнерств
- синергию и интеграцию ресурсов
- предоставление финансовых инструментов
- привлечение талантливых людей
- акселерацию инноваций
- построение сообщества

## Другие наши исследования и отчёты



# Предисловие



**Баян Конирбаев**

Руководитель  
Управления цифровизации  
города Алматы

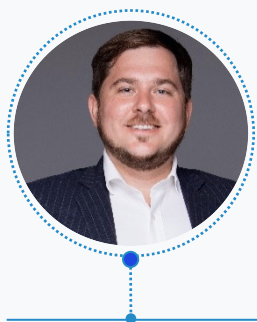
С большой радостью представляем вам отчёт о текущем состоянии стартап и венчурной экосистемы Алматы. Это первый аналитический обзор стартапов и технологических предпринимателей в нашем городе.

Управления цифровизации города Алматы активно занимается исследованием рынка и инновационной экосистемы с целью разработки новых продуктов и сервисов поддержки технологических предпринимателей. Мы стремимся учитывать актуальные потребности стартап-сообщества и общие изменения, происходящие в сфере технологий и инноваций. В исследовании мы проанализировали ключевые запросы технологических предпринимателей, их стратегии развития, представления о существующих барьерах и восприятие ключевых факторов бизнес-успеха. Нам было интересно посмотреть, есть ли зависимость между особенностями поведения стартапов и такими факторами как стадия развития, возраст, бизнес-модель компании, профиль ее основателя.

Целью нашего исследования было всестороннее изучение динамики и тенденций на IT-рынке Алматы, а также предоставление актуальной информации для всех заинтересованных сторон. Мы верим, что результаты нашего исследования помогут лучше понять и эффективнее взаимодействовать со стартап-сообществом, а также послужат основой для создания городских сервисов поддержки инновационных предпринимателей. Мы призываем всех заинтересованных сторон к сотрудничеству и взаимодействию, чтобы вместе создать благоприятную и инновационную экосистему, способствующую процветанию и успешному развитию стартапов в нашем городе.

Благодарим всех наших партнеров, экспертов и представителей рынка за помощь в написании исследования!

# Предисловие



**Павел Коктышев**

Управляющий партнер  
MOST Ventures

Мы рады представить вам наше обширное исследование IT и инновационной экосистемы города Алматы, крупнейшего технологического хаба в Центральной Азии. Это исследование является результатом многомесячной работы, тщательного анализа и многих часов интервью с ключевыми участниками отрасли.

Мы, как ведущая венчурная компания в регионе Центральной Азии, стремимся улучшить понимание состояния IT и инновационной экосистемы в регионе, где мы присутствуем. Особенно мы ценим наш родной город Алматы, где находится наш головной офис. Наша цель - показать важность IT и инновационной экосистемы города Алматы и продемонстрировать ее огромный потенциал, а также влияние на страну и регион в целом.

С каждым годом мы все больше зависим от технологий, что подчеркивает важность их развития. Венчурный капитал играет значительную роль в развитии IT-сектора, способствуя инновациям и поддержке стартапов на ранних стадиях развития. Взаимодействие между IT и венчурным капиталом может привести к созданию динамичной и процветающей инновационной экосистемы. Город Алматы занимает уникальное место в этом контексте. Как культурный и финансовый центр Казахстана, он предлагает огромные возможности для развития IT-индустрии. Это город, где смешиваются разные культуры и идеи, что стимулирует творческое мышление и инновации. Важно отметить, что Алматы обладает высококвалифицированными специалистами в области IT и богатой образовательной инфраструктурой. В городе присутствуют ведущие технические университеты страны, которые готовят специалистов мирового класса и поддерживают инновационный дух.

Благодаря этому исследованию, мы надеемся предоставить читателям не только понимание текущего положения дел в IT и инновационной экосистеме Алматы, но и предоставить инсайты, которые помогут формированию стратегий для более эффективного использования возможностей этого быстро развивающегося рынка.

Мы благодарны всем участникам отрасли, которые поделились своими знаниями и опытом в ходе этого исследования. Надеемся, что наши выводы окажутся полезными и стимулирующими для всех сторон, включая предпринимателей, инвесторов, политиков и всех, кто заинтересован в развитии IT и инновационной экосистемы города Алматы на благо страны и региона. Мы на пороге появления первого «единорога» из Центральной Азии, и с большой вероятностью он будет из Алматы.

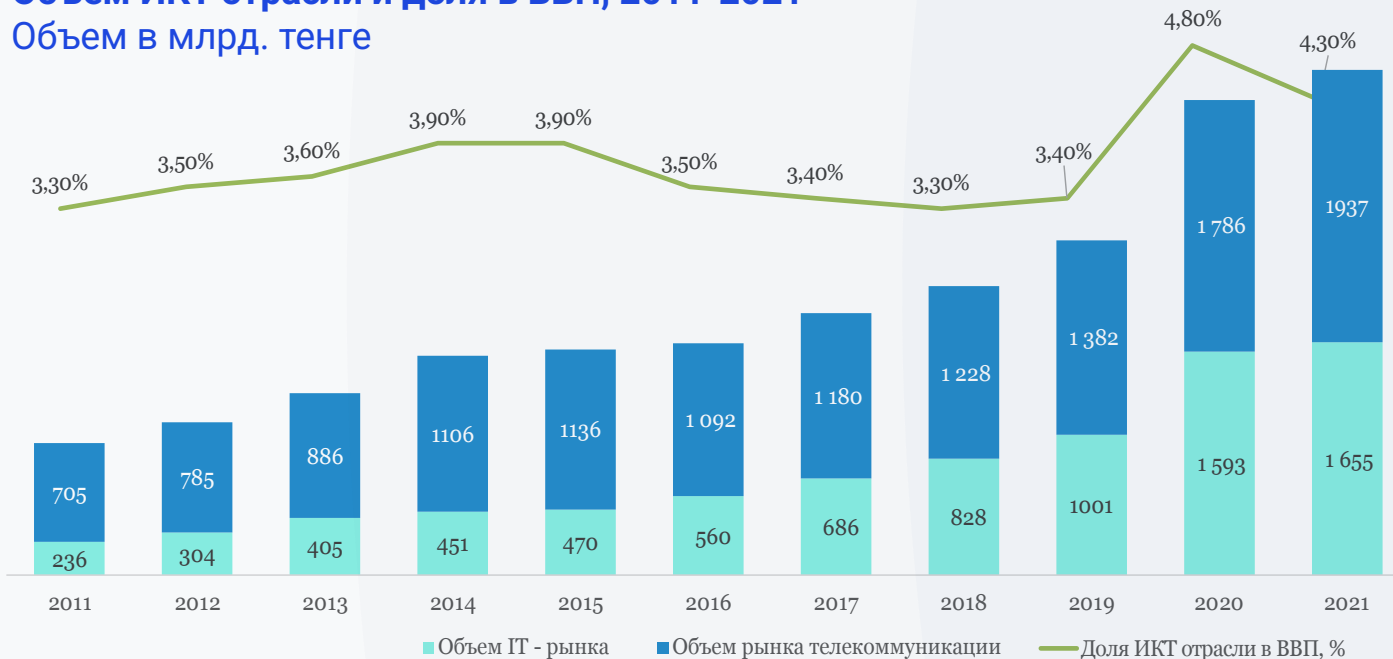


# 01

## ОБЗОР IT-РЫНКА В КАЗАХСТАНЕ И АЛМАТЫ

# Отрасль информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) — одна из динамично развивающихся отраслей в Казахстане

**Объём ИКТ отрасли и доля в ВВП, 2011-2021**  
Объём в млрд. тенге



Источник: Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК, Министерство труда и социальной защиты населения РК (МТЦЗН РК) и hr.enbek.kz, на 1 июля 2022 г.

Примечание: в целом, подход, применяемый в рамках формирования государственной статистики, по оценке объема ИКТ рынка, ИКТ кадров и т.д. на основе суммирования предприятий по определенным ОКЭД, может иметь существенные отклонения (погрешность). Необходимо провести глубокое исследование с опросом всех участников ИКТ-рынка, всесторонним анализом различных данных, а также применением математического моделирования в соответствии с международными стандартами оценки рынков. В текущем году IDC планирует проведение такого исследования, результаты которого будут опубликованы в конце 2023 г.



«В Казахстане ИТ-индустрия развивается быстрыми темпами и многое зависит от конкретного сегмента рынка. В области аппаратных решений мы отстаем от многих стран, но **в софтверной сфере есть успешные компании**, занимающиеся разработкой программного обеспечения, решениями для финансового сектора, e-commerce и т.д. Однако стартап-экосистема в Казахстане относительно молода и ее разнообразие ограничено емкостью рынка. **Большинство успешных ИТ-предпринимателей стремятся к международной экспансии** и поэтому мы не всегда видим на нашем рынке самые интересные и инновационные решения».

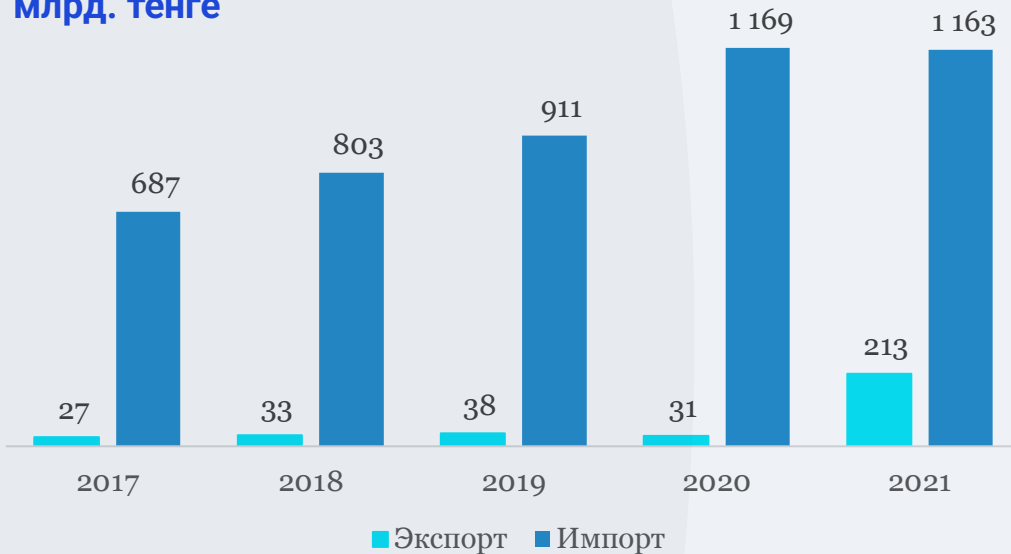


**Нуртай Абилгалиев**  
Генеральный директор  
BTS Digital



# Релокация технологических команд из других стран способствовало увеличению экспорта ИКТ отрасли

Экспорт и импорт товаров ИКТ, 2017-2021 млрд. тенге



Источник: Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК



В Казахстане были созданы уникальные условия для релокации технологических команд из-за границы задолго до региональных конфликтов

В стране функционируют как государственные, так и частные институты, занимающиеся привлечением инвестиций и технологий. К ним относятся Международный финансовый центр «Астана», Международный технопарк Astana Hub, холдинг MOST и другие.

По данным Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности, несколько международных технологических компаний полностью или частично переехали в Казахстан. Среди них: **Playrix** (разработка игр, капитализация \$17 млрд.), **Tinkoff Bank** (онлайн-банк, \$6,3 млрд.), **Nexters** (разработка игр), **InDriver** (сервис пассажирских перевозок, \$1,2 млрд.), **СПБ Биржа** (биржа, \$1 млрд.), **Mytona** (разработка игр, \$0,25 млрд.), **TypeType** (шрифтная студия), **Level Travel** (бронирование онлайн-туров) и **Red Mad Robot** (разработчик приложений).

«Казахстанские IT-предприниматели должны делать бизнес за рубежом, а технологический back офис держать в Казахстане».



**Олжас Сатиев**  
CEO TSARKA GROUP

«Возможен дальнейший выход в Казахстан международных и российских технологических и инновационных компаний. Это усилит конкуренцию на рынке, компании будут больше привлекать ресурсов, что улучшит продукты для пользователей. Обратная сторона - усилится конкуренция за кадры среди стартапов и компаний».



**Алексей Шаравов**  
Директор по изменениям и IT  
Beeline Казахстан

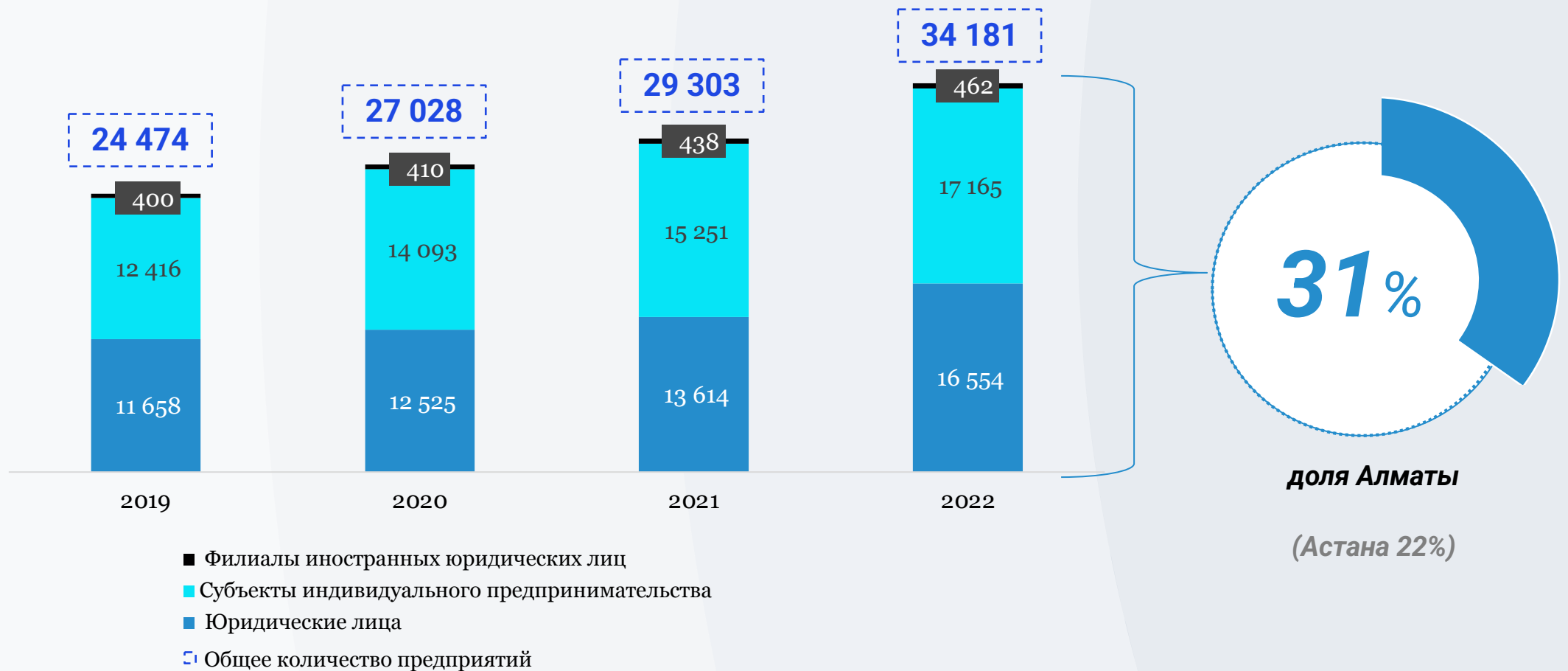
«Думаю, что следует обратить внимание на снижение барьеров и поддержку стартапов с хорошим экспортным потенциалом, в том числе используя политические и дипломатические ресурсы нашего государства с учетом сложившейся геополитической обстановки».



**Бинур Жаленов**  
Председатель Правления  
АО «Национальная платежная  
корпорация» НБ РК

# Алматы - лидер ИКТ отрасли в Казахстане с более чем 30% долей зарегистрированных предприятий

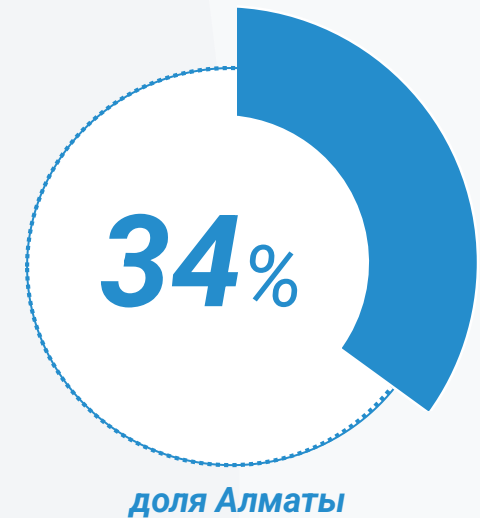
Количество зарегистрированных предприятий в сфере ИКТ в Казахстане, 2019-2022



Источник: Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК

# В Алматы сосредоточено более трети (34%) всех ИКТ специалистов Казахстана

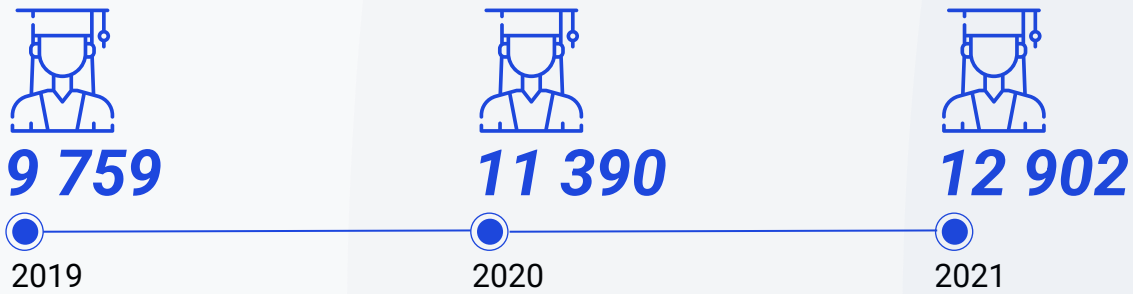
## ИКТ специалисты в Казахстане



Источник: Министерство труда и социальной защиты населения РК (МТЦЗН РК) и hr.enbek.kz, на 1 июля 2022 г.

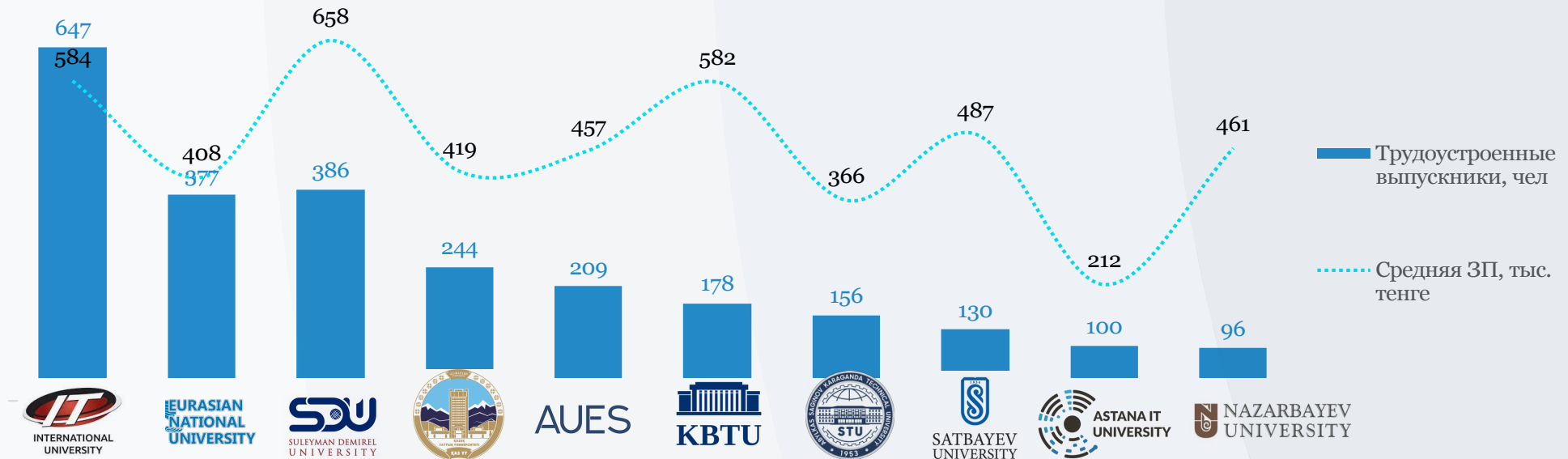
# 83 из 122 вузов страны готовят IT-кадры, и количество IT-выпускников продолжает расти

Выпускники вузов и колледжей по IT-специальностям, чел.



Источник: Министерство труда и социальной защиты населения РК (МТСЗН РК) и hr.enbek.kz, на 1 июля 2022 г.

Количество и средняя зарплата трудоустроенных выпускников по IT-профессиям в 2019-2022 гг.



Источник: Министерство труда и социальной защиты населения РК (МТСЗН РК) и hr.enbek.kz, на 1 июля 2022 г.

# Алматы — центр креативной экономики и IT-хаб всего Центрально-Азиатского региона



*ВВП страны приходится на долю Алматы*



*доля в государственном бюджете*



*государственных услуг оказываются в цифровом формате*

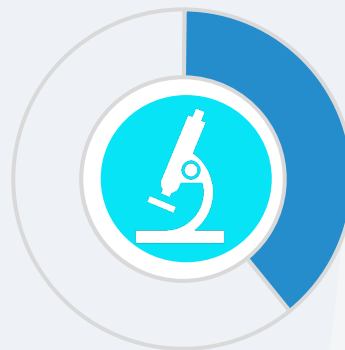


*уровень цифровой грамотности населения*



**32%**

*организаций занимаются научно-исследовательской и опытно-конструкторской работой*



**39%**

*всех затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы*



**34%**

*ИКТ специалистов страны*

# Стартапы оценили экосистему в среднем на 3 балла из 5, высоко оценивая налоговые стимулы

## Оценка экосистемы по мнению алматинских стартапов

(1 - плохо, есть проблемы; 5 - хорошо, нет проблем)



Возможность найти финансирование



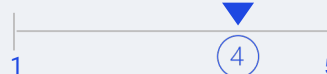
Доступ к талантам



Простота, прозрачность ведения бизнеса



Налоговая система, которая стимулирует стартапы



Разнообразие игроков экосистемы



«В Казахстане сложился базовый контур инновационной инфраструктуры – от акселераторов до венчурных фондов. Конечно, с точки зрения зрелости бизнес-процессов и синергии между отдельными элементами инфраструктуры наблюдается существенный потенциал для развития, но думаю динамика последних нескольких лет дает хороший повод для надежды».



**Бинур Жаленов**

Председатель Правления АО «Национальная платежная корпорация» НБ РК



**Мнения стартапов:**

«Рынок очень маленький на самом деле. **Не хватает разнообразия.** В большинстве своем все друг друга знают».

«**Есть проблемы с доверием к бизнесу и новым проектам, включая IT-проекты.** Также отсутствуют крупные и стабильные инвестиционные фонды, что увеличивает риски потери инвестиций».

«**Я думаю, не хватает смелых и безумных фаундеров** на рынке, которые поплывут против течения и покажут на практике, что в жизни стартапера не все идет по книжке и правилам».

«**В последние 2 года появилась мощная поддержка стартапов.** Отличная возможность удержать «умы» страны».

# Стартап экосистема



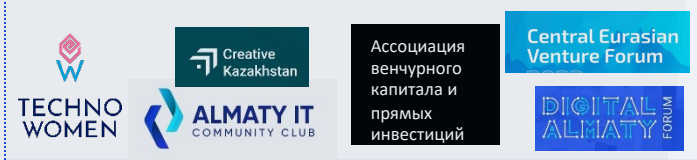
## Акселераторы, инкубаторы, конкурсы



## Медиа



## Ассоциации, комьюнити, ивенты



## Коворинги



## Школы программирования



## Стартапы, получившие венчурное финансирование\*



## Поддержка бизнеса



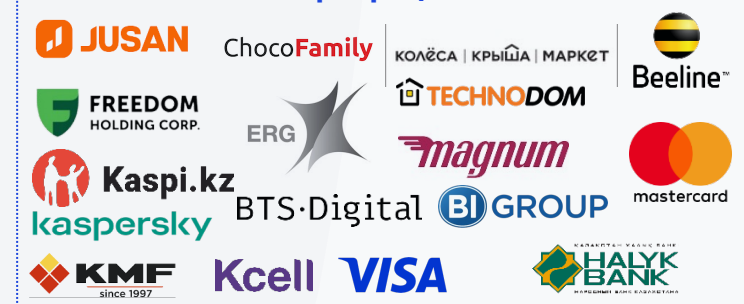
## Источники венчурного финансирования (в т.ч. гранты)



## Иновационные лаборатории



## Корпорации



Примечание: представленный список не является исчерпывающим  
\* Стартапы, получившие венчурное финансирование с 2018 по 2022

“

*«Развитие стартап экосистемы города находится на высоком уровне. Но если сравнивать с лучшими практиками, у нас есть пространство для роста, как в практике создания условий для развития стартапов так и их поддержки. У нас сейчас очень хорошо развиваются новые институты, как Astana Hub, и за последние 5 лет мы все видим очень большие результаты с достижениями на международном уровне, но, в любом случае, **опыт стартап экосистемы Силиконовой долины с более чем 50 летней историей или инновационного кластера Пекинского ДжунГуанЦун, который развивается с 1989 г. должен быть для нас целевым**».*



**Баян Конирбаев**  
Руководитель управления цифровизации Алматы







# 02

## ПОРТРЕТ СТАРТАПОВ АЛМАТЫ

# Портрет стартап фаундера Алматы: сравнительная характеристика

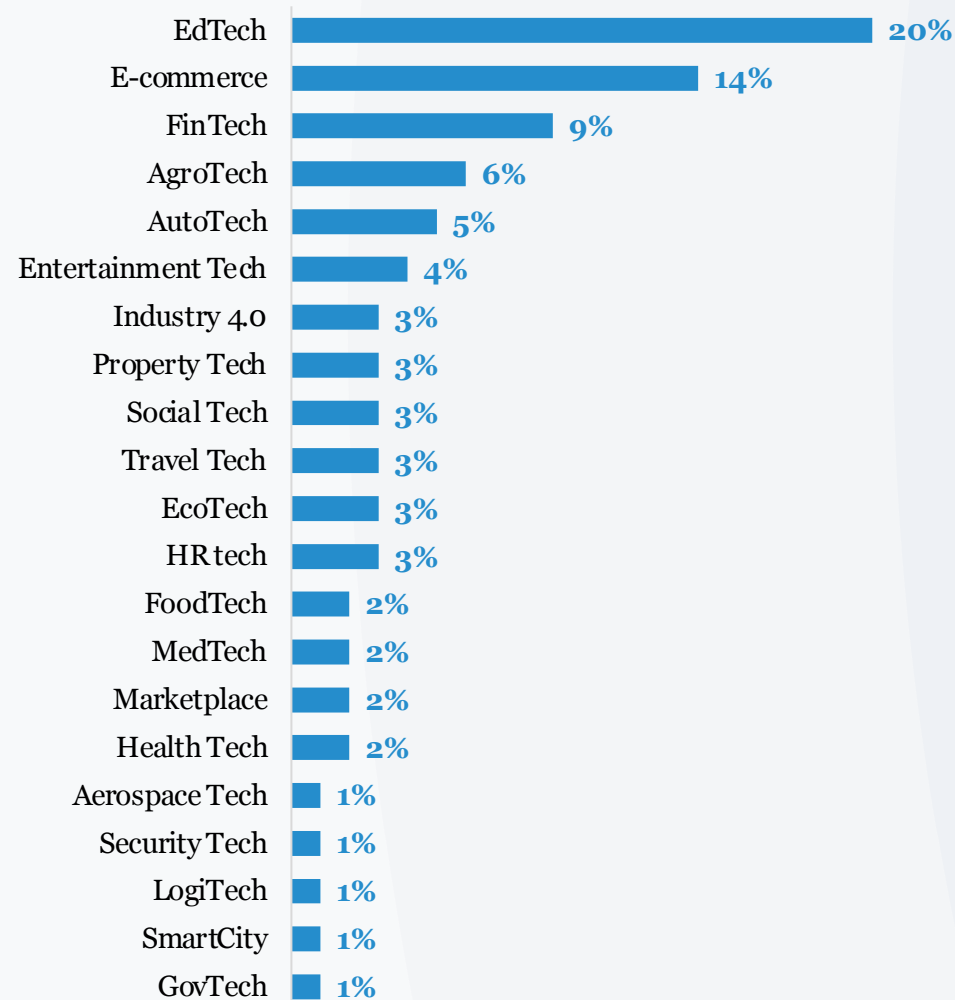


Источники: Результаты онлайн-опроса основателей стартапов, n=80, март 2023  
 портрет европейского стартапа – European Startup monitor 2018 (2 515 стартапов); портрет единорогов США – Land of the “Super Founders”– A Data-Driven Approach to Uncover the Secrets of Billion Dollar Startups (сплошное исследование 195 компаний-единорогов США), декабрь 2018

# В Алматы основными секторами развития стартапов являются EdTech, FinTech и E-commerce

## Распределение стартапов по сфере деятельности

% от общего количества респондентов



«У нас оптимистический взгляд на будущее стартапов в Казахстане. Сейчас трудно сказать, что выстрелит именно в ближайший год. С точки зрения направлений – это будут: **биометрические способы идентификации, AI, блокчейн, open data**».



**Рафал Трэпка**

Генеральный директор Mastercard в Казахстане

«Есть хорошие стартапы **в области финансов, e-commerce, B2B-решений**. Но очень много стартапов на начальном этапе и с локальным фокусом, без амбиций международной экспансии. Хочется видеть больше решений в сфере биотехнологий, AI, кибербезопасности, роботизации. В целом у рынка B2B хороший потенциал для развития в части интернета вещей и агротехнологий».



**Алексей Шаравар**

Директор по изменениям и IT Beeline Казахстан

«В Алматы исторически очень хорошо развивается **ритейл, доставка и все что связано с сервисной экономикой**. Логично, что город не может быть представлен, как центр притяжения для предприятий обрабатывающей промышленности. **Город уже сформировался, как финансовый и торговый центр**».



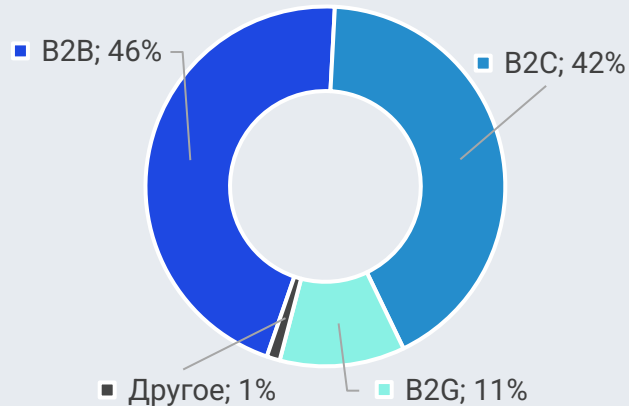
**Баян Конирбаев**

Руководитель управления цифровизации Алматы

# У 36% стартапов не было роста выручки за последний год

## Специализация бизнеса

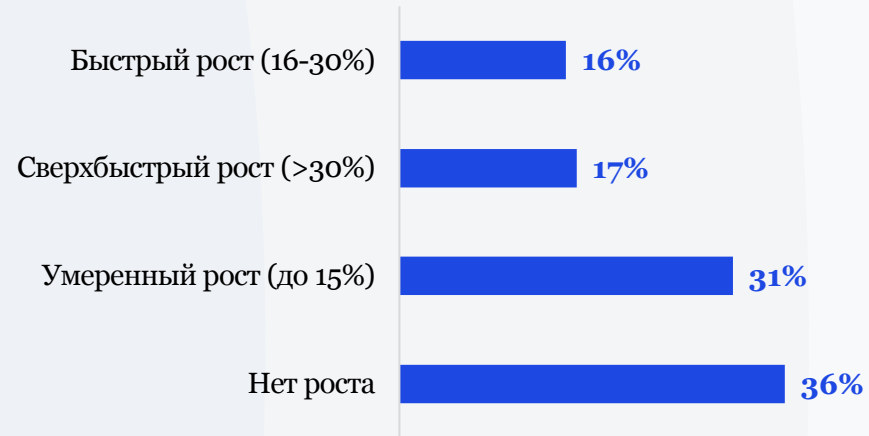
% от общего количества респондентов



Источник: результаты онлайн-опроса основателей стартапов, n=80, март 2023

## Темпы роста выручки за последний год

% от общего количества респондентов



Источник: результаты онлайн-опроса основателей стартапов, n=80, март 2023

«Существует четыре основных популярных ниш:

- **Рынок B2C**, который включает в себя **образование, маркетплейсы товаров и услуг**
- **Рынок МСБ**, где предоставляются массовые сервисы, помогающие автоматизировать процессы
- **B2B сектор**, где решаются узкие нишевые отраслевые проблемы
- **и B2G сектор»**



**Мукашов Адлет**

Директор/со-учредитель Вериграм

«В Казахстане складывается конкурентоспособная прослойка технологических предпринимателей, в том числе, благодаря создаваемой государством инновационной экосистеме, ярким примером которой можно считать Astana Hub. За последние несколько лет появилось много независимых казахстанских сервисов в lifestyle, sharing есопоту и других интересных бизнес-моделях, есть прорывы и в deep tech вроде стартапа Cerebra.

Появляется много стартапов, управляемых талантливыми основателями, но все упирается в емкость рынка и потребительский спрос. На мой взгляд, это основной сдерживающий фактор».



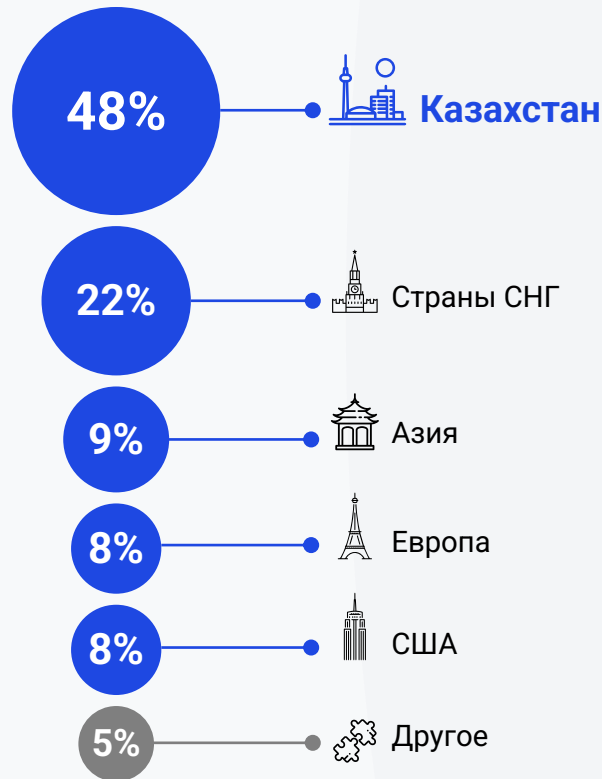
**Бинур Жаленов**

Председатель Правления АО «Национальная платежная корпорация» НБ РК

# Продажи 48% стартапов ориентированы на локальный рынок в Казахстане

## Регионы продаж

% от общего количества респондентов



Источник: результаты онлайн-опроса основателей стартапов, n=80, март 2023



*«Многие стартапы в Казахстане должны перестать ограничиваться только локальным рынком и начать смотреть на возможности экспорта. Например, как это сделал Алексей Ли, который известен в Казахстане по проектам Arbus.kz, Aviata.kz, Ticketon, а в последнее время пробует повторить успех Arbus в США, развивая там проект в сфере e-commerce Pinemelon. По словам самого Алексея, работа на крупнейшем в мире рынке – это точно не «прогулка в парке», многие вещи даются с большим трудом и невероятными усилиями. Приходится очень много работать, без преувеличения 24/7. То есть выход за пределы домашнего, уютного рынка – как бы банально это ни звучало, это выход в зону серьезного дискомфорта. Но по-другому большие технологические истории не создаются. Это уже давно поняли в Израиле, Эстонии, Беларуси. В этих странах голова практически каждого IT - предпринимателя повернута на экспорт, на большие рынки».*



**Виталий Волянюк**

Директор, соучредитель казахстанского портала [digitalbusiness.kz](https://digitalbusiness.kz)

*«В Казахстане не существует достаточно крупного внутреннего рынка, который позволил бы построить успешную технологическую компанию, и для этого хорошо бы установить торговое партнерство с крупными экономиками, такими как США, Япония, Корея, ЕС и Транстихоокеанское партнерство, для обмена технологиями, ресурсами и создания рынков сбыта, а также развивать логистическую инфраструктуру и торговые пути».*



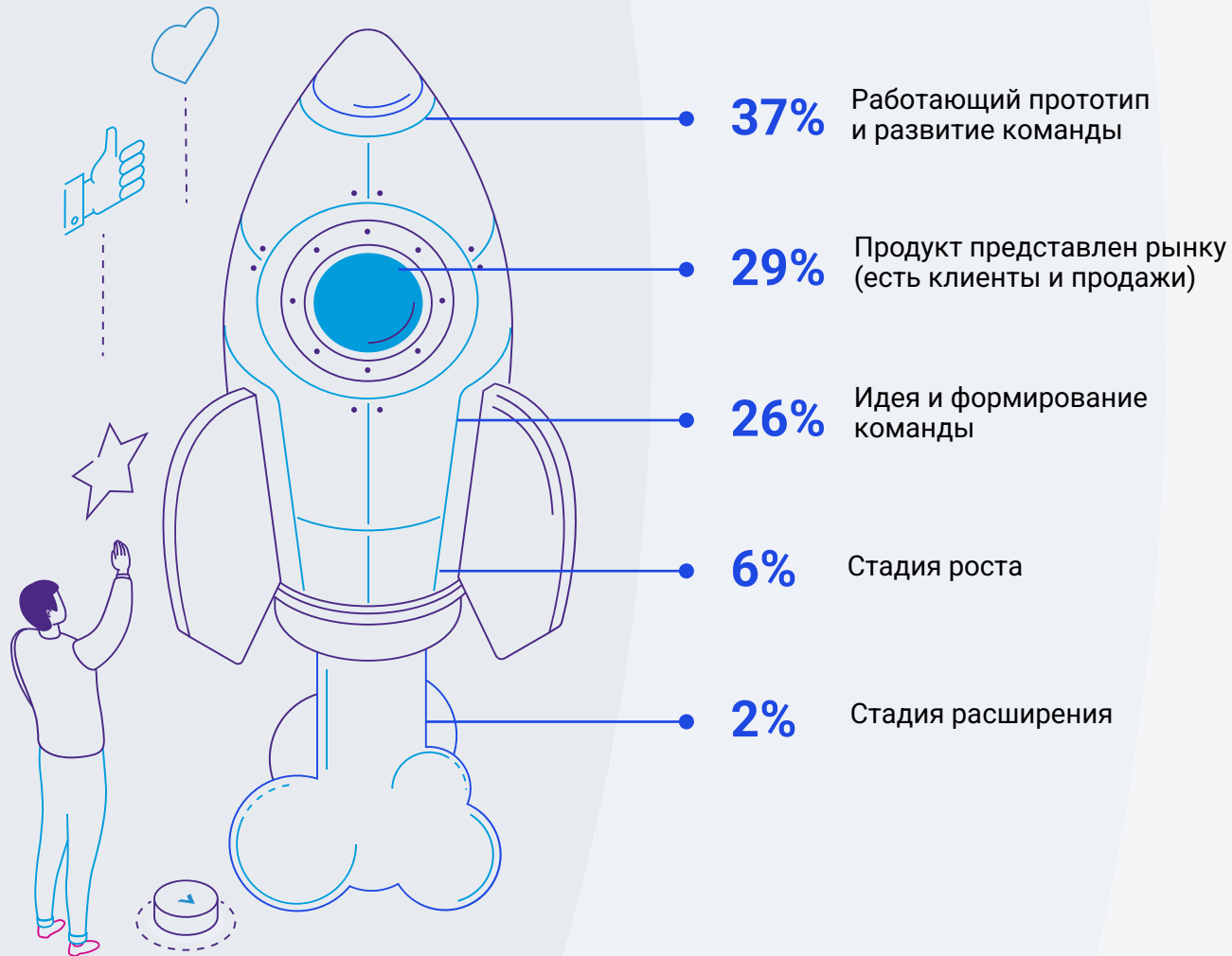
**Мукашов Адлет**

Директор/со-учредитель Вериграм

# Стадия развития

## Распределение стартапов по стадиям развития

% от общего количества респондентов



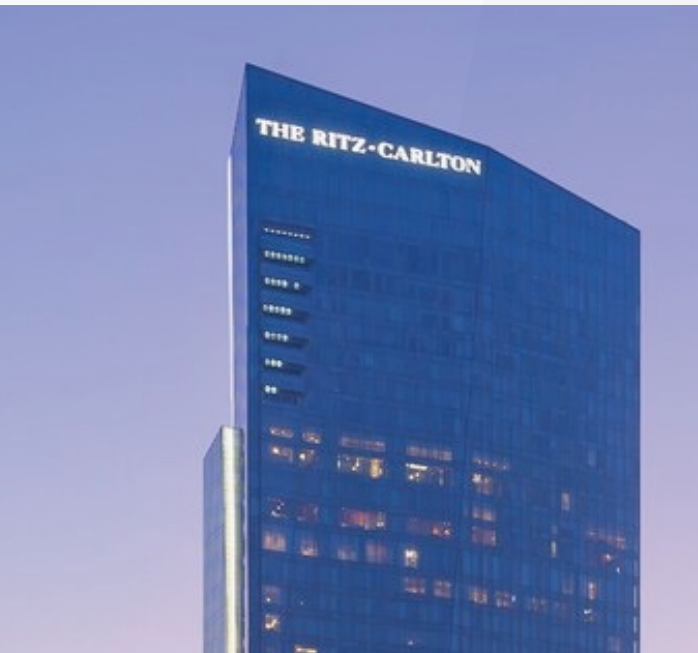
Источник: результаты онлайн-опроса основателей стартапов, n=80, март 2023



«В целом все направления понемногу закрыты, но пока невозможно выбрать несколько действительно зрелых стартапов».



**Алексей Шаравар**  
Директор по изменениям  
и IT Beeline Казахстан

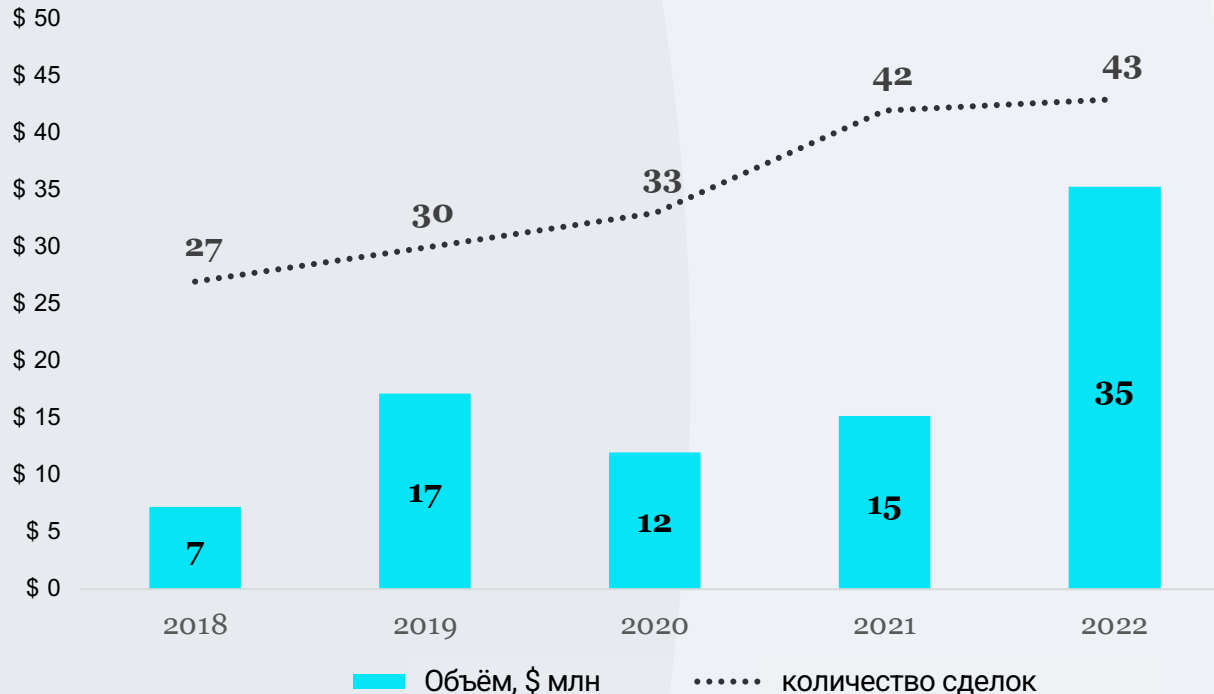


# 03

## ФИНАНСИРОВАНИЕ И ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ

# Значительная доля венчурных инвестиций в Казахстане приходится на Алматы

## Объём и количество публичных сделок с венчурным капиталом в Казахстане



Источники: исследование MOST «Venture Capital Market in Kazakhstan», 2023

## Общий объём и количество публичных сделок с венчурным капиталом в Казахстане (2018-2022)

Согласно исследованию MOST «Venture Capital Market in Kazakhstan», более **50%** венчурных инвестиций были привлечены алматинскими стартапами

Источники: исследование MOST «Venture Capital Market in Kazakhstan», 2023

**175**  
количество сделок

**\$87** млн  
объём рынка



«IT-среда очень активно развивается в Казахстане последние 10 лет, появилось много стартапов, которые выходят на международные рынки, привлекают зарубежные инвестиции. С участием государства в Казахстан **пришли зарубежные инвестиционные фонды – Quest Ventures, 500 Startups**, деньги которых уже получило несколько казахстанских стартапов. В Казахстане **появилась плеяда отечественных профессиональных инвесторов, которые поддерживают стартапы на ранних стадиях**».

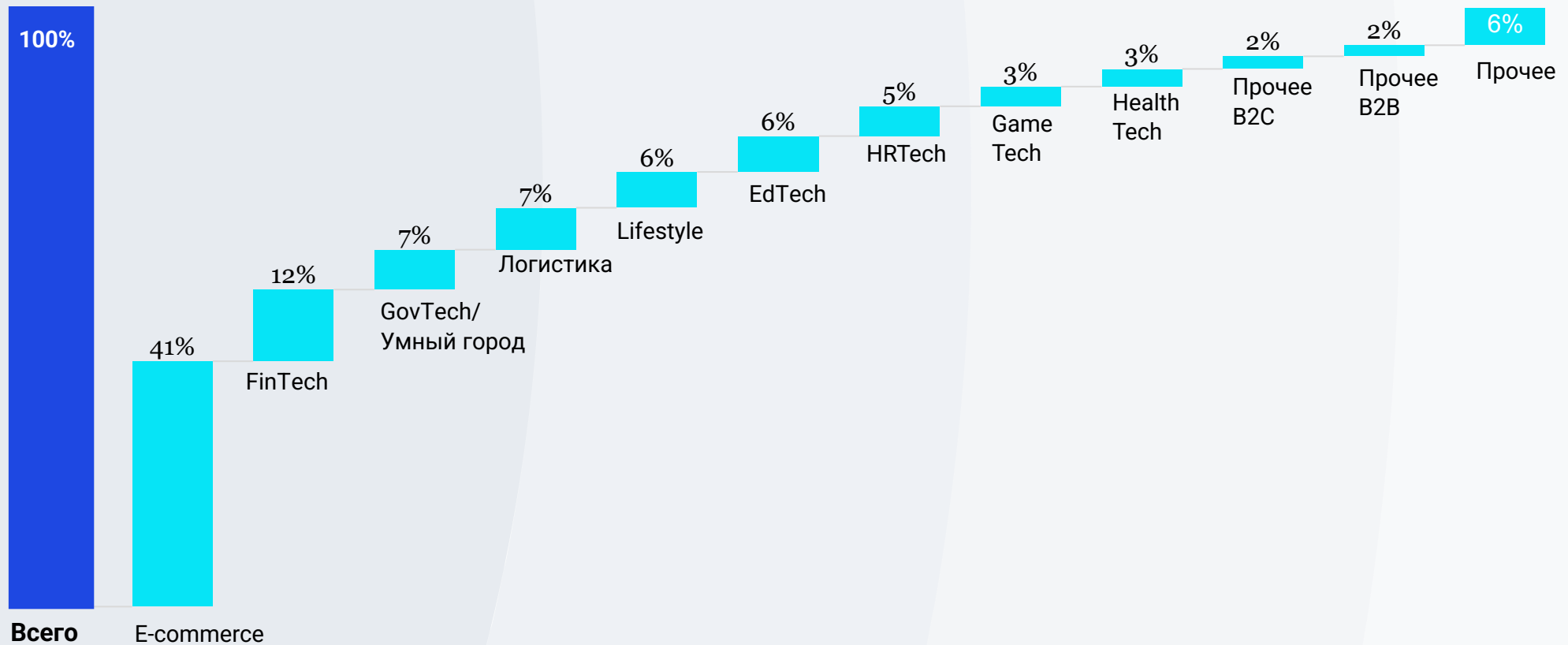


**Болатбек Оспанов**  
CEO Smart Satu



# Секторы FinTech и E-commerce доминируют в венчурных сделках, составляя 53% от общего числа

Распределение объёма публичных сделок с венчурным капиталом по секторам в Казахстане (2018-2022)



Источники: исследование MOST «Venture Capital Market in Kazakhstan», 2023

# Большинство стартапов финансируют свой бизнес за счет собственных средств

## Источники средств для запуска стартапа

% от общего количества респондентов



Источник: результаты онлайн-опроса основателей стартапов, n=80, март 2023



## Мнения IT-сообщества:

«Было бы полезным, если бы составлялся какой-то **список компаний-инвесторов**, которые бы хотели сотрудничать по определённым отраслям».

«Должна быть **онлайн-площадка, где можно взаимодействовать с частными инвесторами, в т. ч. зарубежными...** Сейчас мы взаимодействуем с теми, кого знаем лично».

«**Составить руководство для стартапов, разделенное по отраслям, с перечнем инвестиционных и венчурных фондов как в Казахстане, так и за рубежом.** Разбить инвестиции на портфели и описать риски, а также детализировать минимальные и максимальные суммы, ROI и минимальные требования венчурных фондов для подачи заявки. Создать портал, аналогичный CCB.kz, для онлайн-обучения стартапов, поскольку многим женщинам с детьми неудобно ездить на офлайн-курсы. Изучить лучшие практики для стартапов в Сингапуре, Китае, Юго-Восточной Азии, чтобы стартап мог быстро подняться с учетом рисков за 1 год».

«**Необходимо привлечь инвесторов, которые помимо финансовой поддержки, смогут помочь с выходом на международные рынки**».

# 21% стартапов не могут найти инвесторов, готовых финансировать их отрасль, 16% имеют сложности с поиском контактов инвесторов

## Почему вам не удалось привлечь финансирование?

% от общего количества респондентов



Источник: результаты онлайн-опроса основателей стартапов, n=80, март 2023



**«Казахстан нуждается в более компетентных инвесторах в области разработки игр и виртуальной реальности.»**

*В целом, наша экосистема имеет хорошие механизмы поддержки стартапов. Однако как стартапер, я столкнулся с проблемой привлечения инвесторов и поиска партнеров схожих взглядов. Но мы радуемся тому, что есть крупные игроки, которые уже доказали свой успех».*

**стартап с Алматы**

*«Существует множество ангельских инвесторов, которые ищут перспективные проекты. Однако многие стартапы не знают, как найти таких инвесторов. Один из возможных вариантов решения этой проблемы - проведение нетворкинг-мероприятий и продвижение инвесторов (венчурных и не венчурных, а также начинающих) в социальных сетях».*

**стартап с Алматы**

# Мнения IT — сообщества о рынке венчурного капитала в Алматы



Последние годы рынок демонстрирует положительную динамику. Однако согласно экспертам, имеется дефицит инвестиций на посевной и ранней стадиях.

Инвесторы, стремясь снизить риски, ориентируются, в первую очередь, на компании с подтвержденным спросом на продукцию, у которых есть соглашения и контракты с потребителями.

Некоторые стартапы в целом видят риски в привлечении финансирования на ранних этапах развития («ошибки в начале могут отпугнуть инвесторов») и планируют привлекать внешние инвестиции только на стадии расширения.



«Венчурный рынок Алматы продолжает динамичное развитие, и на нем заметны положительные улучшения. Венчурные капиталисты все более точно определяют требования к стартапам, используя системный подход, и активно помогают им в обучении и развитии. Однако несмотря на рост количества венчурных инвесторов и фондов, **потребность стартапов в финансировании по-прежнему остается высокой**».



**Бейбут Жантурин**  
CEO и основатель Prosper Pay



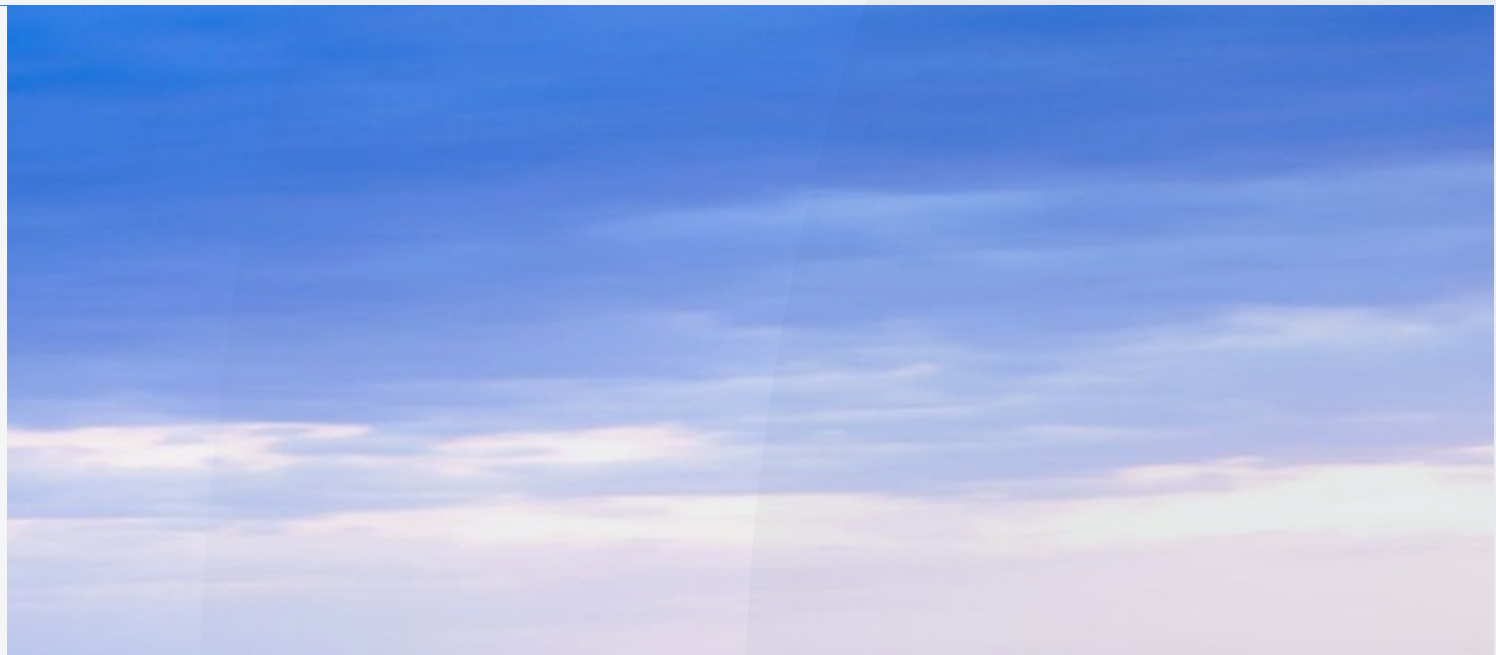
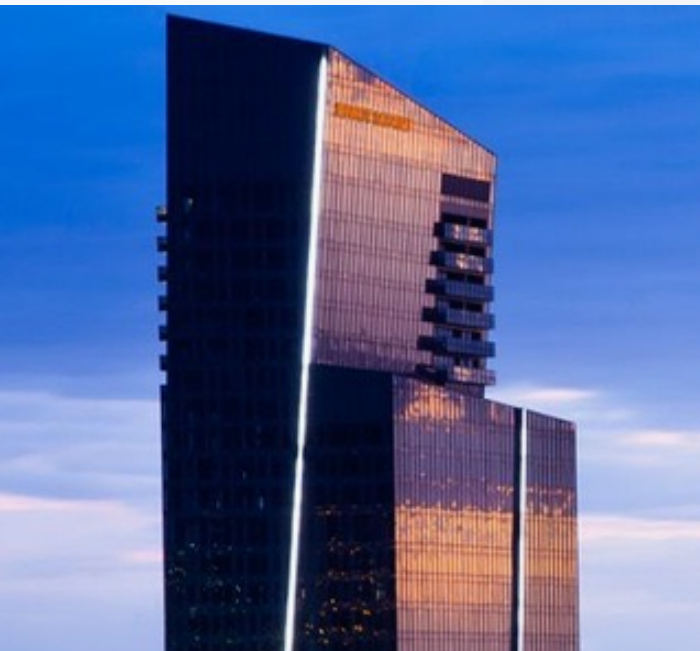
«Радует появление множества акселераторов в последнее время и активность венчурных фондов. **Однако отсутствие института частных инвесторов и бизнес-ангелов, как мне кажется, тормозит становление полноценной инфраструктуры.** Частные инвесторы есть, но они по инерции предпочитают операции с недвижимостью, займы на пополнение оборотных средств/исполнение контракта, финансирование традиционного бизнеса под залог активов».

«Многим сложно найти именно первого инвестора, будь то бизнес-ангел или фонд».

«Нужно сделать продукт, который будет настолько понятен венчурному рынку, чтобы не возникало вопросов с его продажей. **Разрабатывать продукт за деньги инвестора глупо**, потому что велика вероятность, что не выйдешь на рынок, а инвесторские деньги получаешь 1 раз».

«В регионе **недостаточно сформировано понимание венчурного капитала и культуры стартапов**, поэтому необходимо предпринимать меры для просвещения и создания условий для начинающих предпринимателей».

«Если бы государство смогло организовать и создать класс **местных ангелов** вроде тех, что есть в США, и которые смогли бы на ранних стадиях увидеть, что компания действительно имеет потенциал - это было бы великолепно. Именно такие люди необходимы для старта технологических компаний».



# 04

## КОРПОРАТИВНЫЕ ИННОВАЦИИ

# Взаимодействие стартапов и корпораций: мировой опыт

В мире большинство стартапов работает на рынке B2B и активно сотрудничает с крупными компаниями. Корпорации используют различные инструменты взаимодействия со стартапами: наиболее распространенные – акселераторы, венчурные фонды и технологические конкурсы.



**доля B2B стартапов в Европе**

European Startup monitor 2018

## Почему корпорации заинтересованы в сотрудничестве со стартапами?

Опрос руководителей 100+ компаний из списка Fortune 1000

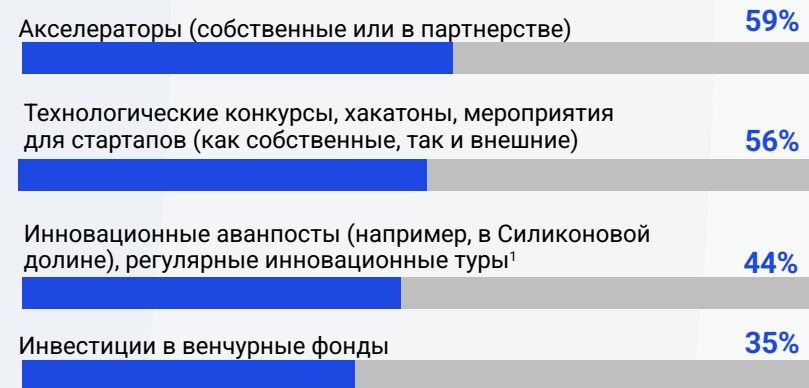


**европейских стартапов сотрудничает с крупными компаниями**

European Startup monitor 2018

## Как корпорации ищут стартапы?

Опрос руководителей 100+ компаний из списка Fortune 1000



<sup>1</sup> Инновационный аванпост – специализированный офис, расположенный в ключевых международных инновационных хабах с целью изучения международного опыта. Инновационные туры – программы посещения инновационных организаций, компаний и кластеров с целью обмена опытом и выявления новых трендов развития отрасли.

Источник: Unlocking Innovation Through Startup Engagement: Best Practices from Leading Global Corporations, Report by 500 Startups, 2018.



## Взаимодействие стартапов и корпораций: глобальные тренды

«Есть ощущение, что крупные корпорации стали активнее смотреть на рынок ИТ-компаний. Ответить прямолинейно, что, вот, набор из пяти потребностей, над которыми стартапы должны начать работать, чтобы стать привлекательными для корпораций, невозможно. Как известно, формулировка проблемы – это уже почти решение. Если бы все было так просто, корпорации уже бы закрыли проблемы своими силами. Тем не менее, если обратиться к аналитике по глобальным рынкам – посмотреть, какие стартапы привлекают наибольшее количество инвестиций (например, регулярный отчет KPMG «Pulse of Fintech»), то некоторые тренды уловить можно:

- **глобально общий объем инвестиций в стартапы снижается**, но вот объем крупных сделок со стороны институциональных игроков растет,
- **наибольший рост наблюдается в сегменте Regtech-решений**, и это ожидаемо в свете растущего регуляторного давления во всех странах – именно в Regtech-сфере зафиксирована самая крупная сделка года: покупка компании Avalara за \$8,4 млрд., Computer Services Inc. – за 1,6 млрд долл.,
- **растет интерес и в области кибербезопасности** – здесь сделки были не очень велики по объему, но большие по количеству,
- **пока сохраняется привлекательность платежных сервисов** – больше всего инвестиций происходило именно здесь, хоть и объем таких инвестиций по-прежнему значительно ниже, чем был в 2019-м,
- **снижается интерес к решениям в области кредитования** – даже крупнейшая инвестиция в этой сфере (в BNPL-платформу Klarna в размере \$800 млн.) оказалась значительно ниже оценки на первом раунде фондирования,
- **неоднозначные показатели в сфере Insurtech** – в одних регионах всплеск интереса со стоимиллионными сделками, в других – серьезное падение интереса. В Казахстане на эту сферу вообще никто не смотрит, поэтому потенциал в ней однозначно есть,
- **блокчейн и цифровые валюты** – показатели инвестиций здесь ниже, чем во время всплеска год назад, но все еще в разы выше, чем до 2021-го года, и именно здесь активизировались институциональные инвесторы, крупные банковские холдинги».



**Константин Аушев**

Партнер, руководитель Технологической практики KPMG на Кавказе и в Центральной Азии



# Согласно исследованию Corrup Kazakhstan, рынок корпоративных инноваций все ещё является недостаточно зрелым

Эксперты отметили, что количество казахстанских корпораций, готовых использовать инструменты открытых инноваций в своей деятельности, растет с каждым годом. Согласно ежегодному опросу руководителей крупнейших компаний, проведенному PwC в 2021 году, уже 41% опрошенных CEO в Казахстане готовы сотрудничать с предпринимателями или новыми компаниями (включая стартапы), в сравнении с 21% в прошлом году.



На рынке Казахстана преобладают компании, которые понимают важность внедрения инноваций, но не имеют действующих инструментов корпоративных инноваций и не готовы выделять на это значимые финансовые или человеческие ресурсы.

Корпоративные инновации обычно развиваются там, где менеджмент испытывает конкурентное давление, в частности, «угрозу» со стороны более новых, гибких и быстрых игроков с подрывными технологиями и бизнес-моделями.

В Казахстане, ввиду низкого уровня конкуренции в основных отраслях и большой доли государственного сектора, инновации не всегда рассматриваются как основной инструмент долгосрочного преимущества.

Источники: исследование Tech Hub AIFC «Corrup Kazakhstan», 2021

## 2/5 баллов

Опрошенные эксперты оценили уровень развития открытых корпоративных инноваций в среднем на 2 балла из 5.



«Местным стартап-командам не хватает своего рода «продюсеров», которые могут выстраивать необходимую конфигурацию взаимодействия с крупными бизнес-структурами. Это нормально для данного этапа становления рынка корпоративных инноваций в Казахстане, все только начинается».



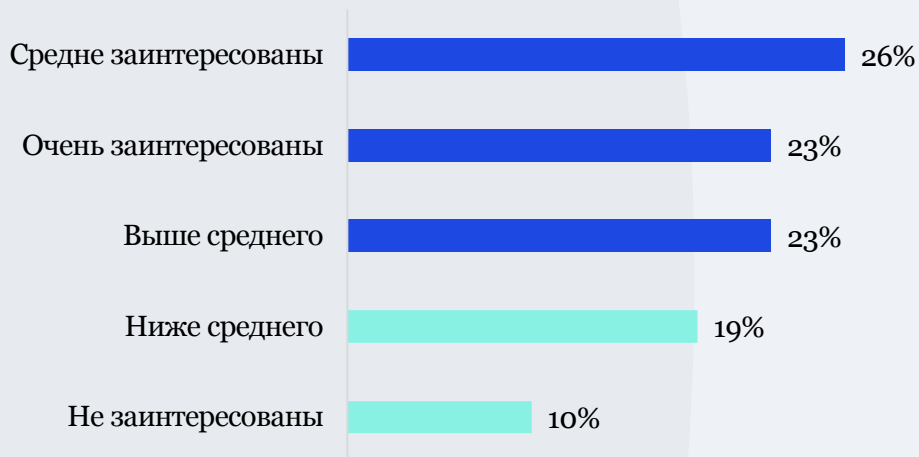
**Амирхан Омаров**  
Основатель и CEO Smart Parking Technologies



# Стартапы утверждают, что корпорации проявляют интерес к открытым инновациям...

## Оцените степень заинтересованности корпораций в работе со стартапами

% от общего количества опрошенных респондентов



Источник: результаты онлайн-опроса основателей стартапов, n=80, март 2023

## Примеры инициатив крупного бизнеса по расширению участия в стартап-экосистеме

- aviata.kz ✈️ + ChocoFamily
- TIKETON + FREEDOM HOLDING CORP.
- santufei + Kaspi.kz
- re:Kassa + FREEDOM HOLDING CORP.
- magnum GO + Kaspi.kz
- HR Messenger + Avito
- PAY BOX money + FREEDOM HOLDING CORP.
- ChocoFamily + FREEDOM HOLDING CORP.



«Мы знаем, что и государственные и частные организации активно работают с инновациями и стартапами. Мы видим, что количество финтех-стартапов в Казахстане увеличивается и различные конкурсы, проводимые различными компаниями и государством, помогают разработать новые, необходимые для рынка продукты и сервисы».



**Рафал Трэпка**  
Генеральный директор Mastercard в Казахстане



**Константин Аушев**  
Партнер, руководитель Технологической практики KPMG на Кавказе и в Центральной Азии

«Думаю, мы начнем видеть растущий интерес к сделкам в стартап-сфере. Со стороны отдельных холдингов мы уже и в прошлом году видели крупные приобретения – этот тренд должен продолжиться. Плюс сейчас, когда у многих компаний есть ощущение «кризиса роста», сложности поиска новых возможностей для бизнеса, будут по новой развиваться внутренние корпоративные инновации».

# ... однако 39% из них отмечают, что до сих пор не было никакого взаимодействия

## В какой форме было ваше взаимодействие с корпорацией?

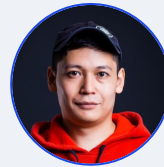
% от общего количества респондентов



Источник: результаты онлайн-опроса основателей стартапов, n=80, март 2023



«Я не уверен, что крупные компании, включая государственные, на самом деле начали работать с открытыми инновациями и казахстанскими стартапами. Похоже, это больше для пиара, а основные вопросы все еще решаются за кулисами и по договоренностям».



**Олжас Сатиев**  
CEO TSARKA GROUP

«Потребностей очень много, в разных сегментах и в направлении FinTech, HealthTech, EduTech, SocialTech, LegalTech, EcoTech и др. Спектр технологий тоже очень широк, **думаю наши компании заинтересованы во внедрении технологий, в том числе блокчейн, интернет-вещей, AI, новых технологий в области распознавания, биометрии и кибербезопасности**».



**Азиза Шужеева**  
Президент НКО «TechnoWomen»

«В первую очередь корпорациям необходимы технологии, оптимизирующие производство, процессы и затраты. Большинство инновационных проектов связаны с цифровизацией, автоматизацией, трансформацией производства, использованием больших данных, улучшению сервиса и упрощению внутренних процессов».

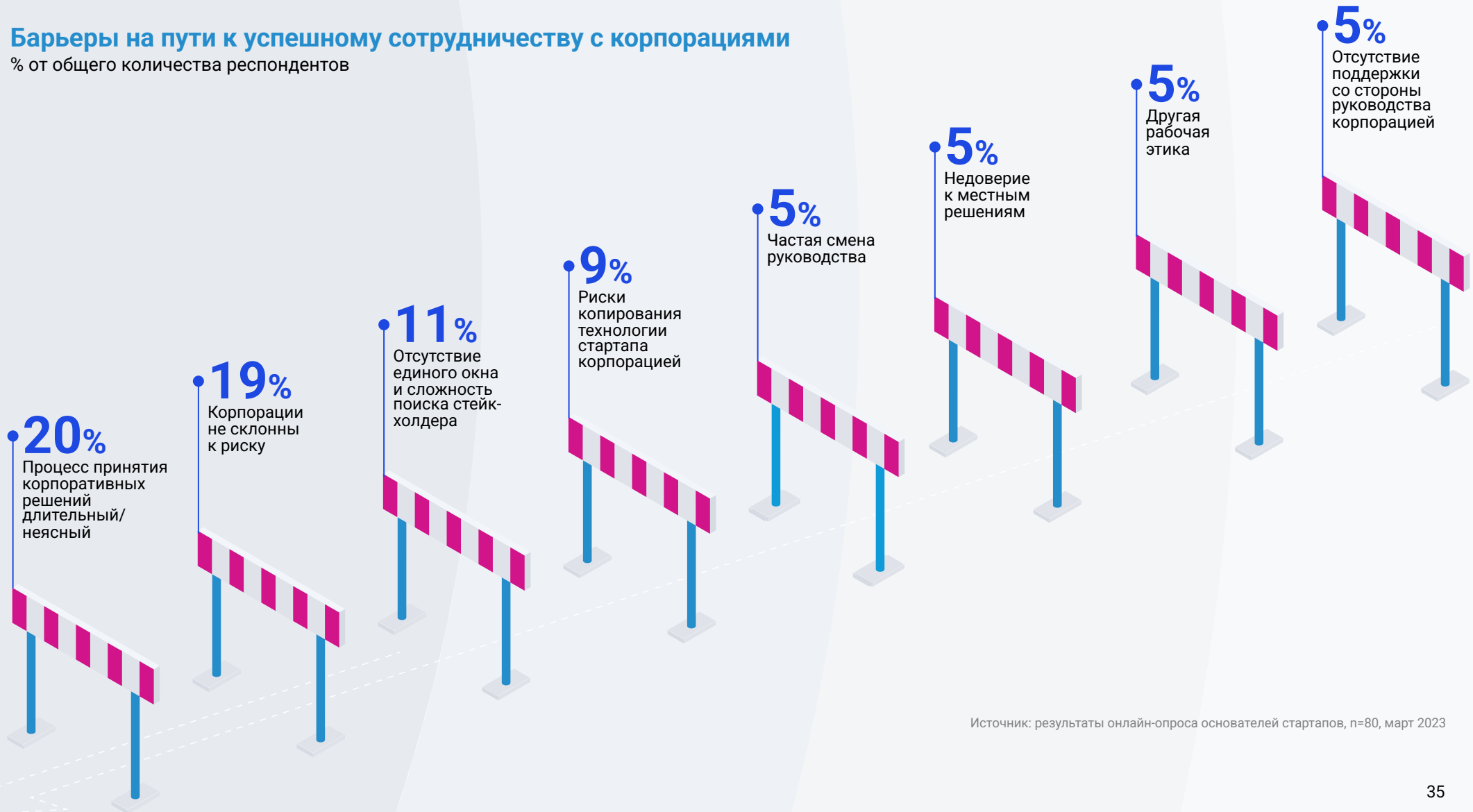


**Ернияз Заманбек**  
Директор департамента развития новых бизнесов, Казахтелеком

# Долгий и неясный процесс принятия решений — главный барьер для сотрудничества с корпорациями

## Барьеры на пути к успешному сотрудничеству с корпорациями

% от общего количества респондентов



Источник: результаты онлайн-опроса основателей стартапов, n=80, март 2023



«Финтех-стартапы в Казахстане развиваются примерно так же как во всем мире, их довольно много и они работают в разных направлениях.

Мы видим, что в стране проводится много разнообразных мероприятий для их стимулирования – конкурсов, хакатонов, стали регулярными различные отраслевые конференции и форумы, созданы Теххабы и IT-парки.

Проводятся целый ряд очень полезных мероприятий, в которых принимают участие предприниматели в сфере IT: **Astana Finance Days, Almaty Investment Forum, Digital Almaty, Digital Bridge, MobiEvent, Persona Non Data** и др.

Особенность локального рынка в том, что сами банки зачастую являются финтех-стартапами. Но есть много примеров, когда банки и финансовые учреждения сотрудничают со стартапами для создания экосистем и приложений.

В Казахстане есть свои проекты и разработки, которые могут конкурировать с мировыми примерами.

В 2022 г. совместно с Tech Hub МФЦА мы провели конкурс по поиску технологических стартапов в сфере устойчивого банкинга – **Mastercard Sustainable Banking Challenge**, нацеленный на помощь казахстанским банкам в налаживании сотрудничества с лучшими финтех-командами, развитии устойчивого банкинга и управлении широким спектром ESG-рисков. На конкурс был представлен ряд интересных решений – e-сттергесе, оптимизация внутренних процессов в компаниях, «зеленый» банкинг, облачные решения, исламское финансирование, обучение сотрудников компаний, биометрическая идентификация. Лучшие по итогам конкурса проекты запустили пилоты с банками-партнерами конкурса, с экспертной поддержкой от Mastercard, которые в случае успеха могут быть масштабированы.

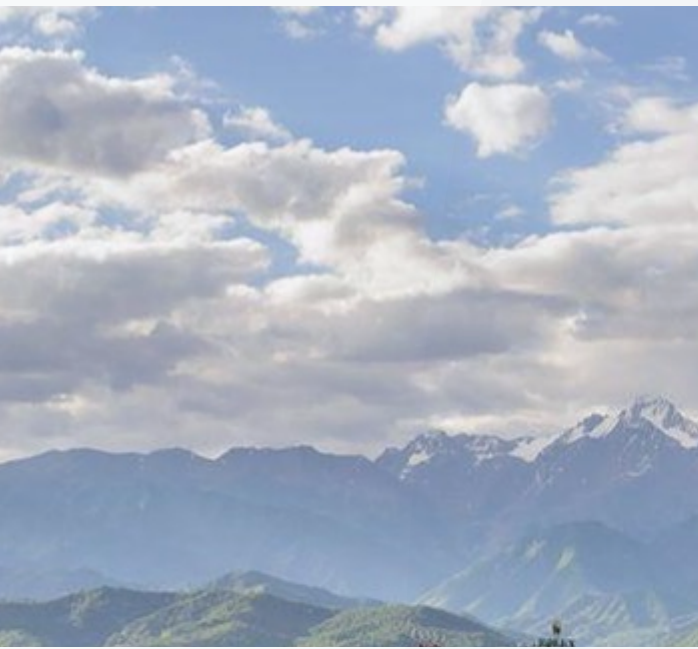
Мы видим, что уровень проектов растет каждый год и будем продолжать работать в этом направлении вместе с партнерами. Уверены, что у других компаний также найдется немало примеров подобного сотрудничества».



**Рафал Трэпка**

Генеральный директор Mastercard в Казахстане





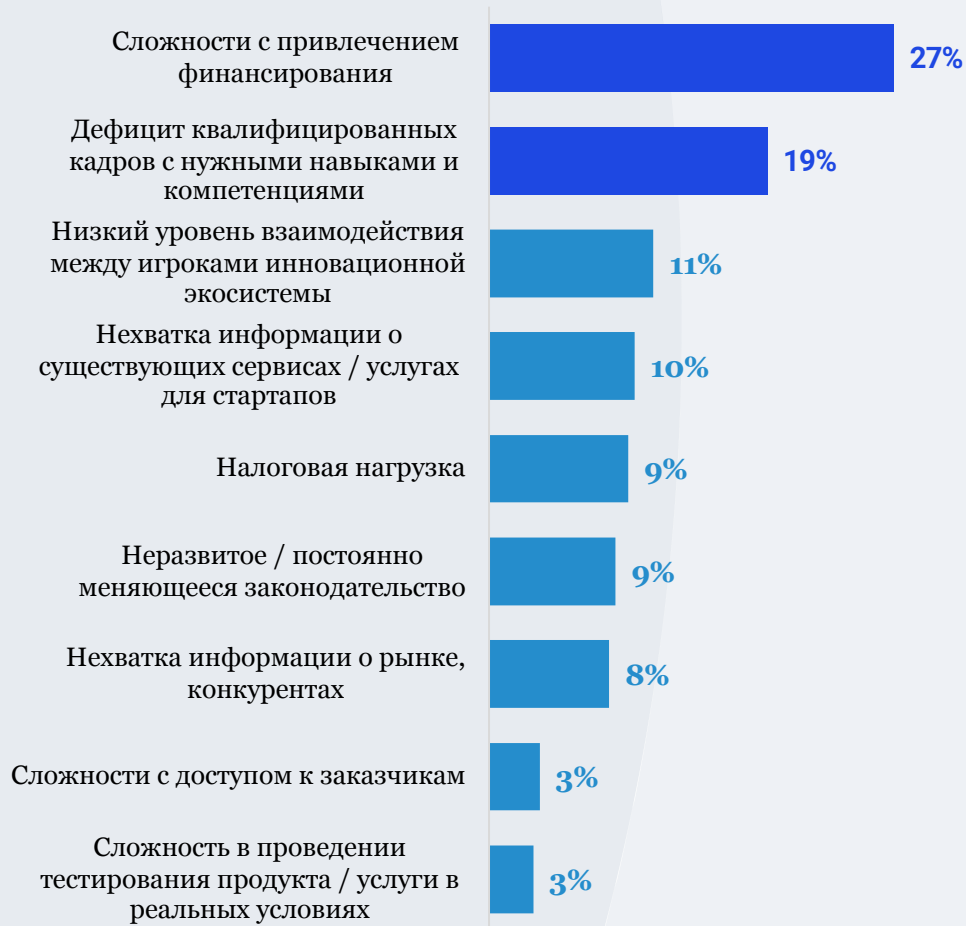
# 05

## БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ СТАРТАПОВ

# Сложность привлечения финансирования — основная проблема алматинских стартапов

## Какие именно сложности вы испытываете?

% от общего количества респондентов



«Главное препятствие - это отсутствие доступного банковского кредитования и финансирования. Недостаточная вовлеченность МСБ в цифровую трансформацию, крупная концентрация сервисов на базе банковских платформ. По сути IT-предпринимательство сегодня находится в конкуренции с олигополистическим рынком платформ, которые захватывают все ниши и не дают развиваться экономике API».



**Азиза Шужеева**  
Президент НКО «TechnoWomen»

«Закрытость рынка и мало внутренних инвесторов. Утечка мозгов в другие страны и, как следствие, дефицит хороших экспертов. Основные потребности – найти устойчивую модель на рынке с 19 млн. населения с большой территорией и социальным разделением и начать масштабироваться в другие страны (не только страны Центральной Азии, а более широкий рынок с хорошим TAM)».



**Алексей Шаравар**  
Директор по изменениям и IT Beeline Казахстан

# 80% стартапов испытывает нехватку кадров



**75%** опрошенных стартапов — это небольшие команды до 10 человек.



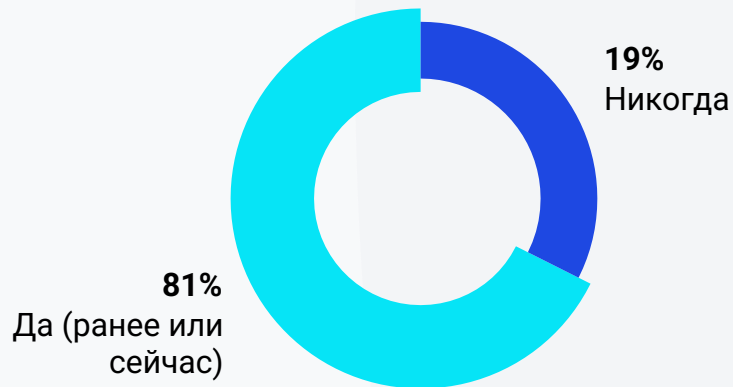
**до 10** человек средний размер команды стартапа.

**>80%**

из них испытывает нехватку кадров. Причины этого — непривлекательность работы в стартапе, высокие зарплатные ожидания кандидатов, а также дефицит специалистов с соответствующими знаниями и навыками.

## Возникали ли у вас проблемы с подбором команды?

% от общего количества респондентов



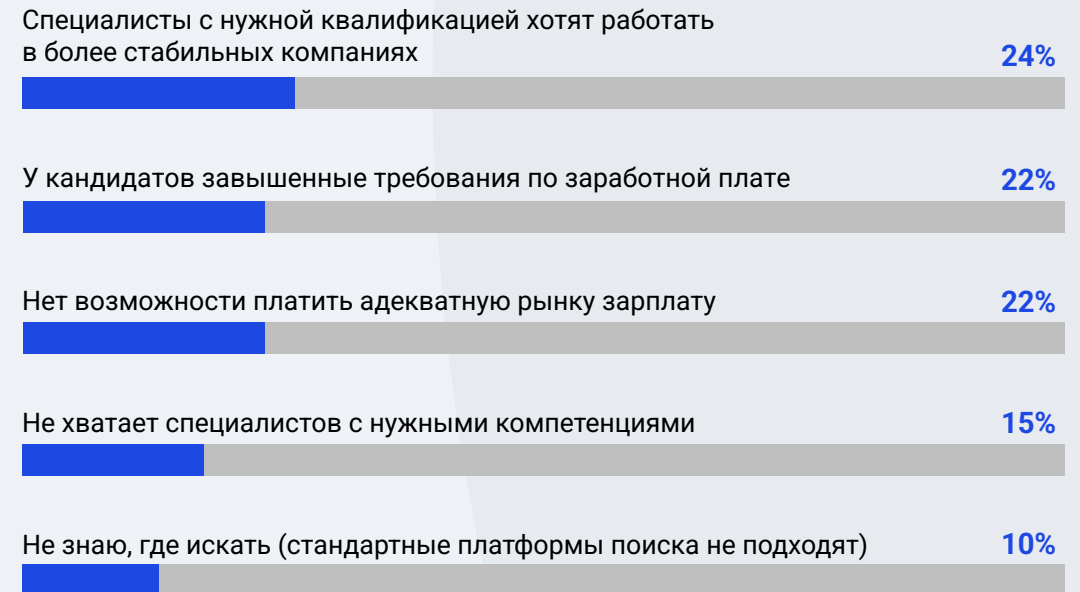
Источник: результаты онлайн-опроса основателей стартапов, n=80, март 2023

«Сложности, потому что **мы не можем пока что предложить человеку ничего, кроме перспектив**. Поэтому мы должны искать фанатов своего дела».

стартап с Алматы

## Какие сложности возникали или возникают у вас при подборе команды?

% от общего количества респондентов



Чаще всего с такой проблемой сталкиваются начинающие стартапы

Источник: результаты онлайн-опроса основателей стартапов, n=80, март 2023

# 63% стартапов планируют выйти на экспорт в ближайшие 2-3 года и нуждаются в поддержке



Большинство алматинских стартапов пока не работает на международных рынках, но планирует выходить на них в ближайшие 2-3 года. Востребована помощь в установлении связей с потенциальными зарубежными партнерами и маркетинговая поддержка, в т. ч. по разработке стратегии выхода на рынок.



«Стартапы активно ищут поддержку для выхода на мировые рынки. Например, на крупных финтех выставках государственные представители привлекают лучшие технологические компании и стартапы, предоставляют им выставочные стенды, компенсируют затраты, помогают с продвижением и созданием связей»

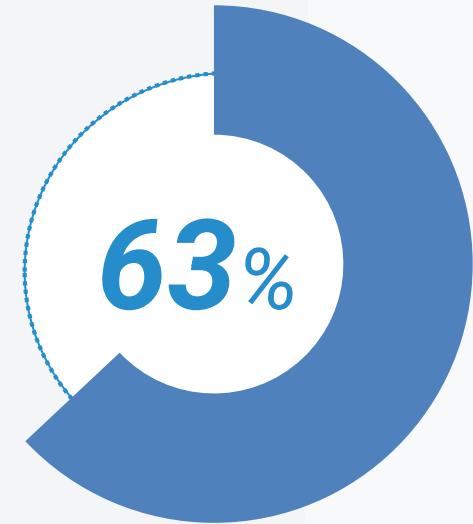


**Мукашов Адлет**

Директор/со-учредитель Вериграм

«Думаю, что следует обратить внимание на **снижение барьеров и поддержку стартапов с хорошим экспортным потенциалом**, в том числе используя политические и дипломатические ресурсы нашего государства с учетом сложившейся геополитической обстановки».

«Предоставить стартапам больше возможностей для развития, увеличив число программ, **направленных на продвижение на местных и мировых рынках**».



**тех, кто сейчас работает на локальном рынке, но планирует выйти на экспорт в ближайшие 2-3 года**

Источник: результаты онлайн-опроса основателей стартапов, n=80, март 2023



# Наиболее востребованные формы поддержки — это инвестиции и контакты

## Какие ресурсы могут помочь вам в развитии вашего бизнеса в качестве поддержки?

% от общего количества респондентов



Источник: результаты онлайн-опроса основателей стартапов, n=80, март 2023



### Мнения IT-сообщества:

«У 100 крупнейших предпринимателей мира спросили: что больше повлияло на их успех. Как ни странно, это не деньги, а **контакты и нетворкинг** (потому что мы тусовались в разных кругах, мы смогли найти инвесторов, технологов, кадры). **У нас это очень сильно недооценивается**».

«Организовать события **нетворкинга** для стартапов, чтобы они могли легче находить партнеров и инвесторов».

«Как стартапер столкнулся с **проблемами в сфере авторского права**. Как защитить свои идеи и контент на сторонних сервисах, и как получить авторское право на свой алгоритм до начала переговоров с потенциальными инвесторами?»

«Для стартапа помимо **целевой аудитории и потребности нужна экосистемность**».

# Большая часть стартапов испытывает сложности, но немногие пользуются имеющейся поддержкой

Большинство стартапов испытывают сложности с ведением бизнеса



При поиске инвесторов



При подборе команды



При выводе продукта на рынок



и им не хватает информации о существующих сервисах и программах поддержки



## Мнения IT-сообщества:

«Я даже не знаю, **какого рода может быть эта государственная поддержка**. Наверное, это просто из-за недостатка информации».

«Мне на сегодняшний день **хватает компетенций вывести проект туда, куда надо**. Если я чего-то не буду знать, я приглашу ментора, консультанта в какой-то области, который выведет проект на новый уровень».

«Для многих сервисов **слишком много формализма, не хватает гибкости, «венчурности»**. Ты должен запланировать на 2 года вперед и по плану двигаться, отчитываться, ты должен тратить деньги только так, как запланировано. Это отталкивает».

«**Многие не знают о существовании программ**, которые помогают развивать бизнес. Я бы порекомендовал более прозрачный подход к поиску инвесторов и государственных грантов».



# 06

## ЗАПРОСЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ОТ IT-СООБЩЕСТВА

# Запросы и рекомендации от IT-сообщества



**Стимулирование развития венчурного рынка и компетенций инвесторов**

- Одно из главных препятствий для развития стартапов - сложность привлечения инвестиций. Согласно мнению экспертов и респондентов, инвесторы не желают рисковать и ищут гарантированную прибыль.

Представители стартапов просили государственную помощь в следующих вопросах:

- **Снижение рисков для инвесторов и бизнес-ангелов** при вложениях в стартапы, возможность компенсации части затрат и совместного финансирования.
- **Регулирование кредитной политики банков для упрощения получения кредитов**, снижения процентных ставок и возможного выступления государства в качестве поручителя.
- **Создание образовательных программ для инвесторов** с целью повышения их инвестиционной грамотности и эффективного управления своим портфелем, включая диверсификацию рисков и анализ.
- Разработка онлайн-платформы для **взаимодействия с казахстанскими и зарубежными инвесторами.**



**Эффективная система информирования о существующих сервисах**

- В Алматы имеется достаточное количество сервисов, которые оказывают поддержку технологическим предпринимателям. Большинство пользователей высоко оценивают качество предоставляемых услуг и готовы обратиться к ним снова в будущем. Тем не менее, почти половина стартапов не знает о наличии таких сервисов, к которым они могут обратиться для получения специализированной помощи.
- Стартапы считают, что эффективным инструментом для информирования о существующих сервисах станет **единый онлайн-навигатор, который позволит автоматически подбирать услуги** в соответствии с заданными параметрами, а также предоставлять единый календарь мероприятий и сервис подбора помещений.
- Для продвижения сервисов могут быть использованы **наиболее популярные и авторитетные источники.** Большинство стартапов узнает о таких сервисах от друзей и знакомых, а также в социальных сетях.



*«Было бы классно иметь платформу/сайт/приложение, где можно было узнать про всех инвесторов, венчурных фондов, с возможностью обратиться к ним»*

*«Должна быть онлайн-площадка, где можно взаимодействовать с частными инвесторами, в т. ч. зарубежными... Сейчас мы взаимодействуем с теми, кого знаем лично».*

*«Необходимо больше информации о сервисах поддержки для стартапов».*

*«Многие не знают о существовании программ, которые помогают развивать бизнес. Я бы порекомендовал более прозрачный подход к поиску инвесторов и государственных грантов».*

# Запросы и рекомендации от IT-сообщества



**Поддержка выхода на рынок (локальный и международный) через предоставление информации и помощь в установлении прямых контактов с заказчиками**

Для стартапов, ориентированных на рынок B2B, в том числе на государственные компании, очень важно найти клиентов, но это часто является сложной задачей. Чтобы помочь стартапам вывести свой продукт на рынок, можно предоставить им следующую поддержку:

- **Информацию о запросах государственных и корпоративных заказчиков** на новые продукты, а также об актуальных трендах развития отрасли, конкурентах и рынке в целом.
- **Возможность контактировать** с заинтересованными заказчиками через создание онлайн-портала с информацией о них.
- **Доступ к открытым данным** банков, телеком-операторов и других источников.
- Создание **площадок для тестирования продукта** в реальных условиях с привлечением потенциальных потребителей. Это позволит стартапам протестировать свой продукт и получить обратную связь. Важно, чтобы условия отбора пилотов были прозрачными, а успешное тестирование вело к непосредственному запуску и внедрению продукта. Если заказчиком является город, можно проработать систему ускоренных закупок продуктов компаний, успешно отпилотировавших свою технологию, подобно опыту Барселоны.

Запросы сформированы на основе анализа результатов опроса стартапов



**«Мы ищем помощи в переговорах с крупными корпорациями, которые являются частью общей экосистемы. Сотрудничество с такими компаниями может значительно повысить шансы на успех стартапа. Также, действующим владельцам бизнеса могут понадобиться курсы по цифровой грамотности, которые помогут им заинтересоваться автоматизацией процессов и повысить спрос на цифровые решения».**

**«Нужно отправлять стартапы на зарубежные рынки, а не продвигать их внутри страны».**

# Запросы и рекомендации от IT-сообщества



**Развитие компетенций и расширение доступа к квалифицированным специалистам**

- Стартапы сталкиваются с проблемой найма квалифицированных специалистов и необходимостью развития компетенций своих команд. В связи с этим возникает потребность в улучшении качества образовательных программ, в том числе через **предоставление специализированных курсов и привлечение экспертов-практиков** с опытом создания собственного бизнеса в качестве преподавателей.
- Самые актуальные направления для обучения включают **маркетинг, продажи, управление продуктом, стратегические, финансовые и юридические вопросы ведения бизнеса.**
- Создание онлайн-площадки для поиска специалистов с узкой специализацией, в том числе для работы над проектами, и возможностью оставлять рекомендации для других участников платформы может значительно помочь в поддержке стартапов. Площадка также должна обеспечивать регистрацию и общение соискателей и работодателей.
- Еще одним востребованным видом поддержки является **квалифицированная менторская помощь от успешных компаний** по различным аспектам ведения и развития бизнеса, включая разбор ошибок, составление плана развития и консультации по взаимодействию с инвесторами.
- Значимыми барьерами для ускоренного развития предпринимательства являются отсутствие позитивного отношения в обществе к предпринимательству и низкий уровень желающих стать предпринимателем. Поэтому необходимо **повышать престиж предпринимательской деятельности как успешной жизненной стратегии**, в т. ч. через продвижение историй успешных предпринимателей.

Запросы сформированы на основе анализа результатов опроса стартапов



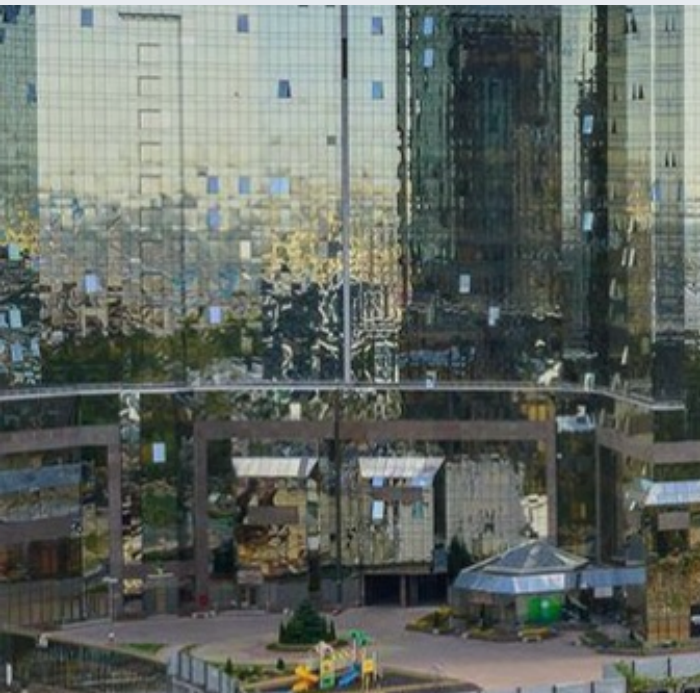
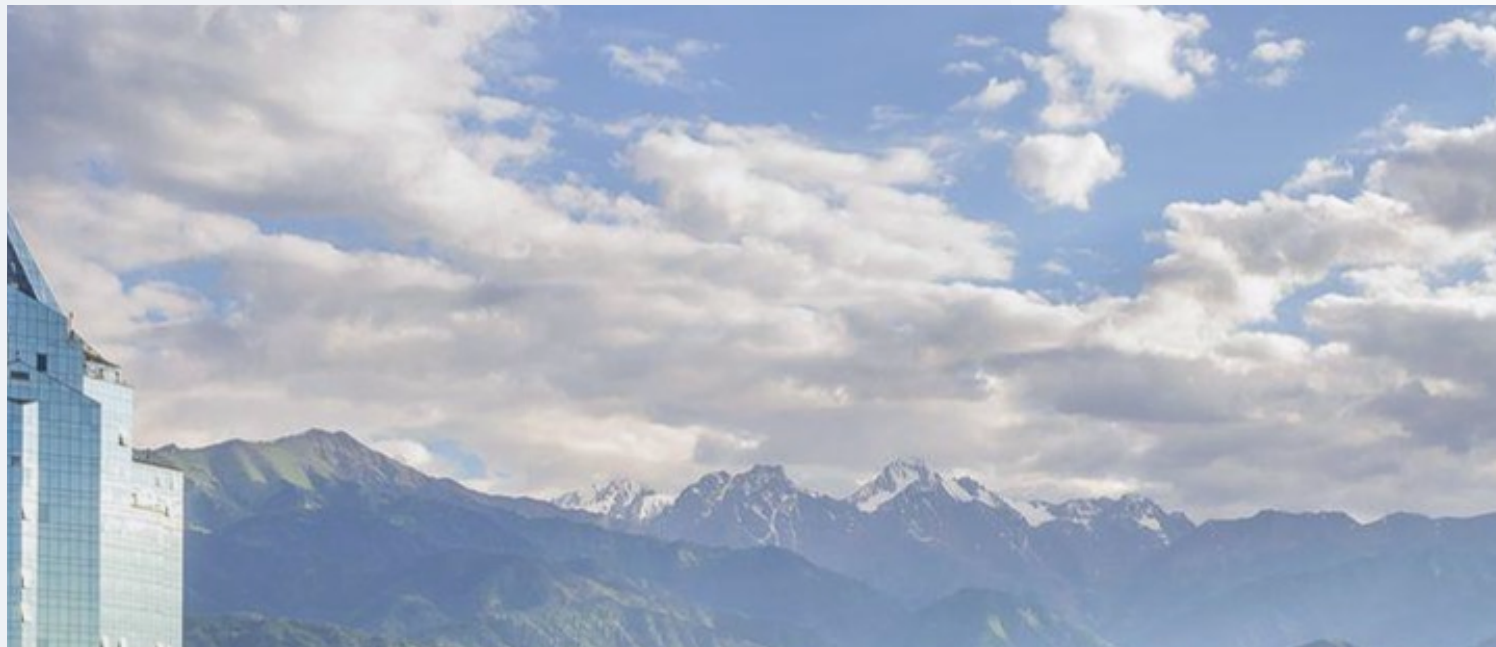
*«Не видно ярких экспертов по юнит-экономике, CustDev, трекеров, приглашенных из-за рубежа менторов».*

*«Для развития стартап-культуры необходимо **продвигать предпринимательство в школах и университетах, праздновать успешные стартапы и предоставлять наставничество новым основателям.** Кроме того, поощрение исследований, разработок и инноваций, а также поддержка инновационных центров помогут стартапам получить доступ к передовым технологиям и опыту».*

*«Необходимо проводить больше **информационной работы для популяризации предпринимательства, IT и венчурного бизнеса.** Доля МСБ в РК составляет 30-35% от ВВП, но для нормального развития рыночной экономики нам необходимо достичь отметки в 50% и более».*



**Повышение привлекательности предпринимательской деятельности**



# 07

## МЕТОДОЛОГИЯ И КОНТАКТЫ

# МЕТОДОЛОГИЯ



## Экспертные интервью

(с представителями венчурных фондов, институтов развития, серийными предпринимателями). Уточнение проблематики исследования, формирование гипотез, сбор информации для разработки инструментария опроса стартапов и глубинных интервью. Получение детализированной информации и уточнение результатов онлайн-опроса.



## Онлайн-опрос стартапов Алматы

(опрошено 80+ основателей стартапов). Данные для составления портрета и типологии стартапов Алматы, в т. ч. выявления субъективных особенностей поведения, стратегий развития и потребностей респондентов в сервисах и поддержке.



## Открытые источники информации

Все прочие данные, в т. ч. статистические, получены из релевантных отчетов консалтинговых и исследовательских организаций, официальных документов стран и городов, а также из деловых СМИ (предпочтение отдавалось официальным источникам).





Алматы қаласы  
**Цифрландыру**  
Басқармасы

# СПАСИБО!

 @mostventures

 [linkedin.com/company/most-ventures/](https://www.linkedin.com/company/most-ventures/)

 [info@mostfund.vc](mailto:info@mostfund.vc)

